

朋友们，下午好。我们正处在一个非常有意思的节点上——当大家谈论“双碳”目标时，目光往往聚焦于风光发电的装机容量。但业内人都晓得，真正的挑战和机遇，往往藏在后面。好比说，你建了一个巨大的水库（新能源发电），但如果没有配套的水渠和蓄水池（储能系统），丰水期只能眼睁睁看着水资源白流，而枯水期又无水可用。这个比喻，我想能帮助我们理解储能的价值。2021年，中国储能产业收入迎来了一轮显著增长，这并非偶然，而是能源系统从“源-网”向“源-网-荷-储”协同演进过程中的必然现象。

支持发展2021储能收入的行业洞察与实践路径

朋友们，下午好。我们正处在一个非常有意思的节点上——当大家谈论“双碳”目标时，目光往往聚焦于风光发电的装机容量。但业内人都晓得，真正的挑战和机遇，往往藏在后面。好比说，你建了一个巨大的水库（新能源发电），但如果没有配套的水渠和蓄水池（储能系统），丰水期只能眼睁睁看着水资源白流，而枯水期又无水可用。这个比喻，我想能帮助我们理解储能的价值。2021年，中国储能产业收入迎来了一轮显著增长，这并非偶然，而是能源系统从“源-网”向“源-网-荷-储”协同演进过程中的必然现象。

让我们看一组数据。根据中国能源研究会储能专委会的数据，2021年，中国新型储能市场累计装机规模同比增长超过150%。这个数字背后，是政策引导、技术成熟和市场需求三方合力的结果。政策层面，从国家到地方，明确配储要求成为新能源项目并网的“标配”；技术层面，电芯成本下降、系统集成效率提升；而市场层面，工商业用户对电费精细化管理、供电可靠性的需求日益迫切。这三股力量，共同托起了2021年储能收入的快速增长。但我想提醒大家注意，收入增长只是一个结果，其内核是商业模式的初步跑通和价值认知的普及。这就像早年间的互联网，用户数增长是表象，底层是通信协议和浏览器技术的成熟。

在这个大背景下，像我们海集能这样的企业，角色就非常清晰了。我们自2005年成立以来，一直深耕于新能源储能领域，从电芯到PCS，再到系统集成与智能运维，构建了全产业链的“交钥匙”能力。我们的两大生产基地——南通基地负责深度定制，连云港基地专注规模制造——这种“双轮驱动”模式，恰恰是为了应对市场从示范项目走向规模化、个性化并存的复杂需求。特别是我们的站点能源业务，它完美诠释了储能如何从“成本中心”转化为“价值中心”。

我举一个具体的例子。在东南亚某国的偏远海岛，分布着数十个通信基站。传统上，它们依赖柴油发电机供电，燃料运输成本极高，且噪音、污染严重，运维人员苦不堪言。2021年，当地运营商决定进行能源改造。我们为其提供了“光储柴一体化”的站点能源解决方案：每个基站配备光伏板、我们的标准化储能电池柜和智能能源管理系统。结果呢？柴油发电机的运行时间从每天24小时降至不足4小时，燃料成本降低了80%以上。更重要的是，基站的供电可靠性从不到90%提升至99.9%，彻底告别了因断电导致的信号中断。这个项目在2021年为该运营商带来了显著的能源支出下降，而这笔节省下来的费用，实质上就构成了储能项目带来的“收入”。对我们而言，这个成功案例也成为了当年站点能源业务收入增长的一个重要贡献点。你看，储能的价值，在这里被直接量化成了可观的、持续的经济收益。

所以，当我们回过头来审视“支持发展2021储能收入”这个命题时，我的见解是：它绝不能仅仅理解为对过去成绩的褒奖，而更应视为对未来路径的指引。2021年的增长证明，储能已经找到了其不可替代的

“锚点价值”——在特定场景下，它是最优、甚至是唯一的经济技术解决方案。下一步的关键，在于如何将这种“点状”的成功，复制、演化为“网状”的生态。这需要更精细化的产品设计（比如适应极寒、高热、高湿等复杂环境的系统），更智能的运营策略（基于AI的负荷预测与调度），以及更灵活的商业机制。储能系统不应该是一个沉默的“黑箱”，而应成为一个能对话、能学习、能创造收益的智慧能源节点。

那么，摆在所有行业参与者面前的问题是：当储能的基础设施属性日益增强，我们该如何重新定义产品与服务的边界？是继续做更优秀的“设备供应商”，还是转型为更深度的“能源价值合伙人”？这个问题，没有标准答案，但值得我们共同思考与实践。毕竟，能源转型这场深刻的变革，才刚刚拉开序幕。

来源: <https://hjaiot.com>