



拓展海外市场，如何才能实现进程加速、事半功倍？

上能电气股份有限公司，研发测试部经理，杨波

“上能电气正在积极拓展海外市场，认证需求多，时间紧。TÜV 莱茵对目标市场熟悉，从前期咨询到还中期认证执行，以及后续报告、证书的签发，全程给予了我们很大的帮助。最终，我们成功拿下了印度市场的订单。”

随着日本、印度、南美、中东、非洲等市场相继爆发，各大光伏厂商竞相抢占先机。不同国家的工业发展背景、贸易习惯、光伏产业链及市场发展程度以及政治文化环境千差万别，这给中国光伏企业开拓海外市场带来了复杂性和难度。

上能电气股份有限公司坐落于中国工业重镇、被誉为太湖明珠的江苏无锡，是一家集电力电子产品研发、制造与销售为一体的国家高新技术企业。公司专注于电力电子电能变换和控制领域，为用户提供光伏并网逆变、光伏电站运维、光伏电站开发、电能质量控制、储能双向变流、新能源汽车等产品和解决方案。业务覆盖发电、供配电、用电全系统，是相关行业领先的设备制造商和解决方案提供者。

主要挑战：

- 光伏补贴取消，企业面临优胜劣汰、大浪淘沙的挑战，需要提高产品竞争力，凸显公司的产品特点和优越性。
- 国内市场趋于饱和，海外市场的潜力及机遇已经显现。争夺海外市场成为企业发展的关键。

解决方案：

- 提升和优化上能光伏产品在品质、成本领域的竞争力
- 完成印度市场的检测、认证

商业效益：

- 成功进入印度市场，签下 450MW 光伏逆变器订单

光伏领域的 TIC 领导者

德国莱茵 TÜV 集团在光伏领域拥有 35 年的丰富经验，从 90 年代参与“千屋光伏屋顶”计划伊始，参与光伏领域新标准的研究和制定，并在科隆、亚利桑那、横滨、班加罗尔、上海与台湾拥有 6 家顶尖光伏测试中心及近三百位太阳能产业的专家，是全球太阳能光伏电站、组件、逆变器、零部件及储能等认证与测试服务的市场领导者。

近几年，德国莱茵 TÜV 集团在光伏领域的持续保持创新，致力于为世界范围的光伏生产商提供改进产品效能，优化产品质量和安全性的解决之道，并不断探索和金融行业合作，重塑光伏行业辉煌的新商业模式。