

上海首家天合光能太阳能体验店正式开业

3月11日，天合光能在上海地区的首家太阳能体验店盛大开业。体验店由天合光能授权经销商——源程环境能源科技（上海）有限公司（下称“源程”）在崇明开设并运营，为崇明岛居民提供便捷的分布式光伏屋顶咨询设计和安装服务，并为这个生态型岛屿注入更多的绿色经济和环保理念。

从最初的分布式光伏系统安装咨询者，“天合光能明星经销商”，到如今上海第一家天合光能太阳能体验店，源程迎来了发展之路上的一个又一个里程碑。

整装待发——上海首家天合光能太阳能体验店正式 开业

为了使用户全面了解光伏产品，方便实地选购，源程在今天成立了太阳能体验店并同时迁往该体验店新址。这是天合光能在上海成立的第一家太阳能体验店，落户崇明，服务范围辐射整个上海地区。太阳能体验店的模式不仅为居民普及了分布式光伏发电知识、消除太阳能发电误区，同时也提供了近距离体验分布式光伏发电产品的机会。

上海向来在新能源应用上走在全国前列。为促进光伏产业发展，鼓励用户积极安装光伏发电系统，除了国家0.42元/瓦的补贴，上海市还保证个人安装用户获得0.4元/瓦，企业用户获得0.25元/瓦的补贴，该市级补贴政策将持续5年。去年12月，上海市发改委等还发布相关政策开展“阳光贷”，通过行业融合、政银合作和政策性担保叠加，为中小企业开发的分布式光伏项目搭建贷款服务平台。

除了政策的支持鼓励，光伏发电的意义更在于其绿色环保、节能减排的生活主张。“体验店开业后，我们将更好的为客户提供直接方便的体验服务，相信在政策鼓励与我们体验服务的双重促进下，会有更多的人了解和安装分布式光伏电站。”袁博兴奋地表示。



天合光能上海太阳能体验店

经销商的故事——机缘巧合，留学日本的专业光伏人成为天合经销商

源程是天合光能在上海地区的授权经销商，谈及与天合光能的合作，负责人袁博向我们讲述了一个非常有趣的故事。袁博有着近10年的日本留学经历，毕业后在日本从事光伏技术销售工作。基于工作中对光伏发电的了解，袁博产生了在老家崇明岛安装一套分布式光伏发电系统的想法。

凭借出色的品牌影响力，公司规模与领先可靠的技术产品，天合光能成为袁博的首选。在与销售人员的交谈协商过程中，袁博逐渐产生了与天合光能合作成为光伏经销商的念头。“国家及上海市均推出了非常具有鼓励性的政策，天合光能也是我们值得信赖的大品牌，我认为回国发展光伏事业是非常有前景的。”袁博如是表示。



崇明县首个分布式光伏车棚项目

在着手准备安装自家光伏屋顶的同时，袁博也在积极注册成为天合光能的经销商。源程于2014年9月1日正式成立，目前已发展7-8家二级经销商，齐齐发力在上海地区打开渠道。目前，袁博位于崇明老家房子的5KW分布式光伏发电项目也已安装完成，采用自发自用，余电上网的模式。袁博介绍道：“每年约可发电6千度，收益在8000元左右。”

天时、地利、人和——崇明岛案例成就明星经销商

崇明是可持续发展实验基地，同时也是袁博的老家，袁博首先将发展的目光对准这一小岛。崇明岛上私房、民房居多，为分布式光伏项目的发展提供了绝对的便利条件。

与此同时，财政的积极补贴政策也为其发展提供了保证。袁博表示：“在崇明岛发展光伏项目，可谓是天时地利人和。”源程的成立也使得天合光能屋顶分布式项目正式进入崇明。

截至2015年末，源程在崇明岛共安装了70户屋顶，总装机量超过400千瓦，年发电量约450万度，年总收益571万元。大约有1600块天合光能电池组件安装在崇明岛的屋顶上。凭借崇明岛以及上海其它地区的成功案例，源程被评为天合

光能2015年度明星经销商。

上海不仅是中国的经济中心，开放的文化氛围促使本地居民对环境保护和绿色生活的概念也相对超前。在源程成立以来，客户对太阳能应用的咨询络绎不绝。其中一位环保人士的安装案例最令袁博印象深刻。

该用户是资深环保人士、新能源爱好者，同时也是纯电动汽车的车主。强烈的环保意识使他对太阳能产生了浓厚的兴趣。他在崇明堡镇拥有一套并不常居住的四合院。在经过咨询后，业主果断的在闲置的屋顶选择安装了分布式光伏发电系统。一期安装了11KW，随后又补装了8KW，将太阳能电池板铺满屋顶。“这在户用分布式项目来说算是大规模了。我们也为他的先进绿色环保意识点赞。”袁博说道。

“崇明岛项目并不可复制，我们目前在浦东新区、闵行同样有很多发展项目。2014年、2015年可以说是分布式光伏的科普阶段，我们在宣传推广方面下了大力气。到2016年，整个行业将迎来质的飞跃。”袁博对未来发展充满信心。

从崇明岛起航，源程将光伏的力量传遍上海滩。对于袁博来说，这是人生道路的华丽转弯，对于万千用户，这是太阳所带来的光明与希望。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/90828.html>