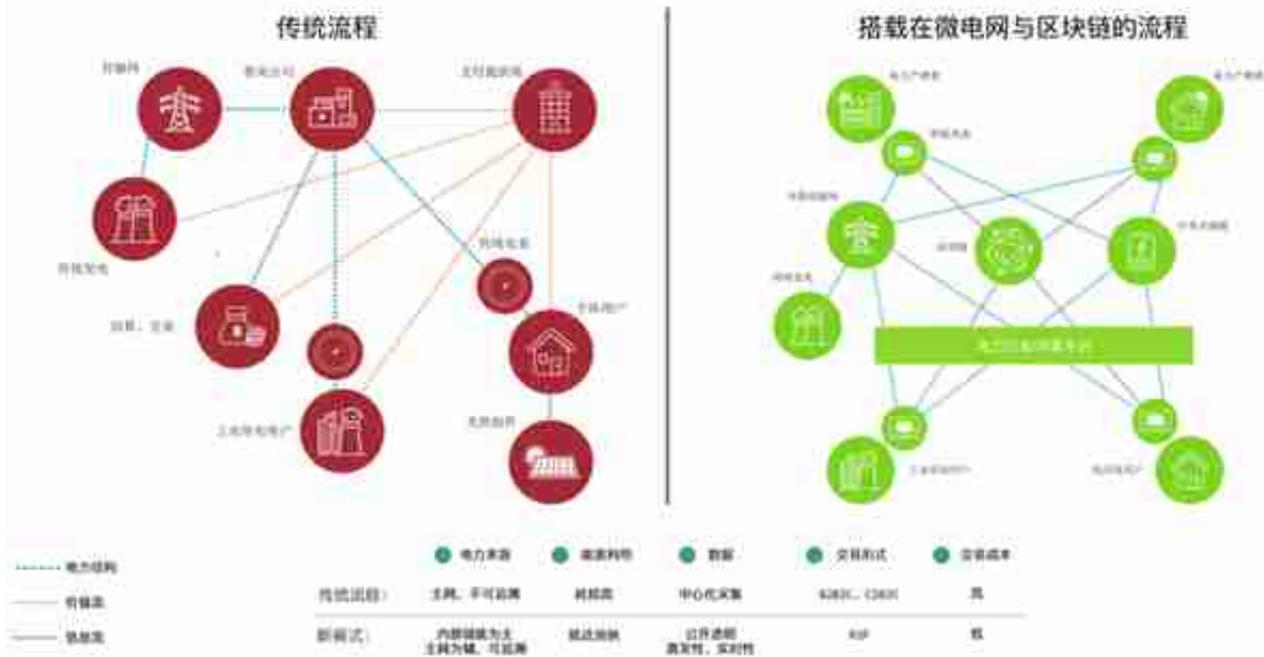




微电网的清洁能源计算、登记、管理、交易、结算的去中心化系统。

当越来越多的家庭都装上了自己发电、储能的家用电设备（比如特斯拉的Powerwall），多余的电力能否就近卖给社区用户，而不用再经过中心化电网与高损耗远距离传输？Energo要做的，就是为这些分布式清洁能源生产者提供一个去中心化的交易中心与支付通路。



“海量的分布式的小型发电端，电网是管不过来的，只有一种办法：把生产方式再裂变。把电网变成分布式的，高度灵活自治的网络，这与区块链的结构是很匹配的。” 翟曹寅在钛坦白中分享的观点与Energo的目标不谋而合。

Energo希望找到一种方案，在没有国家政策持续补贴的情况下，以去中心化的方式在一个电力市场实现自由市场调节。

“目的是减少用户的用电成本，我们的逻辑是优先销纳本地清洁能源，不够的时候不间断切换到市电模式。交易市场里的电如果很贵，比市电还贵的话，没有人会买，发出来的电会一直存在储能设备里面。时间越来越长，成本会越来越高，这时就不得不降价。” 通过这种市场化调节方法，就可以弥平本地能源与电网之间的价差，不需要借助于政府之手。

“我们还会做一系列的去中心化能源应用。除了人跟人之间的能源交易所，还有物跟物之间，物联网之间的电力互动。” 翟磊举了一个例子：一辆电动车也可以在区块链上有自己的数字身份，有自己的钱包，在无人值守的情况下自己向附近的Powerwall买电，自己进行支付和结算。

而电动车充电桩是Energo有望在国内落地的一个突破口：盘活周边的清洁能源，给真正的电动车充真正的清洁能源。

“比如我们公司那栋楼下充电桩是两块三一度电，隔壁IBM是一块八，服务费我们是六毛，他们是八毛。一墙之隔的电价不应该是不同的，清洁能源的价格应该是随着电力交易市场的波动而波动。”翟磊的抱怨反映了目前国内充电桩市场的乱局，一位比亚迪E6车主在两年内竟使用了三种不同电价的充电桩。

另一个机会在于增量配网，并借此重构一个消费场景和生产模式。

“目前国家级的新区，电力的基础设施都不是电网来投资的，很多都是政府来投资的，之前只是让电网代为运营。现在电网开放了，我们就有机会，或者是我们自己进去，或者和社资一起进去，进行增量配网的改造。这样的新区的话目前至少有过万个。”翟磊认为目前国内的电力网络已经不是一块水泼不进的铜墙铁壁。

然而，虽然国家发改委能源局已经推出了105个增量配网试点，但近90%试点都是以电网为主体来实施，最终仍需进入电网规划，你很难指望电网会有勇气来自己革自己的命。

所以，Energo目前只能够把落地的希望先放在海外市场，比如澳大利亚和东南亚。

8月份，Energo会在澳洲跟当地的utility和设计商进行合资，在澳大利亚大规模落地。作为光伏的发源地，澳洲屋顶光伏覆盖率高达20%，居世界第一。更重要的是，澳大利亚并没有一个全国统一的电价网络。“那里的电力公共服务是非常差的，电价又非常高。在那里做这些民主化的实验，政府是比较支持的。”翟磊说。

而在印度、孟加拉等很多电网尚未接入的地方，也已经有Solar Plant安装在了每家每户屋顶上，Energo希望把自己电网网络接入进去，以保证当地供电的可靠性。预计在2018年底Energo在各地将完成累计200MW规模的DAE（Decentralized Autonomous Energy）社区。

在盈利模式方面，Energo会向每一笔电力交易收取10%的平台费用，用于满足区块链容量需求的公式机制，更好的移动端支持，保证整个DAE生态的稳定。

既然区块链早已没有了技术门槛，只有开源与利益共享才是真正的竞争壁垒。“我都不赚钱了，你还怎么跟我竞争？”翟磊希望Energo Labs更像是一个自治组织，而不是一家公司，“哪怕我们公司倒闭，这个网络还会继续存在。”