

BIPV工商业光伏建筑一体化



分布式

工商业光伏电站市场的参与方包括业主方、开发方、持有方、工程方四类，各自承担不同角色：业主方是

厂房使用人和用电方（全额上网情况除外

）因为全额上网业主是出租屋顶，不用电

；开发方起着业主、资本方、工程方之间的桥梁作用，与持有方、工程方普遍存在交集与沟通；通常

持有方是电站资产实际持有单位，可获取25年持久

发电收益；工程方

是光伏电站实际施工建设单位，包含

纯工程队与EPC总包单位两类，像中步擎天新能源就是EPC总承包单位。

近年来，随着领先企业纷纷积极卡位

BIPV赛道，中步擎天认为，未来以下三个核心能力将成为在竞争中脱颖而出的制胜关键：

其一，产品与技术的迭代能力。

BIPV目前瓶颈主要在于尚未实现较好经济性，考虑其相比传统光伏产品存在一定技术壁垒、同质

化尚不严重，因此通过技术迭代率先实现经济性的企业将具有巨大的领先优势，乃至较长的市场

独占期。另外作为建筑材料，通过技术创新提升产品美观性也尤为重要，也是获得更多利润的根

本；

其二，市场销售渠道的布局能力。

BIPV市场的拓展依赖于广泛的渠道网络以触达更多潜在终端业主。光伏公司可利用建筑企业和设

设计院等渠道更早切入、在设计阶段尽早统筹考虑BIPV方案，对 BIPV

厂商开发客户也能够产生积极影响；

其三，专业化销售能力。大家都知道，传统光伏需要在现有屋顶上进行打孔、固定支架等二次施

工，往往对厂房结构和防水性能等造成不利

影响；而

BIPV的核心价值就在于不破坏原有建筑物的结构和功能，具有防火、防水、美观等多重优势。在

BIPV尚未实现经济性的情况下，更需要专业化的销售能力来实现客户教育，使客户认可和接受其

核心价值主张。

结语

“双碳”目标的引领、国家利好政策的出台、以发电集团为代表的三方资本持续入局等趋势，都

将进一步拓宽和提升工商业分布式光伏的市场空间和应用前景。

另一方面，工商业光伏市场的潜力亦吸引大量企业参与，必将导致日益激烈的残酷市场竞争，但

对于企业而言，尽早抓住战略机遇、找准差异化定位、修炼核心竞争力，方为制胜之道。我们中

步擎天敢为人先，始终走在光伏技术前沿。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/210869.html>