

各位朋友，下午好。今天我想和大家聊聊一个在业界被反复探讨，但远未形成共识的话题：当我们谈论工业储能时，我们究竟在谈论什么？是仓库里一排排安静的电池柜，还是一份复杂的采购合同？事实上，在能源转型的浪潮中，最核心的转变往往不是技术本身，而是合作模式的进化。

专业工业储能电池的合作模式正在重塑能源供应格局

各位朋友，下午好。今天我想和大家聊聊一个在业界被反复探讨，但远未形成共识的话题：当我们谈论工业储能时，我们究竟在谈论什么？是仓库里一排排安静的电池柜，还是一份复杂的采购合同？事实上，在能源转型的浪潮中，最核心的转变往往不是技术本身，而是合作模式的进化。

过去，工业用户面对波动的电价和潜在的断电风险，通常的选择是购买一台柴油发电机作为备份，或者干脆忍受高昂的电费账单。这是一种典型的“资产拥有”思维。但如今，随着新能源技术的成熟和电力市场机制的完善，一种新的范式正在兴起。企业开始意识到，他们需要的不是一堆昂贵的设备，而是稳定、经济、可持续的电力服务。这个认知的转变，直接催生了专业工业储能电池领域多样化合作模式的诞生。

让我们看一些数据。根据国际能源署（IEA）近期的报告，全球工业领域对灵活储能的需求正在以每年超过15%的速度增长。然而，高达60%的潜在用户表示，高昂的初始投资是阻碍他们部署储能系统的首要门槛。这揭示了一个深刻的矛盾：市场有巨大的需求，但传统的买卖模式无法有效激活它。用户被卡在了“想要”和“能够得到”之间。

正是在这样的背景下，像我们海集能这样的公司，其价值才得以真正凸显。我们成立于2005年，近二十年来只专注做一件事：深耕新能源储能。我们的角色早已超越了单纯的产品制造商。在上海总部与江苏南通、连云港两大生产基地的支撑下，我们构建了从核心电芯、PCS到系统集成的全产业链能力。但更重要的是，我们致力于成为客户的数字能源解决方案服务商。这意味着，我们可以根据客户独特的用电负荷、电价结构、场地条件甚至财务偏好，设计出最适合的合作路径，而不仅仅是交付一套标准设备。

那么，具体有哪些合作模式呢？这有点像为不同的食客准备宴席，不能只有一道菜。

传统设备购销（EPC）模式：这仍然是基础。我们提供从设计、设备供应到施工调试的“交钥匙”工程。适合那些资金充裕、希望完全拥有资产并深度参与运营的大型企业。我们在连云港基地的标准化生产线，就是为了高效、高质地满足这类规模化需求。

能源管理合同（EMC）模式：这可能是目前最受工商业用户欢迎的模式。由我们海集能投资建设并运营储能系统，客户无需支付或只需支付很少的初始费用。我们通过分享系统为客户节省的电费（比如峰谷价差套利、需量电费管理）来获得收益。客户零投资风险，坐享节能降费成果。

融资租赁模式：一种灵活的折中方案。由金融租赁公司购买设备，租给客户使用，客户按期支付租金。这有效缓解了企业的现金流压力，同时资产最终可以转移。我们作为技术提供商，确保系统的性能和可靠性。

混合定制模式：对于用电场景特别复杂，或者有特殊技术要求（比如极端环境适配）的客户，我们南通

基地的定制化产线就能大显身手。我们可以将上述多种模式进行组合，设计出独一无二的合作方案。

我来讲一个具体的案例，或许能让大家更有体感。去年，我们与华东地区一家大型精密制造企业达成了合作。这家企业面临两个核心痛点：一是当地电网实施的季节性尖峰电价极高，二是生产流程对电压骤降极为敏感，每年因电压波动导致的产品次品损失就达数百万元。他们最初的想法只是买一套电池。

但经过我们的专业审计与模拟分析，我们提出了一套“EMC+定制化保障”的混合方案。我们投资建设了一套2MW/4MWh的专属储能系统，这套系统不仅利用每日的峰谷价差为企业套利，更重要的是，我们通过先进的PCS控制算法，使其具备了毫秒级的电压支撑能力。系统全年为企业创造的综合收益（电费节省+减少生产损失）超过280万元，而他们无需为设备操心一分钱，全部运维由我们的智能云平台和本地团队负责。这个案例的成功，关键在于我们没有局限于卖产品，而是基于对客户业务痛点的深刻理解，提供了一整套包含金融和技术保障的能源服务。

所以，我的见解是，未来的工业储能市场，竞争的核心将不再是电芯的循环次数或系统的单价——这些当然重要，它们是入场券——而是提供综合价值的的能力。这包括：对电力市场和政策的精准解读能力、为客户进行精细化能源审计和财务建模的能力、灵活设计金融方案的能力，以及全生命周期智能运维的能力。这恰恰是海集能作为一家具有近20年技术沉淀和全球化视野的公司，所长期构建的壁垒。我们不只是设备的组装者，我们是客户能源资产的“运营商”和“价值挖掘者”。

当然，选择哪种合作模式，没有标准答案。它取决于企业的财务状况、风险偏好、技术管理能力和长期的能源战略。但有一点是确定的：在“双碳”目标持续推进、电力市场化改革不断深化的今天，工业储能已从一个可选项，变成了许多高耗能企业提升竞争力、实现可持续发展的必选项。问题的关键，从“要不要做”，变成了“如何以最适合自己的方式来做”。

那么，对于您的企业而言，当前的电费结构中最令您困扰的成本点是什么？如果有一种方案，能在不增加您资本开支的前提下，将这部分成本显著降低，您是否愿意花30分钟，来深入了解其可能性？

来源: <https://www.hjaiot.com>