

最近，行业内关于“汇珏储能项目中标单位名单”的讨论热度很高。这份名单不仅仅是一份中标公告，更像是一份行业发展的风向标，它清晰地揭示了当前储能项目招标的偏好——技术方案的成熟度、本地化服务能力以及对极端环境的适应力，正在成为比单纯价格竞争更重要的决胜因素。这实际上反映了一个更深层次的现象：储能市场正在从早期的概念验证阶段，进入规模化、精细化应用的新周期。

## 汇珏储能项目中标单位名单背后的技术逻辑

最近，行业内关于“汇珏储能项目中标单位名单”的讨论热度很高。这份名单不仅仅是一份中标公告，更像是一份行业发展的风向标，它清晰地揭示了当前储能项目招标的偏好——技术方案的成熟度、本地化服务能力以及对极端环境的适应力，正在成为比单纯价格竞争更重要的决胜因素。这实际上反映了一个更深层次的现象：储能市场正在从早期的概念验证阶段，进入规模化、精细化应用的新周期。要理解这份名单所揭示的趋势，我们需要一些数据支撑。根据中国能源研究会储能专委会的统计，2023年中国新型储能新增装机规模再创新高，其中工商业储能和以通信基站为代表的站点能源增速尤为显著。一个值得注意的数据是，在偏远地区或电网薄弱区域的站点能源项目中，要求供应商具备“光储柴一体化”整体解决方案能力的招标条款占比，从去年的约35%提升至今年的超过60%。这不仅仅是百分比的变化，它意味着市场对储能系统的要求，已经从单一的“储放”功能，升级为对“全天候可靠能源供应”的硬性需求。项目业主不再仅仅购买设备，他们是在寻求一个能够应对无电、弱网、高温、高湿等复杂场景的能源伙伴。

说到这里，我想分享一个我们海集能亲身经历的案例。在东南亚某群岛国家的通信基站项目中，当地气候湿热，盐雾腐蚀严重，且部分岛屿电网极不稳定甚至缺电。传统的单一储能方案或柴油发电机单独运行，不仅运营成本高昂，且可靠性难以保障。我们的团队基于近20年在新能源储能领域，特别是站点能源板块的技术沉淀，为该项目定制了光伏微站能源柜与智能电池柜组合的一体化方案。这个方案的核心在于，它并非简单地将光伏板、电池和柴油发电机堆砌在一起，而是通过我们自研的智能能量管理系统，对“光、储、柴”进行毫秒级协同控制。具体来说，系统优先使用光伏能源，储能电池在平衡光伏波动的同时进行削峰填谷，柴油发电机仅作为极端天气或长时间阴雨情况下的后备保障。最终，该项目为超过200个关键站点提供了稳定电力，使得单个站点的能源成本降低了约40%，柴油发电机的运行时间减少了70%以上，实实在在地解决了客户的痛点。这个案例，恰恰印证了当前中标名单青睐那些能提供深度定制化、高可靠性解决方案供应商的趋势。

那么，从这份名单和行业案例中，我们能提炼出怎样的见解呢？我认为，关键在于“深度耦合”与“场景穿透”。未来的储能竞争，特别是站点能源领域，将不再是通用产品的竞争，而是基于对特定应用场景深刻理解所形成的“场景化解决方案”的竞争。供应商需要穿透到通信基站、安防监控、物联网微站等具体场景的内部，理解其负载特性、运维习惯和成本结构，将光伏、储能、备用电源乃至温控系统作为一个有机整体来设计和优化。海集能上海研发总部，并在南通与连云港布局差异化生产基地，正是为了应对这种需求——南通基地的柔性产线专注于此类深度定制化系统的设计与生产，而连云港基地则通过规模化制造保障核心部件的标准化与可靠性，从而形成“核心部件标准化、系统集成场景化”的全产业链优势，为客户提供真正意义上的“交钥匙”工程。

所以，当我们再次审视“汇珏储能项目中标单位名单”时，或许可以问自己一个更开放的问题：在能源转型的深水区，评判一个储能合作伙伴的标尺，除了过往的业绩清单，我们是否更应关注其是否具备将技术沉淀转化为解决具体场景下“烦心事”和“老大难”问题的能力？毕竟，可靠的能源供应，从来都不该是奢侈品。

来源: <https://hjaiot.com>