分布式光伏服务商乱象问题突显

一大早，朋友圈就被一条视频刷屏了，该视频为“直播衡水”栏目所报道的关于居民屋顶光伏电站的纠结事件。

事件发生在衡水冀州区北漳淮村，村民闫宗英通过太阳雨太阳能购置了42KW的光伏电站，总投资36万6千多，从2016年1月到4月，安装完成，随后开始并网发电。

之后闫宗英每天通过逆变器查看电站发电量，却发现自家的电站发电量比别人屋顶的电站少了很多，每天甚至相差几十度，之后闫宗英到屋顶查看太阳能电池板，却发现电池板的背面标识却没有出现太阳能雨的任何标识，而是一家安徽芜湖的生产商，与合同提供的林洋组件商营业执照也不相符，随后闫宗英联系太阳雨太阳能，要求退货，但遭到了拒绝。

那么，村民闫宗英遇到的问题是行业的普遍现象吗?

家庭屋顶光伏电站属于分布式光伏发电的基本类型，目前在欧美等发达国家，家庭光伏已经成为非常普遍的用电方式，而国内也在近几年逐步发展起来，从城市别墅到农村屋顶，越来越多的家庭开始安装太阳能光伏电站。

正因为分布式光伏作为国家大力扶持的清洁能源，对安装家庭有一定的补贴，以及自发自用余电上网的并网政策，因此越来越多的家庭开始选择光伏发电的能源模式。

此时，也就逐步出现了各种分布式服务商的乱象问题。

第一、施工队华丽变身分布式光伏服务商

由于分布式市场的火爆及前景，一些普通的建筑施工队、电器施工队等非专业人员及企业开始自我包装，找一个光伏品牌，开始四处找项目，采购最便宜的低端次级太阳能电池板，把光伏电站当成空调家电一样，简单粗暴的安装在屋顶，对于屋顶发电量、质量保证、后续运维服务等都不关注，这在一些信息化不够健全的农村，非常普遍，从而造成村民的投资打了水漂，却无处申诉。

第二、粗放式经销商唯利是图

在光伏行业，有很多生产太阳能电池板的组件具有响当当的品牌知名度，但对于细分化十分明显的家庭光伏市场，他们一般不会亲自涉及，而是采用招募经销商的方式进行跑马圈地，对于经销商的门槛设置也相对来说很低，这就造成经销商的专业性得不到保证，而粗放式的招募及管理，使得经销商为所欲为，用大品牌吸引消费者，但在实际操作中，却完全忽视产品质量，忽悠来百姓，从而造成挂羊头卖狗肉的现象。

第三、毫无底线的空头支票保证

目前，市场上也同样存在一批专业的分布式光伏服务商，但由于彼此之间的恶意竞争，很多企业在争抢客户的时候，除了在价格上无底线的拼低价，用低端电池板替代，在电站的发电量保证以及运维服务上都毫无底线的给客户开空头支票。从而造成客户在选择服务商时混淆视听，最终出现问题又投诉无门。

那么，作为普通业主，究竟如何避免解决这类乱象问题?

1、选择专业的分布式光伏服务商

什么叫专业的?公司自成立之日起，就确定好了业务方向及明确的产品市场，而不是由其他行业转型或者兼顾其他业务的服务商;

2、电池板的品牌与合同资料齐全

目前家庭光伏乱象最普遍的就是电池板的以次充好，掺杂低端组件问题，因此在甄别上一定要仔细查看服务商合同内的电池板品牌及质保书是否与实际组件相符，以亚坦新能为例，该服务商提供的电池板品牌是英利的，但亚坦新能根据自身电站要求与对方合作的是监造组件，以保证产品的质量及效果。

3、施工安装队的专业性

光伏项目的施工特点在于：专业!施工人员必须水电出身，懂结构，懂图纸，懂电气，还要熟悉各种工具的使用，以及光伏系统的本身特性。

由于光伏系统设计寿命为25年，因此要求系统要尽可能的安全稳定，并且辅材和五金件能达到超长的寿命。屋顶在一定时刻还需要破孔固定，做好防水，甚至多次防水工艺。因此，只有选择专业的服务商才会有施工安装队的专业性。

4、全新投资方式降低风险

在本次事件中，村民闫宗英采取的投资模式是全部自投，因此在出现问题的时候，难免会造成较大的经济损失，并且难以保障自身权益，而目前全新的投资方式则把这种风险给转移了。

融资租赁模式是国外一直流行的投资模式，客户无需一次性自投电站的所有设备，而是由第三方进行投资，客户只需要每月支付一定的租赁费用，而这部分租赁费用则可以用电站的节电收益、补贴收益以及卖电收益去支付，因此客户可以几乎完全免费就获得了一个屋顶光伏电站，并且不存在任何抵押。而如果发生了发电量过低达不到标准，客户则可以选择不再使用，由第三方自行拆走，从而避免客户的投资损失。

分布式光伏在发展过程中，始终会有一些乱象问题的出现，而作为专业服务商，有义务去解决这些问题，同时亚坦新能也呼吁，作为行业的一份子，需要我们同心协力一起为分布式光伏的健康发展提供更加专业、透明、高质量的产品及服务。

原文地址：http://www.china-nengyuan.com/news/100262.html