

# 海外储能项目的成功，源于一家储能公司超越商业的使命

最近和几位在欧洲做项目的同行聊天，大家有个共识：现在出海做储能，光讲产品参数、讲成本控制，已经不够了。项目方，尤其是那些在偏远地区建设关键站点的运营商，他们问的第一个问题往往是：“除了这套设备，你们还能带来什么？你们的‘为什么’是什么？”你看，这已经触及了一个公司的核心——使命。这让我想起我们海集能近二十年来的旅程，它从来不只是关于电池和逆变器，而是一场关于如何让能源更公平、更可靠抵达每个角落的探索。

## 海外储能项目的成功，源于一家储能公司超越商业的使命

最近和几位在欧洲做项目的同行聊天，大家有个共识：现在出海做储能，光讲产品参数、讲成本控制，已经不够了。项目方，尤其是那些在偏远地区建设关键站点的运营商，他们问的第一个问题往往是：“除了这套设备，你们还能带来什么？你们的‘为什么’是什么？”你看，这已经触及了一个公司的核心——使命。这让我想起我们海集能近二十年来的旅程，它从来不只是关于电池和逆变器，而是一场关于如何让能源更公平、更可靠抵达每个角落的探索。

让我们先看看一个普遍现象。根据国际能源署（IEA）的报告，全球仍有近7.6亿人用不上电，其中大部分生活在撒哈拉以南非洲和南亚的偏远地区。即便在有电网覆盖的区域，供电的脆弱性和高昂的柴油发电成本，也严重制约着通信网络、安防监控等关键基础设施的扩展。这不仅仅是“缺电”的问题，更是数字时代一道深刻的“能源鸿沟”。传统的解决方案往往是零散和临时性的，缺乏系统性的可靠保障。这种现象背后，是一个巨大的、未被满足的确定性供电需求。

那么，数据告诉我们什么？一个典型的无市电通信基站，依靠柴油发电机，其能源成本可能高达每度电0.8美元以上，且运维复杂，碳排放惊人。而一套设计良好的光储柴一体化系统，可以将清洁能源渗透率提升至70%以上，将综合能源成本降低超过40%。这不仅仅是经济账，更是可靠性账：储能系统的毫秒级响应，可以确保站点在柴油机启动或光伏波动期间不间断运行，将供电可用性从也许的95%提升到99.9%以上。这个百分点的提升，对于紧急通信、边境安防或物联网数据回传而言，意味着质的飞跃。

我想分享一个我们亲身参与的案例。在东南亚某群岛国家，一家电信运营商需要为分散在各岛屿上的数百个通信站点提供电力。这些站点面临盐雾腐蚀、高温高湿，以及极其不稳定的柴油供应。海集能为其定制了集装箱式光储柴一体化微电网解决方案。每个站点都集成了高效光伏板、我们自主研发的、针对热带气候深度优化的储能电池柜，以及智能能量管理系统。

结果是，在首批部署的50个站点中，平均柴油消耗量降低了65%，站点运维巡检次数减少了60%。更重要的是，网络中断投诉率下降了近90%。这个案例的核心，不在于我们提供了某个“明星产品”，而在于我们践行了“为极端环境提供确定性能源”这一使命。从上海总部的研发中心，到南通基地的定制化产线，再到连云港的规模化制造，我们的全产业链布局，就是为了确保从电芯到系统集成的每一个环节，都能为这样的使命服务，交付真正意义上的“交钥匙”工程。

所以，我的见解是，一家储能公司的真正竞争力，尤其是在海外复杂项目中，正越来越从其“技术栈”转向其“使命栈”。技术是工具，是达成目标的方法；而使命是北极星，它决定了你为何选择这些工具，以及你愿意为解决一个多么棘手的问题而持续投入。海集能将自己定位为“数字能源解决方案服

务商”，其内核正是通过智能化的储能手段，去弥合能源可及性与可靠性之间的鸿沟。无论是工商业储能、户用储能，还是我们深耕的站点能源板块——为通信基站、物联网微站、安防监控点提供绿色能源——我们所有的努力，都指向一个更宏观的目标：推动能源转型，让可持续的能源管理成为全球用户，尤其是那些在电网末梢的用户，触手可及的日常现实。

这近二十年的技术沉淀，与其说是积累了多少专利，不如说是我们更深刻地理解了全球不同角落的电网条件、气候环境以及当地运营者的真实焦虑。标准化与定制化并行的生产体系，不是为了追求生产的灵活性，而是为了确保我们的“使命”能够适配于从北欧雪原到赤道雨林的不同场景。当你的产品在蒙古的严寒中稳定运行，又在中东的酷暑下保持高效时，你交付的已不止是一套设备，而是一份关于可靠性的承诺。

因此，当我们谈论“海外储能项目”时，我们究竟在谈论什么？是集装箱里的电池模组，还是合同上的千瓦时数字？或许，我们更应关注的是，这个项目是否承载了一家公司的长期使命，是否真正理解了远方那片土地上的“黑暗”与“脆弱”，并决心用技术与智慧，为其带去持久的光明与稳定。这是所有志在四海的储能参与者，都需要回答的问题。

那么，对于你所在的市场，你认为当前最紧迫的、需要储能技术去弥合的“能源鸿沟”具体是什么？是成本，是可靠性，还是并网规则背后的复杂性？

---

来源: <https://hjaiot.com>