

最近与几位行业内的老朋友喝茶聊天时，大家都提到了一个现象：今年开春以来，国内储能项目的中标情况，似乎没有去年底那般火热了。这让我想起我们海集能的市场团队在做季度复盘时，也观察到了类似的趋势。数据不会说谎，根据一些公开的行业统计，第一季度大型储能项目的中标规模，相较于上一季度，确实出现了一定程度的环比下降。

国内储能中标环比下降原因分析

最近与几位行业内的老朋友喝茶聊天时，大家都提到了一个现象：今年开春以来，国内储能项目的中标情况，似乎没有去年底那般火热了。这让我想起我们海集能的市场团队在做季度复盘时，也观察到了类似的趋势。数据不会说谎，根据一些公开的行业统计，第一季度大型储能项目的中标规模，相较于上一季度，确实出现了一定程度的环比下降。

这倒不是说储能这个赛道突然不香了。恰恰相反，我认为这是一个行业从爆发式增长转向理性、高质量发展阶段的必然阵痛。我们可以把这个现象拆开来看。首先，从“现象”层面，中标量的短期波动是市场常态，它受到政策窗口期、项目审批节奏、企业年底冲刺等多种短期因素的影响。去年第四季度往往是项目集中落地、企业冲刺年度目标的“旺季”，基数高了，今年第一季度的环比数据自然承压。其次，更深一层看“数据”，我们关注的不仅仅是中标容量（GWh）这个数字，更要看中标价格、技术方案要求、业主对全生命周期成本的考量等“质量”指标。据我观察，价格竞争虽然依然激烈，但业主方对系统安全性、循环寿命、智能运维能力的要求正变得前所未有的具体和严苛。

这就引出了我想分享的一个“案例”。上个月，我们海集能刚刚为西部某省的一个偏远通信基站群交付了一套光储柴一体化站点能源解决方案。这个项目很有意思，它不是一个单纯追求低价中标的项目。业主最初招标时，收到了七八份方案，价格差异很大。但最终，他们选择了我们，并不是因为我们报出了最低价。关键在于，我们南通基地的定制化团队，针对当地昼夜温差极大、沙尘频繁的极端环境，在标准站点电池柜的基础上，强化了温控系统与防尘设计，并且我们的智能能量管理系统（EMS）能够无缝协调光伏、储能电池和备用柴油发电机，在确保7x24小时不间断供电的前提下，最大化利用太阳能，将柴油消耗量降低了超过70%。这个案例给我的启发是，市场正在用脚投票，为真正的价值买单，而非仅仅是最低的价格。单纯依靠价格拼杀的项目，其市场热度可能会波动，但能解决客户实际痛点、提供长期稳定价值的解决方案，其需求是持续而坚实的。

所以，对于“国内储能中标环比下降”这一现象，我的“见解”是，它更像是一个行业发展的分水岭。它标志着储能市场正在告别早期粗放式的“跑马圈地”，进入以技术、品质、全生命周期价值为核心竞争力的“精耕细作”时代。这对于像我们海集能这样，从2005年成立起就扎根于技术研发，在江苏南通和连云港布局了从定制化到规模化全链条生产基地的企业来说，其实是一个积极的信号。过去近20年，我们一直坚持从电芯选型、PCS设计到系统集成和智能运维进行全链路把控，就是为了确保交付到全球客户手中的，无论是工商业储能柜，还是为通信基站、安防监控站点定制的能源柜，都是高效、可靠且能适应各种恶劣环境的“交钥匙”方案。市场的短期回调，恰恰能挤出一些泡沫，让长期主义者获得更清晰的展示舞台。

当然，市场的变化也离不开宏观环境的调整。行业内的朋友可以关注一下国家能源局等机构发布的

政策性文件，这些文件往往指引着中长期的投资方向。比如，近期关于强化储能设施安全标准、鼓励探索新型商业模式（如共享储能）的导向，就可能会影响短期内项目的上马节奏，但长远看，是为了行业更健康地发展。你可以从这里了解更宏观的能源政策动向。

说到这里，我想起我们连云港基地的生产线，那里正在规模化制造标准化的储能系统。效率很高，但每一个模块在出厂前，都要经过极其严格的测试。这种对可靠性的偏执，可能短期内无法直接转化为中标数量的暴涨，但它构建的是客户长久的信任。当市场越来越关注储能系统在未来十年、十五年内的度电成本与运营收益时，前期扎实的产品质量与系统设计，就成了最硬的通货。毕竟，储能不是快消品，它是一项关乎能源安全与稳定运营的长期投资。

那么，面对当前的市场态势，作为行业参与者，我们是应该继续押注于成本控制的极限压缩，还是转而将更多资源投入到技术创新与场景化解决方案的深度挖掘中？这个问题，留待我们下一次行业聚会时，再深入探讨吧。

来源: <https://hjaiot.com>