

各位朋友，如果你们关注能源领域，那么今年第一季度的储能市场招标数据，无疑是值得放在案头仔细研读的一份“体检报告”。它不像最终的经济数据那样滞后，却像灵敏的脉搏，实时反映着这个庞大产业的体温、心跳与发力方向。今天，我们就来聊聊这份报告背后的故事，以及它如何与我们脚下这片土地的能源未来息息相关。

## 国内大储能一季度招标情况揭示了行业哪些深层脉动

各位朋友，如果你们关注能源领域，那么今年第一季度的储能市场招标数据，无疑是值得放在案头仔细研读的一份“体检报告”。它不像最终的经济数据那样滞后，却像灵敏的脉搏，实时反映着这个庞大产业的体温、心跳与发力方向。今天，我们就来聊聊这份报告背后的故事，以及它如何与我们脚下这片土地的能源未来息息相关。

### 现象：从“观望”到“抢滩”，招标市场的温度骤升

开年之初，一股不同于往年的热潮便在储能领域弥漫开来。如果你和产业链上的朋友聊聊天，会发现大家谈论的不再仅仅是技术路线或政策风向，而是实实在在的招标公告与中标结果。多个省份的电网公司、发电集团以及大型工业企业，纷纷释放出规模可观的储能项目招标需求。这种集中释放，绝非偶然。它首先是一个明确的信号：在构建新型电力系统的宏大蓝图下，储能已从“可有可无”的配角，转变为“不可或缺”的关键基础设施。大家似乎形成了一种共识，那就是必须现在行动，抢占这一轮能源基础设施升级的先机。

### 数据：规模与结构背后的双重变奏

那么，具体的数据描绘了怎样一幅图景呢？我们不妨看几个核心特征。

**规模跃升：**根据公开的招标统计，仅今年第一季度，国内公开的储能系统设备及EPC招标容量，已接近去年同期的两倍。这个增幅是相当惊人的，它直接体现了市场需求的爆发力。

**结构分化：**在总量激增的同时，招标项目的结构也呈现出有趣的“二元特征”。一方面，是动辄百兆瓦时级别的电网侧独立储能电站项目，它们像能源系统的“蓄水池”，主要服务于调峰调频，保障电网稳定。另一方面，是更加灵活、贴近用户的工商业储能项目招标显著增多，这类项目更关注于电费管理、需求响应和提升供电可靠性。

**要求深化：**招标文件的技术要求也愈发细致和严格。早几年可能只关心储能容量和功率，现在则对系统效率、循环寿命、安全标准、智能运维乃至与光伏等可再生能源的协同控制，都提出了量化指标。这说明，市场正在从“有没有”向“好不好”快速过渡。

这些数据告诉我们，市场不仅在做大，更在做深、做精。这恰恰是行业走向成熟的标志。在这种背景下，像我们海集能这样的企业，近二十年的技术沉淀就显得尤为重要。我们从2005年成立伊始就聚焦于新能源储能，在上海设立总部，并在江苏南通和连云港布局了定制化与标准化并行的两大生产基地。这种全产业链的布局，让我们能从电芯选型、PCS（变流器）匹配、系统集成到最后的智能运维，为客户提供真正意义上的“交钥匙”一站式解决方案。面对市场提出的更高要求，我们不是仓促应对，而是基于长期的技术积累，去满足甚至超越这些期待。

## 案例：当招标数据照进现实场景

枯燥的数据需要生动的案例来赋予灵魂。让我们来看一个典型的场景，它或许能解释为何工商业储能招标如此活跃。

在华东某大型工业园区，一家制造企业面临着两个头疼的问题：一是当地执行尖峰谷电价，高峰时段的电费成本极高，严重侵蚀利润；二是园区供电可靠性偶有波动，一次意外的电压骤降可能导致精密生产线上的产品全部报废。今年初，该企业通过招标，引入了一套“光储一体化”解决方案。这套方案在厂房屋顶铺设了光伏板，同时配置了中型储能系统。

## 运行模式具体作用经济效益

谷电充电，峰电放电在夜间电价低谷时为储能系统充电，在白天电价高峰时放电供生产使用预计每年节省电费开支超过30%

光伏协同，自发自用白天光伏发电优先供负载使用，多余电量存入储能，不足部分由储能或电网补充提升绿色电力使用比例，降低碳排放

电压支撑，不间断供电在电网出现瞬间波动时，储能系统可在毫秒级内响应，保障关键负荷不断电避免了可能高达数百万的潜在生产损失

这个案例非常具有代表性。它不再是一个单纯的“储能项目”，而是一个综合性的“能源成本与风险管理项目”。招标方看重的，正是投标方能否提供这种涵盖设计、产品、集成、运维的整体价值。这正是海集能所擅长的领域。我们在站点能源板块，比如为通信基站、安防监控等关键设施提供“光储柴一体化”方案时，积累了大量在极端环境下保障高可靠供电的经验。这种对于“可靠性”的极致追求，同样被我们应用到工商业储能场景中。毕竟，对于客户来说，稳定省心，有时候比单纯的参数漂亮更重要，对伐？

## 见解：招标热潮下的冷思考与未来路径

面对火热的招标市场，我们在乐观的同时，也需要一些冷静的思考。招标量的激增，意味着未来一两年内将有大量储能项目并网运行。这引出了几个关键问题：这些项目是否能达到预期的经济运行效果？它们的长期安全如何保障？不同系统之间能否实现高效协同，发挥出“1+1>2”的聚合效应？

我认为，未来的竞争核心将超越硬件本身，转向“全生命周期价值管理”的能力。这包括：

**更精准的仿真与设计能力：**在项目规划阶段，就需要基于当地电价政策、负荷曲线、可再生能源出力特性进行精确模拟，优化系统配置，确保投资回报。

**更智能的运营与维护：**通过AI和大数据技术，实现储能系统的状态精准评估、故障预警、收益最大化策略自动运行，降低对人的依赖。

**更广泛的系统耦合：**储能不应是信息孤岛，它需要与光伏、充电桩、楼宇控制系统乃至区域电网进行深度互动，成为智慧能源网络的有机节点。

海集能将自己定位为“数字能源解决方案服务商”，其深意就在于此。我们提供的不仅仅是储能柜，更是一套包含硬件、软件、算法和持续服务的能源管理价值体系。我们在全球多个国家和地区的项目经验，让我们深刻理解不同电网条件和气候环境下的挑战，这种全球化的专业知识结合本土化的创新，

是我们应对未来复杂场景的底气。

一季度招标的火爆，无疑为2024年乃至更远的中国储能市场定下了一个高亢的基调。它像一面镜子，映照出行业从政策驱动迈向市场化竞争的新阶段。在这个阶段，仅仅参与招标是不够的，更重要的是能否为客户交付经得起时间考验的长期价值。那么，在您看来，面对这样一个充满机遇与挑战的市场，什么样的企业才能真正脱颖而出，成为最终的赢家呢？

---

来源: <https://www.hj-mobile.com>