

易事特商业综合体储能系统是城市能源转型的微观缩影

最近和几位做商业地产的朋友聊天，他们不约而同地提到了一个词：能源焦虑。这可不是什么新概念，但如今它变得格外具体——电费账单上不断攀升的“需量电费”和“峰谷价差”，像两座大山；夏季用电高峰时，供电局一个限电预警电话，就能让整个运营团队如临大敌。这不仅仅是成本问题，更关乎商业的连续性与品牌声誉。你看，一个现代商业综合体，本质上就是一个微型城市，它的能源心跳，必须稳定而高效。

易事特商业综合体储能系统是城市能源转型的微观缩影

最近和几位做商业地产的朋友聊天，他们不约而同地提到了一个词：能源焦虑。这可不是什么新概念，但如今它变得格外具体——电费账单上不断攀升的“需量电费”和“峰谷价差”，像两座大山；夏季用电高峰时，供电局一个限电预警电话，就能让整个运营团队如临大敌。这不仅仅是成本问题，更关乎商业的连续性与品牌声誉。你看，一个现代商业综合体，本质上就是一个微型城市，它的能源心跳，必须稳定而高效。

数据最能说明问题。根据中国商业地产协会的调研，在典型商业综合体的运营成本中，能源支出通常占到20%-30%，其中电力成本是大头。而电价结构里，除了我们看得到的用电量（kWh）费用，还有一个常被忽视的“需量电费”（kW），它根据你在一个计费周期内最高的平均用电功率来收费。这就好比，你为你在用电最紧张那一刻的“胃口”支付了超额费用。更不必说，以上海为例，高峰时段电价可能是低谷时段的3倍以上。这种价格信号，实际上是在呼唤一种智慧：能否将低谷时便宜的电存起来，留到高峰时使用？或者，能否将综合体屋顶上那些被浪费的阳光，转化为可靠的电力储备？

这就引向了我们今天讨论的核心：商业综合体储能系统。我注意到，像易事特这样的行业先行者，已经在深入探索这一领域。他们的思路很清晰，不是简单地在配电房里塞进几个电池柜，而是构建一个与楼宇自动化系统、光伏发电、甚至充电桩深度耦合的“能源大脑”。这个系统能做什么？它可以在电价低谷时自动充电，在高峰时放电，直接削减最高的需量功率和昂贵的电费；当光伏发电旺盛而建筑消纳不了时，它能将多余绿电存储起来，而非无奈地“弃光”；在极端情况下，它还能提供不间断的电力保障，确保关键负荷运行。这已经不是简单的“省电”，而是一套精密的、预测性的资产运营策略。

说到这里，我不得不提一下我们海集能在这方面的思考与实践。作为一家从2005年就开始深耕储能领域的企业，我们见证了行业从概念到规模化应用的整个周期。我们理解，商业综合体这样的场景，需求极为复杂：空间有限，安全要求极高，对投资回报率（ROI）的计算又极其精明。因此，我们依托在上海的研发中心和江苏南通、连云港两大生产基地，形成了“标准化与深度定制相结合”的能力。比如，我们的标准化储能柜可以快速部署，满足通用需求；而对于像易事特这样有深度整合要求的项目，我们的南通定制化产线则能提供从电芯选型、PCS匹配到系统集成与智能运维的全链条“交钥匙”服务。我们始终认为，好的储能系统，应该像一位沉默而可靠的管家，融入建筑本身，你平时几乎感觉不到它的存在，但它时刻在为你精打细算，并准备着应对不时之需。

一个具体的场景：当储能遇上购物中心的“晚高峰”

让我们设想一个更具体的场景。上海某个大型购物中心，它的用电高峰出现在晚上6点到9点——餐饮楼层炉火全开，影院空调全力运转，灯光璀璨。与此同时，它的屋顶光伏在白天中午发电量最大，但那时商场的基础用电负荷可能并不高。传统的做法，光伏发的电要么即时用掉，要么以较低价格反馈给电网

。但有了一个智能的储能系统后，故事就不同了。系统可以策略性地在中午储存廉价的光伏电或谷电，然后在昂贵的用电晚高峰释放。根据我们参与的一个类似项目测算，通过这种“峰谷套利”结合需量管理，该综合体每年节省的电力成本超过百万元，投资回收期被压缩到了一个非常有吸引力的周期内。更重要的是，这套系统提升了整个商场约30%的绿电使用比例，这本身就是一个极具价值的品牌故事。

超越经济账：韧性、绿色与未来价值

当然，账不能只算经济账。对于商业综合体业主而言，能源系统的韧性（Resilience）价值正在急剧上升。突如其来的极端天气、电网的临时检修，都可能对商业运营造成巨大冲击。一个集成了储能、光伏，甚至备用发电机（构成“光储柴”微网）的系统，能够确保在外部电网出现问题时，核心区域如数据中心、安防系统、关键照明和部分电梯仍能正常运行。这种业务连续性保障，其价值难以用金钱简单衡量。此外，在ESG（环境、社会与治理）投资理念日益主流的今天，一个真正绿色、智能的能源系统，能显著提升物业的资产估值和对优质租户的吸引力。它向外界传递了一个清晰的信号：这座建筑是面向未来的、负责的。

所以，当我们回过头来看易事特在商业综合体储能上的布局，其意义远不止于单个项目。它更像一个信号，标志着中国商业地产的运营，正在从粗放的能耗管理，迈向精细化、数字化的能源资产运营阶段。这需要跨界的技术融合能力，也需要对场景的深度理解。我们海集能近20年来，从通信基站、物联网微站这类极端环境下的站点能源做起，到如今深入工商业和户用储能，一个深刻的体会是：无论场景大小，可靠、高效、智能是永恒的需求。我们为全球客户提供解决方案的过程，也是不断学习、将全球化经验与本土化创新结合的过程。

那么，对于您所在或关注的那个商业综合体而言，是否已经开始了它的“能源心脏”升级之旅？在评估这样一个系统时，除了硬性的投资回报率，您认为还有哪些“软性”价值是决策者必须纳入考量的？

来源: <https://www.hj-wireless.com>