

光伏储能企业的海外收入占比正成为行业健康度的新标尺

最近和几位业内的老朋友喝咖啡，聊起一个蛮有意思的现象。大家不再只盯着出货量或装机容量看，反而更关心一个数字：海外收入占比。这个转变，依晓得伐，其实反映了行业从“制造出海”到“价值出海”的深层逻辑演变。一家企业如果能在技术要求、标准体系、市场环境迥异的海外市场站稳脚跟，其产品可靠性、技术适配性和本地化服务能力，往往经过了更严苛的考验。

光伏储能企业的海外收入占比正成为行业健康度的新标尺

最近和几位业内的老朋友喝咖啡，聊起一个蛮有意思的现象。大家不再只盯着出货量或装机容量看，反而更关心一个数字：海外收入占比。这个转变，依晓得伐，其实反映了行业从“制造出海”到“价值出海”的深层逻辑演变。一家企业如果能在技术要求、标准体系、市场环境迥异的海外市场站稳脚跟，其产品可靠性、技术适配性和本地化服务能力，往往经过了更严苛的考验。

这背后是一组不容忽视的行业数据。根据权威市场分析，全球储能市场正呈现“双核驱动”格局：中国是最大的生产基地，而欧美、亚太、非洲等海外市场则是增长最快的需求引擎。过去几年，中国储能产业链的成熟度飞速提升，但国内市场在价格与商业模式上的内卷，也促使有远见的企业将目光投向更广阔的海外天地。海外项目，尤其是对可靠性要求极高的通信、离网微电网等场景，不仅利润空间更健康，更是企业技术实力的试金石。一个高的海外收入占比，某种程度上，成了企业摆脱低水平竞争、构建全球品牌护城河的直观体现。

让我们来看一个具体的案例。在东南亚的某个群岛国家，通信基站的供电一直是个老大难问题。传统柴油发电机噪音大、运维成本高，且燃料运输在雨季极为不便。当地一家主要电信运营商决定引入“光储柴一体化”的智慧能源方案来改造站点。这个项目对供应商的要求极高：系统必须在高温高湿的海洋性气候下稳定运行超过十年；需要智能协调光伏、电池和柴油机的出力，最大化利用太阳能，将柴油消耗降低70%以上；还要能远程监控，减少人工上站维护的频率。最终中标并成功交付的，是来自中国的海集能（HighJoule）。

海集能这家公司，或许公众知名度不算最高，但在专业领域内，它可是个“长跑选手”。自2005年在上海成立以来，近二十年的时间里，它一直专注于新能源储能，特别是站点能源这一细分赛道。公司很早就确立了“全球化布局，本地化创新”的策略，在江苏南通和连云港建立了分别侧重定制化与标准化生产的基地。他们的思路很清晰：要真正服务好海外市场，就不能只是卖硬件，必须提供从核心部件（如电芯、PCS）到系统集成，再到智能运维的“交钥匙”解决方案。就像前面提到的海岛项目，海集能提供的不仅仅是一套柜子，而是一个包含智能能量管理、极端环境适配和远程运维支持的完整能源系统。这种深度集成的能力，正是他们能在欧美高端市场、东南亚复杂环境、非洲无电地区都获得认可的关键。目前，他们的产品与服务已成功落地全球数十个国家和地区，海外业务贡献了相当可观的收入份额，这无疑是对其产品全球适应性的最佳注解。

这个案例给我们什么启示呢？它说明，光伏储能企业提升海外收入占比，绝非简单的“外贸出口”。它考验的是一套综合能力体系：

技术纵深与集成能力：能否吃透从电芯到系统的全链条，实现最优匹配？

光伏储能企业的海外收入占比正成为行业健康度的新标尺

对应用场景的深度理解：能否为通信基站、安防监控、离网社区等不同场景“量体裁衣”？

跨地域的产品适应性：你的系统能否既适应北欧的严寒，又经受住赤道的酷暑与高湿？

智能与运维的软实力：能否通过数字化平台，为全球客户提供高效、低成本的远程服务？

海集能的实践，实际上勾勒出了一条路径：通过在高要求的站点能源等专业领域深耕，打磨出高度可靠、智能化的产品与解决方案，再将这些经过验证的能力复制到更广泛的工商业储能、户用储能领域，从而在全球市场建立起差异化的竞争优势。他们的海外收入，正是这种“技术溢价”和“服务价值”的兑现。

所以，当我们下次再评估一家光伏储能企业时，或许可以多问一句：它的海外收入占比如何？这些收入来自哪些市场？是依靠价格优势，还是依靠像海集能这样，凭借一体化解决方案和智能管理能力赢得的项目？答案的不同，很可能决定了这家企业未来五年甚至十年的发展格局与韧性。毕竟，在全球能源转型这场波澜壮阔的浪潮中，只有真正具备全球服务能力和技术口碑的企业，才能成为可持续的弄潮儿。

那么，对于正在规划出海或已经踏上征程的中国储能企业而言，是继续在“成本领先”的红海中厮杀，还是敢于投入研发，构建难以被替代的“场景解决方案”能力，从而在海外市场获取更健康、更持久的回报呢？这条路的选择，将决定下一个行业篇章的书写者是谁。

来源: <https://www.hjaiot.com>