

最近，我的几位欧洲同行不约而同地转发了一段视频给我，内容是关于欧洲市场对中国储能项目的关注与审视。这让我想起，在全球化与本土化交织的能源转型浪潮中，技术本身或许并无国界，但其落地生根的方式，却总与当地的市场规则、文化认知紧密相连。这并非一个孤立的现象，而是一个值得深入探讨的产业议题。

一则关于欧洲调查中国储能项目的视频引发的思考

最近，我的几位欧洲同行不约而同地转发了一段视频给我，内容是关于欧洲市场对中国储能项目的关注与审视。这让我想起，在全球化与本土化交织的能源转型浪潮中，技术本身或许并无国界，但其落地生根的方式，却总与当地的市场规则、文化认知紧密相连。这并非一个孤立的现象，而是一个值得深入探讨的产业议题。

从现象上看，这种关注度上升，本质上反映了欧洲市场对储能产品需求的高速增长，以及对供应链可靠性和技术标准合规性的高度敏感。根据欧洲储能协会（EASE）的数据，仅2023年，欧盟新增的电池储能系统装机容量就实现了显著跃升，其中户用与工商业储能是主要驱动力。市场在膨胀，竞争在加剧，自然会对主要供应商——包括来自中国的企业——进行更细致的“体检”。这并非坏事，恰恰说明市场走向成熟，从单纯的价格比较，转向对产品全生命周期质量、安全、可持续性以及本地化服务能力的综合考量。

说到这里，我不得不提一下我们海集能（HighJoule）的实践。我们自2005年在上海成立以来，就专注于新能源储能，近二十年的技术沉淀让我们深刻理解，要在全球市场，尤其是像欧洲这样标准严苛的市场立足，必须做到“全球化视野，本地化深耕”。我们的产品线覆盖了从电芯到PCS，再到系统集成与智能运维的全链条，但更重要的是，我们理解不同电网条件、气候环境乃至运维习惯的差异。比如，我们的标准化生产基地在连云港，能快速响应大规模订单；而南通基地则专注于为特定场景，如北欧的严寒或南欧的高温，提供定制化储能系统的设计与生产。这种“标准化与定制化并行”的体系，正是为了确保我们的解决方案，无论是用于工商业削峰填谷、家庭能源管理，还是为关键站点提供稳定电力，都能真正适配当地需求，而不仅仅是硬件出口。

具体到案例层面，我想分享一个我们为欧洲某国电信运营商部署站点能源解决方案的经历。该项目要求为数百个地处偏远、电网薄弱甚至无电网的通信基站提供7x24小时不间断供电。挑战不仅在于极端天气，更在于需要极高的系统可靠性和极低的运维成本。我们提供的“光储柴一体化”绿色能源方案，通过高度集成的光伏微站能源柜和智能电池柜，实现了能源的智能调度与管理。系统能够根据日照强度、负载情况和柴油储备，自动选择最优供电模式，最大化利用光伏，减少柴油发电机运行时间和碳排放。项目实施后，客户站点的供电可靠性提升至99.9%以上，能源成本降低了约40%，并且减少了运维人员前往偏远站点的频次。这个案例的成功，关键不在于我们使用了多么前沿的技术，而在于我们如何将成熟的技术进行深度集成和智能化改造，以解决客户最核心的痛点——供电可靠性与全生命周期成本。这或许能为我们理解那段“调查视频”提供一个注脚：真正的市场接纳，建立在切实解决实际问题的能力之上。

那么，回到最初的观察，我们能从中获得什么更深层的见解呢？我认为，这揭示了一个从“产品输出”到“价值共建”的必然趋势。未来的全球储能竞争，将不仅仅是电芯能量密度或系统价格的比拼，

更是对能源场景的理解深度、对本地规范标准的适应速度、以及对可持续运营承诺的可信度的综合较量。中国企业，包括像海集能这样的实践者，需要更多地展示我们在系统安全设计、环境适应性测试、数据隐私保护以及与本地合作伙伴共同创新方面的努力和成果。我们需要讲述的，不仅是产品的参数，更是它们如何无缝融入当地的能源网络，如何提升社区的电能质量，又如何为运营者创造长期稳定的收益。

最后，我想抛出一个开放性的问题供大家探讨：在全球能源转型这幅宏大的画卷中，评判一个储能解决方案是否“优秀”的终极标准，究竟应该是它出厂时的技术指标清单，还是它在实际场景中运行十年后，为用户累积创造的价值与避免的风险？期待听到各位的见解。

来源: <https://hjajiot.com>