

最近和几位投资人朋友聊天，他们总在问同一个问题：现在国内储能赛道这么热，但具体到业务研究，到底该从哪里入手？这让我想起我们海集能在2005年刚起步时的光景，那时“新能源储能”对大多数人还是个陌生词汇。近二十年过去了，市场早已从概念走向了规模化应用，但研究的核心逻辑，其实万变不离其宗。

## 国内如何开展储能业务研究

最近和几位投资人朋友聊天，他们总在问同一个问题：现在国内储能赛道这么热，但具体到业务研究，到底该从哪里入手？这让我想起我们海集能在2005年刚起步时的光景，那时“新能源储能”对大多数人还是个陌生词汇。近二十年过去了，市场早已从概念走向了规模化应用，但研究的核心逻辑，其实万变不离其宗。

要理解这个领域，我们不妨先看看一个普遍现象。许多企业，尤其是传统能源或制造企业，在考虑跨界储能时，常常陷入一个误区：他们要么被琳琅满目的技术路线搞得眼花缭乱，要么急于寻找一个“放之四海而皆准”的爆款产品。这种思路，恰恰忽略了储能最根本的特性——它并非一个孤立的商品，而是一个高度依赖应用场景的解决方案。储能系统的价值，必须在具体的电网条件、负荷曲线、电价政策和物理环境中才能被精准定义。这就好比，你不能问“最好的交通工具是什么”，而应该先明确你是在陆家嘴通勤，还是需要穿越青藏高原。

那么，如何开展有效的研究呢？我认为可以遵循一个清晰的逻辑阶梯：从宏观现象切入，用数据描绘市场轮廓，通过具体案例洞察技术-商业的结合点，最终形成自己独特的战略见解。

### 第一步：厘清现象，把握政策与市场的双重脉搏

国内储能发展的首要驱动力，已经从单纯的技术探索，转变为明确的政策引导与强劲的市场需求双轮驱动。国家层面的“双碳”目标构建了顶层设计，而各省份出台的新能源配储要求、峰谷电价差拉大、电力现货市场试点等，则构成了实实在在的商业土壤。研究者首先要做的，是像绘制地图一样，厘清这些政策在目标省份的具体细则和落地时间表。同时，不能忽视市场的自发力量，比如东部沿海地区工商业企业强烈的降本需求，或西部无电弱网地区对稳定供电的刚性需求。这两股力量交织在一起，形成了中国储能市场独特的“政策市场”特征。

### 第二步：剖析数据，从宏观趋势到微观经济性

有了宏观认识，就需要用数据来量化机会。这里的数据分为两个层面：一是行业宏观数据，例如每年新增的新型储能装机容量、不同技术路线的市场份额占比、关键设备的价格下降曲线等。这些数据可以从国家能源局等权威渠道获取。二是项目层面的微观经济性测算，这是研究的核心。你需要建立一个清晰的财务模型，计算在特定场景下，一个储能系统的投资成本、度电成本、投资回收期以及内部收益率。举个例子，对于一个每天经历两峰两谷的电价曲线的工厂，配置多大功率和容量的储能才能实现最优的峰谷套利？这需要结合当地真实的电价数据、设备循环寿命、系统效率衰减等因素进行精细建模。脱离经济性的技术研究，在国内市场是缺乏生命力的。

### 第三步：深研案例，在场景中验证逻辑

理论模型需要现实案例的校验。我建议研究者重点关注几个核心场景的落地案例，比如工商业园区、独立微电网、还有我们海集能深耕多年的站点能源。以站点能源为例，这个场景就非常具有代表性。通信基站、边境安防监控点、物联网微站，这些关键设施往往地处偏远，电网薄弱甚至无网可用。过去依赖柴油发电机，噪音大、成本高、维护麻烦。现在，通过“光伏+储能+柴油备用”的一体化方案，可以彻底改变这一局面。

我们海集能在连云港和南通的生产基地，就分别针对标准化和定制化需求进行设计制造。比如，为高原地区的通信基站定制储能系统时，我们就必须研究极端低温对电芯性能的影响，并设计相应的热管理系统；而为沿海地区的微站设计产品时，防盐雾腐蚀就成了首要课题。一个成功的案例研究，不仅要看它节省了多少电费，更要看它如何解决了一个具体的、棘手的现实问题。正是通过对无数个这样具体场景的深入研究，我们才形成了从电芯选型、PCS（变流器）匹配、系统集成到智能运维的全产业链能力，为客户提供真正可靠的一站式解决方案。

上图展示了一种典型的高原无电地区光储一体化供电解决方案，这类场景对储能的环境适应性和可靠性要求极高。

#### 第四步：形成见解，找到你的生态位

完成了前三个步骤，你手头应该已经积累了丰富的素材。此时，需要跳出来，形成自己的独立见解。国内储能市场很大，但并非所有环节都适合新进入者。产业链从上游的材料、电芯，到中游的PCS、BMS、系统集成，再到下游的运营、回收，每个环节的壁垒和竞争格局都不同。你的研究最终要回答：基于自身的资金、技术、渠道资源，切入哪个细分领域最有优势？是成为某个核心部件的优秀供应商，还是专注于某个细分场景（如工业园区、5G基站、港口岸电）的系统集成与运营？我们的经验是，“广撒网”不如“深挖井”。找到一个有足够深度和增长潜力的细分市场，做深做透，建立起技术know-how和客户信任，往往比追逐最热门的赛道更能构建长期竞争力。

#### 一些务实的建议

走出去，与一线对话：别只待在办公室看报告。去拜访电网公司、大型工商业用户、电站投资商，听听他们的痛点和真实考量。

建立技术-经济交叉分析能力：组建或培养既懂电池技术、电力电子，又懂财务建模的复合型研究团队。  
关注“软实力”：储能系统的长期价值，越来越依赖于智能运维、能效管理平台等软件和算法，这部分的研究价值正在急剧上升。

所以，回到最初的问题，国内如何开展储能业务研究？它是一场需要政策敏锐度、数据洞察力、场景理解力三者结合的深度修行。它要求你既能看到国家能源转型的宏大叙事，又能算清一个具体集装箱储能系统里每一度电的成本。这条路没有捷径，但每一步都算数。当你对某个细分场景的理解，能深入到可以为它量身定制一套经得起高原极寒或海边盐雾考验的解决方案时，你的研究才算真正落地生根了。那么，在你看来，当前最具爆发潜力的储能细分应用场景，会是哪一个呢？

来源: <https://www.hj-mobile.com>