

各位朋友，今朝阿拉来聊聊一个蛮有意思的话题。依晓得伐，现在上海也好，全国也好，稍微上点规模的商业综合体，那个电费账单，看得人真是“吓丝丝”。这已经不是简单的成本问题了，而是一个关乎运营韧性和可持续性的战略课题。那么，有没有一种办法，既能缓解用电压力，又能创造新的价值，甚至带来一份不错的投资回报呢？答案，或许就在我们头顶上那片常常被忽略的空间。

**【重要说明】**本文/视频中所有关于节省金额、收益、回本周期、投资成本等数据，均为基于特定假设（如年用电量100万度、电价0.8元/度、光伏利用小时数等）的理论推演示例，不代表实际收益承诺，亦不构成购买或投资建议。实际收益受光照条件、电价波动、设备价格、安装费用、补贴政策等多种因素影响，可能存在显著差异。在做任何投资决策前，建议自行核实最新市场价格并咨询专业人士。

## 站点叠光为商业综合体开启高效回本周期

各位朋友，今朝阿拉来聊聊一个蛮有意思的话题。依晓得伐，现在上海也好，全国也好，稍微上点规模的商业综合体，那个电费账单，看得人真是“吓丝丝”。这已经不是简单的成本问题了，而是一个关乎运营韧性和可持续性的战略课题。那么，有没有一种办法，既能缓解用电压力，又能创造新的价值，甚至带来一份不错的投资回报呢？答案，或许就在我们头顶上那片常常被忽略的空间。

现象是普遍的。商业综合体，体量庞大，功能复杂，从照明空调到数据中心，都是“电老虎”。电价峰谷差日益拉大，尤其是在夏季用电高峰，运营成本像坐了火箭。更关键的是，许多商业建筑的屋顶、停车场顶棚，这些宝贵的空间资源，大多处于闲置状态。这就像在南京路有间铺面却不开张，多少有点“罪过”了。

数据是清晰的。我们来看一个典型的场景：一个中型商业综合体，屋顶可利用面积约5000平方米。如果采用“站点叠光”模式——也就是在原有建筑或设施上叠加部署光伏发电系统，并结合储能进行智能调度——它能带来什么？我们来算一笔账。

以华东地区为例，每平方米光伏板年发电量大约在120到150度电。5000平方米的面积，初步估算年发电量可达60万度以上。这相当于什么概念？它可以直接覆盖综合体一部分公共区域照明、部分电梯等基础负荷的用电。更重要的是，通过配套的储能系统，我们可以实现“削峰填谷”：在电价低的谷时充电，在电价高的峰时放电自用，从而最大化电费差价收益。根据行业普遍测算，这样一套光储一体化系统，其静态投资回收周期，在考虑地方补贴和能源管理优化后，可以缩短至5-7年。而系统的设计寿命通常在25年以上，这意味着后续十几年，它几乎是在提供近乎免费的电力，并持续产生现金流。

让我分享一个我们海集能亲自参与的具体案例。我们在江苏服务过一个大型物流园区改造项目。园区有大量的仓库屋顶，业主最初的想法很简单：装光伏，省电费。但经过我们团队的实地勘察和方案设计，我们提出了“光储柴一体化+智能微网”的升级思路。这不仅仅是“叠光”，更是构建了一个具备自我调节能力的站点能源系统。

光伏系统：利用全部仓库屋顶，安装总容量2MW的光伏阵列。

储能系统：配置了海集能自主研发的集装箱式储能单元，总容量1MWh，作为园区电力“稳定器”和“充电宝”。

智能能源管理系统（EMS）：大脑所在，实时监测园区负荷、光伏发电、储能状态和电网电价，自动选择最经济的运行策略。

结果呢？项目实施后，园区整体用电成本下降了超过30%。在夏季用电高峰，储能系统的放电几乎完全避免了昂贵的峰值电价。最让业主惊喜的是，有一次市电线路临时检修，整个园区通过光储系统无缝切换，维持了关键冷库和分拣设备长达数小时的运行，避免了可能高达百万元的货损。这个案例告诉我们，“站点叠光”的价值，早已超越了“省电费”的初级范畴，它成为了商业基础设施可靠性和抗风险能力的一部分。我们海集能在上海成立近二十年，在江苏南通和连云港设有两大生产基地，从电芯到系统集成全链路深耕，就是为了给客户交付这种能“扛事儿”的一站式解决方案。

从更深的层面来看，商业综合体的能源系统正在经历一场静默的进化。它从纯粹的“成本中心”，逐渐演变为潜在的“价值创造中心”。为什么这么说？第一，它提供了价格锁定能力，对冲未来电价上涨的不确定性。第二，它提升了资产价值，一个拥有绿色、智能能源系统的物业，在ESG评价体系下无疑更具吸引力。第三，它为未来的电力市场化交易、需求侧响应等新商业模式预留了接口。比如，当你的储能系统足够智能和可靠，它甚至可以在电网需要时提供辅助服务，获取额外收益。这个逻辑阶梯很清晰：从解决电费痛点（现象），到量化投资回报（数据），再到提升运营韧性和创造新价值（案例与见解）。

## 传统模式痛点

### 站点叠光方案价值

#### 电费支出高且不可控

显著降低用电成本，回收周期明确

#### 屋顶空间闲置浪费

盘活资产，创造绿色能源产出

#### 供电可靠性依赖电网

提升自持能源能力，保障关键负荷

#### 碳排压力与ESG要求

直观减少碳足迹，提升物业绿色评级

当然，你可能会问，每个商业综合体情况都不一样，这个回本周期会不会只是“纸上谈兵”？问得好，这恰恰是专业服务商的价值所在。像我们海集能这样的公司，在站点能源领域，特别是为通信基站、物联网微站提供高可靠光储方案方面积累了近20年经验。我们知道如何为不同的“站点”——无论是通信塔还是商业综合体——定制方案。在连云港基地，我们规模化生产标准化的储能产品以控制成本；

在南通基地，我们则为复杂场景进行定制化设计与集成。核心是，必须基于精确的负荷分析、当地光照资源、电价政策以及业主的现金流模型，来构建独一无二的经济性测算。一个粗糙的估算没有意义，一个经得起推敲的财务模型，才是决策的基石。你可以参考一些行业分析报告来了解大趋势，比如中国光伏行业协会每年发布的行业报告，但具体到你的项目，必须“一店一策”。

所以，我想留给大家一个开放性的问题：当“降本增效”从一个管理口号，变成一个可以通过技术方案精确计算和实现的工程目标时，你的商业综合体，是否已经准备好，去重新评估那片沉默的屋顶所蕴含的能源与财务潜力？

---

来源: <https://www.hl-smart.com>