

第  
139  
期

## 魏民：新能源领域的“捕风者”

□晚报记者 张洪涛 文/图

### 1 “瞪羚企业”里的风电专家

当日上午，武汉烈日高照。位于武汉东湖高新技术开发区内的光谷未来科技城，一座座企业大楼整齐地排列着，像等待检阅的士兵，在太阳下显得格外醒目。“出彩周口人”采访组本次采访的对象魏民就位于这里的风脉能源(武汉)股份有限公司工作。“出彩周口人”采访组来到该公司的办公楼层，看到穿着短袖、留着短发的魏民站在公司门口迎接记者的到来。简单介绍后，魏民便带领大家来到该公司办公楼的顶楼，参观他们的新能源发电项目——光伏发电。

一块块太阳能板在楼顶整齐铺开，旁边还有测量风向和风速的风速仪等辅助设备。“这是我们公司新开发的项目之一。目前，在武汉东湖高新技术开发区内，不少企业采用了这项光伏发电技术。”魏民说。

魏民告诉记者，光伏发电技术只是该公司众多新能源项目中的一个。目前，该公司拥有3家控股子公司，主营业务涉及风电场和太阳能电站设计、工程建设、新能源项目投资开发等领域。该公司负责设计和评估的项目已有600多个，包括美国、欧洲和非洲的海外项目。该公司入选国务院“重点华人华侨创业团队”，并被评定为国家高新技术企业，入选湖北省“百人计划”，并通过ISO9001质量管理体系认证，连续4年被武汉东湖高新技术开发区认定为“瞪羚企业”，并获得国家发改委颁发的新能源工程咨询资质。

如今，魏民已是该公司的项目开发总监。到该公司工作之前，魏民已经拥有了风力发电方面的专利技术，是一位名副其实的“风电专家”。

### 2 走出家乡到湖北打拼

然而有谁知道，这样一位知名企业的高级管理人员，却有着一段让人唏嘘不已的打拼经历。

魏民的老家在鹿邑县辛集镇。魏民的父母下岗后，在家做小生意，虽然赚不了多少钱，但也够一家人花销。魏民中专毕业后，在鹿邑县一家糖烟酒公司当销售员。面对微薄的收入，魏民看不到希

望。1997年，魏民和家人一起到湖北宜昌谋生。到这里后，魏民四处奔波找工作。最终，魏民应聘到葛洲坝五金交电公司，负责空调的安装与维修。

谈起那段日子，魏民望着窗外说，在一个夏天的中午，阳光烤着大地，可他却要到客户家安装空调。客户住在8楼，而且电梯坏了不能使用。他不得不一个人扛着空调主机艰难地爬楼……从那时起，他真正懂得了生活的艰辛。

魏民在维修空调时，发现厂家在产品设计上的一些不足，就尝试着对这些不足之处进行改进，没想到还真取得了成功。于是，在工作之余，魏民便开始钻研起来。很快，在大家眼里，他成了维修空调的专家。

### 3 凭借技术赢得赞誉

凭借着在空调维修方面的特长，魏民在一些家电卖场里小有名气。有什么疑难问题，其他公司也会请魏民去帮忙处理。

2002年，干了4年维修工的魏民被特招进宜昌联通公司，开启了他人生中的第一个转折。从一名空调维修工到联通公司员工，魏民是怎样做到的呢？那不是因为他有啥背景，而是因为他有一手出色的空调维修技术。

当时，宜昌联通公司基站设备房大量24小时运转且无人值守的空调突然出现故障，很多维修人员都束手无策。由于突如其来的空调故障导致大量

通讯设备瘫痪，联通公司迫切需要一位对维修空调特别精通的人。后来，魏民应邀去处理宜昌联通公司的空调故障。魏民在短时间就判断出空调出现故障的原因，并处理完毕。为此，宜昌联通公司领导直接要求特招留人。

进入联通公司后，魏民从基层做起，当了一名技术员，从事信号站的抢修工作。不久，随着通讯业务的不断发展，湖北省联通公司决定在全省范围内投资兴建大批通讯基站，并要求在一定时间内建成使用。

宜昌是多山地区，通讯基站大都建在山区。在山区建基站，需要安装大量通讯设备，并且每个基站需要5-10家通讯供应商。要想按照省公司的要求在短期内将通讯基站设备全部调试好并投入使用，对于山区基站来说难度不小。在此困难之际，魏民挺身而出，向公司领导立下军令状：“把所有通讯供应商的设备全部运来，我负责安装。”魏民负责安装所有通讯供应商的设备，并一次性调试成功。

### 4 风电发明获国家专利

一次，魏民在山中散步，发现山里有时风很大，而一些电网设施不能把电有效输送到山区的各个地方，一向喜爱钻研的他就想通过自己的努力发明一种风力发电技术。于是，魏民利用业余时间到各大图书馆查阅资料，买来大量专业书籍研读，并多次向专家教授请教，逐渐取得一些成果。

为了腾出时间搞发明，他向领导申请到联通公司客户部工作。在联通公司客户部，魏民积累了大量的人脉关系，有了更多时间去搞发明。

功夫不负有心人！魏民完成了“垂直轴多叶片风

力发电”、“复聚光太阳能反应釜发电”两项发明，并获得国家专利技术。“有了属于自己的专利技术，我就想着把这些专利技术应用到实践中去，让专利技术转化为成果。”魏民说，2008年，他毅然辞去工作，决心把自己的风电国家专利技术与社会资源进行对接。

经过一番尝试，魏民发现，要想把自己的风电技术进行推广，必须与有实力的房地产开发商进行合作。于是，他凭技术进入宜昌新能源建筑领域，并策划了一系列国家级的光伏建筑一体化工程。如“光伏发电”、“光热制水”、“地源热泵”、“地下室自然采光”、“三层保温玻璃建筑”等一系列新能源技术在宜昌都是魏民主导完成的。2014年，魏民全程参与并主导完成了一个占地1000多亩的新能源发电技术项目，并取得成功。

2016年3月，魏民到风脉能源(武汉)股份有限公司工作，任项目开发总监，专门负责风力和光伏发电的市场开发和建设。



魏民(左三)与“出彩周口人”采访组合影

### 5 让风力发电惠及更多人

作为一种可再生的新能源，风力发电有着独特的优势，其发展具有巨大的潜力和市场。作为我国新能源行业第三方解决方案的龙头企业，魏民所在的公司与中国国电集团、湘电集团等知名企业有着广泛的战略合作。

在这里，魏民不但接触到国内顶尖的风力发电研发团队，还学到更多专业的销售和管理技能。在魏民的努力下，一些有市场潜力的项目正在陆续敲定中。

谈到下一步的打算，魏民表示，他希望在完善自己专利技术的同时，把更多时间用在风力和光伏发电的推广应用上，让这一清洁能源惠及更多的人。



魏民为记者讲解风力发电技术