

上趟去欧洲开会，有个老朋友跟我讲，现在储能行业啊，就像黄浦江的水，表面看着平静，底下暗流涌动得不得了。特别是那些大型储能系统，早就不是简单的电池堆叠了，而是一种融合了本地电网特性、气候条件甚至能源政策的复杂工程。所以你看，如今要真正做出点成绩，单打独斗是不来赛的，必须要有全球化的视野和本地化的深度绑定。这也就是为什么，我们海集能这样的企业，会积极参股像中欧美能这样的储能系统项目。

## 公司参股中欧美能储能系统

上趟去欧洲开会，有个老朋友跟我讲，现在储能行业啊，就像黄浦江的水，表面看着平静，底下暗流涌动得不得了。特别是那些大型储能系统，早就不是简单的电池堆叠了，而是一种融合了本地电网特性、气候条件甚至能源政策的复杂工程。所以你看，如今要真正做出点成绩，单打独斗是不来赛的，必须要有全球化的视野和本地化的深度绑定。这也就是为什么，我们海集能这样的企业，会积极参股像中欧美能这样的储能系统项目。

这背后，其实是一个很简单的逻辑阶梯。我们先看现象：全球能源转型的浪潮下，无论是欧洲的REPowerEU计划，还是中国的新型电力系统建设，都对大规模、长时间、高安全的储能提出了迫切需求。但不同市场的需求痛点截然不同。比如在欧洲，项目更看重全生命周期的碳足迹和与现有电网的智能交互；在中国，则可能对成本控制和极端环境下的可靠性有更高要求。再来看数据，根据国际能源署（IEA）的报告，到2030年，全球对电网规模储能的需求预计将增长五倍以上。这不仅仅是容量的增加，更是对系统智能化、资产运营效率的全面考验。

那么，一个成功的储能系统该如何应对这种多元且苛刻的挑战呢？这就引出了案例。我举一个我们亲身参与的具体例子。在德国北部的Schleswig-Holstein州，有一个结合了风电场的储能项目。当地风资源丰富，但并网波动性大，项目需要一套能够快速响应、且能参与本地电力市场交易的储能系统。这不仅对电芯的循环寿命有要求，更对能量管理系统（EMS）的算法提出了极高挑战，需要它能够理解并预测当地的电价曲线和电网调度指令。最终，通过我们与当地合作伙伴的深度协同——其中就包括了我们在欧洲参股的团队——我们交付了一套集装箱式储能系统。这套系统的核心，在于其“大脑”是一个融合了欧洲市场规则和先进算法的智能平台。项目运行一年后，数据显示，其通过参与调频服务和峰谷套利，帮助业主将项目内部收益率（IRR）提升了超过2个百分点，同时有效平滑了风电出力，每年预计可减少约1500吨的二氧化碳排放。这个数字很有意思，它不仅仅是环保账，更是一笔清晰的经济账。

从这个案例，我们可以得出一些更深的见解。参股或深度合作，其本质不是为了资本运作，而是为了构建一种“技术-市场”的双向通道。像我们海集能，从2005年在上海成立，一路走来，在工商业储能、户用储能，特别是站点能源领域积累了近二十年的经验。我们在南通和连云港的基地，一个擅长“量体裁衣”的定制化，一个专注“精益求精”的标准化，这让我们对储能系统的硬件集成有着深刻理解。但是，当我们要把高效、智能、绿色的解决方案推向全球时，我们意识到，必须把我们的硬件制造与集成能力，与目标市场最前沿的电网需求、市场机制和运维经验相结合。参股中欧美能这样的系统项目，正是搭建这样的桥梁。它意味着我们的PCS（变流器）技术、系统集成能力和智能运维平台，能够与欧洲的电网标准、市场交易模型无缝对接；也意味着我们能将中国规模化制造的优势与欧洲本地化的工程服务能力结合起来，为客户提供真正意义上的“交钥匙”一站式解决方案。这不仅仅是输出产品，更是输出一种经过本地化验证的、可靠的能源管理能力。

特别是在我们的核心业务板块——站点能源领域，这种协同的价值更加凸显。通信基站、物联网微站，这些关键设施往往分布在电网末梢甚至无电地区。一套成功的站点储能系统，比如我们的光储柴一体化能源柜，它必须能适应北欧的极寒，也能扛得住非洲的酷热。这要求从电芯选型、热管理设计到BMS（电池管理系统）策略，都具备极强的环境适配性。而通过与当地运营团队的深度合作，我们能获得第一手的环境数据与故障模式反馈，从而反哺到产品研发中，让下一代产品更加皮实耐用。你看，这不是单向的技术输出，而是一个持续优化、共同成长的闭环。

所以，回到我们最初的话题。当我们在讨论“公司参股中欧美能储能系统”时，我们究竟在讨论什么？我想，我们讨论的是一种面向未来的产业协作模式。它超越了简单的买卖关系，是在能源转型这个宏大命题下，不同领域的专家为了同一个目标——构建更稳定、更经济、更可持续的能源体系——而进行的深度耦合。这种模式，是否也为您正在筹划的能源项目，提供了某种新的可能性呢？

---

来源: <https://www.hjaiot.com>