

上周，一则来自昱能科技的储能项目投产公告，在行业圈子里激起了不小的水花。不少朋友，包括我的一些客户，都来问我：“依我看，这个投产动作蛮快的，是不是意味着储能市场的竞争格局要变天了？”这确实是个好问题。我们不妨先看看现象本身。

昱能科技储能投产公告最新引发的行业涟漪

上周，一则来自昱能科技的储能项目投产公告，在行业圈子里激起了不小的水花。不少朋友，包括我的一些客户，都来问我：“依我看，这个投产动作蛮快的，是不是意味着储能市场的竞争格局要变天了？”这确实是个好问题。我们不妨先看看现象本身。

从现象来看，行业新产能的集中释放，尤其是像昱能科技这样在光伏领域有深厚积累的企业加速入局储能制造，反映了一个明确的信号：市场对储能产品的需求，正在从“有没有”向“好不好、省不省、智能不智能”快速演进。根据中国能源研究会储能专委会的数据，2023年中国新型储能新增装机规模同比增速超过150%，这个市场正在以惊人的速度膨胀。但规模扩大的同时，客户的需求也变得更加精细和严苛。大家不再仅仅满足于一个能存电的“大电池”，而是需要一个能够无缝融入自身能源系统、实现最优经济调度、并且足够皮实耐用的“智能能源节点”。

这就引出了我们今天要深入探讨的核心：在产能扩张的喧嚣背后，什么样的产品才能真正经得起市场的考验？特别是在站点能源这类对可靠性有着极致要求的领域。我经常跟我的团队讲，储能系统，尤其是为通信基站、边防哨所、偏远地区监控设备供电的站点能源，它首先是一门关于“信任”的生意。客户把关键设备的供电保障托付给你，你交付的必须是一份“确定性”。

海集能，也就是我们公司，从2005年成立伊始就聚焦于新能源储能，近二十年来，我们亲眼见证并亲身参与了我国储能行业的从无到有、从弱到强。我们的总部设在上海，但思考的问题是全局性的。我们在江苏南通和连云港布局了两大生产基地，一个专注深度定制的柔性生产，另一个则追求标准化产品的规模与成本最优。这种“双轮驱动”的模式，本质上就是为了应对市场分化——既能为大型工商业项目量体裁衣，也能为站点能源这类高度标准化的场景提供稳定、可靠、即插即用的产品。

在站点能源这个核心板块，我们的理解尤为深刻。许多无电、弱网地区的通信基站，其供电挑战是综合性的：不仅要应对极端的高温、高寒、高湿环境，还要考虑油机补电的高昂成本和维护频率。因此，我们提供的从来不是孤立的电池柜，而是一套“光储柴一体化”的绿色能源解决方案。比如，我们为非洲某国的一个离网通信基站群部署的解决方案，就集成了高效光伏板、我们的智能储能柜和原有的柴油发电机。

项目指标

实施前

实施后

柴油消耗

日均40升
日均降至8升

供电可用性
约92%
稳定在99.5%以上

运维巡检频率
每周2-3次
每月1次（远程监控为主）

这张表里的数据很能说明问题。通过智能能量管理系统，我们的系统优先调度光伏电力，储能进行削峰填谷和平滑输出，柴油发电机仅作为最终后备，且能在最佳负载率下启动。这不仅大幅降低了燃油成本和碳排放，更重要的是，通过储能系统的稳压稳频功能，极大提升了基站主设备的供电质量和寿命。我们的站点电池柜采用车规级磷酸铁锂电芯和模块化设计，支持热插拔，即便在45℃的高温环境下，也能通过独立的智能风道散热系统将电芯温差控制在3℃以内，这个指标对电池的长期健康至关重要。

所以，回到最初关于产能公告的讨论。新的投产当然会加剧竞争，但这对于像海集能这样长期深耕的公司而言，更多是利好。为什么？因为市场教育的成本在降低，更多玩家入场会共同把“蛋糕”做大，而最终胜出的关键，在于你是否真正理解不同场景下的“痛点”，并具备从电芯选型、PCS（储能变流器）设计、系统集成到云端智能运维的全产业链技术把控能力。我们常说的“交钥匙”工程，钥匙本身不难造，难的是确保你交出去的这把钥匙，能长久、稳定地打开“高效、可靠、经济”的能源之门。

光伏和储能的结合，正在重塑从家庭到工厂，再到全球各个角落的站点能源格局。这是一个由技术创新和场景理解共同驱动的进程。每一次行业的新动态，无论是技术突破还是产能扩张，都在催促我们思考下一个问题：当储能设备成为像路由器一样普遍的基础设施时，我们该如何重新定义能源的可靠性与智能化边界？

来源: <https://www.hjaiot.com>