

最近，储能市场一个有趣的现象是，许多新进入者都在谈论“性价比”，试图通过降低设备制造成本来抢占市场。这个思路很直接，对伐？但如果我们深入产业链内部，会发现事情远没有“压缩成本”那么简单。利润分析，从来不是一道简单的减法题。

便宜储能设备制造的利润空间究竟在哪里

最近，储能市场一个有趣的现象是，许多新进入者都在谈论“性价比”，试图通过降低设备制造成本来抢占市场。这个思路很直接，对伐？但如果我们深入产业链内部，会发现事情远没有“压缩成本”那么简单。利润分析，从来不是一道简单的减法题。

让我们先看一组数据。根据行业分析，一个典型的工商业储能系统，其成本构成大致如下：电芯约占60%，PCS（变流器）占15-20%，BMS（电池管理系统）、结构件、温控等约占15%，剩下的则是集成、运输和毛利空间。当大家一窝蜂地追求“便宜”时，第一反应往往是向供应链要利润——采购更廉价的电芯，使用标准化的箱体，简化温控设计。这确实能在账面上降低BOM（物料清单）成本，但随之而来的，是循环寿命的折损、运维风险的上升，以及在极端气候下性能的不确定性。最终，全生命周期的度电成本可能不降反升。这就像一个精明的上海人买菜，不会只看单价，还要看损耗率和能吃几顿，道理是相通的。

这里我想分享一个我们海集能在实际项目中遇到的案例。我们在为东南亚某群岛国家的通信基站部署站点能源解决方案时，面临一个典型选择：客户最初倾向于一款价格极具吸引力的竞品。但我们团队经过测算发现，该地区高温高湿，且电网脆弱，频繁停电。如果使用电芯品质和热管理一般的设备，电池衰减会非常快，预计三年内就需要更换，总持有成本惊人。我们提供的方案，虽然初始投资高出约15%，但采用了更高循环寿命的电芯和智能液冷系统，将设备的设计寿命提升至10年，并通过光储柴一体化智能调度，将柴油发电机的燃料消耗降低了70%。五年下来，为客户节省的油费和避免的停电损失，远超最初的投入差价。这个案例清晰地表明，真正的“便宜”，是设备在整个服役期内创造的综合价值减去总投入后，得出的盈余。利润不仅产生于制造环节，更蕴含在长期、可靠、高效的服务之中。

制造之外的利润纵深：一体化与智能化

那么，像海集能这样的企业，是如何在确保产品可靠性的前提下，构建健康利润模型的呢？关键在于将利润的挖掘，从单一的“制造环节”扩展到“系统集成”和“能源管理”的全链条。我们位于南通和连云港的两大生产基地，分工明确。连云港基地实现核心部件的标准化、规模化生产，通过精益管理和供应链优化来获得基础制造效益；而南通基地则专注于定制化系统集成，这里才是高附加值创造的核心。例如，针对通信基站、边防哨所、离岸监控站点等特殊场景，我们并不是简单地把电池柜和光伏板拼在一起。我们需要深入理解客户站点的负载特性、气候环境（比如沙漠高温或海岛盐雾）、以及运维的便利性需求，然后将高性能电芯、智能PCS、主动式温控和能源管理软件（EMS）深度耦合，做成一个“即插即用、智慧管理”的一体化能源堡垒。这个过程中，集成的技术诀窍（Know-How）、软件算法的价值、以及对应用场景的深刻理解，构成了主要的利润来源，也构建了坚实的竞争壁垒。

从“卖设备”到“卖服务”：利润模式的演进

更进一步，行业的领先者正在探索利润的更高形态。这不再是关于设备本身便宜与否，而是关于如何帮助客户更便宜、更省心地使用能源。我们正在从“产品生产商”向“数字能源解决方案服务商”转型。这意味着，我们可能通过能源管理云平台，为客户提供电池健康度预警、能效分析、甚至参与需求侧响应等服务。试想，一个拥有成百上千个分布式储能站点的运营商，其最大的成本焦虑可能不是初始设备价，而是运维的复杂性和系统效率的不可见。通过我们的智能运维平台，我们可以将被动维修变为主动预防，将孤立的设备变为可协调调度的网络化资源。这种模式下，利润与客户成功绑定得更紧密，也更具可持续性。它要求企业不仅懂制造，更要懂电力、懂数据、懂客户的业务。

现象：市场追逐低价设备，利润看似被压缩。

数据：初始BOM成本仅占全生命周期成本的一部分，劣质低效导致的额外支出巨大。

案例：海集能东南亚通信基站项目，以高初始投入换取低运营成本，实现客户总成本最优。

见解：可持续的利润源于深度集成、智能化及向能源服务的价值延伸，而非简单的物料成本竞争。

所以，当我们下次讨论“便宜储能设备的制造利润”时，或许应该换个问法：我们究竟是在切割一个有限且日益稀薄的成本蛋糕，还是在携手客户，共同开拓一片名为“能源价值”的广阔新大陆？在能源转型的浪潮中，您认为下一个决定性的利润增长点，会隐藏在产业链的哪个环节？

来源: <https://hj-mobile.com>