

最近和几位业内的朋友聊天，大家不约而同地提到了同一个话题：储能。无论是政策导向，还是市场热度，都指向了一个明确的趋势——储能正在从“可选项”变为“必答题”。但问题也随之而来，对于许多希望进入或拓展这一领域的企业和个人而言，国内如何开展储能业务工作，成了一个既令人兴奋又充满挑战的课题。这不仅仅关乎技术选择，更涉及市场定位、商业模式和长期战略的构建。

国内如何开展储能业务工作

最近和几位业内的朋友聊天，大家不约而同地提到了同一个话题：储能。无论是政策导向，还是市场热度，都指向了一个明确的趋势——储能正在从“可选项”变为“必答题”。但问题也随之而来，对于许多希望进入或拓展这一领域的企业和个人而言，国内如何开展储能业务工作，成了一个既令人兴奋又充满挑战的课题。这不仅仅关乎技术选择，更涉及市场定位、商业模式和长期战略的构建。

让我们先看看现象。过去几年，中国的储能产业经历了从示范项目到规模化应用的快速演进。根据中国能源研究会储能专委会的数据，2023年中国新型储能新增装机规模再创新高，其中工商业和电网侧储能贡献了主要增长动力。你看，数据不会说谎，它清晰地勾勒出一个蓬勃发展的市场轮廓。但数字背后，是无数具体场景的落地。比如，一个大型工业园区，面临着电费高昂和供电可靠性双重压力；或者，一个偏远的通信基站，在无电弱网的困境中挣扎。这些，都是储能可以大显身手的舞台。现象和数据共同指向一个核心：市场需求是真实且多元的，但关键在于，你如何切入并构建自己的竞争力。

那么，具体到业务开展，路径在哪里？我认为，可以遵循一个清晰的逻辑阶梯：从理解场景需求，到选择技术路线，再到构建可持续的商业模式。首先，你必须深入一线，理解不同应用场景的痛点。是追求极致的经济性，还是绝对的可靠性？是应对峰谷价差，还是作为应急备用电源？需求定义清楚了，技术方案才能有的放矢。接下来，便是产品和方案的选择。这里就不得不提我们海集能（HighJoule）的实践了。作为一家自2005年起就扎根新能源储能领域的高新技术企业，我们近二十年的技术沉淀，恰恰体现在对复杂场景的深刻理解与产品化能力上。我们在江苏布局了南通和连云港两大生产基地，前者专注定制化系统，应对特殊场景；后者实现标准化规模制造，保障成本与交付。这种“双轮驱动”的模式，使我们能够灵活地为客户提供从核心部件（如电芯、PCS）到系统集成，再到智能运维的“交钥匙”一站式解决方案。

特别是在站点能源这个核心板块，我们看到了巨大的社会与商业价值。中国的通信网络覆盖需求、安防监控布局，存在大量电网末梢或环境恶劣的站点。传统的柴油发电或单一供电方式，成本高、噪音大、维护难。我们的工作，就是为这些通信基站、物联网微站量身定制光储柴一体化方案。比如，我们为西南某省部署的光伏微站能源柜，集成了高效光伏板、高密度储能电池和智能能量管理系统。在日照充足时，光伏优先供电并为电池充电；夜间或阴天，则由储能电池供电；极端情况下，柴油发电机作为最后保障。这套系统实现了超过85%的清洁能源供电比例，将站点的综合运维成本降低了40%，更重要的是，它确保了关键站点7x24小时不间断运行。这个案例说明，开展储能业务，尤其是面向特定市场，需要将技术深度与场景洞察紧密结合，提供真正解决问题的整体方案，而不仅仅是销售设备。

当然，市场机遇也伴随着挑战。电网政策、安全标准、投资收益模型，这些都是从业者必须认真研究的课题。我常常提醒我的团队和合作伙伴，储能业务不是一锤子买卖，它本质上是能源服务。你的产

品在野外要能经受住严寒酷暑，你的系统要能聪明地响应电网调度指令，你的运维平台要能提前预警潜在故障。这要求企业必须具备全生命周期的服务能力和技术韧性。海集能在全中国多个国家和地区的项目落地经验告诉我们，只有经得起不同电网条件与气候环境考验的方案，才能真正赢得客户的长期信任。

所以，回到我们最初的问题：国内如何开展储能业务工作？我的见解是，它是一场需要“深耕”的马拉松。你需要有清晰的市场聚焦（无论是工商业、户用还是我们擅长的站点能源），有扎实的产品和技术作为基石（就像我们依托全产业链优势所构建的体系），更要有将技术转化为客户价值的商业模式设计能力。这个行业正在从政策驱动走向市场化竞争，最终胜出的，一定是那些能为客户持续创造真实价值的企业。对于正在观望或已经起步的朋友们，你们准备如何定义自己在这个激动人心领域中的独特角色呢？

来源: <https://hj-mobile.com>