

# 儲能限售 用電大戶喊鬆綁

投資設備昂貴 只限自用影響投資意願 業者盼法令解禁創多贏

記者劉秀珍、孫靖媛、林安妮 / 台北報導

「台電要調度電力了！」4月下旬的一個午後，外頭下著雨，安瑟樂威執行長鄭智文與共同創辦人陳威霖一同受訪。訪談到一半，原本聊得正愉快的陳威霖突然收到台電發出的電力調度訊息，他立刻起身處理。鄭智文笑說，這就是虛擬電廠的日常，時刻都在張羅明天的電力。

安瑟樂威是國內第一家通過台電交易平台的合格交易者，也是台電最大的需求反應夥伴。相比

台電蓋了不少「看得見」的電廠，安瑟樂威利用「人工智慧物聯網技術」（AIoT），把分散在各地的微型綠電與電力整合起來集中調度，可發電、可儲能，也可協助客戶管理用電。

訪問的當天，雖是人間四月天，但天氣卻已炎熱，那陣子好些天都亮起代表供電警戒的燈籠。

鄭智文說，前幾次的大停電深植人心，加上政府提供政策誘因，現在在業界轉一圈，都發現儲能

比以往更受到重視，大家都願意投入。

安瑟樂威是國內少數有遠見且以鴨子划水之姿布局電力事業的一員。不過，根據經濟部能源局3月底對用電大戶的綠電行為調查，卻發現全台約300多家大戶、共485個用電戶號，有46%的

人表示，將設置再生能源設備；

50%的人會購買綠電憑證，打算

投入儲能的，卻不到4%。

用電大戶蓋儲能 自用不可責

根據2021年上路的再生能源條例用電大戶條款規定，契約容量



安瑟樂威執行長鄭智文（前）與共同創辦人陳威霖（後）受訪，談到一半，陳威霖收到電力調度訊息，立刻起身處理。

記者余承翰 / 攝影

在5,000kW（瓩）以上的用電戶，需在五年內自備10%綠電。要怎麼做到這10%，政府給的四個選項是：設置再生能源發電設備、購買綠電憑證、設置儲能，以及繳納代金。

從結果看，儲能居然不是用電大戶的優先選項，箇中原因與主管機關的規定有關：用電大戶蓋儲能，限定自用不準賣。

一位用電大戶說，這幾年綠電

夯，很多同業都努力在工廠找地

蓋太陽能板，也動念投資儲能設備。大家的盤算是，蓋了之後可以自發自用，後還可以拿到綠電交易市場賣，不料，政府說：這些電只能自用，不能賣，「儲能設備貴桑拿，跟其他三個相對便宜的選項攏一起，當然就不考慮了！」

對此，能源局組長陳崇憲解釋，訂定用電大戶條款的目的是，希望用電大戶善盡社會責任。目前政府對於選擇設置再生能源設備的業者，也是限定自發自用，那麼對於選擇設置儲能設備的業者，也應當一視同仁。

經濟部新計畫 收購夜間光電

近期包括儲能聯盟及相關業者都持續遊說政府，盼鬆綁「自用令」。一位業者說，禁令解除，可降低業者投資儲能的成本，還可促進儲能產業發展、提高台灣

可調度的電力，一舉數得，何樂而不為？

據了解，為了加快建置儲能，解決太陽下山後的「夜尖峰」用電問題，經濟部近期規劃透過太陽光電結合儲能的競標機制，在地面型光電案場設置500MW（千瓩）儲能。在3月提出的草案中，經濟部擬以躉購保證收購費率，加上儲能成本，收購光電案場夜間釋出的光電。

不過，近來因原物料與電池成本高漲，交期延宕等變數，加上競標機制，也會影響業者成本估算。能源局表示，這部分仍在討論溝通中，尚未定案。

此外，經濟部在2026年第三階段離岸風電區塊開發案中，確立離岸風電需負穩定電網之責，如果案場可準備裝置容量4%的儲能，將可作為競標取得開發權的加分項目。

## 台灣再生能源躉購費率變化



資料來源：經濟部能源局、經濟部標檢局

## 全台用電大戶怎麼選



## 中小企業綠市集

操作方式	媒合供需雙方，促成交易
舉辦方式	標檢局北、中、南等所屬辦公室採線上、線下辦理
舉辦時間	預定6月舉辦第一場，未來視情況增加場次



政府保障收購制導致零售市場受限，企業須高價搶購…

# 躉購費率雙面刃 引爭議

【記者劉秀珍／台北報導】這幾年，淨零排放喊得漫天價響，在蘋果、微軟等國際供應鏈強勢要求下，全台大、中、小企業紛紛搶購綠電，可惜多數中小企業搶不到，還被譏笑，「不顧出比政府躉購或台積電高的綠電價格，自然買不到！」

躉購制度是政府鼓勵業者投入再生能源開發，保障綠電收購的一種制度。由於台電提供了20年保證收購價格，開發商自然不願放棄這位長期、可靠的大客戶，影響所及，在零售市場敗售的綠電，量能有限，甚至台電的躉購

價格，也成了台灣綠電的樓地板價。

台灣綠電應用協會秘書長許博涵認為，要發展成熟的再生能源，台灣終有一天，一定要揮別政策保護的舒適圈，接受市場的洗禮。

而在過程中，新型態的再生能

源仍在萌芽期，就需要政府協助，像今年經濟部首度將海洋能列入躉購費率機制，就是一例。

換言之，躉購制度當然是有進

有退，也不會是天長地久。由於

與業者利益密切相關，「躉購退

場」一詞一直很敏感，能源局副

局長李君禮受訪時說：「沒有考慮過要讓躉購制度退場！」他指出，如果退場了，業者沒有保障，也就沒有意願開發，這個制度一定要存在。

值得注意的是，政府對躉購制度退場不鬆口，但實際上已有業者開始揮別躉購。

一位業者透露，2026年離岸風電三期區塊開發，已出現零元電價競標，「這意味屆時風電不會回賣給台電，而是賣到自由市場上，這象徵躉購制度自然退場！」

能源局組長陳崇憲解釋，政

府退，關鍵要看掌握訂價權的政

府了。

## 打造綠市集 助攻中小企

【記者劉秀珍／台北報導】經濟部次長曾文生日前宣布，以後新開發光電案場的綠電，不能再賣給單一廠商，有一部分要留在「綠電零售市場」有需要的小企業。這項政策正由工業局、能源局等單位規劃中，預計明年以後完成招標的公有土地光電案場與區塊開發離岸風場，就會有這項規定。

除了增加供給，標檢局也規劃推出「綠市集」，進一步建立開發商、售電業者與中小企業間的買綠電撮合機制。官員說，建立便利的交易機制是主要著眼點。同樣地，在2025年的第二階段風電開發競標計畫裡，因開發商沃旭將920MW（千瓩）直接賣給21家售電業者，目前匯集了逾100MW（千瓩）可交易的綠電，最快6月初在台北、桃園、台中和高雄等標檢局分處，舉辦實體加線上的交易會，之後定期辦理。

初步發現，有開發商提交的價格，比現有台電離岸風力躉購價還高，代表業者期待在自由交易市場上，能獲得跳躍式的利潤，不過，也許經過市場洗禮後，價格會再回歸「主流」一些。

黃志文提到，有些案場開發商擔心，來到綠市集，售電業者會搶走他們的生意，但他認為，這反而提供開發商另一個思考角度：過去在躉購制度下，綠電可穩定賣給台電，未來在自由市場交易時，則要面臨衆多中小企業的買方，屆時就會有合約管理、談判、繳規費等問題。

「這些都會激勵業者去想，是否要設立專人管理或新設部門負責？還是確立獲利空間後，委由售電業者處理？」黃志文強調，成立「綠市集」最大目的是，希

第三型再生能源電廠只能自發自用，轉為第一型手續繁瑣…

# 三轉一限制 牽動釋綠電

【記者劉秀珍／台北報導】躉

購制度之外，另一個阻擋綠電進入市場的障礙，還有開發案場「三轉一」的限制。

曾為售電業者瓦特先生創辦人之一的楊青晏說，原來根據電業法規定，第三型再生能源電廠只能自發自用，或躉售給台電，但隨著綠電需求旺盛，經濟部同意讓更多第三型電廠轉型為可以參與綠電轉供市場的第一型電廠，關係，即所謂的「回娘家條款」。

儘管能源局的設計，對開發商很通融，但是提供開發案場融資的金融機構還是會擔心，「經常要求準備解除與台電躉購合約的開發商，先還完貸款再說。」綠電應用協會秘書長許博涵無奈表示，這些金融

機構可能只認台電和台積電吧！

類似情況，能源局時有耳聞。

能源局副局長李君禮說：

「我們可以去向金融機構說明，也歡

迎金融機構來找我們溝通，讓他

們放心。」

有業者說，金融業多提供與台電簽有躉購合約的大型開發案場，較優惠利率，由此也讓打算離開躉購的開發商心有疑慮，影響綠電的供應。

由此，綠色和平基金會發言人

鄭楚忻表示，綠色和平正準備倡

議，推動金融機構對再生能源業

者一個公平對待的友善環境，支

援台灣綠電發展。

「在這種情況下，通常一通電話或一封電郵就可辦理完成，但依照現行程序，最快要一個月才能通過，實在緩不濟急。」

他建議，未來應往更有彈性的交易機制發展，才會有利零售市場茁壯。