

各位同仁，下午好。站在这里，看着台下这么多熟悉和专注的面孔，我常常在想，是什么让我们从四面八方聚到一起？我想，除了商业机会，更是一种共同的困惑与期待。我们正处在一个能源范式剧烈转换的时代，这个“转换”本身，就是今天我想和大家聊聊的核心。

## 高工储能产业峰会讲话材料所揭示的行业未来

各位同仁，下午好。站在这里，看着台下这么多熟悉和专注的面孔，我常常在想，是什么让我们从四面八方聚到一起？我想，除了商业机会，更是一种共同的困惑与期待。我们正处在一个能源范式剧烈转换的时代，这个“转换”本身，就是今天我想和大家聊聊的核心。

现象是显而易见的。过去，我们谈论储能，更多是将其视为一个“备用选项”，一个锦上添花的配置。但今天，情况彻底变了。从北美到欧洲，再到我们广袤的亚非拉地区，电网的波动性、极端气候的频发，以及偏远地区迫切的电气化需求，正在将储能从“可选项”推至“必选项”的席位。它不再是能源系统的配角，而是稳定器、调节器，甚至是全新的生产力来源。这个转变的速度，老实讲，比我们许多人几年前预想的要快得多。

### 数据背后的驱动力：成本、政策与韧性

让我们用数据说话。根据行业报告，全球储能市场年新增装机量在过去五年保持了令人瞩目的复合增长率。但更有趣的数据在于结构变化：工商业与户用储能的占比持续攀升，这背后是经济性的根本改善。电芯成本的下降曲线固然重要，但更深层的驱动力，是企业 and 家庭对能源自主与成本控制的渴望。与此同时，各国政府的净零承诺，正在通过具体的政策工具，为储能铺平道路。然而，我认为最核心的数据，往往不直接体现在装机量上，而是体现在“供电可靠性”和“能源成本节约”这两个终端指标上。这才是市场真正的脉搏。

### 一个具体的场景：当站点遇上能源独立

理论总是灰色的，而实践之树常青。我想分享一个我们海集能在实际工作中遇到的典型案例。在东南亚某群岛区域，通信基站的建设长期受困于不稳定的电网和昂贵的柴油发电成本。传统的解决方案是加大柴油机配置，但这意味着持续的燃料运输、高昂的运维成本和大量的碳排放。我们的团队与当地运营商合作，提供了一套“光储柴一体化”的站点能源解决方案。

具体来说，我们部署了集成光伏控制器、储能电池和智能能量管理系统的能源柜。结果是显著的：

柴油发电机的运行时间减少了超过70%，燃料成本和运维压力大幅下降。

在日照充足时，基站可实现近乎100%的太阳能供电。

系统的智能管理单元，能够根据天气预测和负载情况，动态调度三种能源，最大化利用绿色电力。

这个案例的成功，不在于用了多么前沿的技术，而在于对“站点”这一特定场景的深度理解与适配。海集能成立近二十年来，从上海出发，在江苏南通和连云港布局了定制化与规模化并重的生产基地，贯穿从电芯到系统集成再到智能运维的全产业链，就是为了能够针对工商业、户用、微电网，尤其是站点能源这样的核心板块，提供真正高效、智能且环境适配的“交钥匙”方案。我们相信，解决无电弱网

地区的供电难题，不仅是商业，更是一份责任。

上图展示的正是此类一体化解决方案的典型应用场景，将绿色能源与关键基础设施紧密结合。

### 从现象到本质：储能产业的“逻辑阶梯”

如果我们沿着“现象-数据-案例”的阶梯向上攀登，会得到什么样的行业见解？我认为，当前的储能产业正在经历一场深刻的“价值重塑”。它的价值逻辑，正从单纯的“设备销售”，跃迁至“能源解决方案服务”，并最终指向“可持续的能源资产管理”。这三级阶梯，每一级都对从业者提出了全新的要求。在第一级，我们比拼的是产品的可靠性、效率与成本。这是基石，海集能在南通基地的定制化产线和连云港的标准化产线，正是为了在灵活性与规模效应之间取得最佳平衡，夯实这个基础。到了第二级，关键在于对客户场景的解读能力。一个通信基站、一个偏远村庄、一个工业园区，它们的负荷曲线、气候挑战、运维条件天差地别。能否像我们为全球客户所做的那样，提供适配不同电网与环境的解决方案，决定了价值的厚度。而第三级，则是数字化的深度赋能。储能系统不再是一个“黑箱”，它应该是能源流的智能调度中心，能够预测、优化、交易，甚至参与电网服务。这才是“数字能源解决方案服务商”这一角色的真正内涵。

### 未来的挑战与我们的角色

当然，前路并非坦途。技术的持续迭代（比如更高能量密度的电芯、更长的循环寿命）、标准与安全规范的统一、商业模式的创新，这些都是摆在我们面前的课题。但挑战也意味着机遇。产业的成熟，永远不是靠单一技术的突破，而是靠一个强大、协同、健康的生态系统。

作为这个生态中的一份子，海集能始终将自己定位为“赋能者”。我们通过完整的EPC服务能力和全产业链布局，致力于将复杂的技术工程，转化为客户可感知的稳定供电与成本节约。我们近二十年的技术沉淀，不是为了躺在功劳簿上，而是为了更精准地服务于全球的能源转型浪潮。这个过程，阿拉上海人讲，就是“螺丝壳里做道场”，要在每一个细节里追求极致，把看似普通的储能产品，做成确保关键设施不断电的“生命线”。

### 行动的开始：一个开放式的问题

最后，我想抛出一个问题，作为我们后续讨论的起点：在储能系统全生命周期成本中，初始购置成本的占比正在持续下降，而运营优化和价值挖掘的潜力空间巨大。那么，作为产业链上的不同环节——设备制造商、集成商、投资方、终端用户——我们应该如何重新定义彼此的合作关系，才能共同解锁这片“隐藏的价值蓝海”，而不仅仅是停留在硬件价格的博弈上？

来源: <https://www.hj-mobile.com>