

生物质颗粒炉与太阳能电池板：完美匹配？



生物质颗粒炉是减少家庭碳足迹最便宜的方法之一。作为太阳能电池板的完美补充，它们可以作为家庭日常使用设备的一部分。但各洲需要开始推广这种模式，因为他们目前大多只使用太阳能电池板。

太阳能电池板是数百万美国家庭的未来之路。但它们的尺寸并不足以承载该国大部分房屋的供暖负荷。一个颗粒炉可以容易地为数百万美国家庭提供50%至90%的供热需求，并且价格只需3000至5000美元。

所有拥有太阳能激励预算的州都应该包括对生物质颗粒炉的激励措施。许多对太阳能发电最高的奖励也非常适合颗粒炉。向各州提出的最佳论据之一：不仅仅是粒料是可以减少化石燃料使用的经济实惠的方式，而且它们还可以减少对污染木材炉的需求。如果各州在过去几十年中更积极地引导人们使用颗粒炉，那么只有较少的家庭会安装旧的二手木炉，以避免后期通过昂贵的换炉方案将其拆除。

当绿色热力联盟在马里兰州推出一项有利于颗粒炉的退税计划时，我们提供的数据显示，该州正在向最富有的家庭提供税收，以此来推广太阳能电池板，同时忽略了中等收入家庭的颗粒炉市场。这是不合理地使用纳税人的钱。颗粒炉可以将已安装太阳能电池板的家庭的化石燃料使用量减少三分之一左右。

我在马里兰州的2000平方英尺的房子里用柴炉取暖多年。即使是使用干燥的木材加上一个非常细心的操作员，我也感到很沮丧，他们经常产生太多的烟。今年，我转向了颗粒炉。现在，我只需在早上按下按钮，炉子就可以整天干净地运行。每隔一天我加入一袋颗粒。每周一次，我从灰盒中倒出几杯超细灰。当我离开时，我的妻子或儿子也可以很容易的操作炉子。木材炉灶适合人口较少的地区，并且总是会有强烈的追随感，但颗粒炉应该具有激励作用，并且可以引入数百万新的节能消费者。

解决方案是推动可再生能源成为媒介。当家庭安装太阳能电池板时，鼓励房主同时添加颗粒炉，一并投资。

目前的根本问题是太阳能光伏产品的品牌知名度很高，并且拥有强大的倡导团体。他们需要它，是理所当然的。但我们的炉子也应该在市场上得到一席之地。

激励计划总是将炉具行业排除在外的一个关键因素是，各州不愿意为每种型号的设备提供回扣。激励机制是最干净和高效的，只有到业界能够接受这一点，否则将难以建立凝聚力和连贯性的而成为洲退税计划的一部分。



外表美观的现代化颗粒炉

在我们的社区推广颗粒炉存在六个障碍，有些障碍是自我强加的。所有这些都可以通过战略伙伴关系和消息传递来克服：

- 1.就本质而言，代表颗粒炉的行业协会包括所有成员，并且不会将颗粒炉推到木柴炉之上，甚至不会推到燃气灶之上。
- 2.美国环保局对空气质量进行监管，并且更加认同清洁的认证而不是脏污的认证。
- 3.两个颗粒协会BTEC和PFI主要代表燃料生产商，而不是炉子制造商。他们有更广泛的目标，并且通常不会将颗粒的使用从一端推向另一端。
- 4.一些州和地区团体主要关心当地产的颗粒使用，这意味着他们只关注对当地住宅、商业和机构的批量交付。袋装颗粒可能来自加拿大或更远的国家，因此对当地颗粒行业构成威胁。
- 5.推动颗粒炉的计划大多是需要家庭将以前旧的、未认证的木材炉进行更换。当国家应该为任何家庭提供奖励来添加颗粒炉时，这就限制了市场。
- 6.推动颗粒加热器激励的行动集中在颗粒锅炉上，导致东北部大多数州对锅炉进行补贴的努力取得了成功。这些都是我们百分之百支持的重要计划，但其中也可以包括炉灶。

这些是我们看到的一部分障碍，但远非难以逾越。第一步是收集我们社区的关键利益相关者，并针对一个或两个洲。我们需要很好的材料，并且需要通过多年的努力与主要参与者会面。

低油价和暖冬是颗粒炉行业快速增长的最大障碍。国家的支持可能只能走那么远，但它带来了其他好处。如果颗粒炉在下一个十年中仍未被广泛接受为可再生能源未来的关键部分，那么它们可能无限期地被降级为一名普通玩家。我们已经没有多少时间可以浪费了。

作者：约翰阿克利 绿色联盟主席
jackerly@forgreenheat.org

（原文来自：生物质杂志）

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/121923.html>