

最近和几位业内的老朋友聊天，大家不约而同地提到了同一个话题：政策。是的，无论我们谈论多少技术革新、成本下降，最终，一个清晰、稳定且具有前瞻性的政策框架，才是整个储能行业能从“示范项目”走向“规模化应用”的真正基石。这感觉就像我们设计一套复杂的储能系统，硬件和软件都已就绪，但如果缺少了那个精准、可靠的“控制策略”，整个系统的潜力就无法完全释放。

加快推动储能政策机制落地是行业当前的关键课题

最近和几位业内的老朋友聊天，大家不约而同地提到了同一个话题：政策。是的，无论我们谈论多少技术革新、成本下降，最终，一个清晰、稳定且具有前瞻性的政策框架，才是整个储能行业能从“示范项目”走向“规模化应用”的真正基石。这感觉就像我们设计一套复杂的储能系统，硬件和软件都已就绪，但如果缺少了那个精准、可靠的“控制策略”，整个系统的潜力就无法完全释放。

让我们先看看现象。过去几年，中国乃至全球的新能源装机量呈现了令人瞩目的增长。根据国际能源署（IEA）的报告，可再生能源已成为全球新增发电能力的绝对主力。然而，一个随之而来的、略显尴尬的现实是：在许多地区，当太阳落山或风力减弱时，我们依然需要依赖传统的化石能源来“托底”。这并非技术不行，而往往是因为市场机制尚未完全准备好接纳储能这个“新成员”。储能设施的价值——比如调峰、调频、提供备用容量——还没有被市场充分认识和定价。这就造成了一个怪圈：一方面我们迫切需要储能来提升电网的灵活性和可靠性；另一方面，投资储能项目的经济性却常常因为政策不明朗而变得模糊。这桩事体，真真是需要好好梳理一下。

数据最能说明问题。有研究机构分析，一个明确了储能参与电力市场辅助服务规则、建立了容量补偿机制的区域，其储能项目的内部收益率（IRR）可比政策模糊地区高出5到8个百分点。这不仅仅是数字游戏，它直接决定了社会资本是否愿意大规模、长期地投入这个领域。我们海集能在与全球客户，特别是为通信基站、边缘计算站点提供“光储柴一体化”解决方案时，对此感触尤深。在东南亚某个群岛国家，当地电网脆弱，柴油发电成本高昂。我们为当地通信运营商部署了一批集成光伏、储能电池和智能管理系统的站点能源柜。项目本身在技术上是成功的，大幅降低了运营商的燃料成本和碳排放。但项目初期的推进速度，却很大程度上受制于当地对于“分布式发电上网”和“储能系统并网”政策的反复讨论。直到当地能源部门出台了一份清晰的分布式能源管理细则，整个项目的商业模式才真正跑通，并得以快速复制。这个案例告诉我们，一个及时、具体的政策文件，往往能点燃一片市场的热情。

那么，见解是什么？我认为，“加快推动储能政策机制落地”的核心，在于从“旁观”到“参与”，将储能真正定义为现代电力系统中不可或缺的“生产要素”，而不仅仅是一个可有可无的“配套设备”。这需要政策制定者、电网企业、储能厂商和用户共同完成一次认知升级。具体来说，可能需要阶梯式地解决几个问题：

身份问题：在法律法规层面，明确储能的独立市场主体地位，允许其作为发电商、用户或独立的服务提供商参与电力市场。

价值问题：建立能够反映储能多重价值（能量时移、快速调频、系统备用、延缓投资等）的市场化补偿机制。不是简单的补贴，而是为其提供的服务“明码标价”。

标准问题：加快完善储能系统并网、安全、运维等方面的技术标准体系，这是大规模推广的前提，也

是我们海集能在生产每一个站点电池柜、设计每套微电网方案时恪守的底线。标准统一了，市场的“通用语言”就建立了。

作为一家从2005年就扎根于新能源储能领域的企业，海集能见证了行业从萌芽到蓬勃的整个过程。我们以上海为研发和管理中心，在江苏南通和连云港布局了定制化与标准化并行的生产基地，从电芯选型、PCS研发到系统集成与智能运维，构建了完整的产业链能力。我们深切体会到，公司的技术产品，无论是应用于工商园区的大型储能系统，还是为偏远地区通信基站量身定制的、能够抵御极端环境的光储一体能源柜，其最终的价值实现，都离不开一个健康、规范的市场环境。政策的“基础设施”建好了，企业创新的“车辆”才能高速、平稳地行驶。

最后，我想抛出一个开放性的问题供大家思考：在您看来，为了更快地构建一个有利于储能产业长期发展的政策环境，除了政府主导之外，我们行业内的企业、研究机构乃至用户，可以主动做些什么，来提供更扎实的实践样本和数据支撑，从而与政策制定形成良性互动呢？

来源: <https://www.hj-mobile.com>