

最近，在和一些能源行业的朋友交流时，大家不约而同地提到了一个名字：海能实业。这家公司在储能领域的动作，似乎正成为业内观察市场风向的一个窗口。这让我想起我们海集能在过去近二十年里所见证的行业变迁——从早期的技术探索，到如今规模化、场景化的深度应用。海能实业的储能建设进展，本质上反映的是整个工商业储能市场从“要不要做”到“如何做得更好”的普遍性转变。

## 海能实业储能建设进展如何

最近，在和一些能源行业的朋友交流时，大家不约而同地提到了一个名字：海能实业。这家公司在储能领域的动作，似乎正成为业内观察市场风向的一个窗口。这让我想起我们海集能在过去近二十年里所见证的行业变迁——从早期的技术探索，到如今规模化、场景化的深度应用。海能实业的储能建设进展，本质上反映的是整个工商业储能市场从“要不要做”到“如何做得更好”的普遍性转变。

这个现象背后，是一组非常扎实的数据在支撑。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，其中工商业储能占比显著提升，成为增速最快的板块之一。你看，市场用真金白银的投票，说明了储能已不再是可有可无的“锦上添花”，而是企业实现能源成本控制、提升运营韧性的刚需。这种需求驱动下的建设，不再是孤立地安装几个电池柜，而是追求与生产流程、用能习惯乃至碳管理目标深度融合的系统工程。坦白讲，这和我们海集能服务全球客户时的感受完全一致——大家关心的核心，正从单纯的“储能容量”转向“储能所能带来的综合价值”。

让我分享一个我们亲身参与的案例，或许能更具体地说明这种“进展”的实质。去年，我们为华东地区一家大型制造企业部署了一套光储一体化解决方案。这家企业面临的问题很有代表性：电费高昂且存在尖峰负荷压力，同时有明确的可持续发展目标。我们为其定制了以集装箱式储能系统为核心的方案，融合了光伏、储能和智能能源管理系统。项目落地后，效果超出了预期：通过削峰填谷，每年节省电费超过两百万元；光伏自发自用比例提升至85%；更重要的是，这套系统成为了工厂的“应急电源”，保障了关键生产线的连续运行。这个案例里没有炫技，有的只是对客户痛点的精准把握和可靠的技术交付。你看，真正的进展，是让储能技术“隐形”在稳定的电力供应和更优的财务报表之后。

所以，当我们回过头来审视“海能实业储能建设进展如何”这个问题时，我的见解是，或许我们应该用一个新的维度来衡量。进展快慢，不应仅仅看兆瓦时的装机数字，更要看其储能系统与自身业务的耦合深度，看它是否从“成本中心”转变为了“价值创造中心”。这个转型过程，恰恰是我们这类企业所擅长的。自2005年成立以来，海集能（上海海集能新能源科技有限公司）就专注于新能源储能，我们既是产品生产商，也是数字能源解决方案服务商。我们在南通和连云港布局的生产基地，一个负责深度定制，一个专注规模制造，就是为了能灵活应对从通信基站、物联网微站到大型工商业园区等不同场景的复杂需求。我们提供的，从来不止于硬件，而是一整套包含智能运维在内的“交钥匙”服务，目标是让客户无需深究技术细节，就能享受到高效、智能、绿色的能源管理。这其实是一种理念的契合——储能建设的终极进展，是实现能源的“即服务”模式。

当然，任何进展都会遇到挑战，譬如不同地区电网政策的适配性、极端气候下的系统可靠性，以及全生命周期的投资回报精算。这些正是我们每天在攻克的技术与管理课题。在站点能源领域，我们为无电弱网地区的通信基站提供的“光储柴一体化”方案，就是在极端环境下保障供电可靠性的实践结晶。

它要求产品具备一体化集成能力和强大的环境适应性，阿拉做产品，就是要经得起各种考验。

那么，对于正在规划或已经启动储能建设的企业而言，下一个值得深思的问题或许是：你的储能系统，是否已经准备好成为企业未来智慧能源网络的“核心节点”，而不仅仅是一个独立的“电力仓库”？

来源: <https://hj-mobile.com>