

# 太阳能,“光速”融入居民生活

## 本报记者两会期间探访德州太阳能开发利用

文/片 本报记者 张金东 牟张涛 李继远 董钊



去年召开的第四届世界太阳城大会,让“中国太阳城”声名远扬。如今,德州“太阳城”进入全面提升时代。如何让太阳能这一新能源走进千家万户,如何让太阳能推广应用跃上新的台阶,成为此次两会代表委员共同关注的话题。23日,本报记者深入社区和企业,对德州太阳能开发利用的现状与发展态势进行了调研,并就此采访了部分两会代表委员。



位于德州的中国太阳谷日月潭微排大厦(资料片)

### 速度:一个小店,太阳能热水器销量6年增长27倍

“当年做太阳能热水器生意,完全是偶然的,能发展到现在这个规模,更是我始料不及的。”提及当初涉足太阳能热水器行业,平原县某品牌太阳能热水器销售经理张立君说。

张立君经营的这家企业开局并不顺利。张立君说,从未做过生意,对太阳能行业一窍不通,只能边做边学。即使如此,2002年一开业,他的小店仍然陷入亏损的泥潭。“人们开始对太阳能热水器并不太看重。价格是一方面原因,关键还是

认识上不够,很多人甚至觉得这东西很离谱,不用电怎么能把水烧热?”他告诉记者,这种情况在农村更为严重,农民想用热水可以烧柴,烧煤,一般不会一下子花几千元钱买个烧水的东西。

市场只能一步步开拓,张立君的执著来源于太阳能利用的广阔前景。2004年,经过慎重考虑,他又选择了一个太阳能热水器品牌做代理。此前的从业经验,产品自身品牌的优势,以及德州市委市政府对太阳能等新兴产业的

大力推动,消费者对太阳能的认知度慢慢提高,诸多因素综合作用,终于让张立君的生意开始走入正轨,销量连年创出新高。

2010年一年时间,张立君的小店卖出了1100多台太阳能热水器,较开业之初销售量增长了27倍。谈到下一步的打算,张立君对未来市场信心十足:“今后,随着农村条件的改善,太阳能市场争夺的重点在农村,我想先在几个销量较好的乡镇开连锁店。”

### 样本:一家小区太阳能电站,一年节电27.2万千瓦时

实际上,在平原县城,甚至整个德州地区,类似的太阳能热水器经营门店还有很多,品牌也是琳琅满目,单德州本地产的太阳能热水器就多达30多种。

据统计,德州太阳能热水器累计生产推广量突破2400万平方米,占全国总使用量的16%。太阳能领域的真空管热水器、高效无机超导传热元件、菲涅尔透镜、太阳能定日镜、太阳能自动

化设备五项产品产量稳居全国第一。

如今在德州,太阳能已经深入居民生活。在德州市金紫荆花园小区,宋先生自豪地对记者说,“发电站就在西边那栋楼的顶上,小区公共场所、地下车库的照明都靠它,每月可以省不少钱,这也是德州市首家小区太阳能电站。”一年下来,可节电27.2万千瓦时,相当于节约标准煤108吨,每年相当于能减排二氧化碳约206.74吨,减少二氧化

硫排放6220公斤以及粉尘和烟尘的排放,几乎不产生任何污染。

据了解,发达国家对太阳能光伏发电技术运用较早,也很成熟。德国、日本、澳大利亚、荷兰等国也都有类似的光伏屋顶并网发电项目或计划。这几年,我国光伏并网发电发展很快,德州在太阳能发电领域走在了全国前列。2010年9月,山东最大光伏电站德州开建。

### 前景:产业新方向日渐清晰,行业后来人踌躇满志

市政协委员、德州市豪门集团董事长朱昌和表示,除了光热,德州还应发展光电产业。在皇明集团的带动下,在20多年的时间里,德州太阳能产业尤其是太阳能热水器这一龙头产业在中国乃至世界有了较大的影响。德州现

是在全国光热技术最强的地方之一,但光电技术开发利用还不够充分。德州既然要打造太阳能产业基地,光热和光电应该齐头并进比翼齐飞,光电应是德州太阳能产业发展的另外一个重点。

市人大代表、青源集团董事长张丁友充分感受到了新能源带来的巨大利好。他的企业也将于今年3月涉足太阳能产业,生产太阳能板,加大自主创新力度,进一步完善提升太阳能的吸热效率。