

最近，不少关注东南亚市场的朋友，包括我们一些在仰光、曼德勒的合作伙伴，都跟我聊起一个话题：缅甸的家用储能市场，价格好像越来越“亲民”了。这可不是凭感觉说说而已，背后其实有一系列有趣的动因在推动。今天，我们就来仔细聊聊这个趋势，顺便也分享一下，像我们海集能这样的技术提供者，是如何看待并参与这个过程的。

缅甸家用储能产品价格走势分析

最近，不少关注东南亚市场的朋友，包括我们一些在仰光、曼德勒的合作伙伴，都跟我聊起一个话题：缅甸的家用储能市场，价格好像越来越“亲民”了。这可不是凭感觉说说而已，背后其实有一系列有趣的动因在推动。今天，我们就来仔细聊聊这个趋势，顺便也分享一下，像我们海集能这样的技术提供者，是如何看待并参与这个过程的。

现象：从“奢侈品”到“可选项”的转变

几年前，在缅甸讨论家用储能系统，更多是面向少数高端别墅或外资企业驻地的解决方案。它像是一个技术奢侈品，主要解决的是断电时的基本电力保障。但现在，情况正在发生变化。越来越多的中产家庭、小型商铺开始询问并安装储能系统。驱动这一现象的表面原因很直接：电网稳定性问题依然存在，而太阳能板的普及率在快速提升。当屋顶的光伏板白天发的电用不完时，自然就会产生储存下来的需求——这直接催生了对储能产品的兴趣。

但更深一层看，这反映的是能源意识的觉醒。人们不再满足于“有电用”，开始追求“用好电”——即电力的自主控制、成本优化，以及对清洁能源的利用。这种需求的转变，是市场走向成熟的第一步。

数据与驱动因素：价格下行的逻辑阶梯

那么，价格具体是如何走低的呢？我们可以顺着产业链来看。

核心部件成本下降：全球范围内，锂电池电芯的制造成本持续降低。根据行业分析，过去五年，每千瓦时的储能系统成本（不含安装）年均下降约8%-12%。这个全球性趋势直接传导到了终端市场。

供应链本地化与竞争加剧：越来越多的国际品牌和中国制造商进入缅甸市场。竞争促使供应商提供更具性价比的方案。同时，一些简单的组装环节开始本地化，减少了物流和关税成本。

产品标准化与规模效应：早期多为定制化项目，如今像5kWh、10kWh这样的标准化家用储能一体机成为主流。规模化生产摊薄了成本。比如我们海集能在连云港的基地，就专注于这类标准化产品的规模化制造，效率提升对成本控制帮助很大。

金融方案的出现：部分经销商开始与本地金融机构合作，提供分期付款服务，降低了家庭的首次支付门槛，这从消费端拉动了需求，进一步促进了销售规模的扩大。

这里可以分享一个我们观察到的具体案例。在曼德勒郊区的一个新建住宅社区，去年有约15户家庭安装了“光伏+储能”系统。当时一套5kWh的系统总价约在1200万缅币左右。今年，同样配置和性能的系统，价格已经降至约950万缅币，降幅明显。推动这次集体采购的本地集成商告诉我们，他们之所以能给出更优报价，一方面是因为批量采购电芯和PCS（逆变器）的成本低了，另一方面是选择了与我们这样

具备全产业链整合能力的厂家合作——从电芯选型、系统集成到智能运维设计一站式解决，减少了中间环节的损耗。

案例与见解：价值超越价格本身

谈到海集能，我们自2005年在上海成立以来，就一直深耕储能领域。我们不仅是产品生产商，更是数字能源解决方案服务商。在缅甸，我们提供的不仅仅是硬件设备。我们理解，对于家庭用户而言，他们购买的其实是一套“能源自主权”。因此，我们的系统特别强调智能管理和极端环境适配。缅甸气候炎热潮湿，部分地区电网电压波动大，我们的产品在设计阶段就考虑了这些因素，确保系统长期稳定运行，减少维护烦恼——这才是真正的“成本节约”。

我们的业务覆盖很广，从工商业储能到户用，再到微电网。对于家用场景，我们借鉴了在站点能源（如通信基站）领域积累的经验。你知道吗，我们在为无电弱网地区的通信基站提供光储柴一体化方案时，面临的挑战比家庭场景严苛得多。这些经验反哺到家用产品上，使得产品的可靠性和智能化水平更具优势。比如，我们的系统可以智能学习家庭的用电习惯，优化充放电策略，在电费高时多用储能电，在光伏发电多时优先储存，最大化家庭的经济效益。

未来展望：价格会一直降下去吗？

这是一个好问题。我认为，家用储能产品的“硬件裸价”在未来1-2年内仍会缓慢下降，但下降曲线会逐渐平缓。因为成本压缩总有极限，而原材料市场也存在波动。更重要的是，市场的价值焦点正在转移。未来的竞争，将更多围绕“系统全生命周期价值”展开。这包括：

维度内涵

安全性更长的质保、更可靠的电池管理系统（BMS）、符合国际标准的认证。
智能化与家庭能源管理系统（HEMS）融合，实现与电动车、智能家电的联动。
服务体验便捷的安装、远程运维支持、快速的故障响应。

价格是进入市场的敲门砖，但最终留住用户的，一定是稳定、省心且能持续创造价值的整体解决方案。这就好比买一辆车，你不仅看标价，更在乎它的油耗、保养成本和驾驶体验。

对于我们行业参与者而言，挑战在于如何将这种综合价值清晰地传达给终端用户。海集能依托在上海的研发中心和江苏南通、连云港两大生产基地，形成了“标准化规模制造”与“深度定制化能力”并行的体系。这让我们能灵活应对不同市场的需求，无论是提供高性价比的标准化产品，还是为特殊需求进行优化，目的都是让用户获得的收益远超其支付的价格。

所以，当您下次再看缅甸家用储能产品的报价单时，不妨多问一句：这套系统在未来五到十年里，除了存电放电，还能为我带来什么？它能否适应未来可能出现的新的用电需求？它背后的公司，是否有足够的技术底蕴和全球视野来支持我的长期能源规划？思考这些问题，或许比单纯关注价格数字更有意义。您觉得，对于一个缅甸家庭来说，决定他们最终选择的关键因素，还会是什么呢？

来源: <https://hj-mobile.com>