

最近和几位投资人聊天，大家不约而同地提到了一个现象：在大型光伏电站的预算表里，储能系统的投资额占比正在悄然攀升。过去，这可能只是一个“配套设施”的预算项，但现在，它正逐渐成为决定项目经济性和可行性的核心变量。这个变化背后，折射的其实是整个能源系统从“发电侧思维”向“系统平衡思维”的深刻转型。

## 集中式光伏储能投资额占比的深层逻辑

最近和几位投资人聊天，大家不约而同地提到了一个现象：在大型光伏电站的预算表里，储能系统的投资额占比正在悄然攀升。过去，这可能只是一个“配套设施”的预算项，但现在，它正逐渐成为决定项目经济性和可行性的核心变量。这个变化背后，折射的其实是整个能源系统从“发电侧思维”向“系统平衡思维”的深刻转型。

我们不妨看一组宏观数据。根据中国光伏行业协会等机构的分析，在“十四五”期间新建的大型光伏基地项目中，配套储能系统的初始投资成本，已经占到项目总投资的15%至25%，甚至更高。而在几年前，这个比例可能还是个位数。这个数字的变动，不是一个简单的成本增加，而是一种价值重估。它意味着，我们不再仅仅为“生产一度电”付费，更是在为“在需要的时候，提供一度稳定、可控的电”而投资。电网对波动性可再生能源的消纳能力接近临界点，单纯的光伏发电，即便再便宜，如果无法被有效利用，其价值也会大打折。储能，正是那把将间歇性电能转化为高价值、可调度资产的钥匙。

让我用一个我们海集能参与的实际案例来具体说明。在西北的一个百兆瓦级光伏基地，业主最初按照传统模式规划，储能配置比例较低。但在项目论证阶段，我们团队基于当地详尽的辐照数据、负荷曲线以及电网的调度指令特征，进行了精细化模拟。我们发现，如果将储能系统的投资占比提升约8个百分点，优化其功率和容量配置，并采用更高效的智能调度策略，项目全生命周期的内部收益率（IRR）反而能提升1.5%以上。原因何在？因为优化后的储能系统，不仅能满足电网的强制配储要求，更能主动参与调峰辅助服务市场，在电价高峰时段放电获取额外收益，同时大幅减少“弃光”损失。这笔增加的初期投资，实际上购买的是项目未来25年运营期内，更灵活的市场参与能力和更稳定的现金流。你看，投资占比的提升，在这里直接关联到了资产盈利能力的跃升。

这个案例背后，是海集能近二十年技术沉淀的集中体现。我们自2005年成立以来，就专注于新能源储能这条赛道，从电芯到PCS，从系统集成到智能运维，构建了全产业链的研发与制造能力。我们在江苏的南通和连云港布局了两大生产基地，就是为了能灵活应对这种市场需求——连云港基地规模化生产标准化产品以控制成本，而南通基地则专注于为大型光伏电站这类场景，提供深度定制的“交钥匙”储能解决方案。我们深刻理解，集中式光伏配储，绝不是简单的设备拼装，而是一个需要与光伏出力特性、电网约束、市场规则深度耦合的系统工程。

### 从成本中心到价值引擎的认知阶梯

要真正理解投资额占比的变化，我们需要沿着几个逻辑阶梯向上思考：

现象层：政策强制要求配储，初始投资增加。这是最直接的驱动因素。

数据层：光伏LCOE（平准化度电成本）持续下降，使得储能投资占比相对显性化；同时，储能本身成

本也在以每年约10%-15%的速度下降，性价比曲线正在穿越临界点。

功能层：储能从单纯的“平滑输出”功能，演进为具备调峰、调频、备用、黑启动等多重应用价值的综合资产。

价值层：储能成为项目参与电力市场交易、获取多重收益的关键工具。其投资回报不再依附于光伏，而是有了独立的、多元化的价值实现渠道。

所以，当我们在讨论“投资额占比”时，本质上是在探讨如何重新分配资金，以构建一个更具韧性和盈利性的新型电力资产。这就像为一座工厂（光伏电站）不仅修建了仓库（储能），还配备了一支智能物流车队（能量管理系统），让它能根据市场价格，决定何时存货、何时出货，从而实现利润最大化。

。

未来，这个占比会如何演变？我个人认为，随着电力市场改革的深化，特别是容量市场、辅助服务市场机制的健全，储能的价值发现将更充分。届时，投资占比可能不再是一个被动的、令人纠结的成本参数，而会成为一个主动的、基于未来收益预测的优化选择。投资者可能会问：“为了获取下一阶段的市场机会，我的储能投资最优比例是多少？”这个问题，远比“政策要求我配多少”要有意义得多。海集能在全全球多个复杂电网环境中的项目经验告诉我们，因地制宜的设计和前瞻性的配置，是应对这种不确定性的最好方式。我们的智能运维平台，正是为了帮助资产管理方，在项目长达数十年的生命周期里，持续挖掘这份“占比”背后所隐藏的、不断进化的价值。

最后，我想把问题抛回给各位读者：当您下一次审视一份光伏电站的投资计划书时，您会如何评估其中那项日益增长的“储能投资占比”？是依然视其为必须消化的成本，还是开始将其看作一个有待激活的价值金矿？

来源: <https://hjajiot.com>