

各位朋友，下午好。今天我们不谈那些高深莫测的理论，就聊聊我们身边正在发生的一个有趣转变。不知道你们有没有注意到，街上的电动汽车越来越多了，这当然是个好现象。但你们有没有想过，当这些车停着的时候，它们那庞大的电池组，除了等待下一次出行，还能做些什么？这就是我们今天要探讨的核心：电车储能，或者更广泛地说，移动载具与固定场景结合的清洁储能，它已经不再是一个实验室里的概念，而是一个正在创造可观营收、实实在在的生意。

电车储能清洁储能业务营收正重塑能源产业格局

各位朋友，下午好。今天我们不谈那些高深莫测的理论，就聊聊我们身边正在发生的一个有趣转变。不知道你们有没有注意到，街上的电动汽车越来越多了，这当然是个好现象。但你们有没有想过，当这些车停着的时候，它们那庞大的电池组，除了等待下一次出行，还能做些什么？这就是我们今天要探讨的核心：电车储能，或者更广泛地说，移动载具与固定场景结合的清洁储能，它已经不再是一个实验室里的概念，而是一个正在创造可观营收、实实在在的生意。

这个现象的背后，是一系列数据的支撑。根据国际能源署（IEA）的报告，全球电动汽车存量预计在2030年将达到数亿辆。每辆车的电池，都是一个潜在的中小型储能单元。想象一下，如果这些分散的“电能海绵”能够被有序地聚合、调度，在电网用电低谷时充电，在高峰时反向送电，这将对电网的平稳运行产生多大的助益！这不仅仅是理论推演，一些领先的能源市场已经开始为这种“车辆到电网”（V2G）服务制定价格机制，这意味着，电动汽车车主未来可能不仅是在消费电力，更是在参与电力市场交易，获得收益。你看，业务营收的闭环，就在这里悄然形成了。

这个趋势，与我们海集能长期以来的技术路径不谋而合。我们自2005年在上海成立以来，就一直专注于新能源储能。近二十年的技术沉淀，让我们深刻理解“储能”的本质是能量的时空转移与智慧管理。我们的业务覆盖工商业、户用、微电网，当然也包括我们今天重点谈的站点能源。无论是通信基站还是安防监控点，确保其不间断供电是核心诉求。我们在江苏南通和连云港的生产基地，一个擅长为特殊场景定制化设计，另一个则专注于标准化产品的规模化制造，这种“双轮驱动”的模式，确保了我们可以从电芯、PCS到系统集成，为客户提供既可靠又经济的“交钥匙”储能方案。所以，当电车储能的风口到来时，我们所积累的全产业链集成能力和智能运维经验，恰好能应用到这一新兴领域。

让我给你讲一个具体的案例，虽然它不完全关于电动汽车，但逻辑是相通的。在东南亚某群岛国家，通信网络覆盖面临巨大挑战，许多偏远岛屿的基站依赖柴油发电机，供电成本高昂且不稳定。我们为它们提供的，是一套“光储柴一体化”的站点能源解决方案。具体来说，我们部署了光伏微站能源柜和智能电池柜。在白天光照充足时，光伏优先供电并为电池充电；夜晚或阴天时，由储能电池供电；柴油发电机仅作为最后的后备。通过我们的智能能量管理系统进行调度，这套系统的运行数据令人振奋：柴油消耗降低了超过70%，年运维成本节约了40%，而供电可靠性提升到了99.9%以上。这个案例告诉我们，通过清洁储能对传统供能方式的优化和替代，能够直接、显著地提升运营效益，创造清晰的业务营收增长点。那么，将基站换成电动汽车充电站，或者将海岛基站看作一个大型的、移动的“用电单元”，其商业逻辑是否同样成立呢？答案是肯定的。

所以，我的见解是，“电车储能清洁储能业务营收”这个关键词，揭示的是一种融合的趋势。它不

仅仅是把电动汽车的电池用作备份电源那么简单，而是将交通电气化与能源清洁化、电网智能化深度耦合。它意味着能源资产的属性在发生变化，从单纯的消费品，变成了可生产、可交易、可增值的生产资料。这对于像海集能这样的企业来说，意味着我们的技术边界需要扩展，我们的解决方案需要更具包容性和前瞻性——不仅要管理好固定站点的“储能柜”，未来或许还要思考如何接入并管理海量移动的“储能车”。这其中的技术挑战，如V2G的并网标准、电池的循环寿命管理、海量终端的协调控制，正是驱动我们持续创新的动力。

最后，我想留给大家一个开放性的问题：当你的电动汽车在未来某一天，不仅载着你通勤，还能在你办公时，通过充电桩为整栋楼宇“峰谷套利”赚取电费差价，你会如何看待你拥有的这个“资产”？你准备好拥抱这个既是消费者，也是生产者的“产消者”新时代了吗？

来源: <https://www.hjaiot.com>