

莱邀大咖谈

储能春之声 剧透2019 储能市场

2018年

中国电网侧储能应用规模爆发，将中国储能市场带入“GWh”时代。

2019年

大咖们有什么展望和建议？

对2019年国内外市场的展望？



陆剑洲
Taoke Energy Co., Ltd. 总经理

国内储能仍处于摸索阶段，从市场量级来讲，未来五年一定会快速发展。我们可以借鉴当年光伏逆变器的海外市场拓展道路——以质量在海外电站站稳脚跟。



王珺
沃太能源南通有限公司 总经理

2018年，化学能源的储能全球增幅接近200%多，2019年全球市场还会继续升温。我们可以把储能发展现象理解为股市，有庄家、有散户。从商业模式上理解，储能只有两种：1. 用户自投；2. 企业运营。



李卫春
TÜV莱茵大中华区太阳能服务总经理
储能技术服务负责人

在国内，因为有了电网侧储能应用，市场体量迅速推动，很快会形成GWh级别市场；在海外，储能应用市场早已形成，可以说是政策、有补贴、有需求，是一个健康稳定发展的市场。

国内逆变器的海外发展经验， 企业该如何借鉴？



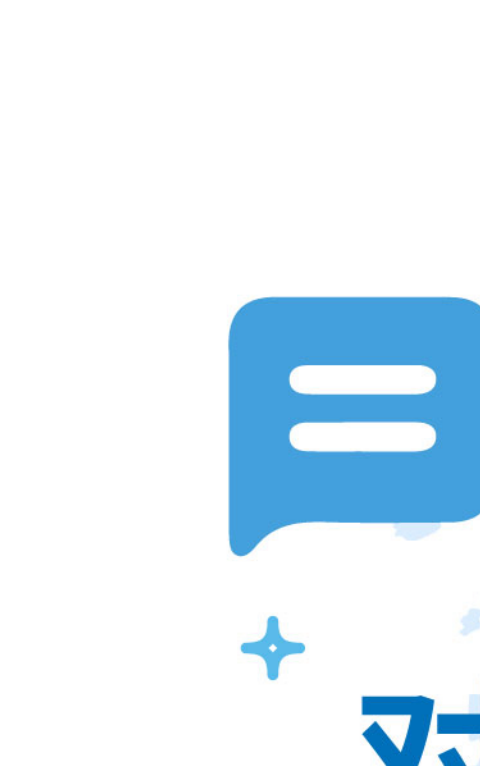
陆剑洲
Taoke Energy Co., Ltd. 总经理

从能源角度，中国储能的产品技术已经跟上了世界步伐；但从管理和应用角度来讲，中国企业还是差距明显。目前全球的大型储能项目里，EMS绝大部分还是国外企业提供。中国企业如果想要再做大做强，必须定位于未来如何做好能源管理。



王珺
沃太能源南通有限公司 总经理

储能的核心是应用层面，海外这些项目基本都不是国产EMS，因为储能系统都不在国内。本地化的EMS管理一定是最贴近当地市场，中国企业做其他市场的EMS，肯定没有优势，不是技术问题，更多是应用层面的问题。



李卫春
TÜV莱茵大中华区太阳能服务总经理
储能技术服务负责人

关于储能系统的核心部件电池、BMS、PCS和EMS，最重要的确实是EMS，因为EMS除了实现能源管理的功能之外，同时也是实现用户需求满足用户体验的关键应用层。EMS未来的挑战是知识产权、信息安全和网络安全等问题。

对国内新兵企业的建议？



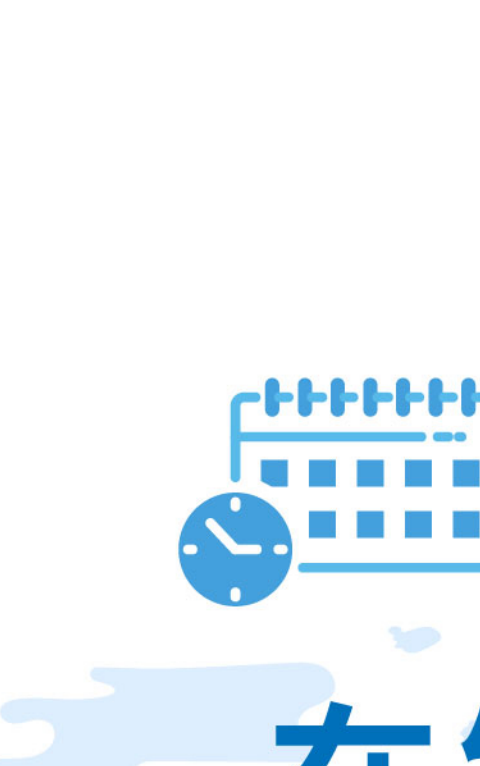
陆荷峰
宁波锦浪新能源科技有限公司
市场总监

现阶段，无论是逆变器成本、电池成本，还是户用储能，国内市场环境尚不成熟。任何一项事业的发展都要追求盈利空间或者利润，对于企业来说，现阶段肯定是海外市场收益更快。当然，针对国内市场，也需要提前布局，做好技术储备。



陆剑洲
Taoke Energy Co., Ltd. 总经理

从储能角度，很多企业进入这个领域时，需要先给自己定位。国内市场比较特殊，中国储能是电网模式在推动，分布式发电不是整体方向。中国企业还是先做好海外市场，等成本降到足够低再看分布式储能，或者其他储能应用。



李卫春
TÜV莱茵大中华区太阳能服务总经理
储能技术服务负责人

谈到定位，储能企业应该从技术路线、应用场景和市场方向三方面去定位，储能的市场很大，应用场景也很多，技术也在不断迭代升级，在储能产业快速发展的大环境中，企业需要找准自己定位和生存之道，要坚持到曙光出现。

在发展储能应用的过程中， 中国企业如何把控风险？



朱选才
台达电子企业管理(上海)有限公司杭州
分公司 光伏产品开发部经理

储能用户对于系统的要求是不断升级的，初期方案未必是最优的，所以储能系统必须配置远程监控和平台升级功能，那么就要考虑到远程连接的可靠性和安全性。



王珺
沃太能源南通有限公司 总经理

光伏结合储能，除EMS外，有些参数变得很关键，如功率的输出精度、功率控制的响应速度，因为这些都会影响终端用户的收益。



李卫春
TÜV莱茵大中华区太阳能服务总经理
储能技术服务负责人

储能应用的时间还不长，积累的经验和暴露的问题还不多，需要不断总结经验吸取教训，所以现阶段发展储能的重中之重是保证安全和控制风险。

如何帮助中国的 储能企业以质取胜？



朱选才
台达电子企业管理(上海)有限公司杭州
分公司 光伏产品开发部经理

海外市场对标准的追求到了极致，标准总是反复修订，而国内对标准的价值认识还处在初级阶段，这是国内企业需要学习的地方。



曹宇
索比光伏网主编

去年我采访了很多企业，发现大家的诉求正在转变，原来是“要做得更好”，现在是“要做到最好”。关于行业标准，中国企业推动的意愿也在逐步增强，已经有企业提出“要有自己的标准”。



李卫春
TÜV莱茵大中华区太阳能服务总经理
储能技术服务负责人

其实大家对标准都有很强的意识，国内国外都是如此，只是做法不同，国外更注重操作，国内更注重管控。标准的价值是能否起到规范行业发展和推动技术进步的作用。

陆荷峰
宁波锦浪新能源科技有限公司
市场总监

要先做好国内标准，否则国内企业没有发言权，只能跟随国际标准的要求。