

## 6大保障解决用户痛点 正泰新能源打造户用光伏“极致体验”

政策的支持、环保健康需求的推动，大量企业的涌入与扩张，使户用光伏成为一个巨大的风口。然而，户用开发企业良莠不齐，产品设计质量标准缺失、售后保障运维能力不足等现象，成为当前户用光伏行业的痛点。



8月30日，2017全国户用光伏应用经验交流会在正泰新能源举行，业内300余位光伏大咖齐聚正泰新能源，探讨光伏事业健康快速发展之道，共建经验交流和资源共享平台。正泰新能源相关负责人分享了户用光伏的正泰经验，并作了《解决终端用户需求痛点 打造户用光伏“极致体验”》等主题演讲。



正泰新能源户用光伏负责人卢凯

爆发式增长 户用光伏市场须规范

近年来，随着光伏产业技术水平的不断提高、应用成本的明显下降，以及价格、财政、税收等政策的陆续出台，我国户用光伏市场增长强劲，尤其是今年上半年，更是出现爆发式增长势头。

今年5月中旬，在中国光伏协会指导下，PGO光伏绿色生态合作组织牵头进行了全国户用光伏调研。经过为期一个月的走访调查，各调研小组形成了各省的分报告，并由鉴衡认证中心汇总，形成了国内首份全国户用光伏调查报告，全面反映了我国户用光伏市场现状。

此次全国户用光伏应用经验交流会上，北京鉴衡认证中心消费品事业部副总经理纳明亮分享了全国户用光伏调查情况。

报告显示，1-6月新增光伏装机容量达到24GW，分布式光伏新增700万千瓦，全国各地的户用光伏市场全面启动，各省新增光伏户用经销商数量以千计。

户用光伏市场蓬勃发展，也带来一系列的市场乱象。

一方面，光伏电站质量参差不齐，用户对产品信任度低。调查发现，不少户用光伏项目遮挡问题比较普遍，施工质量较差，光伏电站设计不合理，电站安装精度差、电气和结构安全存隐患，后期运维未跟上，售后保障能力不足，影响发电量和用户对品牌的信任度。

另一方面，户用光伏电站行业基础标准匮乏，个别地区并网慢、补贴拖欠、地方保护主义等情况依然存在。

此外，消费者对品牌认知度普遍不高、个别经销商夸大宣传、误导消费者等不良现象，也严重阻碍户用光伏市场的健康发展。

针对这些存在的问题，会上，正泰新能源户用光伏负责人卢凯建议，“行业要健康发展，需要企业从产品、质量、售后、保险、品牌等方面进行规范，解决市场乱象，提升终端用户在户用光伏使用上的极致体验感。”

## 六大保障，只为“稳稳的幸福”

正泰是国内光伏龙头企业，在电力能效管理领域有超过30年的深耕积累以及电器全产业链，是具备系统集成和技术集成优势的能源解决方案提供商。正泰新能源自成立以来，积极开拓户用光伏市场，着力发展光伏组件与光伏电站业务。

2014年，正泰收购德国知名光伏企业Conergy旗下法兰克福（奥登）的组件业务，国内第一家并购海外光伏工厂的新能源企业。目前正泰全球累计投资建设光伏电站3500兆瓦，光伏组件产能达到2500兆瓦，居民屋顶电站安装量近3万户，是国内最大的民营光伏发电企业之一。

在此次交流会中，针对户用光伏市场面临的问题，正泰新能源户用光伏工程技术负责人陈圣金分享了户用光伏企业标准经验，他指出：“好的企业一定从产品、服务到中间的验收环节践行行业标准，在服务上，要健全当地话售后服务网络系统，多途径响应售后服务，专业迅速的处理故障，完善监督及处罚机制，确保用户满意度。”

正泰新能源户用光伏负责人卢凯则从产品保障、质量保障、售后保障、金融保障、保险保障、品牌保障等六大方面提出了为用户打造“极致体验”的正泰做法。

正泰新能源从设计、选材、制造、检验、运输、系统安装、工程监理、工程验收实行全过程质量管控。通过了ISO9001、14000、18000质量体系认证，为每一户用户家庭提供标准化的质量保证。打造组件、逆变器、电缆、电表箱、等全套原装制造系统，采用自主研发PERC（背钝化）技术及设备，成为首家生产高效多晶组件的企业。通过7\*24小时贴心服务、12小时服务响应、24小时现场服务及终身保修服务，为终端用户提供“稳稳的售后”。

在金融保险保障方面，正泰新能源在行业内首家提出出厂即带10年免费保险，并与中国人保财险共同搭建了“光伏宝保险网上投保平台”，建立长期战略合作关系。险种齐全，含台风、暴雨、雷击、冰雹、地震等自然灾害险。

同时，正泰还与IFC国际金融公司、华夏银行、中国工商银行、中国邮政储蓄等国内外银行金融机构签署了战略合作协议，结合浙民投、温州民商银行、浙商财险、正泰财务公司等正泰自身全金融优势，为用户提供多样化的金融保险保障。

“通过产品、质量、售后、金融、保险、品牌六大保障，依托正泰集团33年的品牌实力，专注用户口碑，解决终端用户痛点，为他们提供‘稳稳的保障’让他们享受‘稳稳的极致体验’！”卢凯说道。

此次户用光伏经验交流会及一系列市场标准的探讨，有助于户用光伏市场规范化及良性发展。同时专家指出，在政策的引导和支持下，户用光伏行业将通过不断标准化，激发市场活力，解决终端用户难点，实现市场稳健发展。

PGO光伏绿色生态合作组织周元秘书长对此次会议给予高度评价，他表示：“浙江省是户用光伏发电市场的引导者，在市场的规范，规划，补贴以及创新的模式等方面做得很好。所以，我们将联盟全国活动首站放在浙江，希望听到浙江经验，同时，全国优秀户用光伏企业互相交流经验，树立品牌意识，共同做好户用光伏市场，让百姓放心。”

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/113623.html>