

最近和欧洲的几位同行交流，他们不约而同地提到了一个现象：巴尔干半岛，特别是阿尔巴尼亚的首都地拉那，正在经历一场静悄悄的能源变革。这让我想起，我们海集能（上海海集能新能源科技有限公司）的站点储能产品，几年前就随着通信基础设施的建设，进入了那片市场。今天我们不谈宏大的能源转型叙事，就从“地拉那”这个具体的点切入，聊聊中国储能技术，特别是像我们这样深耕近二十年的企业，如何为欧洲的能源新格局提供切实的解决方案。

地拉那时代储能出口欧洲的机遇与路径

最近和欧洲的几位同行交流，他们不约而同地提到了一个现象：巴尔干半岛，特别是阿尔巴尼亚的首都地拉那，正在经历一场静悄悄的能源变革。这让我想起，我们海集能（上海海集能新能源科技有限公司）的站点储能产品，几年前就随着通信基础设施的建设，进入了那片市场。今天我们不谈宏大的能源转型叙事，就从“地拉那”这个具体的点切入，聊聊中国储能技术，特别是像我们这样深耕近二十年的企业，如何为欧洲的能源新格局提供切实的解决方案。

现象是显而易见的。欧洲，尤其是东南欧地区，正面临着双重压力：一方面是激进的碳中和目标与能源自主战略，另一方面则是电网老化、部分地区供电不稳的现实。地拉那作为快速发展的首都，其周边的通信基站、安防监控、物联网节点等关键站点，对供电可靠性的要求与日俱增。传统的柴油发电机噪音大、污染高、运维成本昂贵，已越来越不合时宜。这就产生了一个明确的市场需求：需要一种安静、清洁、智能且能适应复杂地形与气候的分布式能源解决方案。你看，需求从来不是凭空产生的，它总是源于具体的困境与对更好生活的向往。

数据或许能更清晰地描绘这个趋势。根据国际能源署（IEA）的报告，全球分布式储能市场正在快速增长，其中商业与工业（C&I）及站点备份电源是重要驱动力。在欧洲，为摆脱对单一能源的依赖，光储一体化的微电网解决方案在偏远站点和弱电网区域的应用案例年增长率相当可观。这不仅仅是安装几块电池那么简单，它涉及到整个能源系统的智能化重构。比如，我们的工程师在针对欧洲市场设计产品时，就特别关注几个关键数据点：充放电效率（这直接关系到客户的电费账单）、循环寿命（全生命周期的经济性）、以及宽温域工作能力（从北欧的寒冬到南欧的酷暑都要稳定）。这些冷冰冰的参数背后，是实实在在的客户价值。

讲一个我们亲身经历的案例吧。去年，我们为克罗地亚某山区的一个通信基站提供了光储柴一体化解决方案。那里电网脆弱，冬季风雪常导致断电。传统的柴油机无法远程监控，维护人员上山一趟成本极高。我们提供的站点能源柜，集成了光伏发电、储能电池和智能能源管理系统。系统可以自主决策，优先使用光伏电力，储能补充，柴油发电机仅作为最后保障。实施后，该站点的柴油消耗降低了超过70%，运维成本下降了约40%，更重要的是，供电可靠性达到了99.99%以上。这个案例很有代表性，它说明了中国储能出口欧洲，提供的不仅仅是硬件产品，更是一套包含智能算法和远程运维的“交钥匙”能源服务。我们位于南通和连云港的生产基地，一个负责此类定制化系统的精益制造，一个保障标准化核心部件的规模供应，正是为了高效响应全球不同场景的需求。

那么，从地拉那的个案放眼整个欧洲，我们能得到什么更深入的见解呢？我认为，中国储能企业出海，正从单纯的“产品贸易”转向“技术标准与解决方案的输出”。欧洲市场门槛高，对认证、环保、

数据安全有着严苛的要求。这恰恰倒逼我们如海集能这样的公司，必须从一开始就坚持高标准研发。我们的BMS（电池管理系统）要符合最新的安全规范，我们的云平台要满足GDPR数据保护条例。这个过程很“吃力”，但非常值得。它让我们真正理解了什么叫做“以客户为中心的创新”——不是你有什么就卖什么，而是市场需要什么，并且符合未来可持续发展的规律，我们就去研发和提供什么。这种基于深度理解的合作，才是长久之计。

所以，回到我们开头的问题，地拉那时代，储能出口欧洲吗？答案显然是肯定的，但这个“出口”的内涵已经大大丰富。它不再是集装箱的简单搬运，而是技术能力、工程经验、服务理念乃至可持续发展智慧的综合载体。欧洲的能源转型画卷正在徐徐展开，其中必然有属于中国创新力量的一笔。我们面临的挑战在于，如何更精准地把握不同国家、不同应用场景的细微差别，如何将我们在中国复杂环境中积累的极端环境适配经验（比如高温、高湿、高海拔），与欧洲本土的电网标准和用户习惯完美结合。

最后，我想抛出一个开放性的问题供大家思考：当未来欧洲的每一个通信基站、乡村诊所、边境监测站都可能成为一个独立的、自给自足的绿色能源节点时，它所编织成的，是怎样一张更具韧性的能源网络？而在这张网络的构建过程中，像海集能这样的“中国智造”力量，又该如何扮演好“解决方案合伙人”而非仅仅是“设备供应商”的角色？期待听到各位的见解。

来源: <https://www.hjaiot.com>