

光伏亿家分布式项目合作及创新金融峰会举行

6月30日，分布式光伏第三方平台开拓者光伏亿家在沪上举行“光伏亿家分布式项目合作及创新金融峰会暨SOLAR ZOOM光伏亿家10周年庆典”，跟与会的内业伙伴、金融机构、保险基金等行业大咖，对分布式光伏的行业痛点、金融创新、引爆点及引爆条件等问题进行了深入探讨，同时启动二期项目，促进产业链合作。

以第三方平台姿态深耕光伏产业10周年的SOLARZOOM光伏亿家，多年来始终专注于分布式光伏在全球的发展，并于2015年6月开创性推出“光伏亿家三方模式”，把业主和投资人利益放到了第一位，创造性地把屋顶业主、供应商与第三方代表光伏亿家放到了同一个维度用同一种语言平等沟通，打通产业壁垒，消除信息的不对等，为分布式光伏的发展开出一条新的通衢。

2015年12月21日，在招商银行、旺旺集团及光伏亿家的共同推动下，旺旺百兆瓦屋顶光伏计划正式启动，光伏亿家三方模式实现落地第一单。2016年6月25日，历经6个月艰苦卓绝的努力，克服2000多个大小分歧，旺旺屋顶光伏计划首期1.3MW立旺工厂项目并网发电，标志着光伏亿家三方模式全线走通，开始进入快速复制的第二阶段。

对于分布式光伏所遭遇的行业痛点，浸淫光伏产业多年的上海新能源协会会长朱元昊认为可以归结为几点：小而分散的规模进一步提高了并网难度、25年运营周期所涵盖的配件质量风险、安装环境复杂带来的安全隐患以及业主资质问题可能影响的电费回收风险、安装过程不规范导致的电站质量隐患以及以上各种问题直接影响了资本的进入……所有这些痼疾都指向了“风险”两字。朱元昊认为：要推进分布式光伏的大发展，必先解决分布式本身带来的这些痼疾以及随之而来的风险。作为银行业首涉分布式光伏的代表，招商银行对于这种来自产业内核的风险有不同理解，招商银行徐一表示，“能源未来在光伏，光伏未来看分布式，而分布式的未来只能在全民”，分布式光伏的爆发势在必行，有前瞻性和行动力的金融机构必会抓住这一大潮，成为分布式光伏引爆的“燃点”。

而SOLARZOOM光伏亿家自2015年6月获得招商银行战略投资以来，对分布式光伏产业进行了深入研究和分析，在“三方模式”基础上进一步推出光伏亿家分布式光伏全生命周期综合保障体系，并于会议当天在与会嘉宾和媒体的见证下，与中国人保联手共同启动了这项分布式光伏的综合保障体系，开启分布式光伏综合保障保险服务先河，直接剑指产业痛点，为分布式项目质量及收益安全加了个360度无死角安全罩。光伏亿家履行第三方职责，以中立、科学的态度对多年来光伏行业产业链供应商进行严苛而公正的考核，对那些资质好、有实力、产品有保证、愿意与光伏亿家一起开拓未来分布式光伏新时代的产业供应商给予授牌认证，而通过认证的供应商可有条件地争取今后光伏亿家平台下的所有分布式项目，从而一举打通来自业主投资人和供应链两端的所有壁垒，重新划定光伏产业新格局。

对此，SOLARZOOM光伏亿家创始人刘昶表示，作为光伏亿家三方模式的核心——“光伏亿家分布式光伏全生命周期综合保障体系，将保障业主及分布式光伏投资人利益并有效降低投资风险放在重中之重，为分布式光伏所遇到的所有专业问题兜底，打消分布式投融资的最后一丝疑虑，为产业发展扫清了障碍。”

据介绍，国家能源局日前下发《关于下达2016年光伏发电建设实施方案的通知》，提出2016年全年光伏装机目标为18.1GW，其中普通光伏电站规模12.6GW，光伏领跑者基地规模5.5GW，同时明文规定“利用固定建筑物屋顶、墙面及附属场所建设的光伏发电项目以及全部自发自用的地面光伏电站项目不限制建设规模”。文件一经公布，业内有识之士感到：分布式光伏的春天就要来了。

原文地址：http://www.china-nengyuan.com/exhibition/exhibition_news_95742.html