

最近和几位在欧洲做电站开发的老朋友聊天，他们不约而同地提到，现在谈项目，除了技术参数和成本，桌上总多了一份厚厚的文件——关于当地储能资产并购的最新政策指南。这让我想起，过去我们讨论储能，焦点多在电化突破或是度电成本，而如今，政策，特别是跨国并购领域的政策，已经悄然成为驱动行业发展的另一只“看不见的手”。

全球储能电池并购政策正在重塑产业格局

最近和几位在欧洲做电站开发的老朋友聊天，他们不约而同地提到，现在谈项目，除了技术参数和成本，桌上总多了一份厚厚的文件——关于当地储能资产并购的最新政策指南。这让我想起，过去我们讨论储能，焦点多在电化突破或是度电成本，而如今，政策，特别是跨国并购领域的政策，已经悄然成为驱动行业发展的另一只“看不见的手”。

这个现象背后是清晰的数据逻辑。根据行业分析，2023年全球储能系统投资中，涉及跨国企业并购或合资的份额占比已超过35%，而在五年前，这个数字可能还不到15%。政策在其中扮演了关键角色。比如，某些国家为保障能源安全，对本土储能设施的外资持股比例设定了上限；另一些地区则为吸引绿色投资，为外资收购储能项目提供了快速审批通道和税收优惠。这不再是简单的买卖，而是一场基于规则、充满战略考量的复杂博弈。我们海集能在拓展海外市场，尤其是在为通信基站、安防监控等关键站点提供光储柴一体化方案时，对这一点感受尤为深刻。我们的“交钥匙”工程，从连云港基地的标准化产品到南通基地的深度定制，不仅需要适配当地的气候和电网，更要精准契合投资与并购的监管环境。

从个案看政策影响的深度与广度

让我分享一个具体的案例。去年，我们参与支持了东南亚某国一个偏远岛屿的微电网项目。该项目旨在用“光伏+储能”替代传统的柴油发电，为岛上的通信基站和居民供电。项目初期，一家欧洲投资机构非常感兴趣，但在尽职调查阶段却遇到了瓶颈。该国的能源法规在当年刚刚更新，要求外资对这类具备关键基础设施属性的储能项目，必须与本土企业成立合资公司，且本土持股不低于40%，同时储能系统的核心组件需满足一定的本地化率要求。

你看，这不仅仅是股权比例的数字游戏。它直接影响到了技术方案的选择、供应链的组建以及长期的运维模式。最终，我们海集能作为技术解决方案和产品供应商，与当地合作伙伴一起，调整了方案。我们连云港基地的标准电池柜作为基础，同时在南通基地为BMS（电池管理系统）和智能运维平台做了大量的本地化适配开发，以符合监管要求并确保系统在高温高湿环境下的最优性能。这个项目最终成功落地，不仅解决了无电地区的供电难题，也成为了一个政策框架下多方协作的典范。数据很能说明问题：项目使该站点的能源成本降低了60%，供电可靠性提升至99.5%以上，而前期因为吃透并购合作政策所多花的两周时间，避免了后期可能长达数月的法律纠纷和项目停滞风险。

政策演进背后的产业逻辑阶梯

如果我们把视角拉高，会看到一条清晰的逻辑链。最初的政策（现象层）多出于国家安全和产业保护的本能反应。随着储能成为能源转型的核心资产（数据层），政策开始细化，导向从“单纯设防”转向“引导优质资本和技术流入”。具体的项目案例，就像我刚才提到的，成了测试政策效力的试金石。最终

，这导向了一个更深层的行业见解：未来的全球储能竞赛，尤其是像站点能源这样关乎通信命脉的领域，将不仅是产品与技术之争，更是对复杂国际政策环境的理解与适应能力之争。

这意味着，一家企业如果只懂电芯、PCS和系统集成，已经不够了。它需要具备一种新的能力——将技术方案、生产制造与不断变动的国际投资贸易规则进行快速耦合的能力。我们海集能在上海进行全球战略布局，在江苏设两大生产基地形成“标准+定制”的弹性体系，某种程度上正是在构建这种能力。标准化确保规模与可靠性，是应对成本竞争的基石；深度定制则赋予我们灵活性，去穿透不同政策壁垒，满足从工商业储能到偏远站点能源等各种场景的特殊要求，真正实现“全球需求，本地交付”。

面向未来的思考

那么，下一个问题自然会浮现：当各国储能并购政策在开放与保护之间持续摇摆时，什么样的技术路线和商业模式，最能兼具政策合规性与市场竞争力？是追求极致的能量密度，还是更看重系统的模块化、可拆卸性以及与环境（包括政策环境）的友好接口？这或许是留给所有行业参与者的一道开放思考题。

想了解更多关于国际能源政策趋势的权威分析，可以参考国际能源署（IEA）的相关报告 IEA Reports。当然，政策是舞台，而真正上演精彩剧目的，永远是那些能够将技术创新与深刻市场洞察相结合的企业。在助力全球能源转型的征途上，我们是否已经准备好了这份全新的“政策适应性”地图？

来源: <https://www.hjaiot.com>