

最近在行业内的几次交流中，不少朋友，包括一些投资人，都饶有兴致地问我：“现在投资电网侧的大型储能电站，到底能不能赚钱？”这确实是个好问题。过去，大家更多关注的是技术可行性，而如今，市场更关心的是经济账。那么，我们就来聊聊这个话题，看看这背后的利润逻辑究竟是如何构建的。

江电网侧储能电站利润分析

最近在行业内的几次交流中，不少朋友，包括一些投资人，都饶有兴致地问我：“现在投资电网侧的大型储能电站，到底能不能赚钱？”这确实是个好问题。过去，大家更多关注的是技术可行性，而如今，市场更关心的是经济账。那么，我们就来聊聊这个话题，看看这背后的利润逻辑究竟是如何构建的。

现象：从“政策驱动”到“价值驱动”的转变

早几年，中国的储能项目，特别是电网侧的大型项目，很大程度上是政策试点和示范工程的产物。大家算的是社会效益和长远的系统价值。但现在，情况不同了。随着电力市场改革的深化，尤其是现货市场、辅助服务市场的逐步建立，储能电站从一个“成本项”变成了一个可以参与市场交易的“资产项”。这意味着，它的盈利模式开始清晰，投资回报有了可测算的路径。这个转变，是整个行业利润分析的起点。

数据：利润从哪里来？

要分析利润，我们首先要拆解收入来源。一个典型的电网侧储能电站，其核心收入渠道可以归纳为以下几个方面：

调峰服务：这是目前最主流的收益模式。在用电低谷时充电，高峰时放电，赚取峰谷电价差。随着峰谷价差的拉大，这部分收益的弹性也在增加。

调频辅助服务：电网需要维持频率稳定，储能电站以其快速、精准的响应能力，成为优质的调频资源。在一些区域，调频补偿的收益甚至高于调峰。

容量租赁：电站可以将部分容量租赁给电网公司或大型电力用户，获取稳定的租金收入。

需求侧响应：在电网紧张时，根据调度指令放电，获得响应补偿。

潜在市场：如未来可能参与的现货市场能量套利、作为备用容量获取补偿等。

当然，有收入就有成本。初始的建设成本（CAPEX），包括电池系统、PCS、土建、安装等，以及长期的运营维护成本（OPEX），如电费、设备损耗、运维人工等，共同构成了利润公式的另一边。利润的核心，就在于如何最大化全生命周期的收入，并有效控制成本。

案例：一个华东地区的实际测算

我们来看一个相对具体的例子，虽然不是完全精确，但基于公开数据和行业通用模型。假设在华东某省，建设一个100MW/200MWh的电网侧独立储能电站。

项目

说明

年化估算（人民币）

建设总投资

包含设备、施工、并网等
约3.5-4亿元

主要收入

调峰价差收益
4000-6000万元

主要收入

调频辅助服务收益
2000-3500万元

主要收入

容量租赁收入
1000-2000万元

年运营成本

充放电损耗、运维、管理等
约1000-1500万元

粗略年净利润

（收入总和 - 运营成本）
6000万 - 1亿元

基于这样的现金流，在不考虑更复杂金融模型的情况下，静态投资回收期大约在6-8年。当然，这个模型非常依赖当地的具体政策、市场规则和电价结构。比如，如果该省调频市场规则优越，那么调频收益占比会大幅提升。另外，电池技术的进步和成本的下降，也在持续改善这个模型的经济性。

海集能的视角：全链条优化如何影响利润

讲到成本和系统可靠性，这就不得不提到我们海集能的立足之本了。海集能（HighJoule）近二十年来，一直深耕储能领域，从电芯选型、BMS、PCS到系统集成，拥有全产业链的研发和制造能力。我们在江苏的南通和连云港两大基地，分别聚焦定制化与标准化生产，这让我们对成本控制和质量把控有更深入的理解。

对于电网侧这样的大型项目，利润的“压舱石”是什么？我认为是系统的长期可靠性和运维效率。一次意外的停机，损失的不仅是当天的电费收入，更可能是高昂的考核费用。海集能提供的“交钥匙”解决方案，其价值不仅在于初期集成，更在于通过智能运维平台，实现预测性维护，最大化电站的可用率和

循环寿命。换句话说，我们的技术和服务，旨在帮助业主将上面那个利润模型中的“年运营成本”曲线压得更平，同时让“年收入”曲线更稳定甚至上扬。这本身就是利润分析中至关重要，却又常被低估的一环。

见解：未来的利润增长点在哪里？

如果我们把目光放得更远一些，当前基于调峰调频的利润模型可能只是“第一乐章”。真正的价值爆发，或许在于储能电站作为一个高度灵活的电网资产，在未来高比例可再生能源接入的电力系统中扮演的多种角色。

想象一下，当绿电成为主体，其波动性和不确定性需要大量的灵活性资源来平衡。储能电站可以同时、分时地提供多种服务：早上参与调峰，中午平滑光伏波动，下午参与调频，晚上再进行一次调峰，深夜还可能为电网提供电压支撑。这种“一机多用”的能力，将极大提升单一资产的利用率和收入上限。这就好比一个多功能厅，可以开会、办展览、做演出，其价值自然远高于一个只能用作仓库的单间。要实现这种价值叠加，依赖于高度智能化的能量管理系统（EMS）和开放、完善的市场机制。而这，正是包括海集能在内的行业领先者正在全力投入研发的方向——让储能系统不仅是一个“储电的箱子”，更是一个“会思考、会赚钱的电网智能节点”。

所以，回到最初那个问题：“江电网侧储能电站利润分析”，我的看法是，它的基础利润模型已经初步建立并得到验证，但它的利润天花板，远未被触及。随着技术迭代、成本下降和市场机制的成熟，其经济性会越来越好。当然，具体到每一个项目，都需要进行极其精细化的本地化设计和收益模拟。这既是一个技术活，也是一个市场洞察活。

最后，我想抛出一个问题给大家思考：在您看来，除了电价差和市场补贴，还有哪些创新商业模式，可以进一步解锁电网侧储能这座“价值金矿”的潜力？

来源: <https://www.hjaiot.com>