

最近，不少朋友和客户都问过我类似的问题：“海集能的产品在国内到底排第几？”或者更具体一点，“你们那个汇珏储能系统，国内排名第几？”老实讲，这个问题问得蛮有水平，但也蛮难回答的。在储能这个快速迭代、应用场景又极其分化的市场里，一个简单的“排名”就像试图用一把尺子去丈量整个海洋的深度，意义有限，甚至可能产生误导。

## 汇珏储能系统国内排名第几的行业思考

最近，不少朋友和客户都问过我类似的问题：“海集能的产品在国内到底排第几？”或者更具体一点，“你们那个汇珏储能系统，国内排名第几？”老实讲，这个问题问得蛮有水平，但也蛮难回答的。在储能这个快速迭代、应用场景又极其分化的市场里，一个简单的“排名”就像试图用一把尺子去丈量整个海洋的深度，意义有限，甚至可能产生误导。

我们不妨先看看现象。当大家热衷于讨论排名时，背后反映的其实是市场对储能产品可靠性和品牌信誉的迫切需求。毕竟，储能系统不是快消品，它一用就是十几年，关系到能源安全与运营成本。根据中国能源研究会储能专委会等机构的分析，国内储能市场，尤其是工商业和站点能源领域，已经从前几年的“跑马圈地”进入“精耕细作”阶段。客户不再仅仅关心初始投资，更关注全生命周期的度电成本、系统的可用率，以及在极端天气下的表现。你看，评价维度一变，所谓的“排名”座次就可能完全洗牌。

这就引出了我想分享的一个核心观点：与其追问一个笼统的排名，不如关注企业在特定细分赛道的深度与解决问题的能力。以我们海集能深耕近二十年的站点能源为例。这个领域对产品的要求堪称苛刻，通信基站、边境安防监控点往往位于无电弱网、高温高湿或极寒的恶劣环境。在这里，比拼的不是纸面上的峰值功率参数，而是系统一体化集成的可靠性、智能管理的精准度，以及是否真的能实现“光储柴”无缝协同，保障站点7x24小时不间断供电。

我举个具体的例子。去年，我们在西南某省参与了一个超过200个偏远通信基站的储能改造项目。这些站点传统上依赖柴油发电机，运维成本高，噪音大，且碳排放严重。我们的任务是为其部署“光伏微站能源柜”一体化解决方案。项目完成后，数据显示，平均每个站点的柴油消耗降低了超过70%，年运维成本下降约40%，更重要的是，供电可靠性从原来的不到95%提升至99.5%以上。这个案例没有所谓的“排名”数字，但它背后是实实在在的200多个站点稳定运行的数据，是客户每年节省的数百万元运营费用，以及减少的碳排放。这，或许是一种更扎实的“排名”体现。

海集能从2005年在上海起步，一路走来，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，核心就是希望把这种对场景的深度理解，转化为稳定、高效的产品。我们知道，在青藏高原的基站和东南亚海岛上的微电网，对储能系统的要求是天差地别的。所以，我们构建了从电芯选型、PCS匹配、系统集成到智能运维的全产业链能力，目的就是提供“交钥匙”的解决方案，而不仅仅是卖一个标准柜子。我们的“汇珏”系列储能系统，正是这种理念的载体，它可能不是所有榜单上流量最高的名字，但在它服务的工商业储能、户用储能，尤其是我们视为核心的站点能源领域，它解决的是客户最头疼的“供电焦虑”。

所以，回到最初的问题。当您下次评估一家储能企业或一个产品系列时，或许可以多问几句：在我最关心的那个具体应用场景里，比如通信基站备电、工厂削峰填谷，或者海岛微网，他们有多少个类似规模的成功案例？系统在实地运行了多久？全生命周期成本模型是否清晰？这些问题的答案，远比一个模糊的排名更能帮助您做出明智决策。毕竟，储能的价值，最终要在时间和场景的考验中呈现。

那么，对于您所在的行业或项目，您认为评价一个储能解决方案优劣的最关键指标，应该是哪一个呢？

---

来源: <https://www.hj-mobile.com>