

Azuri在非洲采取ayas-you-go付费方案销售太阳能设备



在撒哈拉以南的非洲农村地区，只有1/6的人能用上电。尽管煤油灯既不利于身体健康又耗资不菲，但它仍然是当地许多家庭的主要照明设施。为获得相近的灯光亮度，肯尼亚或卢旺达的村民花在煤油上的费用，要比美国人花在照明上的电费多上几十倍。如果想在售货亭为手机充电，那就更昂贵了。

“世界上最贫穷的人并不仅仅是为能源多花了一点钱，而是付出了极不相称的高额花费，”英国剑桥的一家太阳能公司Azuri科技(AzuriTechnologies)的首席执行官西蒙·布兰斯菲尔德-加思(Simon Bransfield-Garth)说。而且，煤油灯不仅会污染空气，还存在中毒隐患，尤其是对孩子们来说。

虽然对于许多农村家庭来说，用于照明和电池充电的太阳能设备是很好的煤油灯替代品，但这些家庭却无法负担50美元甚至更高的先期成本。

因此，Azuri公司和其他几家公司采取了一种“用多少付多少”(payas-you-go)的付费方案，来销售太阳能设备，这种方案把客户的初期投入降低到了10美元左右。此后，客户家庭在需要用电或是有能力付费的时候(比如一次大丰收之后)再付钱使用。当余款全部付清，再用电就是免费的了。

这个方案正在运作中。目前，Azuri公司已经有了21000多名客户。而得益于广泛应用的“移动钱包”(M-PESA)，M-KOPA太阳能公司(M-KOPA Solar)也已经在为40000个家庭提供服务。另一家美国公司Angaza Design的客户总数，则有望在未来一年左右的时间内达到10000名。

不过，要让这项技术惠及更多的家庭仍然有不小的挑战。在等待新客户偿还成本的过程中，一些初创公司的资本运转已经到了极限。如果客户拖欠应付款，现金流的压力还会加剧。

尽管如此，这次尝试仍然为世界其他地区提供了重要的经验。“人们总是在讨论，在美国或其他地方，太阳能发电什么时候能够和公共电网价位持平，”Angaza Design公司的首席技术官布赖恩·西尔弗索恩(Bryan Silverthorn)说，“但对于广大的非洲人民来说，太阳能现在就是最便宜的选择。至于以后，谁也不知道会发生什么”。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/64913.html>