

最近和几位做实业的朋友聊天，他们不约而同地问到一个问题：现在储能这么热，我们工厂想装一套，但听说价格不菲。到底要做到多大的规模，或者说，销售金额达到多少以上，投资储能才算是笔“聪明”的账？这个问题问得相当好，它触及了当前工商业储能投资决策的核心——经济性拐点。

【重要说明】本文/视频中所有关于节省金额、收益、回本周期、投资成本等数据，均为基于特定假设（如年用电量100万度、电价0.8元/度、光伏利用小时数等）的理论推演示例，不代表实际收益承诺，亦不构成购买或投资建议。实际收益受光照条件、电价波动、设备价格、安装费用、补贴政策等多种因素影响，可能存在显著差异。在做任何投资决策前，建议自行核实最新市场价格并咨询专业人士。

储能行业销售金额多少以上才值得企业认真投入

最近和几位做实业的朋友聊天，他们不约而同地问到一个问题：现在储能这么热，我们工厂想装一套，但听说价格不菲。到底要做到多大的规模，或者说，销售金额达到多少以上，投资储能才算是笔“聪明”的账？这个问题问得相当好，它触及了当前工商业储能投资决策的核心——经济性拐点。

要回答这个问题，我们不能只看设备本身的标价。储能系统的价值，是一个动态的、与时间地点深度绑定的函数。让我给你拆解一下。首先，是直接的“峰谷套利”。在中国大部分地区，工商业峰谷电价差正在拉大，有些省份甚至超过了0.8元/千瓦时。这意味着，一套系统每天通过“低充高放”，就能产生可观的收益。其次，是容量电费管理。对于变压器容量较大的企业，储能可以“削峰填谷”，直接降低每月固定的容量电费开支，这笔钱往往被忽略，但累积起来非常可观。最后，是供电可靠性与电能质量提升。对于精密制造、数据中心等行业，电压骤降可能导致数百万损失，储能的“不间断电源”功能，其价值难以用金钱简单衡量。

所以，当我们谈论“销售金额多少以上”，本质上是在寻找那个“临界规模”。根据我们的项目经验和行业普遍模型，对于一个典型的制造业企业，年电费支出在300万元人民币以上，就非常有必要将储能纳入能源管理体系的评估范畴。这个门槛，是基于当前主流储能系统的投资回报周期（通常在4-6年）倒推出来的。低于这个规模，当然也可以做，但可能需要更精细的测算，或者寻求像我们海集能这样，能提供从标准化产品到深度定制化解决方案的全链条服务商，来共同设计一个更贴合小规模需求的、性价比最优的方案。

我讲一个具体的案例，这是我们海集能在江苏服务的一家电子元器件生产企业。他们年用电量约1200万度，电费支出接近1000万元。工厂原有的变压器容量存在短时过载风险，扩容申请周期长、成本高。我们为其设计部署了一套1.5MW/3MWh的集装箱式储能系统。效果是立竿见影的：

通过每日两次的峰谷套利，预计年收益约92万元；
通过削减最高负荷，每年节省容量电费约28万元；
避免了约200万元的变压器扩容投资。

这套系统总投资在合理范围内，其静态投资回收期被压缩到了5年以内。更重要的是，它成为了工厂

的“虚拟电厂”核心，提升了供电韧性。你看，当企业的能源账单达到一定量级，储能就不再是“成本项”，而是一个能产生稳定现金流的“资产项”了。

说到这里，我想提一下我们海集能的实践。我们成立于2005年，近二十年就专注在新能源储能这一件事上。我们的理解是，储能的价值实现，高度依赖于对客户场景的深度理解与精准的技术适配。因此，我们在南通和连云港布局了差异化的生产基地，前者擅长为特殊工况（比如沿海高盐雾、沙漠高温差）定制系统，后者则通过规模化制造降低标准产品的成本。这种“双轮驱动”，就是为了让不同规模、不同需求的企业，都能找到经济性最优的解决方案，无论是销售金额几百万还是上亿的项目。阿拉一直相信，好的技术应该是普惠的，关键是找到那把开锁的钥匙。

当然，市场在快速变化。政策补贴、电力市场改革（比如现货交易和辅助服务市场的开放）、电池成本曲线，都在影响这个“经济性门槛”。我建议有兴趣的企业决策者，可以花点时间，研究一下国家能源局关于推动新型储能发展的相关政策文件（如国家能源局官网），了解宏观导向。但更重要的第一步，是梳理清楚自家企业的“用电画像”：负荷曲线是怎样的？电费结构由哪几部分组成？有没有敏感的生产线？

那么，你的企业用电模式是怎样的？如果让你画一张自家的“能源现金流”图表，你认为储能的切入点会在哪里？

——

来源: <https://hj-mobile.com>