

朋友们，如果你们最近在关注充电桩，特别是那些集成了储能功能的“聪明”桩子，可能会发现一个有趣的现象：这个市场正在变得异常热闹。过去，我们谈论充电桩，核心是“快充”和“布点”。但现在，话题已经悄然转向了“如何更稳定、更经济、甚至更绿色地充电”。这背后，一个关键角色正在崛起——储能系统。它像一个大型的“充电宝”，在电价低时存电，在用电高峰或电网不稳定时释放，从而优化整个充电过程的效率和成本。这不仅仅是技术升级，更是一种商业和能源逻辑的重构。

储能应用充电桩领域的品牌与格局

朋友们，如果你们最近在关注充电桩，特别是那些集成了储能功能的“聪明”桩子，可能会发现一个有趣的现象：这个市场正在变得异常热闹。过去，我们谈论充电桩，核心是“快充”和“布点”。但现在，话题已经悄然转向了“如何更稳定、更经济、甚至更绿色地充电”。这背后，一个关键角色正在崛起——储能系统。它像一个大型的“充电宝”，在电价低时存电，在用电高峰或电网不稳定时释放，从而优化整个充电过程的效率和成本。这不仅仅是技术升级，更是一种商业和能源逻辑的重构。

那么，当我们将目光聚焦在“储能应用充电桩”这个交叉领域时，会发现哪些品牌在积极布局呢？我们可以大致将其分为三类。第一类是传统的充电桩巨头，比如特来电、星星充电，他们依托庞大的充电网络，正在将储能模块作为提升场站盈利能力和稳定性的标配。第二类是新能源与电池领域的巨头，最典型的莫过于宁德时代，凭借其在电芯领域的绝对优势，通过“EVOGO”等组合换电方案，本质上也是在构建一个移动的储能网络。第三类，则是像我们海集能（HighJoule）这样，从储能系统集成与数字能源解决方案出发，深度切入该场景的专业玩家。我们近二十年的技术沉淀，全部围绕着“如何让能源存储与释放更高效、更智能”展开。从电芯选型、PCS（变流器）匹配到整个系统的热管理、寿命预测和智能调度，我们提供的是从核心部件到整体系统集成的“交钥匙”方案。在上海总部和江苏两大生产基地（南通定制化、连云港标准化）的支撑下，我们能够为充电桩运营商提供高度适配其场地条件、电网政策和商业模式的储能解决方案。

为什么这个趋势如此重要？让我们看一些数据。根据中国电动汽车充电基础设施促进联盟的统计，截至2023年底，我国公共充电桩保有量已超过270万台。然而，大规模快充桩的集中使用，对局部配电网造成了巨大的冲击负荷，特别是在老旧城区或用电高峰时段，增容改造成本高昂。这时，配置一个储能系统，就像为电网加了一个“缓冲器”。有案例研究表明，一个配置了合理规模储能的充电站，其峰值功率需求可以降低30%-50%，仅通过“削峰填谷”的电价差管理，就能在3-5年内收回储能系统的额外投资。这不仅仅是省钱，更是保障了充电服务在电网薄弱区域的可靠性，用户体验得到了质的提升。

说到这里，我想分享一个更具体的视角。储能对于充电桩的价值，远不止于经济性。它关乎整个能源系统的韧性。想象一个偏远高速公路服务区的充电站，或者一个基于光伏车棚的绿色充电站。在没有稳定电网支撑的情况下，传统的充电桩可能形同虚设。而“光储充”一体化方案则能完美解决这个问题。光伏板发电，储能系统存储，再稳定地供给充电桩使用。这正是海集能在站点能源领域的核心专长——为通信基站、物联网微站等无电弱网地区提供高可靠的绿色能源方案。我们将同样的技术逻辑和工程经验迁移到充电场景，为那些电网条件不佳但又有迫切充电需求的场地，提供了切实可行的解决方案。我们的产品，从核心的电池柜到智能能量管理系统，都经历了极端环境的考验，确保在严寒、酷暑或高湿度环境下都能稳定运行。

因此，当我们再问“储能应用充电桩有哪些品牌”时，答案已经超越了简单的品牌列表。它指向的是一种融合能力：将电力电子技术、电化学储能技术、物联网与智能调度算法深度融合，并深刻理解本地电网政策和商业运营模式的能力。未来的领先者，必然是那些能提供“硬件+软件+持续服务”整体价值的品牌。他们不仅卖设备，更在出售一种“能源保障”和“成本优化”的能力。这对于正在快速扩张的充电桩运营商来说，意味着什么？是继续被动承受波动的电价和电网约束，还是主动引入储能，将充电站升级为一个可调控、可盈利的微型能源节点？

这个选择，或许将决定下一个阶段市场竞争的格局。你们所在的区域，是否已经开始感受到电网容量对充电场站建设的限制？在评估一个充电场站的投资回报时，除了桩体本身，是否已将储能的潜在价值纳入考量模型？

来源: <https://www.hj-mobile.com>