

在储能行业，工厂的财务人员，过去常常被看作是成本中心的后台角色。他们的工作围绕着原材料采购成本、生产线折旧、以及月末的库存盘点。然而，随着储能系统从标准化产品向高度定制化的解决方案演进，特别是当我们深入探讨站点能源这类细分领域时，财务人员的角色正在发生一场静默但深刻的革命。他们的视线，必须从单一的损益表，延伸到产品全生命周期的价值流中。

储能行业工厂运行财务人员的视角转变

在储能行业，工厂的财务人员，过去常常被看作是成本中心的后台角色。他们的工作围绕着原材料采购成本、生产线折旧、以及月末的库存盘点。然而，随着储能系统从标准化产品向高度定制化的解决方案演进，特别是当我们深入探讨站点能源这类细分领域时，财务人员的角色正在发生一场静默但深刻的革命。他们的视线，必须从单一的损益表，延伸到产品全生命周期的价值流中。

让我给你描绘一个现象。一家为通信基站提供储能电池柜的工厂，财务总监发现，尽管订单量在增长，但毛利率波动却异常剧烈。传统的成本核算方法，将制造费用平均分摊到每一台出厂的标准化电池柜上，看起来清晰明了。但当订单中开始混杂大量需要特殊BMS协议、宽温域电芯或一体化光伏接口的定制化产品时，这套体系就失灵了。为一个小批量定制订单更换生产线模具所耗费的工时，与生产一千台标准品的单位工时成本，显然不能等同视之。如果财务模型无法捕捉这种差异，那么工厂很可能在“繁荣”的订单中，隐形地亏损。

传统核算与精准核算视角下的成本对比示意

成本项目

传统平均分摊法

基于作业的精准核算法

对财务决策的影响

特殊BMS调试

混入制造费用，均摊

单独归集至对应定制订单

清晰识别定制订单真实利润，为报价提供依据

生产线换型损耗

忽略或粗略估计

按换型次数与时间精确计入启动订单

推动生产部门优化排程，减少非必要换型

长期运维成本预估

很少在销售时计入

作为产品全生命周期成本的一部分进行模型化

影响产品设计与售后策略，追求更低的总体拥有成本

这就引出了数据层面的洞察。根据一些行业分析，在复杂的制造业中，采用精准成本核算（如作业成本法）的企业，其产品定价策略的准确性平均能提升15%以上，并能更有效地识别出真正贡献利润的产品线。对于储能工厂而言，这个数字可能更具意义。因为储能系统，尤其是应用于通信基站、边防哨所等关键站点的产品，其价值远不止于出厂那一刻的硬件。它包含了未来十年甚至更长时间的可靠运行、极低的故障率、以及可能为客户节省的巨额燃油发电费用。财务人员如果仅仅核算“工厂围墙内”的成本，就相当于只看到了冰山一角。

那么，一个具体的案例是怎样的呢？让我谈谈我们海集能的一些实践。作为一家从2005年就开始深耕新能源储能的企业，我们在江苏的南通和连云港布局了差异化定位的生产基地。连云港基地大规模制造标准化单元，追求极致的规模效益；而南通基地则专注于应对千变万化的定制化需求，比如为东南亚高温高湿地区的微电网，或是为北欧寒带地区的通信站点设计储能系统。

我们的财务团队，很早就介入了产品设计的初期阶段。例如，在为一个非洲无电地区的通信基站项目设计光储柴一体化方案时，财务模型不仅要计算电芯、PCS（变流器）和柜体的成本，还必须模拟在当地气候条件下，不同电芯化学体系的生命周期衰减曲线、光伏板每日的实际发电量、以及柴油发电机的预期启停次数和燃油成本。这个复杂的模型会告诉我们，也许前期采用成本略高的长寿命电芯，从全生命周期来看，反而能为客户（最终也会为我们）节省更多的运维和更换成本。这种“从制造到运营”的财务视野，确保了海集能提供的每一个“交钥匙”解决方案，不仅在技术上可靠，在经济性上也经得起时间的考验。你看，财务人员在这里，已经转型为项目经济性的架构师。

从成本控制到价值共创的见解

所以，我的见解是，储能行业工厂的财务人员，其核心使命正在从“成本控制”转向“价值洞察与共创”。他们需要理解：

技术语言与财务语言的桥梁：他们必须能读懂BMS的循环寿命数据、PCS的转换效率曲线，并将这些技术参数转化为长期的现金流模型。

风险定价的参与者：定制化项目意味着更多的不确定性。财务模型需要为不同的技术路径、供应链波动乃至地缘政治因素赋予风险溢价，这是一种高级的定价艺术。

可持续性价值的核算者：绿色能源解决方案带来的碳减排收益，虽然目前在很多市场还不能直接变现，但已是潜在资产。财务人员需要前瞻性地将其纳入考量。

这要求财务人员走出办公室，与工程师、产品经理、甚至客户进行深度对话。他们需要问的不是“这个零件多少钱”，而是“这个设计选择如何在未来十年内影响客户的总体运营成本和我们自身的服务成本”。这种转变，阿拉觉得，是将财务管理从历史的记录者，变为未来商业模式的塑造者。

海集能在全球多个复杂场景下的项目落地经验，反复验证了这种一体化财务视角的重要性。无论是为工商业园区设计削峰填谷系统，还是为偏远站点提供离网能源保障，我们提供的不仅是硬件设备，更

是一份长期的经济性承诺。这份承诺的底气，来源于从研发、定制化生产、系统集成到智能运维的全产业链把控，也来源于我们财务团队对每一个项目全生命周期价值的深刻理解和精算。

说到这里，我想抛出一个开放性的问题：在您所处的制造领域，当产品日益成为融合硬件、软件和长期服务的综合解决方案时，您的财务团队是否已经准备好，用新的模型和视角来评估和驱动真正的价值创造？

来源: <https://hj-mobile.com>