

各位朋友，下午好。不知道你们有没有注意到，最近几年，新能源领域的讨论里，“共享储能”这个词出现的频率是越来越高。它听起来像是一个完美的构想，让闲置的储能资源像共享单车一样流动起来，既经济又环保。但现实情况呢？许多投资者和运营商挠头的问题恰恰是：这个模式，到底怎么赚钱？今天，我们就来聊聊这个事体。

## 共享储能盈利问题研究报告

各位朋友，下午好。不知道你们有没有注意到，最近几年，新能源领域的讨论里，“共享储能”这个词出现的频率是越来越高。它听起来像是一个完美的构想，让闲置的储能资源像共享单车一样流动起来，既经济又环保。但现实情况呢？许多投资者和运营商挠头的问题恰恰是：这个模式，到底怎么赚钱？今天，我们就来聊聊这个事体。

从现象来看，共享储能的盈利困境并非孤例。它本质上是一个多方协同的复杂系统，其盈利性受到政策机制、市场成熟度、技术可靠性和商业模式清晰度的多重制约。你去看早期的项目，很多更像是“为共享而共享”，缺乏清晰的价值锚点和可持续的现金流设计。电网需要调峰调频，新能源场站有弃电烦恼，用户侧希望电费更便宜——共享储能理论上能串联起这些需求，但如何定价？收益如何在投资方、电网、新能源业主和用户之间公平、高效地分配？这些问题不解决，盈利就永远是纸上谈兵。

数据最能说明问题。根据一些行业分析，一个典型的百兆瓦级共享储能电站，其初始投资依然不菲。尽管度电成本在下降，但若仅依靠单一的峰谷价差套利或辅助服务，投资回收期可能长达8-10年甚至更久，这显然对资本缺乏足够的吸引力。市场需要更丰富、更稳定的收益渠道。比如，在某些试点区域，将容量租赁、调频服务、备用容量甚至未来可能的容量电价机制打包，形成“收益组合拳”，项目的经济性模型才会好看得多。这里的关键，是政策和市场规则的细化与落地。

那么，有没有走得通的路子？当然有。我们海集能在服务全球客户，特别是为通信基站、物联网微站提供一体化站点能源解决方案时，就深刻体会到“价值精准定义”的重要性。我们的站点能源产品，比如光伏微站能源柜，它本身就是一个微缩版的、高度集成的光储系统。我们从不空谈技术，而是首先问：这个站点在非洲沙漠，无稳定电网，它的核心需求是7x24小时不间断供电，那么我们的系统就必须在极端高温下稳定运行，并且通过智能管理最大化利用光伏，减少柴油发电机依赖——每节省一升油，就是为客户创造一份清晰的、可计算的利润。这个逻辑放大到共享储能，是一样的：你必须为每一个参与方算清经济账。

让我分享一个更贴近共享储能理念的案例。在中国西北某省，我们参与了一个结合了工商业园区与新能源弃电消纳的微电网项目。园区自身有用电负荷，附近有一个风光电站，间歇性弃电严重。我们提供的不是简单的电池柜，而是一套包含能量管理系统（EMS）的“交钥匙”数字能源解决方案。这套系统实现了：

对园区而言：在电价高峰时段使用储能放电，直接节省电费支出；利用低价弃电充电，进一步降低用能成本。

对新能源电站而言：部分原本要弃掉的风光电量被储存并消纳，相当于增加了售电收入。

对电网而言：园区负荷曲线变得更平滑，减轻了局部电网压力。

在这个案例中，储能资产由第三方投资，园区和新能源电站以租赁和服务费形式支付费用，投资方获得了长期稳定收益。数据上，该项目使园区综合用电成本降低了约18%，新能源弃电率在局部时段下降了15%。你看，当储能被嵌入一个具体的、多方共赢的交易结构中，它的盈利路径就清晰了。这背后，离不开像我们海集能在南通和连云港生产基地所锤炼的能力——从电芯选型、PCS匹配到系统集成与智能运维的全链条把控，确保系统在全生命周期内可靠、高效，这是盈利模型的物理基石。

所以，我的见解是，破解共享储能盈利问题的核心，在于从“技术思维”转向“生态价值思维”。它不再是一个简单的硬件销售，而是构建一个基于数字技术的能源资产运营服务。投资者和运营商需要像下围棋一样，思考如何在政策棋盘上，将储能节点放置在能产生最大网络化价值的位置。这要求对电力市场规则有深刻理解，对源、网、荷各方的痛点有精准把握，并且具备提供高可靠性产品与智能化运维的能力。我们海集能近20年来深耕储能领域，从工商业、户用到微电网和站点能源，其实一直在做同一件事：将复杂的储能技术，转化为客户触手可及的、可量化的经济与环境效益。共享储能，不过是这个逻辑在更大尺度上的应用。

## 盈利挑战维度

### 具体表现

### 潜在突破方向

## 政策与市场机制

价格信号不明确，准入规则模糊，收益模式单一。

推动容量电价、现货市场价差、辅助服务市场等多重收益机制并存。

## 技术经济性

初始投资高，循环寿命与效率影响长期收益。

通过全产业链优化（如电芯、PCS、集成）降低度电成本，提升系统可靠性与循环次数。

## 商业模式

权责利划分不清，现金流设计不稳健。

设计清晰的租赁、服务、分成等合同，绑定多方长期利益，形成稳定现金流。

说到这里，我想起我们连云港基地规模化生产的标准化储能柜，和南通基地为特殊场景定制的系统。共享储能的未来，或许也需要这种“标准化与定制化”的结合——底层技术模块是标准且可靠的，而上层的商业模式和应用方案则需要根据当地电网条件、资源禀赋和市场需求进行“定制化”设计。这是一门兼顾工程技术与商业智慧的学问。

最后，留给大家一个开放性的问题：在您看来，除了我们已经讨论过的，还有哪些尚未被充分挖掘的“价值点”，可以让共享储能这座金矿更快、更稳地产生效益？或许，答案就藏在下一个具体的、待

解决的能源场景里。欢迎一起探讨。

来源: <https://www.hjaiot.com>