

近来，无论是企业主还是投资者，找我聊储能业务发展的话题明显多了起来。大家关心的焦点，从“要不要做”悄然转向了“如何做好”。这本身就是一个积极的信号。不过，我常常提醒他们，储能不是一门快生意，它更像是一门“能源时间管理”的学问。你不仅要理解技术本身，更要理解它如何嵌入到现有的能源体系和经济活动中，去创造新的价值流。

发展储能业务的建议需要穿透现象看本质

近来，无论是企业主还是投资者，找我聊储能业务发展的话题明显多了起来。大家关心的焦点，从“要不要做”悄然转向了“如何做好”。这本身就是一个积极的信号。不过，我常常提醒他们，储能不是一门快生意，它更像是一门“能源时间管理”的学问。你不仅要理解技术本身，更要理解它如何嵌入到现有的能源体系和经济活动中，去创造新的价值流。

我们不妨先看一个普遍现象：许多新入局者容易陷入“唯技术论”或“唯成本论”。他们热衷于比较电芯的循环次数，或是PCS的转换效率，这当然重要。但市场反馈往往更现实：一个在实验室参数完美的系统，到了高温高湿的现场，可能因为BMS的一个逻辑问题而频繁宕机；一个价格极具竞争力的方案，可能因为缺乏对当地电网规则的深度适配，而无法并网，成了昂贵的摆设。你看，问题出在哪里？出在从“产品”到“可稳定创造价值的资产”之间，存在一条巨大的鸿沟。这条鸿沟里，填满了现场环境、电网规范、运维响应和全生命周期的成本核算。

数据最能说明问题。根据行业分析，储能项目的最终表现，技术选型的影响可能只占30%到40%，而系统集成能力、工程实施质量与后期智能运维，共同决定了超过60%的成败与收益。一个粗糙的类比是，一流的电芯好比顶级的食材，但若没有精湛的厨艺（系统集成）和贴心的服务（智能运维），也做不出一桌令人满意的宴席。这恰恰是海集能在过去近二十年里持续打磨的核心能力。从上海总部到南通、连云港两大生产基地，我们构建了从电芯选型、PCS研发、系统集成到云端智能运维的全产业链闭环。特别是我们的站点能源业务，就是这种“交钥匙”理念的集中体现——为通信基站、物联网微站这些通常位于环境恶劣、电网薄弱地区的“能源孤岛”，提供光储柴一体化的高可靠解决方案。这要求产品必须从设计之初，就考虑到极寒、酷暑、盐雾等极端挑战，并通过一体化集成和智能管理，确保供电的万无一失。

让我分享一个具体的案例。去年，我们在东南亚某群岛国家，为一个离岸通信基站群部署了定制化的光储微电网方案。那里的挑战非常典型：柴油发电成本高昂且供应不稳定，高温高湿高盐雾环境对设备腐蚀极大，人工上站维护极其困难。如果只是简单堆砌光伏板和电池，恐怕半年就会出问题。我们的团队基于海集能的一体化能源柜产品，做了深度定制：

环境适配: 所有柜体采用重防腐涂层与特殊密封设计，内部配置加强型除湿与散热系统。

智能管理: 通过自研的能源管理系统（EMS），实现光伏、储能、柴油发电机的毫秒级协同，优先消纳光伏，储能智能调峰，柴油机仅作为后备，将柴油消耗降低了超过70%。

远程运维: 所有站点数据实时上传云端，我们上海的运维中心可以实施24小时监控与策略优化，实现了“无人值守、少人维护”。

这个项目运行一年后，客户反馈的供电可靠性从不足90%提升至99.9%以上，综合能源成本下降了约65%。这个案例的数字背后，揭示的正是发展储能业务的一个关键建议：价值必须基于场景深度定义，而可靠性是价值的唯一货币。

从“卖设备”到“运营能源资产”的思维跃迁

讲到这里，我想我们必须再深入一层。当前储能业务发展的另一个瓶颈，在于商业模式。很多企业依然停留在“一次性销售设备”的思维里。但储能的核心价值，在于其全生命周期内能够提供的“充放电服务”和“系统调节服务”。这就好比，你买一辆车不是为了拥有它，而是为了获得“出行”这项服务。因此，更前沿的建议是，积极探索资产运营和能源服务的模式。例如，通过与客户分享电费节约收益、参与电网辅助服务市场获取收益分成等方式，将客户的初始投资压力转化为长期的合作共赢。这要求企业不仅要有过硬的产品，更要有深厚的能源市场洞察、金融模型构建和风险管控能力。海集能在为全球客户提供EPC服务的同时，也正在向“数字能源解决方案服务商”深化，正是为了帮助客户驾驭这种复杂的价值转换。我们提供的，不再仅仅是一个冰冷的柜子，而是一套持续产生经济收益和碳减排收益的“活”的系统。

几条可付诸行动的具体建议

好了，基于以上的讨论，如果我们把见解转化为行动，对于正在或计划发展储能业务的朋友，我有几条不那么“AI”，但或许更接地气的建议：

维度

核心建议

关键考量

市场定位

做深做透一个细分场景，而非广撒网。

是选择工商业峰谷套利，还是源网侧调频，或是我们擅长的无电弱网地区站点供电？每个场景的技术参数、认证标准、客户痛点都截然不同。

产品与技术

将“全生命周期可靠性”作为设计第一准则。

严格测试环境适应性，预留足够的降额设计，投资智能运维平台。有时候，保守一点的设计，反而能赢得更长久的口碑。

商业模式

探索“产品+服务”的混合模式。

从单纯的设备销售，尝试向能源管理服务、收益共享等模式延伸。这能提升客户粘性，并打开更大的利润空间。

合作生态

寻找能够补全你短板的合作伙伴。

如果你强于电芯，那就去找顶尖的系统集成商；如果你强于市场渠道，那就与技术深厚的制造商深度绑定。在这个行业，单打独斗很难走远。

最后，我想留一个开放性的问题给大家思考：当未来电网中80%的电力都来自波动性的可再生能源时，你提供的储能解决方案，究竟是在解决一个“成本问题”，还是在塑造一种全新的“能源使用范式”？这个问题没有标准答案，但它或许能指引你找到那条独特的、可持续发展的路径。

来源: <https://www.hj-mobile.com>