

欧洲户储需求回暖，信任成为新硬通货

■本报记者 王林

今年以来，受地缘冲突升级引发用能成本激增，欧洲家庭层面户储购置需求出现“回暖”，伴随电池成本下降、政策鼓励扶持等因素，业内预计欧洲户储市场将迎来新一轮增长。值得注意的是，过去两年欧洲户储市场“降温”不少，焦点已从“产品”转向“品牌信任度”。当前，中国品牌在欧洲户储市场占据主要份额，面对需求回暖与竞争升维并存的局面，如何从“被看到”走向“被记住”，成为决定下一阶段市场位次的关键命题。

政策发力推动装机增长

欧洲光伏产业协会指出，欧盟2025年新增电池储能27.1吉瓦时，其中户用储能安装量下降6%至9.8吉瓦时。在政策积极发力、地缘冲突推升电价等因素共同作用下，2026年欧洲户储装机量有望重回高速增长轨道。

今年以来，欧洲多国从政策层面发力推动户储需求回暖。英国1月底启动“温暖家园计划”，计划到2030年投入150亿英镑推动光储普及，目标为300万户家庭安装屋顶光伏。匈牙利推出总预算2.61亿欧元的户储补贴，单户最高可覆盖80%投资成本，主要用于购买10千瓦级储能设备及配套安装，已于2月开放申请。波兰计划2026—2030年间实施总预算高达2.3亿欧元“家庭储能补贴”计划，补贴有望覆盖30%成本。西班牙获欧盟批准的7亿欧元援助计划，其中用户侧储能项目补贴比例达65%。荷兰计划2027年全面取消净计量制度，动态电价、智能电表广泛采用以及光伏系统和家庭存储的增值税豁免相结合，推动户储需求。德国将从2027年起取消25千瓦以下分布式光伏的固定上网电价补贴，预计带来抢装效应。

市场普遍认为，电价上涨、政策扶持、电池技术进步等因素将持续推动欧洲户储市场快速增长。欧洲权威能源研究机构EUPD Research指出，到2028年，德国和意大利将占欧洲家庭光伏储能系统新装机的大部分，奥地利和英国有望引领下一波户储扩张浪潮。

市场调研公司Market Research Future预计，到2035年欧洲户储市场价值将达到77.8亿美元，2025—2035年间复合增长率为14.23%。德国仍是欧洲住宅储能系统最大市场，英国有望成为增长最快市场。

消费者愈发看重长期确定性

领英调查发现，欧洲用户除了关心电池容量、转

换效率，更关心应用程序是否好用、系统是否智能、界面是否友好，甚至会衡量整个系统能否帮助家庭完成长期能源管理。

事实上，对欧洲家庭而言，一套户储系统意味着未来10年甚至更长时间的能源使用周期，因此他们真正购买的，并不只是逆变器、电池或者系统，而是一种关于未来能源成本、安全性以及生活稳定性的“长期确定性”。

因此，当越来越多品牌同时进入欧洲市场，产品参数不断趋同、价格差距越来越小，用户就会越来越难被“打动”，对消费者而言，他们不愁“买不到产品”，而是衡量“更信任谁”。

过去，新能源行业竞争更多集中在制造、渠道与成本效率层面，谁产能更大、价格更低、交付更快，谁就更容易拿到订单。但今天，随着全球新能源产业链逐渐成熟，越来越多企业开始进入“能力差距没有想象中大”的竞争阶段，尤其在储能、组件、逆变器等领域。

中国企业拥有全球领先的研发能力、制造体系以及AI能源管理技术，但是很多海外客户对中国品牌的认知，仍然停留在“高性价比供应商”阶段。很多中国企业产品参数接近、价格区间相似、交付能力也越来越成熟，真正开始拉开差距的，是谁能更早进入海外决策者的“优先考虑名单”。

领英中国营销解决方案渠道总经理胡勤实告诉《中国能源报》记者，新能源行业本身就是一个高度依赖长期合作与专业信任的行业，从安装商、渠道商，到EPC、能源顾问、投资机构，其实都处于同一个全球专业决策网络里。“对中国新能源企业而言，缺的不是一次曝光，而是持续进入全球专业决策者日常信息场景的能力，未来真正决定海外订单的不是谁被看到，而是谁被长期记住。”

打造长期主义品牌价值

EUPD Research指出，中国企业一直保持欧洲户储市场领先地位，能否从“高性价比供应商”进阶为“高信任度品牌”，将决定下一阶段的市场位次。

固德威作为欧洲户储领域重要供应商，海外订单存在阶段性增长，该公司在欧洲深耕超过15年，荷兰、德国、英国等核心市场均设有本地化团队、认证体系与服务网络，今年在欧洲推出“静智双全、安全易装”的ESA户储一体机，成为市场争相抢购的爆品。在其



罗马尼亚一户人家正在安装固德威ESA户储一体机。
固德威/供图

看来，欧洲户储市场正在从“有没有”进入“好不好”阶段，谁能提供长期价值、谁能在能源系统中扮演关键角色，谁就是赢家。

“地缘冲突让大家越来越重视能源安全，市场并非真正降温，而是竞争维度发生了改变，从参数比拼转向价值深耕。在此背景下，我们的突围不是单一维度越级，而是从产品力、生态力到本土品牌服务力的体系性突围。”固德威副总裁王英歌对《中国能源报》记者表示，“参数趋同时代，用户最终为‘用起来’买单，这对产品的实际使用体验与全生命周期可靠性提出了高标准要求，这不是一锤子买卖，我们交付的不

氢企调整战略为哪般

■本报记者 姚美娟



航天工程日前发布公告称，为盘活盈余资金，有效提升资金使用率，其控股子公司航天氢能拟同比例增资，注册资本由13.10亿元减至10.74亿元，出资额由8.20亿元减至6.72亿元。

实际上，氢能行业正告别此前的粗放式扩张阶段并步入理性调整周期。氢能企业通过综合考量与评估，阶段性调整战略方向、优化资产配置，将有限资源向关键环节集中，强化自身核心竞争力。

调整消息频传

根据前述公告，航天工程此次减资暨关联交易事项为公司根据实际业务规划需求开展，符合经营发展需要，不会对正常生产经营产生重大影响。

事实上，该调整并非个例。今年以来，氢能领域项目节奏放缓、股权转让、企业减资等情况频现。4月，雄韬股份发布公告称，拟终止“雄韬通信基站储能投资项目”和“深圳雄韬氢燃料电池产业园项目”两个募集资金投资项目，并对“湖北雄韬锂电生产基地建设项目(二期)”进行结项。

深圳雄韬氢燃料电池产业园项目终止受多重因素影响。雄韬股份在公告中提及，前期已在武汉、大同、广州及深圳建设氢能产业园，目前各产业园的产能足够满足当前业务需求。因此放缓氢能产业园的建设投资，以增加研发投入，夯实技术储备。

另外，今年3月，苏州产权交易中心发布常熟氢能研究院有限公司12.8205%股权公开转让公告，转让方为常熟科技发展有限公司，转让其所持的全部12.8205%股权，转让标的对应评估值300.5715万元；1月，致远新能公告称，拟终止募集资金投资项目“氢能装备智能制造项目”，并将剩余募集资金7336.83万元——占首次公开发行股票募集资金净额的9.44%，永久补充为流动资金。该公司称，

现有生产线产能已基本满足市场需求，剩余募投项目暂不适宜继续实施。

探索破局之道

有分析人士指出，氢能产业火热发展的同时，仍面临经济性不足、储运加注体系不完善、核心技术壁垒较高等现实挑战。在此背景下，部分氢能企业主动调整投资布局节奏，是贴合行业趋势与自身发展的战略性选择，同时也反映出产业发展正趋于理性，加速形成以供需匹配为基础、以技术创新为驱动的良好产业生态。

“经济层面，目前氢能制备、储运及加注环节成本依然偏高，而终端应用场景的经济性尚未充分验证，导致项目面临短期投入与长期回报难以匹配的困境，进而难以支撑项目的持续推进与最终落地；技术层面，氢能产业部分关键材料与核心部件的性能、成本尚未达到大规模商业化要求，但部分项目在规划初期对技术迭代速度预判相对乐观，实际研发进展与标准制定未能形成有效协同，导致项目建设周期拉长、运营效益不及预期。”厦门大学中国能源经济研究中心教授孙传旺向《中国能源报》记者表示，氢能企业综合考虑技术成熟度、经济可行性及终端应用场景等因素，进行动态评估与调整，有助于缓解部分环节的同质化竞争与资源错配问题，提升全产业链的抗风险能力与发展韧性。

除调整业务规模、优化资源配置外，氢能企业也正积极通过拓展业务版图、出海等方式主动求变，挖掘新增长点。3月，亿华通全资子公司北京亿华通储能科技有限公司与赛晶科技集团签署分散式风电储能项目订单。此前，2025年12月，亿华通曾出资3000万元设立全资子公司北京亿华通储能科技有限公司，聚焦“电—氢—储—用”综合能源系统布局，切入长时储能赛道。1月，国富氢能发布公告，与澳大利亚Line

Hydrogen公司就位于澳大利亚塔斯马尼亚氢能项目的采购事宜订立订购订单协议，包括但不限于水电解制氢成套设备、加氢站成套设备(含充装站)、多单元气体容器设备，以及与上述设备相关的安装、调试、技术培训及运维服务。

发展态势向好

虽然氢能大规模商业化仍需时日，但整体发展态势依然良好。近年来，国家层面出台多项支持政策，相关顶层设计持续明晰。今年3月，工信部、财政部、国家发改委发布《关于开展氢能综合应用试点工作的通知》，提出按照应用牵引、场景驱动、因地制宜、协同联动原则，通过城市群试点，推动氢能应用场景由燃料电池汽车向交通、工业等具备条件的多元领域拓展，提升清洁低碳氢供给能力，攻克一批氢能应用领域的技术堵点卡点，突破产业发展瓶颈，形成多个可复制、可推广的商业应用模式，构建经济、合理、高效的氢能综合应用体系，营造良好的产业生态。

6月，国家发改委、国家能源局印发《新型能源体系建设“十五五”规划》，提出加快氢能与绿色燃料产业发展。统筹氢能制储运用全链条发展。因地制宜发展绿电直连制氢、可再生能源离网制氢等模式，2030年可再生能源制氢规模达到200万吨。加强工业副产氢的提纯与高效利用。合理布局绿色氢醇生产基地和基础设施，加强输氢管网布局引导，探索负荷率不足的存量油气管网规模化输送绿色甲醇。推动氢醇在发电、交通运输、化工冶金、规模储能等领域应用。

中信证券研报指出，预计今年氢能行业在氢电耦合、工业减碳等领域或实现突破，FCEV、氢基绿色燃料或维持快速增长。在下游应用不断拓展、绿氢需求增加的背景下，规模效应或带动产业链基础设施和绿氢供应的降本，进而推动行业进入“降本—放量”的良性循环。

某氢能企业相关人士在接受《中国能源报》记者采访时表示，在顶层设计的牵引下，一场围绕氢能“制储运用”全链条要素的体系化竞速正展开。同时，氢能应用场景也加速从交通领域向绿色燃料、储能等领域拓展。目前来看，从政策蓝图到市场蓝海，中国氢能产业正处于关键时刻，顶层设计明确方向，地方布局织就网络，成本突破打开空间。而决定这轮热潮能否沉淀为产业竞争力的，正是企业在交付、应用等“行业深水区”的持续作答。

关注

华润新能源在深交所成功上市

本报讯 7月2日，伴随着响亮的钟声，华润新能源控股有限公司(以下简称“华润新能源”)在深圳证券交易所成功上市，正式完成A股首次公开发行并挂牌交易。仪式上，华润集团董事长王祥明表示，希望华润新能源以此次上市为新的契机，坚决扛起央企绿色发展的使命担当。华润集团也将一如既往地给予支持，为建设能源强国和美丽中国贡献更多力量。华润电力董事会主席、华润新能源董事长史宝峰表示，此次登陆A股市场，是华润新能源发展史上的重要里程碑，后续华润新能源将努力打造盈利能力突出、业绩稳健增长、股东回报丰厚的优秀上市公司。

上市当日，华润新能源开盘报21.60元，较发行价10.11元上涨113.65%。截至收盘，股价报23.95元，上涨136.89%，总市值一举突破3100亿元，位于A股新能源发电上市公司前列。作为全面注册制下主板首单“红筹回A”项目，华润新能源募资总额约245亿元，创A股发电行业和深交所IPO最大融资规模纪录。

自成立以来，华润新能源始终深耕新能源业务发展，项目广泛布局于风光资源丰沛及电力消纳优势区域，兼具资产质量与增长潜力。截至2025年末，华润新能源控股并网装机容量达4158.99万千瓦，处于行业前列。

站在新的起点上，华润新能源将持续发挥能源央企责任担当，不断夯实综合竞争实力，扩大新能源发电装机规模，加快优质项目落地转化，强化精细化运营管理，致力于打造具备核心竞争力的世界一流新能源企业，为我国新型能源体系建设贡献力量。(宁大忠)

蒙东赤峰克旗500千伏输变电工程投运

本报讯 7月1日2时30分，随着克旗500千伏变电站设备全面检查确认正常，蒙东赤峰克旗500千伏输变电工程顺利投运。该工程作为国家第三批“沙戈荒”大型风电光伏基地重点配套工程、内蒙古自治区电网布局重大基础性项目，正式投产将赋能区域能源高质量发展。

立足国家能源战略布局，该工程兼具区域新能源就地消纳、跨省跨区电力外送核心功能，是筑牢国家重要能源和战略资源基地、完善蒙东绿电输送网络的关键性枢纽工程。项目总投资5.23亿元，建设周期420余天，新建500千伏变电站1座、铁塔197基，架设500千伏线路84.1公里，线路跨越克什克腾旗、林西县、巴林右旗三地，山地、林地、生态敏感区交织，建设地理条件复杂。

工程投运后，全域可承载300万千瓦新能源并网接入能力，年均节约标准煤消耗92万吨，减排二氧化碳近248万吨，多维赋能区域发展大局。一方面极大疏解蒙东地区新能源消纳堵点，补强区域500千伏骨干电网架，全面提升电网调度灵活性、供电稳定性，筑牢我国长江以北地区最大的单体锡矿—维拉斯托锂锡多金属矿全天候可靠供电屏障，保障自治区战略矿产资源稳产保供；另一方面打通属地绿电转化利用通道，构建“绿电赋能产业、产业反哺绿电”闭环发展生态，加速区域化能源主导结构向绿色低碳结构迭代升级，兼顾能源安全保障、生态环境提质、产业经济增效，精准助力国家“双碳”目标落地，实现生态效益、社会效益、经济效益深度协同。

项目建设期间，国网赤峰供电公司压实属地建管主体责任，锚定“六精四化”建设标准，统筹技术、人才、管理资源，统筹极寒施工、生态保护、跨设施高风险作业多重考验，严守生态保护底线、安全生产红线，优化施工组织方案，创新施工作业工艺，高效破解高寒冻土、复杂地貌、多线路铁路跨越、生态敏感区合规施工等重难点问题，全过程抓实全要素闭环管控，高标准、高质量、高效率完成工程建设，打造蒙东地区高寒区域新能源配套电网标杆工程。

下一步，国网赤峰供电公司将以该工程投运为抓手，持续迭代升级区域500千伏主干电网架构，加快全域现代智慧能源体系建设，畅通新能源开发、消纳、外送全链条通道，为地区产业提质、绿色转型、经济社会高质量发展提供坚实电力保障。(贾木顿)