

如果你恰好漫步在张江高科技园区，或者途经某个大型物流中心，你可能会注意到一些不起眼的金属柜体，安静地伫立在角落。这些设备，正悄然改变着我们获取和使用能量的方式。今天，我想和你聊聊一个有趣的现象：储能电池，这个曾经只与电动汽车紧密相连的名词，如今正被越来越多看似“传统”的公司请进门，成为他们运营版图里不可或缺的一环。

## 哪些公司采购储能电池产品

如果你恰好漫步在张江高科技园区，或者途经某个大型物流中心，你可能会注意到一些不起眼的金属柜体，安静地伫立在角落。这些设备，正悄然改变着我们获取和使用能量的方式。今天，我想和你聊聊一个有趣的现象：储能电池，这个曾经只与电动汽车紧密相连的名词，如今正被越来越多看似“传统”的公司请进门，成为他们运营版图里不可或缺的一环。

## 现象：能源消费侧的静默革命

让我们先从一个现象入手。过去，企业采购的能源设备清单上，变压器、柴油发电机往往是主角。但近几年，这份清单的末尾，悄然增加了“储能系统”这一项。这并非偶然的潮流跟风，而是一场基于经济性和可靠性的静默革命。你瞧，商业逻辑总是很实在的——当一项技术能直接帮公司省钱、或者规避风险时，它的普及速度会超乎想象。储能电池，恰恰同时满足了这两点。

想想看，一家大型制造企业，它的电费账单里有一项叫“容量电费”，简单讲，就是为用电最高峰那15分钟或半小时的功率支付一个月的固定费用。这有点像为了一次盛大的派对，而租用了一个月的宴会厅，多少有点不划算，对伐？如果有一套聪明的储能系统，在用电高峰时放电，把整体的功率峰值“削”下去，每个月省下的电费，可能就是一笔可观的纯利润。这就是我们常说的“削峰填谷”，它让电费从单纯的成本，变成了可以优化的对象。

## 数据背后的驱动力

那么，驱动这场革命的数据是什么？根据行业分析，除了显而易见的电费套利，企业采购储能的核心驱动力正变得多元化。我习惯用一张表格来梳理这些动机，这样更清晰：

### 采购驱动力

典型行业

核心诉求

### 电力成本优化

制造业、数据中心、商业楼宇

降低两部制电费中的容量电费，利用峰谷价差获利。

### 供电可靠性保障

半导体工厂、精密医疗、通信基站

作为UPS的扩容或替代，提供毫秒级不间断电源，防止生产中断和数据丢失。

## 用能绿色化与ESG

科技公司、消费品品牌、国际物流

提升绿电（如光伏）的自发自用比例，满足企业社会责任报告和供应链碳足迹要求。

## 参与电力辅助服务

发电集团、大型能源用户

通过聚合商，将储能资源“打包”参与电网调频，获得额外收益。

你看，从最直接的省钱，到保障生产安全，再到塑造品牌形象，甚至成为新的资产收益工具，储能电池的角色已经远远超出了一个“备用电源”的范畴。它正在成为企业能源资产中的“多功能瑞士军刀”。

## 案例：当通信基站拥抱“光储一体”

理论总是略显枯燥，我们来看一个具体的场景。以我们海集能深度参与的站点能源领域为例。通信基站，这个支撑起我们数字生活的毛细血管，其供电稳定性至关重要。在电网稳定的城市，这或许不是问题，但在广袤的乡村、海岛、高速公路沿线，情况就大不相同了。

我们曾为东南亚某国的大型通信运营商部署了一套“光储柴一体化”解决方案。那里的许多基站地处偏远，电网脆弱（我们称之为“弱网”），或者干脆没有电网（“无电”）。传统方案是配备一台柴油发电机和一组铅酸电池。但柴油的运输成本高、噪音大、维护频繁，且不符合绿色发展的趋势。我们的方案，用光伏板捕获阳光，用高性能的锂电储能系统（比如我们的站点电池柜）储存能量，柴油发电机仅作为极端天气下的最终备份。

数据结果：该项目部署后，单个基站的柴油消耗量降低了超过70%，运维巡检次数减少了一半。对于拥有成千上万个此类基站的运营商而言，这意味着运营成本的巨幅下降和碳排量的显著减少。

技术内核：这套系统的核心，在于一个高度集成和智能化的“大脑”。它需要实时监测光伏发电量、电池电量、负载需求以及电网状态，并在微秒内做出最优的调度决策：优先使用光伏，其次用电池，最后才启动柴油机。海集能在南通基地的定制化产线，正是为了应对此类复杂、非标的环境需求而设，从电芯选型到柜体防风防腐蚀设计，都需要量身定制。

这个案例清晰地表明，采购储能产品的公司，像这家通信运营商，他们购买的不仅仅是一堆电池，更是一整套包含硬件、软件、算法和持续服务的能源可靠性解决方案。他们的目标非常明确：在严苛环境下，以更经济、更清洁的方式，保障网络永不中断。

## 见解：从“产品采购”到“价值伙伴”

基于这些现象和数据，我想分享一个更深入的见解：领先的企业在采购储能产品时，思维模式正在发生根本性转变。他们不再仅仅寻找一个供应商（vendor），而是在寻找一个“价值伙伴”（value partner）。为什么这么说？因为储能系统的生命周期长达十年甚至更久。这期间，电池会衰减，软件需要升级，电网政策可能变化，企业的用电模式也可能调整。一个优秀的价值伙伴，需要具备几种能力：首先是全产业链的技术穿透力，从电芯的本质特性到PCS（变流器）的并网算法都了然于胸，这样才能设计出安全、

高效的系统。海集能依托连云港基地的规模化制造和南通基地的柔性定制，构建了这种从核心部件到系统集成的垂直能力。

其次是全生命周期的服务能力。系统交付，只是合作的开始。通过云平台进行智能运维，提前预警潜在故障，远程进行软件优化，定期提供资产健康报告，这些服务能确保储能系统在十年后依然能创造预期价值。最后，也是最重要的一点，是本土化与全球化的平衡。储能没有放之四海而皆准的模板，北美、欧洲、非洲、东南亚，各地的电网标准、气候条件、电价政策千差万别。一个好的伙伴，既要有全球项目的经验视野，又要有深入当地市场的适配和创新能力。

所以，当你再问“哪些公司采购储能电池产品”时，答案的边界正在飞速扩大。它可能是想降低成本的工厂，追求100%绿电的科技巨头，保障关键设施稳定的电信公司，或是构建离网微电网的岛屿开发商。他们的共同点在于，都意识到能源管理是未来竞争力的核心之一，而储能，是实现高效、智能、绿色能源管理的物理基石。

### 开放性的未来

随着电力市场的改革和碳交易体系的完善，企业储能的价值出口只会越来越多。想象一下，未来企业的储能系统或许可以在午间光伏大发时充电，傍晚用电高峰时向园区售电，深夜为电动卡车车队补能，同时还能电网提供调频服务——它成为一个活跃的、多向的能源节点。那么，对于正在阅读这篇文章、可能正在考虑能源战略的你来说，你认为你的企业资产中，哪一部分的“电力负荷”最有可能率先与储能结合，创造出意想不到的新价值呢？

来源: <https://www.hjaiot.com>