

小黄狗“迷失”：昔日估值150亿元如今面临破产重整

本报记者 秦泉 陈佳岚
北京 东莞报道

垃圾分类投资潮起，估值一度高达150亿元的小黄狗环保科技有限公司(以下简称“小黄狗”)却在“风口”迷失了方向。

《中国经营报》记者调查获

局部在运作

安保人员对记者表示，小黄狗的确在此办公，但已经“倒闭”，一个多月之前便已经搬走了，当时还发生了百余人追讨薪资的事件。

随着越来越多的城市加入到垃圾分类的行列里，垃圾分类俨然成为新“风口”，而其带来的产业“新蓝海”也悄然而至。智能垃圾分类回收站、网约上门收废品等新的模式在垃圾分类领域里涌现。

不过，并不是所有人都能安然地享受这个行业带来的新红利，亦有人在困境之中挣扎。

小黄狗成立于2017年，是一个再生资源智能回收交易平台，主要通过在小区、写字楼、酒店、闹市区设立废旧闲置物品智能回收站，以有偿的方式接收用户投放的废纸、塑料、金属、废旧纺织品、玻璃等废弃物。

记者了解到，其业务模式主要是，拓展加盟商，加盟商每个小黄狗智能回收箱需付押金5万元，3年后退还，另需付租金500元/

受累P2P

8月30日，派生科技在其半年报中提到，小黄狗已向法院提交了破产重整申请，目前相关事宜正在法院的指导下顺利推进。

王亮口中的“出事”，实际是指3月底小黄狗董事长唐军被公安机关采取强制措施这一事件。

除小黄狗董事长这一身份外，唐军还是P2P平台团贷网的实际控制人。

2019年3月末，唐军实控的另一家公司派生科技(300176.SZ)发布公告称，唐军和派生科技的几名董事涉嫌非法吸收公众存款，被公安机关采取强制措施。根据广东省东莞市公安局官方通报，此案件与唐军手下另一家公司团

贷网有关，唐军已投案自首。小黄狗于3月28日在其微信公众号上发声明，试图与团贷网“撇清关系”。小黄狗方面表示，小黄狗的运营主体为小黄狗环保科技有限公司，小黄狗环保科技有限公司与团贷网是相互独立的两个法律主体，小黄狗运营的环保产业并不存在任何业务关联。并表示，小黄狗目前运营一切正常。

然而，今年2月以来，小黄狗在全国多个城市的机器出现停止使用的情况。近日，记者走访北京多个小区发现，小区中的小黄狗智能垃圾分类回收机虽能正常工作，但均处于已满的状态。

小区的居民告诉记者，刚投放的一段时间，隔两到三天就会有人来搬运回收机里的垃圾，但是最近一个多月时间，回收机长期处于已满的状态，具体的原因并不知道。

截至发稿，小黄狗方面未就上述问题向记者作出回复。不过，记者以投资者身份从小黄狗东莞总部一位负责市场的工作人员王亮(化名)处获悉，“因为前段时间公司出了事儿，还没有完全解决好，所以目前为止公司只是局部在运作，可能有些地方的项目停止运营了或者没有找到合作商，所以会出现这种问题，项目还在，没有去清理。”

“之前总部包括全国各地共有四千余人。东莞总部这边原来共有

派生科技(300176.SZ)公告显示，目前小黄狗已进入破产重整阶段。

对此，小黄狗一位内部人士向记者表示，公司目前是局部在运作，有些地方的项目停止运营了或者没有找到合作商，所以会出现这种问题。

三层楼属于小黄狗，但是目前为了压缩成本，仅保留一层的办公地，现在员工也只有原来的百分之五。全国大约只有280人，目前公司领导都在北京办公。”王亮如是说道。

记者向小黄狗的工作人员询问其北京办公地点时，该工作人员表示，小黄狗确实在北京有办公地点，但具体的地址并不清楚。

天眼查信息显示，北京小黄狗环保科技有限公司位于北京市朝阳区东四环中路82号3座10层1106(北京金长安大厦C座)。但是，当记者来到此地时，安保人员对记者表示，小黄狗的确在此办公，但已经“倒闭”，一个多月之前便已经搬走了，当时还发生了百余人追讨薪资的事件。

新的产业蓝海正在开启，诸多企业纷纷看中其中商机，一些企业通过介入环卫设备制造、餐厨垃圾处置、垃圾分拣、垃圾回收归类等垃圾分类多个领域，开始从垃圾中淘金。

据工商信息显示，近一年，成立的涉及垃圾分类的公司就有近3000家。

一位环保业内人士对记者表示，回收企业烧钱火进进场，追求利润最大化的需求可以理解，但是太过迫切的话，则会适得其反。这个行业本身带有社会服务性质，利润微薄，很难赚到大钱。

曲睿晶向记者分析道，智能垃圾回收目前缺少完整的产业链，其主要是回收可回收垃圾，也可以说是有价值的垃圾，但由于意识不清，其中夹杂着很多其他垃圾，将其再次分类大大地提高了企业的成本。

曲睿晶表示，目前部分地区环境督察，把再生资源回收利用设施和企业一刀切定义为“低小散”，这样使得垃圾分类的可回收物没有地方去，分了以后又回到追求利润最大化的需求可以理解，但是太过迫切的话，则会适得其反。这个行业本身带有社会服务性质，利润微薄，很难赚到大钱。

曲睿晶表示，目前部分地区环境督察，把再生资源回收利用设施和企业一刀切定义为“低小散”，这样使得垃圾分类的可回收物没有地方去，分了以后又回到追求利润最大化的需求可以理解，但是太过迫切的话，则会适得其反。这个行业本身带有社会服务性质，利润微薄，很难赚到大钱。

曲睿晶表示，目前部分地区环境督察，把再生资源回收利用设施和企业一刀切定义为“低小散”，这样使得垃圾分类的可回收物没有地方去，分了以后又回到追求利润最大化的需求可以理解，但是太过迫切的话，则会适得其反。这个行业本身带有社会服务性质，利润微薄，很难赚到大钱。

曲睿晶表示，目前部分地区环境督察，把再生资源回收利用设施和企业一刀切定义为“低小散”，这样使得垃圾分类的可回收物没有地方去，分了以后又回到追求利润最大化的需求可以理解，但是太过迫切的话，则会适得其反。这个行业本身带有社会服务性质，利润微薄，很难赚到大钱。

曲睿晶表示，目前部分地区环境督察，把再生资源回收利用设施和企业一刀切定义为“低小散”，这样使得垃圾分类的可回收物没有地方去，分了以后又回到追求利润最大化的需求可以理解，但是太过迫切的话，则会适得其反。这个行业本身带有社会服务性质，利润微薄，很难赚到大钱。

曲睿晶表示，目前部分地区环境督察，把再生资源回收利用设施和企业一刀切定义为“低小散”，这样使得垃圾分类的可回收物没有地方去，分了以后又回到追求利润最大化的需求可以理解，但是太过迫切的话，则会适得其反。这个行业本身带有社会服务性质，利润微薄，很难赚到大钱。

曲睿晶表示，目前部分地区环境督察，把再生资源回收利用设施和企业一刀切定义为“低小散”，这样使得垃圾分类的可回收物没有地方去，分了以后又回到追求利润最大化的需求可以理解，但是太过迫切的话，则会适得其反。这个行业本身带有社会服务性质，利润微薄，很难赚到大钱。

曲睿晶表示，目前部分地区环境督察，把再生资源回收利用设施和企业一刀切定义为“低小散”，这样使得垃圾分类的可回收物没有地方去，分了以后又回到追求利润最大化的需求可以理解，但是太过迫切的话，则会适得其反。这个行业本身带有社会服务性质，利润微薄，很难赚到大钱。

曲睿晶表示，目前部分地区环境督察，把再生资源回收利用设施和企业一刀切定义为“低小散”，这样使得垃圾分类的可回收物没有地方去，分了以后又回到追求利润最大化的需求可以理解，但是太过迫切的话，则会适得其反。这个行业本身带有社会服务性质，利润微薄，很难赚到大钱。

曲睿晶表示，目前部分地区环境督察，把再生资源回收利用设施和企业一刀切定义为“低小散”，这样使得垃圾分类的可回收物没有地方去，分了以后又回到追求利润最大化的需求可以理解，但是太过迫切的话，则会适得其反。这个行业本身带有社会服务性质，利润微薄，很难赚到大钱。



小黄狗智能垃圾分类回收机。

本报记者 秦泉/摄影

或面临更大竞争

再生资源回收利用越来越大型化、国有化，民营企业将面临更大的竞争。

事实上，在垃圾分类的风口下，小黄狗一度被认为是这一行业的骄子，但其陨落的速度令人错愕。

7月1日，号称“史上最严垃圾分类”的《上海市生活垃圾管理条例》正式实施，上海成为中国第一个实施“垃圾强制分类”的城市。虽然目前正式施行强制分类的只有上海一座城市，但是根据住建部文件表示：到2020年底，先行先试的46个重点城市，要基本建成垃圾分类处理系统。

新的产业蓝海正在开启，诸多企业纷纷看中其中商机，一些企业通过介入环卫设备制造、餐厨垃圾处置、垃圾分拣、垃圾回收归类等垃圾分类多个领域，开始从垃圾中淘金。

据工商信息显示，近一年，成立的涉及垃圾分类的公司就有近3000家。

一位环保业内人士对记者表示，回收企业烧钱火进进场，追求利润最大化的需求可以理解，但是太过迫切的话，则会适得其反。这个行业本身带有社会服务性质，利润微薄，很难赚到大钱。

储能万亿市场爆发 多家企业入局掘金

本报实习记者 张英英 记者 吴可仲
北京报道

历经短期爆发后，2019年上半年储能市场规模出现小幅

下滑。

据中关村储能产业技术联盟(CNESA)全球储能项目库的不完全统计，2019年上半年，中国新增投运电化学储能项目装机规模为

116.9MW，同比下降4.2%。

不过，有数据显示，到“十四五”末，我国储能装机将达到50GW~60GW，到2050年将达到200GW以上，市场规模将超2

万亿元。

多位业内人士向《中国经营报》记者表示，虽然今年上半年电网侧储能市场暂时遇冷，但是下半年在发电侧，西北地区

可再生能源配置储能市场仍将是一片火热，同时广东等地火电储能调频也成为业内竞相角逐的市场。

业内人士认为，在储能产业

商业化应用初级阶段，亟须相关政策支持和引导，促使不同市场参与者之间能形成良性的市场竞争机制，从而加速储能技术应用项目落地。

电网侧储能规模或压缩

过去一年，电网侧储能在电网公司的积极推动下，迅速在江苏、河南、湖南、北京和浙江等地形成规模效应，推动了储能产业的发展。

CNESA 储能项目数据库数据显示，2018年新增投运(不包含规划、在建和正在调试的储能项目)的电网侧储能规模为206.8MW，占2018年全国新增储能投运规模的36%，是各类储能应用之首；年增速更是达到2047.5%，呈爆发式增长态势。

2019年初，南方电网、国家电网相继发布《南方电网公司关于促进电化学储能发展的指导意见》(征求意见稿)和《国家电网有限公司关于促进电化学储能健康有序发展的指导意见》，传达了电网将电网侧储能纳入有效资产的意愿，并表明积极参与储能产业发展的态度。

然而，这一火爆趋势也随着一纸政策的发布而发生了重要改变，电网侧储能的发展悄然生变。

今年5月，国家发改委、能源局正式印发《输配电定价成本监审办法》，明确抽水储能电站、电储能设施等与电网企业输配电业务无关的费用，不得计入输配电价成本。这也意味着，电网企业欲将电网侧储能计入有效资产来核定电价的愿望落空。

据悉，目前国内电网侧储能项目主流的商业模式中，电网公司承担了兜底作用，因此它们更加希望将储能计入有效资产，通过重新厘定输配电价予以疏导投资收益。而储能不计入输配电定价成本则使电网企业投资建设电储能电站的积极性大打折扣，减缓了电网侧储能的发展步伐。

记者采访了解到，目前大规模电网侧储能投资基本暂停，仅剩一些三站融合的示范项目。

“基本上电网侧储能项目都停了，目前正在执行的可能继续执行，未执行的可能会压后或执行性比较小。相比去年，今年电网侧储能规模会有所压缩，”阳光电源国内储能事业部副总经理陈志在接受记者采访时表示，电网公司也是在积极推进储能投资，不过目前尚不确定电网公司后续会如何规划。

中关村储能产业技术联盟高级政策研究经理王思认为，现阶段，电网侧储能价值和收益渠道无法明确，已投运项目运营效果和规划在建项目的落地受到影响，机制的不健全将影响电网侧储能的下一步发展。“未来还是尽量以社会资本投资为主，现在虽然各地之前有项目规划，但还真不好说落地多少。”

“风光”配置储能加速落地

电网侧储能“遇冷”，发电侧可再生能源配置储能却正加速走向台前。

记者了解到，今年可再生能源配置储能比较火热的地区主要在新疆、青海和西藏等西北市场。其中，新疆成为今年全国储能市场的焦点。

2019年6月，新疆自治区发改委、国家能源局新疆监管办正式发布《关于开展发电侧光伏储能联合运行项目试点的通知》，指出在宁夏四地州光伏储能联合运行试点项目，储能系统原则上按照不低于光伏电站装机容量的15%、且储能时长不低于2小时来配置，总装机规模不超过350MW。

随后，新疆首批发电侧光伏储能联合运行试点项目名单公布，共计36个项目，规模合计221MW/

火电储能调频市场不确定性大

未来可再生能源配置储能是发展趋势，不过在发电侧储能应用方面，火电机组配置储能联合调频仍是当前国内储能市场化主战场。在业内人士看来，火电储能调频市场空间可期，但也乱象丛生，充满诸多不确定性。

据了解，火电储能联合调频市场最早起于山西，2017年底山西率先在全国投运3个项目。之后，随着较高投资回报率和地方辅助服务市场利好政策推动，内蒙古、河北、安徽、辽宁和广东等地相继布局。

446MWh，北控智慧能源、智光储能、国能驭新、国网节能、阳光电源和天合智慧能源等多家企业入围。

一位知情人士向记者透露，目前试点项目建设方案正在积极敲定中，按照计划10月底完工。

新疆之外，今年8月西藏自治区能源局也印发了《关于申报首批光伏储能示范项目的通知》，指出结合西藏本区光伏电站布局及消纳情况，首批光伏储能示范项目向拉萨市、日喀则市、昌都市倾斜，优先支持已建成并网光伏电站建设储能系统。其中，规定储能示范项目可享受相应政策。

“这些试点项目在很大范围内，尤其弃光、弃风严重的地区都具有很好的推广借鉴意义，也将进一步

火电储能调频市场不确定性大

尤其是2018年以来，广东成为竞相角逐的区域市场。根据CNESA全球储能项目库的统计，截至今年上半年，已有25个参与广东调频辅助服务市场的储能项目发布，储能规模合计364MW。

从目前竞争参与者来看，除了较早涉足市场的睿能世纪、科陆电子(002121.SZ)两家企业外，又增加了欣旺达(300207.SZ)、北控、智中、道威储能、海博思创、万克、华泰慧能和智光电气等储能系统集成商和开发商。

加速推进可再生能源+储能这一趋势发展。”上述知情人士如是表示。

不仅如此，随着平价时代来临，在中东部一些省份可再生能源电站配置储能也开始成为相关能源部门考虑的范畴。

近日，山东能源局发布《关于做好我省平价上网项目电网接入工作的通知》，明确提出基于山东省电网调峰压力较大的实际情况，鼓励较大规模的集中式光伏电站自主配备适当比例的储能设施，减少弃光风险。

对于平价时代的可再生能源消纳问题，通威新能源项目开发总监李毅表示，实现平价以后最大的问题就是消纳，但这并不是一家企业就能解决的，应该国家出面支持

火电储能调频市场不确定性大

当然，机遇与挑战并存。随着调频补偿价格不断下滑，企业之间价格竞争加剧，储能调频项目的投资回报也随之带来巨大冲击与风险。

陈志告诉记者，目前每一个省份的情况都不一样，“两个细则”考核政策变化快且幅度大，导致投资者没有信心。同时，“寄生”于火电厂本身的储能项目模式，让投资者缺少安全感，甚至还要面临辅助服务费用无法结算的风险。此外，在市场空间有限，加之竞争激烈的背景下，目前储能项目投资方和火电厂分成比例逐

渐下滑至5:5，利润空间大幅压缩。

“看似火爆的市场，实际上真正投运的项目并不及预期。”陈志还表示，目前这一市场比较混乱，缺乏规则引导，政策和市场机制需要进一步完善。

面对竞争激烈的储能市场，科陆电子一位相关负责人向记者表示，企业只有在追求技术创新的前提下，不断降低成本，从而赢得更高的投资回报率。“储能这块市场前景巨大，但是并不十分明朗，企业也是在不断波动中摸索与发展。”