發佈：2019-01-07, 週一 15:38
點擊數：25824

大力發展再生能源是民進黨政府重新執政後推動的政策，然而政策成功與否不是僅看到設置多少的發電容量，而是能否擴大人民的參與，這是陽光伏特家共同創辦人陳惠萍核心的理念，『常民參與』貫穿了整場的訪問，是陳惠萍受訪過程中提到最多的詞彙。作為新創的社會企業，又是涉足太陽能發電這樣專業的行業，或許大家很容易去猜想陳惠萍應該是理工背景，其實陳惠萍是道道地地完全受社會科學訓練的學者(~~文組灑花~~)，也正是這樣的背景，讓陳惠萍在看待再生能源時，可以跳脫純技術的視野，找到另外不同的切入點。究竟一位社會學者如何走上創業之路，還是一條門檻更深的電業行業呢?

我從來沒想到會創業，但現在一直做這件事，這是個偶然，但也不是一個意外。我從大學到研究所、博士班都在念社會學，比較特別是我在碩士論文時，我對台灣身心障礙者的社會處境有強烈的關心。有時候我去演講或分享會提到，為什麼我會被社學學所吸引？其實是因為和我從小到大天生的反骨，以及對社會結構的叛逆，還有對弱勢處境的關懷，有很大的關係，所以我一直非常熱愛社會學。我在碩班畢業之後，工作了幾年，還是想繼續深造，進入台大社會博士班後，當時原想做另類替代醫療的發展，也可以說是非西醫體制在台灣的處境跟發展，我也一直思考主流與正統對於社會就是最好，或是唯一的選擇嗎？後來我接觸了台大跨領域研究計畫其中一個主題--智慧住宅，談未來住家的想像跟實驗。在智慧住宅裡有非常多的高科技，如：遠距的監測、5G等等，在當中發現未來的居家將會非常耗能，需要非常多的能源跟電力去支持，而其中四個子計畫中有一項是永續能源，那時我才發現台灣是研發與製造太陽能板很突出的國家，我們最強的時候還是世界第二大生產者。那時我就萌生一個好奇：我們生產那麼綠能科技產品，我們自己有沒有使用這樣的科技，或是這項科技對這塊土地的意義跟關連在哪？

Phoca PDF

發佈：2019-01-07, 週一 15:38
點擊數：25824

陳惠萍追查下去，這才發現原來台灣自己製造很多太陽能板，卻沒推廣使用。因此問題意識就此展開:綠能科技對台灣的意義是甚麼？陳惠萍一直對常民或是弱勢有一種特別的關懷視角，希望從常民的角度出發，來看台灣太陽光電發展，思索常民是否能參與其中。很快的陳惠萍發現常民的參與，在當時台灣的環境很困難，這也開始了她論文的一個章節，於是從2000年開始太陽能示範場域補助政策進行追索。陳惠萍發現當時住家要蓋太陽能電廠，政府可以補助一半的金額；如果是公部門，則可以補助全額，從2000年推到2009年，再生能源發展條例通過前，將近十年時間，有利用此補助的人不多。可以理解這樣的情形，因為那時候1kw是30萬，現在1kw可能六到八萬，價格昂貴是一道很大的進入門檻，即便有相當補助，對很多民眾來講還是沒有經濟誘因，太陽能依舊處於環保但是賠錢貨。

Phoca PDF

發佈：2019-01-07, 週一 15:38
點擊數：25824

那時陳惠萍在全台灣去找尋，很訝異的發現有用這樣的補助在住家屋頂蓋太陽能的一般家戶，十

Phoca PDF

年期間僅有104個家戶蓋了太陽能板，而且，以前沒有賣電的政策，所以整體推廣太陽能並不是以經濟價值出發，早期很多用戶是因為環保的初衷；或是想發電自用；或是早期系統業者想要進入這市場，所做的嘗試。那時陳惠萍拜訪全台灣大概十來戶，她稱之為太陽光電的領先用戶。

隨著論文研究的展開，陳惠萍跨進另一個研究領域是科技與社會研究，原本的興趣是醫療社會學，但在論文寫作過程中察覺現在社會有無所不在的科技產品，有必要關注人與科技如何互動，在這過程中對政策是不是能夠帶來改變，陳惠萍也抱持一些期待。

2009

年再生能源發展條例通過後，陳惠萍當時與受訪者討論，認為過去綠能相關的科技產品沒有經濟誘因，所以沒有人有動機去參與，產業也沒有辦法擴大跟成長，有搭配經濟誘因的政策加持，也許可以帶來更多民眾的參與。再生能源法通過幾年後，陳惠萍觀察到，的確在設置上有滿明顯的成長，但是九成侷限於大企業的參與，陳惠萍看重的全民參與能源轉型這件事，可惜的是在她研究的那幾年並沒有發生。

台灣即使有政策有技術，但一直沒有打開再生能源的大眾市場。該說這是不可能的事嗎？好像也不是，特別是參考國外的經歷，德國（德國於2000年推動再生能源發展法EEG與躉購電價政策）的再生能源參與者有超過一半是由民間發動。所以推動全民參與，不是不可能，只是要怎麼促成這件事？在我研究過程，這樣的思考持續醞釀，可是我只是一個研究者。然而，但有2011年的日本311福島核災對我是一個很大的轉變。2009年再生能源發展條例通過後，我就開始關注另一個台灣很特別的太陽能光電應用的案例：屏東養水種電計畫。因為7月8日再生能源發展條例剛通過，當年8月8號就發生88風災，我們從來沒有過太陽能長在那邊的想像，居然在災區長出新的可能

Phoca PDF

發佈：2019-01-07, 週一 15:38
點擊數：25824

性，這是論文的另一個章節，我發現過去大家一直想像太陽能就在屋頂上，沒想到可以建置在一個災後重建的地方，可以成就災後重生、能源產業轉型甚至國土復育等多重價值的可能，後來我滿長一段時間投注在屏東養水種電，當然我也是從民間角度思考如何參與這樣計畫，作為研究切入點。

2011

年，發生了震驚全球的日本311地震，那時陳惠萍差不多完成在屏東的研究，福島核災能源科技可能帶來災難，然而屏東的能源科技也可帶來地方重生的希望，那樣的衝擊讓陳惠萍發現原來選擇會帶來不同的可能性，身為研究者可以做什麼？那時陳惠萍開始思考可以為福島做點甚麼？也在那時，開始她人生第一次勇敢的行動，在屏東，她看見綠能科技帶來災後重生的希望，陳惠萍也希望讓福島的孩子經歷核災後，可以來到台灣屏東看見能源轉型的希望，但礙於沒有經費，因緣際會下，認識一位天使贊助人，支持這樣的計畫，她帶了16位福島小朋友，當中特別是低收入戶沒出過國的孩子到台灣，來屏東。陳惠萍的出發點很簡單，就是讓他們來看、來玩，但這行動對陳惠萍也是很重要的人生轉折：「發現一個人也可以帶來一些改變，我可以影響這16位孩子，讓他們有機會可以出國，甚至拜訪從未來到過的台灣，去看原來災難重生後有新的可能性。」，2015年完成論文後，陳惠萍思考台灣太陽能發電的問題，也就是就是在地不發展、民眾不參與，看見這樣的問題後，她開始思考解決的方式是什麼。

前一陣子，經濟部能源局委託工研院成立陽光屋頂百萬座計畫辦公室，協助推廣太陽能板的建置，陳惠萍也是因為其中一個計畫而進入這間辦公室，主要負責社區民眾的推廣，幫他們規劃（現

Phoca PDF

在還在執行）陽光開講免費太陽光電講座，只要民眾想要了解這個政策，陽光屋頂辦公室培訓一批講師可以到府服務，讓政策可以接地氣。以往推廣社區的模式，僅僅就是一年辦四場北中南東說明會，造成許多民眾根本無從得知，不知如何行動！這計畫希望能夠接觸到更多民眾，提供需求方的免費資源，讓更多人可以了解太陽光電是甚麼？政策是甚麼？甚至釐清民眾對再生能源的疑慮，所有常見問題都能在講座中獲得了解跟釐清。在工研院參與研究期間，因為工研院內部也開始做福祉（CSR）計畫，可以接受同仁

提案，那時政府在推再生能源賣電的政策，可是進入太陽光電的市場資金門檻相對高，無法輕易交易、擴大參與。當時陳惠萍就提出群眾集資的概念：大家一起出錢把整套設備蓋出來，再把售電受益回饋給想幫助的弱勢團體，轉化原來的公益模式，將原本直接捐款，轉型成透過綠能，做一套太陽光電設備，並且把售電收益用來幫助弱勢團體。這樣的模式也許能更為永續，同時也支持綠能的發展，因此那時就開始萌生這樣的念頭。可惜後來沒成功，工研院認為他們不適合做群眾集資。

這念頭有了起點，將這件事情放在心上，陳惠萍開始構想發展太陽能能不能結合群眾集資:

那時候我開始發現群眾集資這模式在國外有非常多的平台，引發我開始思考能不能做以綠能為主的群眾集資平台，2015年在畢業前夕，逢人就分享我的想法，我還記得論文口試完，跟口委們去吃飯，我又跟老師們分享，當時我其中一位口委就是林子倫老師（目前是行政院能源及減碳辦公室副執行長），我也只是分享，並不會期待有甚麼後續，但沒想到過幾個月，他就發一封信給我，問我有沒有興趣談談這件事。跟老師聊了之後，就開始很認真思考要以公司還是協會的組織型態操作這件事，那時我非常糾結，因為公司不是我擅長的事，我從沒想過創業，也不懂商業模式，我也覺得協會可能是我比較擅長處理的組織型態，但是以協會推動綠能又太慢，也受限於人治

Phoca PDF

發佈：2019-01-07, 週一 15:38
點擊數：25824

。最後，我決定以公司型態創業，因為可以很快速推動這模式，那時開始找資源，也去投了台大創業學基金競賽但沒過。

不過也有了這樣的一個開始，陳惠萍思考如果一個公司要做群眾集資的平台，那我的商業模式是甚麼？在此時生命中的巧合與社會網絡開始發揮效應:

那時我跟一位在田野偶然認識了系統業的工程師，與老師等三位，後來經過那位朋友，我認識了現在的另外兩位共同創辦人，這也是一個偶然，我們本來是兩條平行線，另外兩位創辦人是馮嘯儒、鄧維侖，我們在偶然機會認識彼此，發現都想推動類似的模式，馮嘯儒過去在日本想做電廠的買賣，後來也想在台灣複製類似的商業模式，我們在台大後門咖啡碰面，當天碰面就決定了要一起合作。這是一場大冒險，但是我們都是準備好的狀態，於是五個共同創辦人一起朝著模式來進行，那天是2015年5月20號。公司在7月8號就成立，後來回想起來發現7月8日不就是再生能源發展條例通過那一天嗎？一切真是有趣的巧合。

新成立的公司名字叫「綠點能創」，然而網路平台叫陽光伏特家，為何會有這樣的分別?陳惠萍解釋公司不是最重要的，只是剛出來就是公司這名稱，這是對外要提的，而在「陽光伏特家」出來後，就以此作為主打品牌，希望所有人想到綠能集資就會想到陽光伏特家，綠點能創和陽光伏特家，有點像公司和品牌的關係，現在民眾比較容易接觸的就是品牌「陽光伏特家」。

Phoca PDF

發佈：2019-01-07, 週一 15:38
點擊數：25824

因為長期關注常民的參與以及太陽能發展的困境，陳惠萍想到的解決方案就是群眾集資的模式，這可以解決幾個問題：一個是太陽能光電電廠設備昂貴的問題，進入門檻太高，這一個問題可以透過群眾集資的方式去拆解成更小的參與單位，使得一個人只要負擔一片太陽能板的錢，就可以跟其他人共享電廠的受益；捐款方式也是，一人只要捐一兩百元，以自已能力就能支持綠能。「從常民角度出發是我一直以來的關懷，大眾市場是我在博士論文關注到欠缺開發的市場，對社會學者來講，我認為是對台灣社會更重要的綠能推動方式。」

一家企業的成功，除了有獲利來源，還需要對於成本的計算，陽光伏特家樣面臨這樣的挑戰，在成本的考量上，包含每個電廠投資的估算，畢竟公司還是需要有自己的商業模式去獲利，選擇公司型態意味著要有自己的商業能力，去支持想要做的理念，所以陽光伏特家每個專案都包含公司的服務費用。但相關的金額怎麼算？這是一項極為複雜的工作，必須層層確認商業模式與金流，包括與會計事務所KPMG合作；幸好之前公司是台北市政府輔導的社會企業，現在則是經濟部中小企業處輔導的新創團隊，所以有一些資源。但是團隊成員也很謹慎，特別是成本估算投資報酬率上面，這種商業會計對於社會科學背景的陳惠萍來說，是全然的陌生，但恰巧團隊是一個異質的組成，所以借重另一位共同創辦人馮嘯儒本身的背景，商業模式與投資報酬的計算就是他負責，另外一位則負責打造平台，平台也是公司自己寫的，在那位同事進來之前，團隊沒有人會寫程式，那時還得去找其他公司諮詢，對方估價需要上百萬，公司評估根本無法負擔，後來所幸有相關背景的伙伴加入，解決了平台建置的問題。

平台推出後，歷經多次改版，最早有公益平台、投資平台，經歷慢慢優化整合，後來才整合變成單一平台，就是現在的陽光伏特家。平台成立一開始就有現在這三種模式（公益、出資、出租屋頂），公益平台會先推出是因為金流相對簡單，只是捐款就結束，售電的受益是給受贈單位；後

Phoca PDF

發佈：2019-01-07, 週一 15:38
點擊數：25824

來投資的平台才出來，最後才整合呈現現在的平台，投資型的案子，金流相對複雜，不只是募資這一段，還有後續20年售電收益的分配與回饋，這一端要跟更多出資人交代，透明度要更高，否則民眾不會相信這是一個好投資。那麼要如何取得民眾的信任呢?首先需要的就是有信譽團體的支援。

陳惠萍表示自己很喜歡分享一句話：從0到1是最難的，不管是公益還是出資的專案，都遇到相似的問題：就是誰提供屋頂？電廠要蓋在哪裡？誰出錢？當找到屋頂之後就是要找錢，公益跟出資都一樣，以擔仔一號（第一個出資的案子）來說，相對更困難，對民眾來講這是綁20年的事情，民眾在缺乏前例依循時，如何相信一個新創公司能夠從無到有好好辦這件事，當你還沒有任何成功的案例，要怎麼做？

那時我跟主婦聯盟有聯繫，包含我之前帶日本福島小朋友時，就有跟他們接觸，他們願意協助這行動。因為這層關係，所以也跟他們分享，主婦聯盟環保基金會長期做能源轉型的倡議、非核家園的倡議，但是他們就被指責沒有自己發電，自己嘴巴講，但是沒發電卻又用電，所以這時候我們提議自設太陽能板新的模式，可以讓每個參與者都成為綠電生產者，用很低的參與門檻資金，那時談到後來，擔仔一號就是有民眾提供他家屋頂給我們，上面有44片太陽能板，一片經過我們精算大概一萬五千六百元，獲益還不錯， 20年預估內部報酬率是7%多。平台現在內部報酬大概6%多，相對比定存1%還是好多。這是一個長期穩定的收益方事。在缺乏前例的一開始，我們想去說服任何投資人：這是一個很棒的商品，你要不要來投資？一定不會有人願意，所以期望和主婦聯盟談合作，看他們願不願意成為第一個參與者，他們也非常願意支持。

Phoca PDF

發佈：2019-01-07, 週一 15:38
點擊數：25824

主婦聯盟當時也在考慮要不要成立自己的綠電合作社，但後來評估合作社對於推動綠能速度沒那麼快，從主婦聯盟各種倡議角度來講與陽光伏特家合作是個不錯的選擇，所以決定以基金會名義購入擔仔一號20片太陽能板，也在另一個苗栗油桐三號買10片太陽能板，總共30片，剛好也呼應2017年主婦聯盟成立30週年。主婦聯盟做了一個更好的行動示範，這30片太陽能板的收益回過頭來支持他們在公館或是未來社區打造教育基地。很多NPO、NGO組織經常面對到的課題：明年的捐款在哪？都是每年很頭痛的問題。所以長期穩定的收益，對這些非營利組織來講是更重要的幫助，這樣模式可以讓他們可以規劃長期推動的事情，透過穩定收益來源做後盾。因為有主婦聯盟基金會這樣的領頭背書，加上他們號召支持者，所以第一個專案五天之內就賣完，「也很開心這些主婦聯盟的夥伴因為認識這樣的模式，所以也蠻多主婦聯盟的伙伴是我們的支持者，當你參與了，看見該模式的可行性，我不用做太多的解釋，就會有更多的口碑相傳。」

到目前為止參加過陽光伏特家專案的參與者有甚麼樣的特色呢?陳惠萍表示目前的台平參與者有幾種類型，初步觀察多數是因為環保理念而支持綠能，參與者覺得這是對環境很友善的投資方式，對自己、環境都好、也有就是覺得這是好的投資標的，這族群需要的是長期穩定的投資，而且獲利比定存好，可能是為了未來儲蓄的族群，為老年存積金，以後靠這有穩定收入、另外一個族群就是是幫小孩儲蓄，這一群也很多，也很有趣，過去可能單純的在銀行定存且不能提領，而陽光伏特家這個投資方案剛好二十年，可以送給孩子作為環境儲蓄投資，很不錯的成年禮。

就算有了主婦聯盟帶頭示範還是不夠，陽光伏特家需要設計出一套透明的機制，讓投資者能夠安心，特別是陳惠萍一直強調常民參與，一般人民不一定可以一次拿出很多資金，對於風險的承擔能力也不及有錢階級，因此要如何讓投資者更放心，陽光伏特家在這一塊用力更深。

Phoca PDF

發佈：2019-01-07, 週一 15:38
點擊數：25824

針對投資型這一塊，我們必須說服投資者相信這是一個好的投資，因為電是看不到的，投資者投資一片太陽能板，如果沒有任何訊息的傳遞揭露，投資者可能覺得我的投資在哪邊？進度如何？我可以去看嗎？到底有沒有在運作？會衍生很多質疑，所以我們平台將資訊透明度拉高，有電廠監控影像、有數據拉回到平台，讓民眾投資人透過會員中心可以看到你買的這一片板子正在發電，累積多少發電量，你拿到多少電費。舉例，我們有些環保團體朋友很可愛，他們說立志在全台灣各縣市買很多太陽能板，去分析比較個案場的發電表現。我們非常鼓勵這種投資就是因為其中分散風險的特質，也相對於過去傳統太陽能投資，假設我有錢、有資產，投了一座電廠在住家屋頂，它就是你的資產，但是風險相對集中，所以對平台來講，透過群募的模式可以讓大家分散投資風險。再來陽光伏特家在透明度、發電可視化的資訊做很大努力，在電廠品質也是做很大努力，很多人會質疑太陽能板是否承受颱風的吹襲；還有民眾專注比較全台灣各地的發電量，進行分散風險投資。面對電廠的風險，平台有三個層次保證，電廠有結構技師的簽證，每個產品有產品保固期，若有重大風災有保險理賠分配給參與者，讓參與者安心。對於投資者而言，投資當中也包含必要繳納的費用，包括：電廠維運管理費用、租金、保險。

隨著陽光伏特家慢慢做出口碑，也開始吸引大型系統商的注意力，民眾提供屋頂在目前陽光伏特家的案場量，是相對小的。現在也有系統廠商者找陽光伏特家合作，過去台灣再生能源生產鏈缺乏介面平台，現在知道陽光伏特家的群資模式後，系統商在開發案廠時也會開始提供更多潛在投資方案，透過陽光伏特家中介者的角色，引入更多投資者，降低了系統商的成本。目前，陽光伏特家的案子從最早只有10KW到現在一個案場發電可以達499KW，是相當驚人的成長，也因為規模的擴大，現在陽光伏特家自己有一個專門的工程團隊在處理各類專案。

Phoca PDF

發佈：2019-01-07, 週一 15:38
點擊數：25824

針對目前中央政府政策，陳惠萍也有不少的感想與建議，她認為政府的全民綠屋頂只是由住戶在提供屋頂，相較而言，陽光伏特家更有彈性讓（跨域）全民購買屋頂上的太陽能板。在目前中央的政策下，縣市政府只是在盤點規模，外包給廠商一起建置屋頂拉高回饋。陳惠萍建議政府政策能提供多元的供電樣態與參與模式，民眾不僅僅是提供自家屋頂，對於參與熱度更高的民眾，應該也要提供其他投資場域、增加民間閒置資金更多通往全面的綠能建置。此外，全民綠屋頂的設計可能不利於小型建設，符合資格能標租由縣市政府統整屋頂量的業者可能侷限大型系統業者，而這些業者都是傳統的公司，回饋給全民的比率是小的，若未來也能讓推動公民電廠的小型公司或合作社組織參與投標，便能將利益回饋給全民。有更多參與方式，透過大家的合作擴大可能性。

目前陽光伏特家也有與地方政府有談合作，但陳惠萍觀察政府設定政策目標，並且衡量只是在衡綠能建置量與成效，卻無法有效達到綠能全民參與的價值，對於台灣能源轉型的路徑上，民眾的參與仍然至關重要。現在彰化縣正如火如荼地推動綠能，對此，陳惠萍認為彰化縣政府如欲製作公民電廠的平台，或參考陽光伏特家的模式，企圖讓公民電廠創設，要建立的不僅只是平台而已，更重要是後端電廠的管理營運和金流，這都需要二十年以上的長期規劃能力與知識，甚至是策略型合作模式，然而，這對目前地方政府的能量可能會負擔太大。因此，建議彰化縣政府不要跳下來做，因為政黨會輪替，政府有沒有能力自行營運這樣的平台，是值得深思的。政府反而更應該，也能夠扮演把多元公民電廠的資訊整理出來，讓所有綠電廠去協作、執行。畢竟，對公民電廠最大的考驗是二十年，能不能好好延續與存活攸關公民電廠的發展。

我們認為社區的扶植培力，其實遠較衝目標量更為重要，政府應該要鼓勵讓更多民眾溝通，若你今天追求快速達標，而忽略公民參與的過程，甚至還會遇到很多民眾受流言影響，而讓政策美意

Phoca PDF

發佈：2019-01-07, 週一 15:38
點擊數：25824

完全不可行，或在推行過程中，受到制肘。舉例，屏東在地社區在綠能重電推行的期間（2009年左右），對於一度電躉購價格達12元以及高租金給予這件事情，起初沒有信賴關係，民眾若不了解，則相關綠能進度的推進就無法繼續。

陳惠萍提到，政府在推動綠能時，角色的拿捏與如何傳遞資訊到基層是非常重要的，特別是對於太陽能的誤解與流言，例如目前對於太陽能板的質疑，其中一樣是後面除役、回收衍生的可能污染，台灣身為後進國，還在追求建置率，尚未談到電板回收的問題，但太陽能案場的建置在未來其實也隱含有回收的需求，本身也是一個商機，但這都需要政府培養更多社區公民團體，到基層去宣導，澄清各種誤解。很多資訊真的到了民間，很多民間人士對這些資訊尚未有清楚樣貌，因此需要更多的資訊來源。

從去年陳惠萍參與能源轉型白皮書，電力組的民間委員，她很驚喜的是白皮書放入公民電廠參與推動發案，但是政策卻缺乏具體目標及獎勵措施，這是比較可惜的地方，像是蘇格蘭有將能源轉型目標中有多少比例來自公民電廠。公民電廠沒有政策資源，沒有公民輔導機制，沒有制度，目前正在嘗試尋找文化部社區營造相關單位，透過社區發信，讓大家知道並能參與公民電廠的推廣活動。

此外陳惠萍對於所謂的在地也有一些想法，對陳惠萍來說所謂的常民或是公民參與，不應該在一個狹隘的地域觀念中，例如有的地方真的人口相對少，資源相對弱，蓋電廠可能無法有足夠資金，如果堅持所謂的在地化，可能無法有足夠的資源投入，應該將參與的概念放大，而不一定限地

Phoca PDF

狹隘，讓有想要投資的人都能夠投資，這樣才能撐起台灣的動能性。陳惠萍希望政府更積極有公民行動方案，結合地方政府去推公民參與指標，例如綠能辦公室中是否有戰略KPI是能達成促進公民參與的目標，越多元才越有動能。

陽光伏特家的獲利現在建立在再生能源發展條例上，賣電給電力公司，得到售電收益，再給投資人，但假以時日躉購電價的政策可能隨著產業日漸成熟，而改為其他模式支持綠能發展，屆時舊有的商業模式可能就必須修改適應新的法規框架與政策。那麼未來陽光伏特家如何因應可能的變化呢？陳惠萍表示未來，陽光伏特家的其中一項業務將會涉足售電業的事業，賣綠電給平台參與者，再跟台電對接，屆時綠電來源會是多樣的，不僅侷限光電，還會包括風力發電等等。今年陽光伏特家會有一個新模式的公益專案，由企業贊助太陽能光電設備，並將發電供社福單位使用，未來機構除了節電效益，還可透過再生能源憑證交易獲得額外綠色收入，此專案不僅成為長期穩定的企業社會責任的實績，更是落實綠能福祉、自發自用的嶄新範例。

未來國際上也會對國際大廠（例如：Google等）有使用綠電承諾要求，陽光伏特家也看到此一趨勢，認為企業一直是重要的參與者，很多企業參與的出發點是支持環境減碳同時又幫助弱勢這樣多贏的模式，台哥大、花旗、國泰、富邦等企業，都開始願意做這樣的行動，搭配企業社會責任的需求，接下來他們也可以跟陽光伏特家買綠電。

環保主張的實施，如果給人民帶來太多的不便，只會讓主張流於空談；再生能源的推動，如果不能讓人民容易的參與，也只會成為無法實現的理想，陽光伏特家與其他同類型的小型企業與團體，正以自己的方式，來擴大常民的參與，政府在高喊能源轉型時，應該好好想想如何在政策中，支持這樣的新創社會企業，讓能源轉型成為常民日常生活的一部分。

Phoca PDF

發佈：2019-01-07, 週一 15:38
點擊數：25824

Phoca PDF