

最近，不少工商业客户在咨询储能方案时，都会问到一个问题：为什么感觉储能系统的价格在上涨？这并非错觉。从全球供应链到本地化生产，一系列复杂的因素正在重塑这个行业的成本结构。今天，我们就来聊聊这个话题，顺便也分享一下我们海集能在这股浪潮中的观察与实践。

工业储能系统制品价格上涨背后的市场逻辑与长期价值

最近，不少工商业客户在咨询储能方案时，都会问到一个问题：为什么感觉储能系统的价格在上涨？这并非错觉。从全球供应链到本地化生产，一系列复杂的因素正在重塑这个行业的成本结构。今天，我们就来聊聊这个话题，顺便也分享一下我们海集能在这股浪潮中的观察与实践。

首先，我们必须正视这个现象。工业储能系统，它不是一个简单的商品，而是一个融合了电化学、电力电子、软件控制和系统集成的复杂技术产品。它的价格波动，本质上反映了上游原材料、核心技术、供应链安全以及市场需求的多重博弈。过去几年，锂、钴、镍等关键金属的价格起伏，大家有目共睹。但更深层次的原因，或许在于市场对储能产品价值的重新定义——从单纯的“备用电源”转向“高可靠、高智能的能源资产”。当客户不再仅仅关注初始采购成本，而是更加看重全生命周期的度电成本、系统的安全性与管理水平时，制造商必然要投入更多研发与品控资源，这部分价值自然会体现在产品价格上。

数据与案例：透视价格曲线的另一面

根据一些行业分析报告（例如国际能源署对储能市场的跟踪研究），全球对储能的需求，特别是工商业和微电网领域，正以远超预期的速度增长。需求激增直接拉动了对高品质电芯、高性能变流器（PCS）和智能管理系统（BMS）的需求。在供不应求的阶段，核心部件的价格自然会有一定上浮。这就像黄浦江边的房子，地段和价值摆在那里，对吧？

这里我想分享一个我们海集能在东南亚参与的微电网项目案例。那是一个远离主电网的工业园，原先完全依赖柴油发电机，不仅能源成本高昂，而且噪音和污染严重。我们为其设计了一套“光储柴”一体化系统。在方案设计初期，客户也对预算有些敏感。但我们通过详细的数据模拟，展示了储能系统如何通过“削峰填谷”降低峰值电力需求，如何最大化消纳光伏发电，从而在3年内收回投资成本。项目落地后，该工业园的能源成本降低了约40%，供电可靠性达到了99.9%以上。你看，当我们将目光从“购买价格”延伸到“使用价值”和“投资回报”时，整个决策框架就完全不同了。海集能成立近20年来，一直在做的，就是把这种长期价值通过我们的产品和服务，清晰地呈现给全球客户。我们在南通和连云港的基地，一个负责深度定制，一个专注标准规模制造，就是为了更高效、更灵活地响应不同场景下的价值需求。

海集能的应对之道：全产业链布局与技术创新

面对成本压力，一家有责任的企业不应该只是将压力转嫁给客户，而是要通过技术创新和模式创新来消化和转化压力。海集能作为一家从上海起步，深耕新能源储能的高新技术企业，我们的策略是“向上扎根，向下赋能”。所谓向上扎根，就是我们对储能的核心部件和技术进行持续投入。虽然我们不直接生产电芯，但我们与顶尖电芯供应商建立了深度的战略合作与联合研发关系，确保电芯来源的可靠性与性能的前瞻性。同时，我们在PCS、BMS和系统集成（ESS）层面拥有自主知识产权，这使得我们能够对整

个系统的效率、安全和寿命进行最优化的把控。

更重要的是，我们致力于通过智能化来“稀释”硬件成本。一套聪明的储能系统，其价值远大于一堆电池的简单堆砌。我们的智能能量管理系统（EMS）能够学习用户的用电习惯，预测光伏发电曲线，并自动选择最经济的运行策略。这意味着，同样的电池容量，在我们的系统调度下，可以产生更多的经济收益和更好的电网支撑服务。这相当于为用户创造了一个“软件定义”的增值空间。当产品的综合价值不断提升，其价格构成的合理性就更容易被市场所理解。我们的业务覆盖工商业、户用、微电网，尤其在海集能核心的站点能源板块，为通信基站、安防监控等关键设施提供一体化能源方案时，这种“价值优先”的逻辑体现得最为明显——因为对于这些站点，供电的绝对可靠远比初始设备价格更重要。

未来展望：价格波动与行业成熟度

任何新兴产业都会经历从价格战到价值战的过渡。当前工业储能系统价格的调整，某种程度上是行业走向成熟、产品走向高端的标志。它促使制造商不再仅仅拼凑硬件，而是必须思考如何为用户提供真正的解决方案。这对于海集能这样的公司来说，其实是一个机遇。我们近20年的技术沉淀，我们对从电芯到系统集成再到智能运维的全链条理解，让我们有能力将这种价格变化转化为产品竞争力的升级。

长远来看，随着技术进步、规模效应进一步显现以及供应链的多元化（例如钠离子电池等新技术的商业化），储能系统的成本曲线最终还是会稳步下降。但这里的“成本”，更准确的说是“单位性能的成本”。未来，用户为每一度电的存储、每千瓦的功率支撑所支付的费用会越来越低，但同时对系统安全性、循环寿命和智能化的要求会越来越高。这场竞赛，归根结底是技术、质量与长期可靠性的竞赛。

所以，当您下次再看到或讨论“工业储能系统制品价格上涨”时，不妨换个角度思考：您选择的合作伙伴，是否具备穿越周期、持续提供稳定价值的 ability？他们提供的，是一个随时间贬值的硬件设备，还是一个能随着软件升级和运维优化而不断增值的能源资产？海集能遍布全球的落地项目，正是我们回答这个问题的最好答卷。我们相信，真正的绿色能源转型，离不开坚实、智能且经济的储能基础设施。

在您规划下一个工厂或园区的能源系统时，除了关注报价单上的数字，您是否已经准备好，与您的能源伙伴一同核算未来十年甚至二十年的能源账本了呢？

来源: <https://hjaiot.com>