

最近几年，中国的储能市场发展得飞快，就像上海南京西路的车流，瞬息万变。大家开始频繁地谈论“第一梯队”，比如海博思创，这确实是个值得关注的现象。这个现象背后，反映的其实是整个行业从简单的设备制造，向提供深度价值解决方案的集体跃迁。那么，当我们审视这个“第一梯队”时，我们究竟在谈论什么？我想，我们谈论的是技术积淀、市场验证和全链条服务能力的综合体现。

国内储能第一梯队海博思创引领产业格局的启示

最近几年，中国的储能市场发展得飞快，就像上海南京西路的车流，瞬息万变。大家开始频繁地谈论“第一梯队”，比如海博思创，这确实是个值得关注的现象。这个现象背后，反映的其实是整个行业从简单的设备制造，向提供深度价值解决方案的集体跃迁。那么，当我们审视这个“第一梯队”时，我们究竟在谈论什么？我想，我们谈论的是技术积淀、市场验证和全链条服务能力的综合体现。

让我们先看一些数据。根据中国能源研究会储能专委会的统计，2023年中国新型储能新增装机规模再创新高，其中以锂电池为主的电化学储能占据绝对主导。在这个快速增长的市场里，头部企业的集中度也在提升。这不仅仅是产能的比拼，更是技术迭代速度、产品安全可靠性和对复杂应用场景理解深度的全方位竞赛。第一梯队的企业，往往已经跨越了单纯提供电池柜的阶段，他们深入到了电池管理系统（BMS）、能源管理系统（EMS）的核心算法，并且能够将光伏、储能、甚至柴发等多种能源进行智能耦合与调度。这种能力，使得他们能够为电网、工商业园区乃至偏远站点，提供稳定、经济且绿色的能源保障。

说到这里，我想起我们海集能（上海海集能新能源科技有限公司）在站点能源领域的一个案例。我们在东南亚某群岛国家的通信基站项目，就是个典型的“现象-数据-案例”结合体。当地电网薄弱，台风频繁，传统柴油发电成本高昂且维护困难。现象是基站经常断站，网络服务质量差。我们提供的，是一套高度集成化的光储柴一体化能源柜。数据结果是显著的：通过光伏优先供电、储能智能调峰、柴油机仅作为后备，该站点的综合能源成本降低了超过60%，供电可靠性从不足80%提升至99.5%以上，并且实现了碳排放的大幅削减。这个案例的启示在于，真正的价值不在于储能柜本身，而在于它如何与现场环境、气候条件（比如高温高湿）和客户的核心诉求（持续供电、降本增效）无缝结合。我们位于南通和连云港的生产基地，正是为了支撑这种从标准化到深度定制化的全系列能力，从电芯选型、PCS匹配到系统集成和后期智能运维，我们致力于交付的是真正“交钥匙”的解决方案。

你看，无论是海博思创在大型储能系统方面的建树，还是像我们海集能在站点能源这类细分领域的深耕，逻辑阶梯是相通的。最初，大家看到的是“储能设备”这个产品（现象）。接着，行业开始关注循环寿命、度电成本、安全标准这些硬核数据（数据）。然后，市场会用脚投票，那些能够解决真实世界复杂问题——比如无电地区的通信保障、工业园区的高电价困扰、微电网的稳定运行——的方案提供商，会脱颖而出（案例）。最终，这引领我们形成一个核心见解：储能产业的竞争，已经进入“场景定义产品，方案创造价值”的新阶段。企业不仅要懂电化学有深刻理解，更要对电力系统、用户工况乃至气候地理有跨界融合的认知。

所以，当我们探讨“第一梯队”时，格局不妨再打开一些。这个梯队不应该仅仅由出货量来定义，更应该由解决能源难题的想象力和执行力来定义。它包含了对大型电网侧储能的技术驾驭，也包含了对

一个偏远通信基站能源痛点的细微体察。毕竟，能源转型的最终图景，是由无数个大大小小、稳定运行的绿色能源节点构成的。我们海集能近二十年来，就只聚焦于一件事：如何让储能在每一个需要的角落，无论是广阔的工商业园区，还是分散的居民屋顶，抑或是孤立的通信铁塔，都能安全、高效、聪明地工作。我们相信，这种深度聚焦带来的专业化能力，同样是支撑产业高质量发展的关键一环。

那么，在您看来，未来三年，除了成本和规模，哪些新的关键因素将重新定义储能行业的“第一梯队”竞争格局？是人工智能与储能的深度融合，是对极端环境更极致的适应性，还是对循环经济与电池全生命周期管理的突破？期待听到您的高见。

来源: <https://www.hj-mobile.com>