

最近与几位投资界的朋友聊天，他们抛出一个很有意思的问题：如今如火如荼的电力储能项目，到底算不算“工贸企业”？这问题看似简单，却触及了现代能源产业融合与转型的核心。坦白讲，用传统的“工业”或“贸易”单一标签来定义储能项目，就像试图用老式收音机收听5G信号——它捕捉不到全貌。

电力储能项目算工贸企业吗

最近与几位投资界的朋友聊天，他们抛出一个很有意思的问题：如今如火如荼的电力储能项目，到底算不算“工贸企业”？这问题看似简单，却触及了现代能源产业融合与转型的核心。坦白讲，用传统的“工业”或“贸易”单一标签来定义储能项目，就像试图用老式收音机收听5G信号——它捕捉不到全貌。

现象：一个模糊的产业边界

我们先从现象入手。当你看到一个储能电站，比如我们海集能为某个工业园区部署的集装箱式储能系统，你的第一印象是什么？是矗立在那里的钢铁柜子（工业产品），还是它正在进行的、看不见的电力交易与服务（贸易与服务行为）？事实上，它两者皆是。海集能作为一家从2005年起就扎根于新能源领域的企业，我们的实践很早就超越了单纯的生产制造。我们在南通和连云港的基地，一个负责深度定制，一个专注规模制造，这本身就是“工”的体现。但同时，我们为客户提供的是一整套包含设计、集成、运维乃至能源管理的数字解决方案，这其中充满了“贸”与“服”的基因——我们“贸易”的是电力价值与系统智慧。

这种融合并非特例。根据中国能源研究会的相关分析，新型储能正推动能源资产从“单一产品”向“多元服务”转型（来源）。项目的盈利模式不再局限于设备销售，更多来自于峰谷价差套利、容量租赁、辅助服务等市场化运营。这意味着一家储能项目公司的员工，既需要懂电池模组与PCS（变流器）的工程师，也需要熟悉电力市场规则的交易员。你说，这该划到哪个传统的统计局门类里呢？

数据与案例：当“工”与“贸”在微电网中握手

让我们用更具体的数据和场景来透视。以我们深耕的站点能源领域为例，这或许能给你更直观的感受。海集能曾为西部某省无市电覆盖的通信基站，部署了一套“光储柴一体化”微电网解决方案。

“工”的层面：我们提供了实体的光伏板、磷酸铁锂电池柜、智能混合能源控制器。这些产品出自我们全产业链把控的制造体系，是标准的工业品。

“贸”与“服”的层面：项目核心是保证基站7x24小时不间断供电。我们通过智能能量管理系统，自主调度光伏发电、储能充放、柴油发电机启停。这本质上是在“经营”一个微型电力公司——交易不同能源间的成本与可靠性，并向客户承诺最终的供电服务（SLA）。这个项目每年为运营商节省柴油费用超过40%，减少碳排放约15吨。

看到了吗？在这个案例中，硬件制造（工）是基石，而基于数据的能源调度与运营服务（贸/服）则创造了核心价值。项目本身就像一个高度智能化的“工贸综合体”。它生产电力商品，并进行高效“贸易”（内部优化调度即是一种贸易形式），最终交付稳定供电服务。这正是海集能所倡导的，从产品制造商向数字能源解决方案服务商的演进路径。

见解：超越标签，拥抱“解决方案提供商”身份

所以，回到最初的问题。我认为，纠结于“是否算工贸企业”这个传统分类，意义已经不大。现代电力储能项目，特别是像海集能所从事的，为工商业、户用及通信站点提供的定制化方案，它本质上是一个“能源解决方案的提供与运营实体”。它融合了：

维度内涵对应传统分类元素

技术密集电芯化学、电力电子、云边协同智能算法高科技工业

资产密集电池、PCS、光伏组件等硬件资产投入重资产工业

服务密集EPC总包、智能运维、能源托管、电力交易现代服务业/贸易

数据密集负荷预测、储能状态评估、市场策略优化信息产业

这种融合催生了新的业态。阿拉上海话讲，这叫“混血优势”，汲取不同领域的特长。对于投资者或合作伙伴而言，关键不是贴标签，而是理解其价值创造的多维逻辑：它既通过规模化制造降低硬件成本（工的效率），也通过智能化运营挖掘电力的时间与空间价值（贸的智慧）。海集能近20年的技术沉淀，正是为了将这两者更紧密、更可靠地结合在一起，为客户交付实实在在的度电成本下降和供电可靠性提升。

未来，随着虚拟电厂（VPP）等模式成熟，储能项目作为分布式聚合资源，其在电力市场中的“贸易”属性将愈发凸显。到那时，或许我们会忘记它最初是叫工厂还是贸易公司，只记得它是一个稳定、聪明、绿色的“能源节点”。

那么，对于您所在的行业而言，当您的企业考虑投资或引入储能项目时，您更看重它作为“稳定电源”的工业属性，还是作为“成本优化器”的运营服务属性？这两者又将如何重塑您的能源决策？

来源: <https://hj-mobile.com>