

最近在和一些海外客户交流时，我发现一个挺有意思的现象。很多人，尤其是那些正在寻找合作伙伴的代理商或项目方，常常会问一个问题：“你们是央企吗？”

或者更具体一点，“你们海集能，或者说你们代表的储能科技，是中国的央企吗？”这个问题背后，其实反映了一种普遍的认知框架——人们试图通过“是否央企”这个标签，来快速判断一家中国科技企业的实力、可靠性和背景。那么，今天我们就来聊聊这个话题，顺便也谈谈储能这个行业本身的一些逻辑。

## 海外代理储能科技是央企吗

最近在和一些海外客户交流时，我发现一个挺有意思的现象。很多人，尤其是那些正在寻找合作伙伴的代理商或项目方，常常会问一个问题：“你们是央企吗？”

或者更具体一点，“你们海集能，或者说你们代表的储能科技，是中国的央企吗？”这个问题背后，其实反映了一种普遍的认知框架——人们试图通过“是否央企”这个标签，来快速判断一家中国科技企业的实力、可靠性和背景。那么，今天我们就来聊聊这个话题，顺便也谈谈储能这个行业本身的一些逻辑。

### “央企”标签：一种认知捷径与市场现象

把企业性质作为首要考量因素，这个现象非常普遍。在海外很多市场，尤其是基础设施和能源领域，合作方往往希望找到背景雄厚、资金稳定、政策支持力度大的伙伴。他们可能认为，央企意味着国家背书、资源倾斜和极高的抗风险能力。这种想法，当然有其合理性。央企在中国经济版图中确实扮演着至关重要的角色，特别是在一些关系国计民生的基础行业。

但是，如果我们把目光聚焦到新能源储能这个高速迭代、高度市场化的技术密集型领域，情况就有些微妙了。根据中国国资委的最新名录，以实业为主的央企大约有90余家，其主业多集中在能源、电力、军工、通信、交通等传统支柱产业。而像储能系统集成、数字能源解决方案这类高度专业化、且与终端应用场景紧密结合的领域，活跃的参与者往往是那些在市场中搏杀出来、拥有核心技术与快速响应能力的科技企业。

这里就引出了一个关键点：企业的竞争力，究竟源于其“出身”，还是源于其“内功”？对于储能产品而言，用户最终需要的是在特定气候、特定电网条件下稳定、高效、安全运行的系统。这考验的是企业对电芯化学体系的理解、对电力电子转换（PCS）的掌控、对系统集成和热管理的功力，以及基于大量实际运行数据的智能运维能力。这些能力的构建，需要的是长期、专注的技术沉淀和对市场需求的敏锐洞察，这与企业所有制形式并没有直接的因果关系。

### 技术深耕：比“出身”更可靠的基石

让我们来看一个具体的场景。假设你在东南亚有一个离岛的通信基站项目，那里高温高湿，电网脆弱，甚至时常无电。你需要一个能扛得住极端环境、能无缝整合光伏和备用柴油机、并且能远程智能管理的“光储柴一体化”能源方案。这时，你会更关心供应商是不是“央企”，还是更关心它有没有在类似环境中成功部署过、它的电池柜散热设计是否针对湿热环境优化、它的能源管理系统能否真正实现少人值守？

答案显然是后者。这正是像我们海集能这样的企业所专注的领域。自2005年在上海成立以来，我们近二十年的时间就只做了一件事：深耕储能。从电芯选型与测试，到PCS研发，再到整个系统的集成与运维，我们构建了全产业链的自主能力。我们在江苏的南通和连云港布局了两大生产基地，一个负责应对各种特

殊需求的定制化系统，另一个则专注于标准化产品的规模化制造，就是为了灵活响应全球不同客户的需求。我们的站点能源产品，比如为通信基站、安防监控点量身定做的光伏微站能源柜，其核心竞争力就在于“深度适配”——不仅仅是硬件堆砌，更是将智能管理算法和极端环境防护技术融为一体。

举个未必是虚构的例子：在非洲某国的荒漠地区，一个通信网络运营商需要为上百个偏远站点供电。他们最终采用的方案，就包含了高度集成的储能系统。这些系统不仅要应对昼夜巨大的温差和沙尘侵袭，还要最大化利用有限的太阳能，并精准管理柴油发电机的启停以节约燃料。项目实施后，据客户反馈，站点供电可靠性从不足70%提升至99%以上，能源运营成本降低了约40%。这个案例中的数据可能因项目而异，但它揭示的趋势是真实的：解决问题的，是切中要害的技术和可靠的交付，而非一个泛泛的标签。

## 合作本质：寻找价值契合的伙伴

所以，回到最初的问题。海集能是一家专注于新能源储能的民营高新技术企业，我们不是央企。但我们认为，在当今的全球储能赛道上，这或许并非一个劣势，反而让我们更专注、更灵活。央企有央企的使命和优势，而在充分竞争的科技应用领域，像我们这样的企业，则依靠对技术的死磕、对产品的打磨、对客户痛点的深度理解来建立信任。

对于海外的合作伙伴而言，选择一家储能科技公司，或许可以建立一个更立体的评估框架：

技术纵深：是否掌握从核心部件到系统集成的关键技术？研发投入占比如何？

场景经验：是否有在目标市场或类似环境下的成功案例？产品是否经过长期运行验证？

交付能力：是否具备稳定的供应链和规模化、定制化并行的生产体系？

服务网络：能否提供本地化或及时响应的技术支持与智能运维服务？

将这些维度纳入考量，远比单纯询问“是否央企”要来得透彻。储能项目的成功，本质上是选择了一个能长期并肩作战、共同应对能源挑战的技术伙伴。这个伙伴需要懂技术、懂行业、懂你的具体困难。

中国的储能产业之所以能在全世界拥有重要影响力，正是得益于一个包含国企、民企、科研机构在内的多元而充满活力的生态体系。各方发挥各自优势，共同推动技术进步与成本下降。如果你想更深入地了解全球储能市场政策与趋势，可以参考一些国际权威机构的报告，例如国际能源署（IEA）定期发布的相关分析（IEA Energy Storage Report）。

## 开放性的思考

那么，在您看来，当您为下一个能源项目评估潜在的合作方时，除了企业性质，还有哪些“隐形”的关键能力，是您认为至关重要、却常常被忽略的呢？

来源: <https://www.hjaiot.com>