

你好，很高兴与各位探讨一个当下能源领域非常火热的话题。最近不少朋友，尤其是对新能源产业感兴趣的投资者和创业者，常常会问我一个核心问题：在国内，一家专注于储能领域的创业公司，究竟有哪些可行的融资路径？这确实是个好问题，它触及了产业发展的命脉。今天，我们就以现象为起点，用数据和案例来层层剖析，希望能带来一些清晰的见解。

## 储能创业公司国内融资方式探讨

你好，很高兴与各位探讨一个当下能源领域非常火热的话题。最近不少朋友，尤其是对新能源产业感兴趣的投资者和创业者，常常会问我一个核心问题：在国内，一家专注于储能领域的创业公司，究竟有哪些可行的融资路径？这确实是个好问题，它触及了产业发展的命脉。今天，我们就以现象为起点，用数据和案例来层层剖析，希望能带来一些清晰的见解。

让我们先看看现象。中国的“双碳”目标，就像为新能源赛道按下了加速键。储能，作为平衡间歇性可再生能源的关键技术，其战略地位日益凸显。根据中关村储能产业技术联盟（CNESA）的全球储能项目库不完全统计，2023年中国新型储能新增装机规模再创新高。市场一片繁荣，但背后是巨大的资本需求——从核心技术研发、电芯产线建设，到系统集成测试、市场渠道铺设，每一步都需要雄厚的资金支持。对于创业公司而言，找到匹配自身发展阶段的“燃料”，是能否从实验室走向广阔天地的第一道关卡。

那么，具体的融资方式有哪些呢？我们可以将其理解为一个伴随企业成长的生命周期。在天使轮或Pre-A轮，技术本身的独创性和团队背景是敲门砖，这时候吸引的多是敏锐的风险投资（VC）或具有产业背景的战略天使。当技术完成原型验证，进入小批量示范阶段，A轮或B轮融资便接踵而至。此时，地方政府引导基金、规模更大的VC以及部分对新能源赛道志在必得的私募股权（PE）基金会成为主角，他们看重的是商业模式的可行性和市场卡位。到了需要大规模产能扩张和市场份额争夺的阶段，C轮及以后的融资，产业资本（比如大型能源集团、电池制造商、甚至终端用户）的深度绑定、Pre-IPO轮融资乃至最终的公开上市（科创板、创业板是热门选择）便成为主流。当然，贯穿始终的，还有国家及地方层面的专项补贴、绿色信贷以及供应链金融等多元化手段。

## 一个来自站点能源领域的微观案例

理论或许有些抽象，我们来看一个更具体的场景。在广袤的西部高原或偏远海岛，通信基站的供电一直是个老大难问题，拉电网成本极高，单纯靠柴油发电机则噪音大、污染重、运维麻烦。这时，一套高度集成、智能管理、能适应极端气温的光储柴一体化解决方案，其价值就立刻凸显了。它不仅解决了“有无”问题，更通过智慧能源管理，大幅降低了全生命周期的用电成本。我所在的海集能（HighJoule），在这类站点能源场景中深耕多年。我们为这些无电弱网地区的通信基站、安防监控站点定制能源方案，从光伏微站能源柜到站点电池柜，提供的是“交钥匙”的一站式服务。你知道，这种项目要落地，不仅需要过硬的产品，还需要对应用场景的深刻理解以及持续的资本投入，去优化我们的南通定制化生产基地和连云港标准化制造基地的产能。

比如，我们曾在青海某偏远地区的通信基站群部署了一套光储微电网系统。具体数据是这样的：项目覆盖了17个站点，平均海拔超过3800米，年平均气温零下3摄氏度。传统柴油供电方案下，单个站点年均柴油消耗费用约为8万元人民币，且供电稳定性受运输极端天气影响极大。部署了我们的一体化智慧储能方案后，通过光伏优先、储能调节、柴油备用的模式，柴油消耗降低了约85%，年均电费支出节省超过6.5

万元/站点。更重要的是，供电可用率从不足90%提升至99.5%以上。这个案例告诉我们，扎实的应用场景和可验证的经济性数据，本身就是对资本最有力的吸引。当你的技术能够清晰地解决一个痛点，并带来可量化的经济与社会效益时，融资的对话就会建立在更坚实的基盘上。

## 技术纵深与资本视野的协同

所以，我的见解是，储能创业公司的融资，绝不能仅仅被看作“找钱”。它本质上是一次“技术纵深”与“资本视野”的协同对话。投资人，尤其是那些懂行的产业资本，他们寻找的不仅仅是财务回报，更是能够补齐其生态拼图、共同定义未来能源场景的技术伙伴。这意味着，创业公司除了要讲清楚技术原理，更要能勾勒出技术所嵌入的产业价值链，以及你将如何与链上的其他玩家（比如电网公司、发电集团、工商业用户）共同创造价值。海集能从2005年起步，近二十年来从产品研发到提供数字能源解决方案和EPC服务，我们深刻体会到，融资的成功往往与你在具体业务板块（无论是工商业储能、户用储能还是我们重点的站点能源）中展现出的“系统性解题能力”直接相关。

这就引出了一个更深层的问题：在目前竞争日趋激烈的储能市场中，你认为一家创业公司构建自身护城河的关键，究竟是应该押注于某项电池材料的颠覆性突破，还是致力于在某个细分应用场景（比如我们刚才谈到的站点能源）中，实现工程集成、智能管理与运维服务的极致优化，从而形成难以替代的整体解决方案？这个问题没有标准答案，但它决定了你吸引哪一类资本，以及最终走向何方。依讲对伐？

无论如何，资本的流向始终是产业趋势最敏锐的风向标。当越来越多的资金开始关注储能赛道里那些能够扎实落地、创造真实价值的解决方案提供商时，整个行业的健康发展便有了更稳固的基石。那么，对于正在或即将踏上这条征途的创业者，你准备好如何向资本市场讲述你那独一无二的“能源故事”了吗？

---

来源: <https://www.hjaiot.com>