

分布式光伏市场拓荒者 任凯



在中国，分布式光伏屋顶生意向来是“爹不疼娘不爱”的尴尬领域，连光伏大佬都不看好10年内的市场发展。任凯却不信这个“邪”，从一个人跑衙门跑电网，再到建公司率团全国跑业务，他总是闯在最前面，哪怕撕下的只是一小块“天花板”。

永远在路上

2015年1月20日下午，在北京市朝阳区供电局内，任凯拿着一张供电图，在咨询窗口和供电局人员比划起来，讨论怎么给某别墅区内的一座分布式屋顶电站计量电费。此时的他显得与“北京慧能阳光电力科技有限公司 CEO”这一身份有些违和：身着的暗色夹克和深色西裤已有些尘土，脏兮兮的双肩背包随意地被放在地上，给人一种永远“在路上”的感觉。

任凯说他经常是这身装扮，不管是接待客户、拜访机关还是参加论坛会议；他随时随地可以打开密码锁取出背包里的笔记本电脑进入工作状态；他语速很快，总是将话题引向分布式光伏遇到的困境，然后列出他计划的解决方案；他偶尔也会看一看窗外的屋顶，乐观地说“你看外面那么多屋顶都没有装光伏发电设备，市场空间还是很大的”。



眼下他遇到的一个业务问题是：公司客户的别墅电网设施由物业公司进行管理并收取电费，这意味着客户自家屋顶光伏发电设备所上传的电量无法卖给国家电网，而是被周围邻居消纳掉，所以说客户只能选择自发自用方式，这直接影响了屋顶光伏电站的投资收益。

这名客户对任凯说，如果朝阳区供电局不能解决这个问题，就会取消订单，对于刚成立不到两年的慧能阳光来说，这笔生意十分重要，而且北京很多别墅区的供电网都存在这个情况。任凯打算再努把力，推动国家电网解决这个问题。不过，当时朝阳区供电局告诉任凯：因为电力设施的产权问题，国家电网不能对该客户所产电量进行计量，进而也不能进行电费结算，这是上级单位传达的统一解释。

走出供电局，任凯神色有些凝重，不过他对《新领军者》说，他不打算放弃这单生意，还会继续跟进。

没那么简单

上述情景是任凯目前的工作常态。2013年他创立慧能阳光之前，是一个外企白领，工作稳定收入颇丰，在北京顺义区买了别墅，2012年底他在自家屋顶装上了光伏发电设备，成了北京分布式光伏并网第一人，也就和分布式光伏结下缘分，于是决定辞职下海闯一闯。

慧能阳光主要服务于分布式光伏电站系统集成、电站后期维护、运营业务，对当时41岁的任凯来说，从头创业并不容易。任凯坦承，困难当时都预想到了，只是没有预料到解决困难的周期需要这么长。

他举例说，国家能源局2013年11月18日就发布了《分布式光伏发电项目管理暂行办法》，要求各地方能源局遵照执行，但是直到2014年7月29日，北京市发改委才发布了《北京市分布式光伏发电项目管理暂行办法》，“北京发改委距离国家能源局才3.8公里，开车11分钟即到，而政策真正落地却需要8个月之久。”

北京效率尚且如此，其他城市的政策落地周期就可见一斑。慧能的订单来自全国，任凯到地方发改委或者国家电网地方公司协调问题，都要带着国家能源局的相关政策文件。经常遇到的情况是：当地还没有分布式光伏电站并网先例，任凯甚至需要对各部门人员进行政策指导和培训。

基于这些原因，2014年慧能阳光是亏损的，因为没有签到大的屋顶电站项目。“其实慧能属于轻资产公司，正式员

工不过六七人，不需要垫付太多资金，客户付款之后公司去采购设备完成安装调试，利润率可以在30%左右。”任凯说，大多数前来咨询的人最终都选择放弃，因为觉得太麻烦，多一事不如少一事。

通常来说，居民屋顶光伏电站项目的投资回报周期是8年左右，如果是3KW的项目前期一次性投入需要4万元左右，按照当前的政府补贴标准，资金回收率大概12%左右，“这些是不足以吸引用户去投资的，大家觉得8年才收回投资太漫长了。”任凯苦笑说，他的很多客户都不是本着投资目的和他签订单的，基本属于“新能源发烧友”、“喜欢尝鲜”、“有钱任性”这些类别的。



寻找“伯乐”

任凯试图打破现在的僵局。2014年11月28日，他在微博上发起了一次投票，探索适合中国的商业模式。他的初步设想是，公司免费给有屋顶产权的企业或居民客户安装光伏发电系统，光伏电站所产生的电量以市电价格的85折优惠供给客户，而光伏发电所得政府补贴归公司所有。

这种模式的好处是，用户不用自己花钱投资电站就可以享受优惠电价，慧能可以通过出售电力和收取补贴而获得稳定持续的资金来源。任凯说，这个模式灵感来源于SolarCity，这家美国的光伏公司创立于美国光伏扶持政策的大背景下，SolarCity通过吸引大量税务投资基金投资屋顶光伏发电系统，一方面使得投资人实现税收减免红利，另一方面通过向用户出租或出售电力实现收入。这种有别于传统的用户持有发电系统的商业模式在美国市场获得了空前的成功。

这次微博投票结果让任凯比较满意，接近90%的投票人愿意接受这种模式，这其中有64%的人持有屋顶物业，所有投票人中只有10%认为优惠电价没有吸引力，或者家装光伏设备太折腾。

看来，SolarCity的商业模式在中国也有可以复制的市场基础，不过问题来了，慧能一旦成为电站投资方，则需要千万级的资金池作为支撑，这对于起步仅两年的民营企业来说是十分困难的。

任凯目前也在接触一些投资公司和个人，希望他们对自己的商业模式给予资金支持，不过得到的反馈不太乐观，“他们认为6年的投资回报期太长，一般风投公司希望2-3年退出项目并获得翻倍于投资的收益，而且他们会担心所有项目能否顺利并网、是否存在用户拖欠电费的风险，还有国家补贴政策能否持续等等问题。”任凯说。

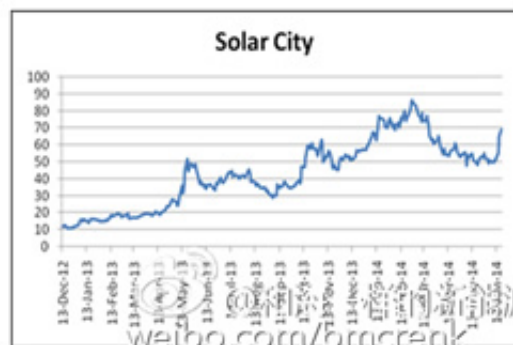
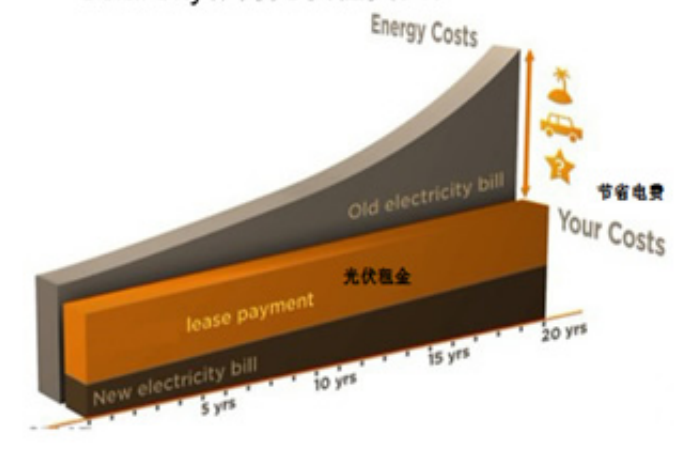
在这个习惯以成败论英雄的年代，任凯的压力无处不在。“只有你成功了，大家才会认为你之前做的所有事都是对的，如果失败，就会嘲笑你做的所有事。我觉得这是不对的。”

和很多创业者一样，任凯喜欢用马云的成功激励自己，“你看马云现在这么风光，十年前不是一样很惨？提着包到处发传单到处宣讲自己的产品，还经常被认为是骗子、疯子。”任凯认为自己才创业一年半，还有足够的时间强大自己的公司。

给慧能投资，就是给中国的SOLAR CITY投资



- 市值\$63.5亿，为全球市值最大的太阳能光伏公司
- SolarCity于08年成立，Elon Musk马斯克为公司最大的股东和董事。为美国最大的住宅屋顶太阳能开发商，并在美国纳斯达克上市。股价一度达到90美元
- 光伏租赁业务是其独创业务，主要应用在居民项目中。与用户签订20年协议，为居民用户免初装费建设屋顶光伏系统；居民用户从每月节省的电费拿出一部分支付给SolarCity作为光伏租赁费。



任凯也希望自己和马云一样，能遇到孙正义这样有投资眼光的人支持自己，只要有了资金，他设想的商业模式所遇到的障碍就能一扫而空。不过在这之前，他首先要让公司在残酷的现实面前生存下来，而不能提前死掉。

分布式光伏属于朝阳产业，任凯认为自己创业没有选错方向。他说公司只要保证每两个月接手一个15KW的订单，就可以运转起来，目前来看，慧能阳光在2015年有个良好开端，因为一月份的签单项目已经满了。

相比于过去16年的白领工作经历，任凯自言很享受目前的创业状态，他得到了四十几岁还要看老板脸色过日子特不舒坦。他还在微博上写了自己的创业感悟：“创业是一件高风险、费力吃苦的事情，但是能够为自己所主导的所追求的事业去冒险和吃苦又是一件幸福的事情。相比那些还在为别人的事业正在冒险和吃苦的人，我真的已经幸运很多了。”（作者 和海一样的新能源 [微博](#)）

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/74873.html>