

最近和几位投资人聊天，他们不约而同地提到一个现象：新能源赛道里，储能项目似乎“叫好不叫座”，商业模式听起来很美，但清晰的盈利路径在哪里？这确实是个好问题。我们不妨把目光从实验室和财报上暂时移开，看看真实世界正在发生什么。你会发现，营利的关键，往往不在于技术本身有多前沿，而在于它是否精准地嵌入到了能源系统的“痛点”里，并创造出了不可替代的价值。这个价值，最终会通过电费账单、运营成本和社会效益清晰地显现出来。

新型储能产业营利发展的核心路径

最近和几位投资人聊天，他们不约而同地提到一个现象：新能源赛道里，储能项目似乎“叫好不叫座”，商业模式听起来很美，但清晰的盈利路径在哪里？这确实是个好问题。我们不妨把目光从实验室和财报上暂时移开，看看真实世界正在发生什么。你会发现，营利的关键，往往不在于技术本身有多前沿，而在于它是否精准地嵌入到了能源系统的“痛点”里，并创造出了不可替代的价值。这个价值，最终会通过电费账单、运营成本和社会效益清晰地显现出来。

让我们从一组数据开始。根据国际能源署（IEA）的报告，到2030年，全球储能装机容量需要增长六倍，才能与净零排放目标保持一致。这描绘了一个巨大的市场蛋糕。但另一个数据同样值得深思：在许多电力市场，储能资产的利用率（即充放电循环频率）远未达到设计预期。这就像买了一辆高性能跑车，却只在拥堵的市区里代步——资产价值被严重低估了。现象背后的逻辑是，早期储能更多被视为一种“成本项”或政策要求的配套设施，其灵活调节能力、时空价值转移能力未被充分挖掘和货币化。营利发展的第一级阶梯，便是从“成本中心”转向“价值中心”。这要求企业不仅提供设备，更要深度理解电力市场的规则、用户的负荷曲线，乃至一个地区的日照和风资源特性。

这里，我想分享一个我们海集能在东南亚某群岛国家的具体案例。当地通信基站严重依赖柴油发电机，燃料运输成本高昂，供电稳定性差。我们的团队没有简单地推销电池柜，而是提供了一套“光储柴智能一体化”的站点能源解决方案。通过部署光伏微站能源柜和智能管理系统，我们让光伏成为主要电源，储能系统平滑出力并储存多余能量，柴油机仅作为备用。项目实施后，单个站点的柴油消耗量降低了85%，年运营费用节省超过1.2万美元。更重要的是，供电可靠性从不足90%提升至99.9%以上。这个案例的启示在于，营利模式直接来自于为客户省下的真金白银。我们出售的不是冰冷的设备，而是“稳定供电”和“降低能耗成本”这两个确定性的结果。当你的产品能直接对标并削减客户最大的运营开支时，商业闭环就变得非常牢固。海集能能在站点能源领域深耕，正是基于这种“价值创造即营利”的逻辑，从电芯到PCS，再到系统集成与智能运维，我们构建全产业链能力，就是为了确保这个价值闭环在每个项目上都能够高效、可靠地实现。

那么，从更宏观的产业视角看，新型储能要规模化营利，必须攀登更高的逻辑阶梯。它需要参与到电力系统的多重服务中，比如调峰、调频、需求侧响应，甚至作为虚拟电厂（VPP）的组成部分。这就对储能系统的智能化、响应速度和循环寿命提出了极致要求。举个例子，一个既能帮助工厂在电价谷时储电、峰时放电以节省电费，又能接受电网调度指令参与调频辅助服务获取收益的储能系统，其经济模型和投资回报率会远优于单一功能系统。这恰恰是海集能这样的技术型公司所聚焦的。我们在南通基地专注于这类定制化系统的设计与生产，就是为了应对千差万别的应用场景；而在连云港基地的标准化规模制造，则确保了核心部件的成本与品质优势。通过“标准化与定制化并行”，我们旨在让更高效、更智

能的储能解决方案，能够快速适配全球不同电网条件和气候环境，无论是北欧的严寒还是中东的酷暑。说到底，产业的营利发展，最终会沉淀为一批能够提供“交钥匙”一站式解决方案的企业，它们将技术、工程、金融和运维服务深度融合，把复杂的能源问题，变成客户手中简单、可靠的绿色电力。

（图示：海集能为偏远站点设计的绿色能源方案示意图，集成光伏、储能与智能管理）

所以，当我们再回过头看“如何营利”这个问题时，答案或许就清晰了许多。它不是一个单纯的技术问题或财务问题，而是一个系统性的价值设计问题。产业正在从单纯的设备销售，演进为基于能源数据的运营服务。未来，最具竞争力的玩家，可能是那些最懂电力市场交易规则、最擅长算法优化、最能保障系统全生命周期可靠性的企业。对于海集能而言，近20年的技术沉淀，让我们对储能系统的每一个电芯、每一行控制代码都抱有敬畏之心。我们相信，真正的营利，建立在为客户和社会创造坚实价值的基础之上。这条路，阿拉觉得走得踏实。

那么，在您所处的行业或地区，您认为阻碍储能价值最大释放的那个最关键瓶颈，又是什么呢？是市场机制、技术成本，还是缺乏值得信赖的解决方案伙伴？

来源: <https://hjaiot.com>