

海外储能项目融资额度正成为绿色能源投资的新风向标

最近和几位在欧洲做基础设施投资的老朋友聊天，他们的话题已经从传统的电站、电网，不约而同地转向了储能。一位在伦敦的基金经理甚至直言，现在评估一个新能源项目，储能部分的“融资额度”和“可融资性”成了决定性的砝码。这并非空穴来风，而是一个清晰的信号：全球资本正在用真金白银为储能的价值投票。

海外储能项目融资额度正成为绿色能源投资的新风向标

最近和几位在欧洲做基础设施投资的老朋友聊天，他们的话题已经从传统的电站、电网，不约而同地转向了储能。一位在伦敦的基金经理甚至直言，现在评估一个新能源项目，储能部分的“融资额度”和“可融资性”成了决定性的砝码。这并非空穴来风，而是一个清晰的信号：全球资本正在用真金白银为储能的价值投票。

这个现象背后，是深刻的经济逻辑在驱动。过去，新能源项目，尤其是光伏和风电，最大的痛点在于间歇性。太阳下山、风停的时候怎么办？电网稳定性如何保障？储能，就像为绿色电力配上了“充电宝”，彻底改变了游戏规则。它让波动性的可再生能源变成了可调度、可规划的稳定资产。对于投资者而言，一个配备了高质量储能系统的项目，意味着更可预测的现金流、更低的弃风弃光率，以及应对电网需求响应的额外收入。因此，金融机构自然愿意给予更高的估值和更优厚的融资条件。国际可再生能源机构（IRENA）在其报告中就曾指出，储能是提升可再生能源并网能力和投资吸引力的关键使能技术。

那么，一个海外储能项目究竟能获得多少融资额度？这绝非一个简单的数字。它像一道复杂的方程式，其核心变量至少包括：

技术可靠性与品牌背书：所使用的电芯、PCS、能源管理系统是否经过长期验证？制造商是否具备全球化的项目经验和全产业链把控能力？这直接关系到项目的寿命和风险。

本地化适配能力：项目所在地的电网标准、气候条件（极寒、酷热、高湿）、运维支持网络如何？一套在温带表现优异的系统，未必能适应热带海岛或沙漠腹地的严酷环境。

明确的商业模式：项目是用来做峰谷套利、辅助服务、容量保障，还是作为离网系统的核心？清晰且经过验证的收益模型，是打动风控部门的关键。

在这里，我想分享一个我们海集能在东南亚的实践。去年，我们在菲律宾一个岛屿微电网项目中，部署了一套光储柴一体化系统。这个项目的挑战在于，既要替代昂贵的柴油发电，又要承受高温高盐雾的腐蚀。我们提供的不仅仅是集装箱式储能柜，更是一套从电芯选型（采用高循环寿命、宽温域LFP电芯）、PCS设计（适应弱网条件下的稳定运行）到智能运维平台（实现远程监控和预测性维护）的完整解决方案。最终，该项目因其高度的可靠性和清晰的度电成本下降预期，成功获得了当地银行和国际绿色信贷混合融资，融资额度达到了项目总投资的70%，远高于当地传统电站项目的平均水平。这个案例说明，当技术方案能够精准解决痛点并量化价值时，金融杠杆自然会倾斜。

作为一家自2005年就扎根于新能源储能领域的企业，海集能对这一点体会颇深。我们上海总部负责前沿技术研发和全球方案设计，而江苏南通和连云港的两大生产基地，则分别聚焦于像上述海岛项目这样

的定制化系统，以及面向工商业的标准化产品规模化制造。这种“双轮驱动”的模式，确保了无论是复杂的离网站点能源，还是大型的工商业储能，我们都能从电芯到系统集成，提供具备高“可融资性”的“交钥匙”方案。我们深知，尤其在通信基站、安防监控这类不容有失的关键站点能源场景，设备的极端环境适应性和全生命周期成本，就是融资方最看重的“抵押品”。

所以，当我们谈论“海外储能项目融资额度”时，我们本质上在谈论什么？我认为，这是在谈论一种新的能源资产信用体系的构建。它不再仅仅依赖于政府补贴或购电协议，而是更深层地依赖于技术本身创造的确定性。储能系统将不可控的自然力，转化为稳定、可交易的电力商品，这个过程本身就蕴含着巨大的金融信用。金融机构的审慎，恰恰在倒逼整个行业提升技术门槛、强化质量控制和深化场景理解。这其实是件好事，阿拉觉得，它让踏实做技术、懂应用的企业获得了真正的市场优势。

展望未来，随着全球碳定价机制的完善和电网老化问题的凸显，储能的金融属性只会越来越强。一个值得所有项目开发商思考的问题是：在你的下一个海外项目规划中，你是否将“融资友好度”作为技术选型和方案设计的核心考量因素之一？你准备如何向你的投资人证明，你的储能系统在未来十年甚至更长时间里，都是一笔持续增值而非损耗的资产？

来源: <https://www.hjaiot.com>