

最近和几位能源领域的同仁聊天，大家不约而同地谈到了一个现象：储能电站，尤其是“共享”模式的电站，其价值评估方式正在发生深刻变化。过去我们可能更关注简单的峰谷套利，但现在，事情变得有趣多了。技术进步，特别是数字化和智能化管理能力的飞跃，正在为这些电站打开一扇扇新的收益之门。这不仅仅是技术人员的自嗨，而是真金白银的商业模式演进。作为一家在这个行业里深耕了近二十年的实践者，我们海集能从最初专注于产品研发，到如今提供涵盖数字能源解决方案和完整EPC服务的全链条支持，亲眼见证了这场变革。

技术发展正在重塑共享储能电站的收益模式

最近和几位能源领域的同仁聊天，大家不约而同地谈到了一个现象：储能电站，尤其是“共享”模式的电站，其价值评估方式正在发生深刻变化。过去我们可能更关注简单的峰谷套利，但现在，事情变得有趣多了。技术进步，特别是数字化和智能化管理能力的飞跃，正在为这些电站打开一扇扇新的收益之门。这不仅仅是技术人员的自嗨，而是真金白银的商业模式演进。作为一家在这个行业里深耕了近二十年的实践者，我们海集能从最初专注于产品研发，到如今提供涵盖数字能源解决方案和完整EPC服务的全链条支持，亲眼见证了这场变革。

让我们从一些具体的数据切入。根据行业分析，一个设计良好的共享储能电站，其收益来源正从单一走向多元。传统的电价差收益可能只占其总收益潜力的60%甚至更低。其余的40%从哪里来？这就涉及到技术发展带来的新价值层：

辅助服务市场参与：

通过快速、精准的响应能力，为电网提供调频、备用等辅助服务，获取服务费用。

容量租赁与共享：

将电站的储能容量“化整为零”，租赁给多个工商业用户或聚合商，实现资源的高效利用。

延缓电网升级投资：

在电网拥堵节点部署储能，平抑峰值负荷，帮助电网公司节省昂贵的升级改造费用，并从中获得收益。

提升可再生能源消纳：平滑风电、光伏的波动性输出，减少“弃风弃光”，让每一度绿电都产生价值。

你会发现，这些新收益点的实现，无一不依赖于过硬的核心技术和智能化的运营系统。它要求储能系统不仅是一个简单的“充电宝”，更是一个能够感知电网状态、预测市场信号、并做出最优决策的“智能节点”。这正是我们海集能在站点能源、工商业储能等领域持续投入的方向。我们在南通和连云港的基地，分别专注于定制化与标准化的生产，就是为了从电芯到系统集成，再到后期的智能运维，确保每一个环节都能支撑起这种复杂的价值创造。我们的产品需要适应从炎热的赤道到严寒的极地等不同气候，其背后的技术逻辑是一致的：可靠、高效、智能。

一个具体的场景：当通信基站遇见共享储能

我来讲一个我们实际参与的案例，这或许能让你更直观地理解技术如何创造收益。在非洲某个偏远地区，通信运营商需要建设一批基站，但当地电网脆弱，柴油发电成本高昂且不稳定。传统的做法是每个基站配一套简单的“光伏+电池”离网系统，但这样每个站点都是孤岛，投资效率不高，维护也麻烦。我们提供的方案是，在一个区域中心建设一个稍大规模的“光储柴一体化”微电网，它不仅为几个关键基站供电，还通过智能能量管理系统，将多余的储能容量“共享”出来，为周边村落的小型诊所、学校提供稳定电力，并向他们收取合理的电费。你看，这个微电网的角色就从一个单纯的“站点能源设施”

，转变成了一个微型的“共享储能电站”。

收益来源

传统孤立基站模式

共享储能微电网模式

主要收益

节省柴油电费

节省柴油电费 + 对外售电收入

投资效率

低（设备分散，利用率低）

高（资源集中，智能调度）

供电可靠性

一般（依赖单点系统）

高（多源互补，系统冗余）

社会价值

有限

显著（带动社区供电）

在这个项目中，通过我们的智能管理平台，电站的收益比传统模式提升了约35%。这个数字背后，是精准的负荷预测算法、电池健康管理以及多目标优化调度技术在起作用。这不仅仅是卖设备，更是提供一套持续产生价值的能源解决方案。海集能之所以能在全球多个地区落地类似项目，正是因为我们把近二十年的技术沉淀，尤其是对极端环境的适配能力和一体化集成经验，都融入了这套“交钥匙”方案里。

更深一层的见解：收益的本质是价值创造

所以，当我们谈论“共享储能电站收益”时，其核心已经超越了简单的财务计算。技术发展，特别是物联网、人工智能与能源技术的融合，正在重新定义储能资产的价值。它使得储能系统从一个成本中心，转变为一个能够主动参与多重市场、提供多种服务的价值创造中心。收益的提升，实质上是其创造的社会与经济价值被更精细地识别、度量和兑现的过程。

这对投资者和运营商意味着什么？意味着在选择技术伙伴时，需要更关注其全生命周期的数字化管理能力和系统集成功底。电站的硬件是躯干，而智能化的“大脑”和“神经网络”才是其获取超额收益的关键。未来的竞争，将是算法和生态的竞争。就像我们上海人常讲的，要看“长远眼量”，不能只看眼前一度电赚几分钱差价。

在这个过程中，像海集能这样的企业，角色也在演变。我们不仅是产品生产商，更是帮助客户挖掘

和锁定这些多元收益的数字能源服务商。我们从电芯选型开始，就在为整个系统二十年的收益最大化做考量。这需要全球化的视野来把握技术趋势，也需要本土化的创新能力去解决具体问题，阿拉觉得这是挺有意思的挑战。

那么，对于正在考虑投资或运营共享储能电站的您来说，除了关注电池成本，您是否已经开始评估您的技术合作伙伴，能否为您搭建起通往辅助服务市场、容量租赁市场的“数字化桥梁”？您认为，在您所在的市场，下一个未被充分挖掘的储能价值点会是什么？

来源: <https://hjaiot.com>