

最近几个月，行业内一个数字被反复提及，甚至有些让人“弹眼落睛”。根据公开的招投标数据追踪，今年上半年，国内储能项目的中标规模，相比去年同期增长了超过十倍。这不是一个简单的百分比增长，而是一个数量级的跃迁。朋友们，当我们在讨论能源转型时，常常聚焦于光伏的装机量、风电的叶轮直径，但如今，储能，这个曾经的“配套”角色，正快步走向舞台中央，成为决定新型电力系统稳定性的关键先生。

储能中标规模增长超10倍背后的市场逻辑与产业韧性

最近几个月，行业内一个数字被反复提及，甚至有些让人“弹眼落睛”。根据公开的招投标数据追踪，今年上半年，国内储能项目的中标规模，相比去年同期增长了超过十倍。这不是一个简单的百分比增长，而是一个数量级的跃迁。朋友们，当我们在讨论能源转型时，常常聚焦于光伏的装机量、风电的叶轮直径，但如今，储能，这个曾经的“配套”角色，正快步走向舞台中央，成为决定新型电力系统稳定性的关键先生。

让我们先来剖析一下这个“增长超10倍”的现象。它不是一个孤立的事件，而是多重逻辑阶梯共同作用的结果。最底层的阶梯是政策与法规。中国明确的“双碳”目标，以及各地出台的强制配储政策，为储能市场创造了一个基本的、刚性的需求盘面。往上一个阶梯，是经济性。随着锂电成本的持续下降和峰谷电价差的拉大，储能的投资回报模型变得清晰可见，从“要我做”转向“我要做”。再往上，则是技术成熟度与供应链的完善。从电芯到PCS（变流器），再到BMS（电池管理系统）和EMS（能量管理系统），全产业链的协同创新，使得大规模、高安全、智能化的储能系统交付成为可能。这就像一个三级火箭，政策点火，经济性助推，技术最终将其送入高速发展的轨道。

从数字到现场：一个具体市场的切片观察

我们不妨把镜头拉近，看看一个具体的应用场景——通信站点能源。在广袤的国土上，尤其是在无市电或市电不稳的偏远地区，数以百万计的通信基站、安防监控微站需要稳定、持续的电力供应。传统的柴油发电机噪音大、污染重、运维成本高。而“光储柴”一体化的智慧能源方案，正在彻底改变这个局面。

这里有一个来自我们海集能（上海海集能新能源科技有限公司）在西北某省的实际案例。该地区通信基站面临冬季极寒、夏季沙尘、电网脆弱等多重挑战。我们为当地运营商提供了定制化的站点能源柜解决方案，核心是将高性能磷酸铁锂电池、高效光伏组件、智能混合能源控制器与原有的柴油发电机深度集成。这套系统优先使用光伏发电，并由储能电池进行平衡和存储；在连续阴天或夜间，由电池供电；只有当电池电量耗尽时，才自动启动柴油发电机，并将其运行在最佳效率区间。

项目交付后的真实数据很有意思：单个站点的年均柴油消耗量降低了约75%，运维人员前往站点的频次减少了60%，而供电可靠性达到了99.99%以上。对于运营商而言，这意味着显著的OPEX（运营成本）下降和网络质量提升；对于环境而言，则是实实在在的碳减排。这个案例虽小，但它像一滴水，折射出储能在特定垂直领域创造的价值——它不仅仅是存电和放电，更是能源流的智能调度者和成本优化师。海集能深耕站点能源领域近二十年，从最初的简单电池备电，到今天集成了AI算法、能够进行边缘计算的智慧能源柜，我们深刻体会到，真正的解决方案必须扎根于场景，理解客户的每一分钱电费和每一次

运维的艰辛。

规模化制造与定制化创新的双轮驱动

面对爆发式增长的市场需求，产能与交付能力成为新的考验。海集能的策略是“双基地，双轮驱动”。在江苏连云港，我们拥有高度自动化的标准化产品生产基地，专注于生产经过市场验证的、通用性强的储能单元，通过规模化制造来保证核心部件的供应稳定性和成本优势。而在江苏南通，则是我们的“创新工场”和定制化基地，那里聚焦于像前面提到的特殊环境站点储能、工商业复杂需求等非标项目，从电气设计、热管理到结构适配进行深度研发与柔性生产。这种“标准化保底盘，定制化打高点”的体系，确保了我们可以既快速响应大规模集采，又能贴心解决每一个客户的独特痛点。

那么，当储能中标规模增长超10倍之后，行业的下一个阶梯在哪里？我的见解是，将从“装机规模”的竞争，转向“运营价值”的深度挖掘。未来的储能系统，将不再是一个被动的“仓库”，而是一个能够参与电网调节、提供多种辅助服务、并通过算法最大化经济收益的主动资产。这对系统的智能化水平、电芯的循环寿命与一致性、以及全生命周期的运维服务，都提出了更高的要求。这恰恰是像海集能这样，从电芯选型、PCS自研、系统集成到智慧运维平台全链条打通的企业的机会所在。我们提供的，本质上是一份长期、可靠的“能源保障保险”和“收益增值计划”。

留给行业与用户的问题

市场的狂热需要冷思考。在产能大规模扩张的同时，如何坚守安全与质量的底线，避免劣币驱逐良币？当越来越多的储能单元接入电网，如何建立更高效、更公平的市场机制，让这些分散的“小精灵”能够协同工作，真正成为电网的“稳定器”而非“麻烦制造者”？对于正在考虑部署储能的工商业用户来说，除了关注初始投资，你是否有评估过不同技术路径的全生命周期成本，以及供应商长期服务的能力？储能的故事，关于能源，更关于我们如何以一种更聪明、更可持续的方式组织我们的社会生产。这场变革，才刚刚拉开序幕。您所在的行业，是否已经感受到了这股“储能浪潮”的冲击，又准备如何驾驭它呢？

来源: <https://www.hj-mobile.com>