

# 海外储能项目储能建厂计划是全球化能源转型的必然一步

不知您是否注意到，全球能源版图上正悄然发生一场深刻变革。从欧洲的户用储能热潮到东南亚的微电网建设，再到非洲的离网站点能源需求，对高效、可靠储能解决方案的渴望，正推动着产业链的重新布局。一个有趣的现象是，越来越多的中国新能源企业，不再仅仅满足于产品的跨境贸易，而是开始认真考虑在目标市场本土建立生产与服务体系。这背后，不仅仅是商业策略的调整，更是对“本地化服务深度”与“供应链韧性”的重新定义。海集能，作为一家自2005年起就扎根于新能源储能领域的高新技术企业，我们对此感受尤为深刻。近二十年来，我们从上海出发，将业务拓展至全球，在工商业储能、户用储能以及我们尤为擅长的站点能源领域积累了丰富的经验。我们深刻理解，要真正服务于全球市场，尤其是应对海外储能项目复杂多样的电网条件、气候环境与法规标准，贴近市场的“储能建厂计划”已从一种前瞻性思考，转变为一种切实的运营必需。

## 海外储能项目储能建厂计划是全球化能源转型的必然一步

不知您是否注意到，全球能源版图上正悄然发生一场深刻变革。从欧洲的户用储能热潮到东南亚的微电网建设，再到非洲的离网站点能源需求，对高效、可靠储能解决方案的渴望，正推动着产业链的重新布局。一个有趣的现象是，越来越多的中国新能源企业，不再仅仅满足于产品的跨境贸易，而是开始认真考虑在目标市场本土建立生产与服务体系。这背后，不仅仅是商业策略的调整，更是对“本地化服务深度”与“供应链韧性”的重新定义。海集能，作为一家自2005年起就扎根于新能源储能领域的高新技术企业，我们对此感受尤为深刻。近二十年来，我们从上海出发，将业务拓展至全球，在工商业储能、户用储能以及我们尤为擅长的站点能源领域积累了丰富的经验。我们深刻理解，要真正服务于全球市场，尤其是应对海外储能项目复杂多样的电网条件、气候环境与法规标准，贴近市场的“储能建厂计划”已从一种前瞻性思考，转变为一种切实的运营必需。

## 现象与数据：为什么本土化生产成为关键？

让我们先看一组宏观趋势。根据国际能源署（IEA）的报告，全球储能市场正经历指数级增长，其中电网级储能和分布式储能是主要驱动力。然而，高昂的物流成本、漫长的交付周期、以及因地制宜的认证与并网要求，常常成为项目落地的“隐形壁垒”。对于通信基站、安防监控等关键站点而言，供电的可靠性直接关系到社会运行的命脉，任何供应链的延迟或不适配都可能带来巨大风险。因此，单纯的“产品出口”模式，在应对这些挑战时开始显得力不从心。海集能在服务全球客户的过程中发现，能够提供快速响应、灵活定制和本地化技术支持的供应商，其客户黏性与项目成功率要高出许多。这不仅仅是提供一台设备，更是提供一套包含前期咨询、方案设计、产品供应、安装调试乃至智能运维的“交钥匙”体系。而要构建这样的体系，在关键区域布局生产制造与技术服务能力，就显得至关重要了，依讲对仗？

海集能目前在上海设立总部，并在江苏南通和连云港拥有两大生产基地，分别侧重定制化与标准化生产。这种“双轮驱动”的模式，让我们深刻体会到标准化带来的规模效益与定制化所满足的独特价值。当我们把目光投向海外，逻辑是相似的。一个位于目标市场或邻近区域的工厂，能够极大地缩短供应链，降低碳足迹，并根据区域特点（例如，热带的高温高湿环境或寒带的极端低温）进行产品适应性优化。这不仅仅是生产地点的迁移，更是技术能力、服务理念和供应链管理的整体输出。

## 案例洞察：东南亚微电网项目的启示

为了更具体地说明，我想分享一个我们亲身参与的案例。在东南亚一个群岛国家，当地社区和通信基站长期受限于不稳定的电网甚至无电可用。海集能为其定制了光储柴一体化的站点能源解决方案。这个项目初期，所有核心设备均从国内生产并海运过去。虽然项目最终成功交付，但我们在过程中也遇到了挑战：某个关键部件的海运延误，几乎影响了整个项目的进度；现场安装时，针对当地特殊湿热气候的额

外防护需求，也增加了现场施工的复杂度。

这个经历让我们团队深入思考：如果我们在东盟地区拥有一个组装或生产基地呢？情况可能会完全不同。本地化的生产可以：

大幅缩短交付周期：从数月缩短至数周，甚至更快响应紧急项目。

实现更深度的定制：直接依据当地主流标准和气候数据，在设计端就融入防护特性。

降低综合成本：节省国际物流与关税成本，使解决方案更具价格竞争力。

强化技术服务：本地技术团队可以更便捷地提供培训、维护和升级服务。

这个案例，正是推动我们深入规划“海外储能项目储能建厂计划”的微观缩影。它不仅仅是商业扩张，更是为了以一种更负责任、更高效的方式，将我们近20年积累的储能技术，特别是站点能源领域的一体化集成、智能管理与极端环境适配经验，更扎实地服务于全球能源转型的末梢神经。

## 海集能的思考与实践路径

那么，一个可行的海外建厂计划应该如何推进？它绝非一蹴而就。基于海集能的实践，我们认为这是一个需要分阶段、讲策略的系统工程。首先，它始于对目标市场的深刻理解，这包括政策环境、电网特征、竞合态势以及最重要的——客户痛点。例如，在站点能源板块，不同地区对通信基站后备时长、光伏渗透率、远程智能管理的要求差异巨大。我们的“光伏微站能源柜”和“站点电池柜”系列产品，之所以能在全球多个气候区成功应用，正是得益于这种深度适配的能力。将这种能力“本地化”，是建厂计划的核心目标之一。

其次，它需要一种灵活的合作模式。初期可能会从技术合作、KD件（散件组装）开始，逐步过渡到更深度的本地化生产。海集能依托集团完整的EPC服务能力和全产业链视角，从电芯选型、PCS匹配到系统集成与智能运维，可以为海外合作伙伴提供从蓝图到落地的一站式支持。我们设想中的海外工厂，不仅是制造中心，更应是技术应用中心和培训中心，能够培养本地化的新能源技术人才，真正扎根于社区。

最后，也是最重要的，是价值共鸣。我们推动能源转型的终极目的，是助力全球用户实现可持续的能源管理。无论是在德国的户用屋顶，还是在非洲的偏远基站，我们提供的绿色能源方案，最终都是为了提升供电可靠性、降低运营成本、减少碳排放。海外建厂计划，如果能增强这种价值的传递效率与韧性，那么它的意义就超越了商业本身。

## 面向未来的开放性问题

在能源世界日益扁平化的今天，您认为一个成功的海外储能本土化运营，最关键的成功要素是什么？是绝对的技术领先，是对本地市场的极致洞察，是灵活的供应链伙伴关系，还是与当地可持续发展目标的高度契合？我们期待听到来自不同领域的声音，共同描绘下一代全球储能生态的图景。

来源: <https://www.hj-mobile.com>