

最近和几位海外客户开会，他们不约而同地提到一个话题：出口认证又更新了。这让我想起去年我们在欧洲某个项目，因为对当地新规理解偏差，差点延误交付。你看，全球储能市场火热是现象，但背后各国不断演进的储能电源出口要求最新规定，才是真正决定产品能否“敲门入户”的关键。这不是简单的文书工作，它本质上反映了全球能源转型的不同路径和市场成熟度的差异。

储能电源出口要求最新规定背后的全球能源转型逻辑

最近和几位海外客户开会，他们不约而同地提到一个话题：出口认证又更新了。这让我想起去年我们在欧洲某个项目，因为对当地新规理解偏差，差点延误交付。你看，全球储能市场火热是现象，但背后各国不断演进的储能电源出口要求最新规定，才是真正决定产品能否“敲门入户”的关键。这不是简单的文书工作，它本质上反映了全球能源转型的不同路径和市场成熟度的差异。

现象：从“能出去”到“安全高效地融入”

早些年，大家关心的是产品有没有CE、UL标志。现在呢？客户会仔细询问，你的系统是否满足德国VDE-AR-E 2510-50对并网响应的特定要求，或者是否通过了澳大利亚AS/NZS 5139对电池系统安全的最新修订。规定越来越细，从单纯的电气安全，扩展到整个生命周期的碳足迹、运输安全、报废回收，甚至是对本地电网的支撑能力。这背后是一个清晰的信号：全球市场不再满足于简单的设备进口，他们需要的是能够安全、高效、智能地融入本地能源生态的解决方案。

这就像我们上海人讲“螺蛳壳里做道场”，空间有限，但规矩和讲究一点不能少。国际市场就是这个“螺蛳壳”，你的产品技术再先进，不合当地的“规矩”，这道“能源道场”就做不起来。我们海集能在连云港的标准化基地，为什么要把产线设计得如此柔性？就是为了快速适配不同市场的“规矩”。一条产线，今天可能在生产符合美国UL 9540标准的柜子，明天就要调整工艺，满足日本JIS C 8715-2的振动测试要求。这不是成本负担，而是核心竞争力。

数据与案例：规定如何塑造市场格局

让我们看一组具体的数据。根据业内分析，预计到2025年，仅欧盟地区对用于工商业的储能系统，在可持续性声明和电池护照方面的合规成本，就将使产品初始成本增加约3%-5%。但这部分投入，换来的市场准入资格和价值是巨大的。

我举一个我们海集能亲身经历的案例。去年，我们为北欧一个离网通信站点提供光储柴一体化方案。项目不大，但挑战极具代表性。当地的新规不仅要求储能系统在零下35度稳定运行，还强制要求设备具备远程火灾预警信号直接接入市政消防系统的接口，并对电池舱的泄压阀方向和防护等级有极其苛刻的规定。你看，这早已超出了传统产品功能的范畴。

第一层（产品层）：我们动用南通定制化基地的工程能力，重新设计了电池模块的保温层和热管理策略。

第二层（系统层）：我们的智能能量管理系统（EMS）集成了符合当地协议的消防联动模块。

第三层（服务层）：我们提供了完整的合规性文件包和本地化运维培训，确保从安装到运营全链条透明可追溯。

最终，这个站点成为当地运营商推广的标杆。这个案例告诉我们，最新的出口规定，实际上是在倒逼制造商从“产品供应商”向“本地化解决方案服务商”进化。海集能之所以能在全球多个气候、电网条件迥异的地区落地项目，正是得益于我们从2005年成立伊始就坚持的“全球视野，本地创新”。我们在上海总部进行平台化研发，在江苏南通和连云港两大基地实现标准化与定制化的灵活调配，确保从电芯选型、PCS匹配到系统集成，每一步都留有应对不同市场法规的“接口”。

深层见解：规定是门槛，更是技术演进的催化剂

很多人把日益严格的规定视为贸易壁垒，我的看法略有不同。我认为，这是全球能源系统从粗放走向精细的必然过程，它实际上在扮演技术演进“催化剂”的角色。比如，北美对短路电流分断能力的要求，推动了我们在PCS（变流器）拓扑结构上的创新；欧洲对电网频率支撑的强调，让我们的EMS算法必须更加智能和快速。

这背后是一个更大的逻辑阶梯：能源安全诉求（各国希望引入稳定可靠的储能技术）

催生技术标准（形成如IEC 62619、UL 9540A等国际或区域标准）

落地为海关与市场准入规定（成为具体的测试项目和文件要求） 最终反馈到产品设计与系统集成理念。你不在最初的设计阶段就融入这些要求，等到产品做出来再去“打补丁”，几乎是不可能的任务，成本也高得吓人。

所以，当我们海集能作为数字能源解决方案服务商，为客户提供“交钥匙”的EPC服务时，合规性设计是写在项目基因里的第一步。我们为通信基站、物联网微站定制的站点能源产品，无论是光伏微站能源柜还是站点电池柜，其一体化集成和智能管理的特点，一方面是为了解决无电弱网地区的供电难题，另一方面，正是为了以最集约、最清晰的方式满足全球最复杂的认证迷宫。你想，一个集成了光伏、储能、柴油发电机和智能管理的集装箱系统，如果不能在出厂前就完成主要目标市场的合规性验证，到了现场再整改，那简直是场灾难。

面对未来：我们该如何共同应对？

那么，对于志在全球市场的同行和合作伙伴，我的建议是：不要被动地应对规定，而要主动地理解规定背后的能源逻辑。把合规团队前置到研发初期，把市场准入策略作为产品路线图的一部分。同时，寻找像海集能这样，具备从电芯到系统、从制造到运维全产业链把控能力的伙伴，会极大地降低你的全球市场准入风险和时间成本。毕竟，我们近二十年的技术沉淀，一大部分就花在了理解和驾驭这些不断变化的“游戏规则”上。

最后，留给大家一个开放性的问题：当下一轮技术迭代——比如钠离子电池或更高安全性的固态电池开始规模化出口时，你认为现有的以锂电为基础的出口规定框架，将会发生哪些根本性的改变？我们又将如何提前布局？

来源: <https://www.hj-mobile.com>