

最近，我注意到一个很有意思的现象。许多朋友在讨论家庭储能或者工商业储能方案时，常常会提到“派能科技”这个名字，随之而来的一个典型问题便是：“派能科技是储能设备制造商吗？”这个问题本身，就像一把钥匙，开启了我们对于储能行业生态更深入的思考。依晓得伐，在新能源这个快速演进的领域里，“制造商”这个标签背后，其实涵盖了从电芯生产、电池管理系统（BMS）研发、功率转换系统（PCS）设计到最终系统集成与运维的漫长价值链。一家公司可能专注于其中一环，也可能是提供“交钥匙”解决方案的整合者。

## 派能科技是储能设备制造商吗

最近，我注意到一个很有意思的现象。许多朋友在讨论家庭储能或者工商业储能方案时，常常会提到“派能科技”这个名字，随之而来的一个典型问题便是：“派能科技是储能设备制造商吗？”这个问题本身，就像一把钥匙，开启了我们对于储能行业生态更深入的思考。依晓得伐，在新能源这个快速演进的领域里，“制造商”这个标签背后，其实涵盖了从电芯生产、电池管理系统（BMS）研发、功率转换系统（PCS）设计到最终系统集成与运维的漫长价值链。一家公司可能专注于其中一环，也可能是提供“交钥匙”解决方案的整合者。

### 现象：储能市场的角色迷雾

让我们先厘清一个概念。当人们询问某家公司是否是“储能设备制造商”时，他们潜意识里想了解的，往往是这家企业能否提供从硬件到软件、从产品到服务的完整解决方案。储能，绝非仅仅是电池的简单堆砌。它是一个复杂的系统，需要将电芯、BMS、PCS、温控系统以及能量管理系统（EMS）高度协同，并确保其在各种电网条件和极端气候下安全、稳定、高效地运行。因此，纯粹的设备制造，与提供包含智能运维、能源管理在内的整体解决方案，存在着本质的区别。后者对技术集成能力、场景理解深度和持续服务能力提出了更高的要求。

### 数据与价值链的深度

根据行业分析，一个完整的储能系统价值构成中，电芯成本约占60%，而BMS、PCS、系统集成及软件价值则占据了剩余的40%，并且后者的附加值比例在智能化时代正持续提升。这意味着，如果一家公司仅停留在设备组装层面，其技术护城河和客户粘性将是有限的。真正的行业领导者，往往深耕于核心技术研发与场景化应用创新。例如，在站点能源这一特殊领域，产品需要应对的可能是沙漠的高温、高原的低温，或是海岛的高盐雾环境，这对设备的环境适应性、系统可靠性和远程智能管理提出了极致挑战。简单的制造，无法应对这些复杂需求。

### 案例：从通信基站看一体化方案的价值

为了更具体地说明，我想分享一个我们海集能在实际项目中遇到的场景。在非洲某地的偏远通信基站，电网极其不稳定，甚至经常断电。传统的柴油发电机不仅运营成本高昂，噪音和排放也成问题。我们的任务是为其提供一套持续、稳定、经济的供电方案。

我们并没有简单地提供一组电池柜。相反，我们交付的是一套光储柴一体化

来源: <https://hjaiot.com>