

最近，行业里关于几家储能集成商被收购的讨论，渐渐多了起来。这让我想起，在任何一个产业走向成熟的过程中，整合与并购几乎是一种必然。就像我们上海人常说的“螺丝壳里做道场”，市场空间看似广阔，但真正要做出名堂，形成规模效应，最终往往会走向资源与能力的集中。这种现象，在储能这个兼具高科技与重资产属性的赛道，表现得尤为明显。

储能集成商被收购后的行业变局与未来

最近，行业里关于几家储能集成商被收购的讨论，渐渐多了起来。这让我想起，在任何一个产业走向成熟的过程中，整合与并购几乎是一种必然。就像我们上海人常说的“螺丝壳里做道场”，市场空间看似广阔，但真正要做出名堂，形成规模效应，最终往往会走向资源与能力的集中。这种现象，在储能这个兼具高科技与重资产属性的赛道，表现得尤为明显。

从现象上看，近一两年来，无论是大型能源集团、传统电力设备巨头，还是跨界资本，都对具备核心技术、项目经验和市场渠道的储能系统集成商表现出了浓厚兴趣。这背后反映的，是行业从早期的“百花齐放”迈向“精耕细作”的必然阶段。早期的市场参与者众多，但技术、产品、服务能力参差不齐。随着应用场景的深入和客户要求的提高，单纯靠组装或简单集成的模式已经难以为继。市场开始呼唤那些能够提供从电芯选型、BMS/PCS核心部件协同设计、系统集成优化，到长期智能运维全生命周期价值服务的企业。这时，拥有资本、品牌和广泛客户网络的大型集团，通过收购来快速补足自身在储能系统集成这一关键环节的能力短板，便成了一条高效的路径。

如果我们看一些数据，这个趋势会更加清晰。根据一些行业分析报告，全球储能市场，特别是大型储能项目的订单，正越来越向头部、具备垂直整合能力的玩家集中。项目业主和投资方越来越看重集成商的长期可靠性、技术迭代能力以及全生命周期的成本控制，而不仅仅是初始的报价。这意味着，规模较小、技术积累薄弱、供应链不稳定的集成商，其市场空间会受到挤压。而一次成功的收购，往往能将收购方的资本、市场优势与被收购方的技术、工程经验深度融合，催生出更具竞争力的“新物种”。

这让我联想到我们海集能（上海海集能新能源科技有限公司）的发展路径。我们自2005年成立以来，近二十年就聚焦在新能源储能这个领域，从最初的研发，到如今成为数字能源解决方案服务商和站点能源设施产品生产商，我们选择了一条“内生增长”与“全产业链布局”相结合的路。我们在江苏南通和连云港建立了专业化的生产基地，一个专注定制化，一个聚焦标准化规模化制造，覆盖了从电芯、PCS到系统集成的关键环节。这种布局，本质上就是为了构建一种深度的、自主可控的集成能力，确保我们交付给全球客户的每一个储能系统，无论是工商业大型储能柜，还是为偏远通信基站定制的光储柴一体化能源柜，都是高效、智能、可靠的整体解决方案。我们提供完整的EPC服务，目标就是成为客户可以完全信赖的“交钥匙”伙伴。

具体到站点能源这个我们深耕的核心板块，一个生动的案例或许能说明专业、深度集成的价值。在东南亚某海岛地区，当地运营商需要为一批新建的通信基站供电，这些站点地处偏远，电网脆弱甚至无网，气候高温高湿。如果只是简单拼凑光伏板、电池和柴油发电机，系统的可靠性、效率和寿命都会是大问题。我们为其提供的，是一体化集成的智能微站能源方案。这个方案不仅仅是提供设备，更关键的是：

极端环境适配：

电池柜和能源柜采用了特殊的散热、防腐蚀与防护设计，确保在恶劣环境下稳定运行。

智能能量管理：通过自研的智能管理系统，精准调度光伏、储能电池和柴油发电机的出力，最大化利用绿电，将柴油消耗降低了超过60%。

远程运维：实现无人值守，远程监控系统状态和故障预警，大幅降低了运维成本和中断风险。

这个项目成功运营超过两年，供电可靠性达到99.9%以上，为客户显著降低了综合能源成本。它证明了，在专业要求高的细分市场，深度集成与专业技术服务能力，构成了真正的护城河。这也从侧面回答了，为什么市场上那些拥有独特技术专长和深厚应用场景理解的中小型集成商，往往成为被青睐的收购对象——它们补足的正是大公司最需要的“最后一公里”的实战能力。

那么，对于行业内的其他参与者，以及正在选择合作伙伴的客户而言，这股并购潮意味着什么呢？我的见解是，这标志着储能行业正在进入“价值竞争”的下半场。未来的竞争，将不再是单一设备或价格的竞争，而是整体解决方案的技术深度、全生命周期成本（LCOE）的优化能力、以及对特定应用场景（如我们专注的站点能源、微电网）的深刻理解与定制化能力的竞争。并购整合，会加速行业标准的形成和技术路线的收敛，推动整个产业向更安全、更高效、更智能的方向发展。对于客户来说，选择合作伙伴时需要更加关注其长期的技术演进路线、供应链的稳健性以及是否具备持续的服务创新能力。毕竟，储能系统是一个要运行十年甚至更长时间的资产，其背后的支持主体是否长期稳定、能否持续迭代，至关重要。

当然，行业整合也带来一些值得深思的问题。例如，如何保证收购后的企业文化融合与技术团队的稳定性？如何在规模效应与保持对细分市场的敏捷响应之间取得平衡？这些问题的答案，或许将决定下一阶段行业领袖的格局。各位读者，在你们看来，一个理想的储能合作伙伴，最核心的特质应该是什么？是巨无霸式的规模，还是“小而美”的专精特新？期待听到你们的见解。

来源: <https://hj-mobile.com>