

最近和几位做工商业的朋友聊天，他们不约而同地提到了一个话题：储能项目好是好，但初始投资的门槛，总让人有些犹豫。这让我想起我们海集能在为全球客户，尤其是那些通信基站、偏远站点提供光储一体化方案时，也常常需要面对客户对资金效率的考量。确实，一套可靠的储能系统，无论是用于保障关键站点供电，还是为工厂做峰谷套利，其价值正在被越来越广泛地认可。但如何让这份价值更平滑地转化为客户的实际收益，而不被高昂的初期成本所阻碍？这就引出了一个非常务实且日益受到关注的金融工具——储能项目贷款。

## 储能贷款模式的几种类型

最近和几位做工商业的朋友聊天，他们不约而同地提到了一个话题：储能项目好是好，但初始投资的门槛，总让人有些犹豫。这让我想起我们海集能在为全球客户，尤其是那些通信基站、偏远站点提供光储一体化方案时，也常常需要面对客户对资金效率的考量。确实，一套可靠的储能系统，无论是用于保障关键站点供电，还是为工厂做峰谷套利，其价值正在被越来越广泛地认可。但如何让这份价值更平滑地转化为客户的实际收益，而不被高昂的初期成本所阻碍？这就引出了一个非常务实且日益受到关注的金融工具——储能项目贷款。

从现象来看，市场对储能项目的需求正从“要不要做”转向“怎么做更划算”。特别是在工商业和站点能源领域，业主既希望获得储能带来的电费优化、供电保障和碳减排效益，又希望保持健康的现金流。传统的企业自有资金投入模式，往往会让决策变得沉重，尤其对于需要多点布局站点能源的通信企业而言。这就催生了金融机构与储能产业的深度融合，针对储能资产的特点，设计出了多种灵活的贷款模式，本质上是在时间轴上重新配置了成本与收益的流。

如果我们梳理一下当前市场上的主流类型，大致可以归纳为以下几类，它们各有侧重，适应不同的客户场景和风险偏好：

**项目融资贷款：**这是最经典的模式。贷款机构基于储能项目本身未来的现金流（如节省的电费、参与需求响应的收益等）作为第一还款来源进行授信。它要求项目有清晰、可预测的收益模型。比如，一个设计完善的工商业储能项目，其峰谷价差收益是可以被精确测算的。这种模式将项目与业主的其他资产进行风险隔离，适合那些希望实现表外融资的大型企业。

**设备抵押贷款：**将储能系统（包括电池柜、PCS等核心设备）作为抵押物向银行申请贷款。这有点类似于购置大型生产设备的分期付款。其核心在于金融机构对储能设备残值的评估和认可度。随着像我们海集能这样的厂商，通过标准化、高品质的制造（例如在连云港基地的规模化生产）和长期的运维数据积累，提升了市场对设备稳定性和剩余价值的信心，这类贷款的可获得性正在提高。

**融资租赁：**这是一种“融物”与“融资”相结合的灵活方式。由租赁公司根据客户需求购买储能设备，然后租给客户使用。客户按期支付租金，租赁期满后，设备所有权可以转移给客户。这种模式能最大程度减轻客户的初期资金压力，实现“零首付”或低首付上马项目。对于快速扩张、需要部署大量站点储能设备的公司来说，这常常是首选方案。

**供应链金融或厂商授信：**一些有实力的储能系统集成商或制造商会与金融机构合作，为其客户提供配套的贷款服务。这相当于厂商为客户的信用进行了一定程度的“背书”，简化了审批流程。我们海集能在提供从电芯到系统集成的“交钥匙”EPC服务时，也会根据客户情况，协助对接这类金融资源，让解决方案真正“闭环”。

为了更具体地说明，我们来看一个贴近目标市场的案例。去年，我们与华东某地的一家大型物流仓储企业合作。他们园区用电负荷大，峰谷价差显著，且有几个关键的数据中心和监控站点需要不间断电源保障。他们看中了我们一套集成了光伏、储能和智能能源管理系统的方案，但近千万的初始投资让预算部门倍感压力。最终，我们协助其采用了“项目融资贷款+融资租赁”的组合模式。银行基于项目未来十年清晰的节电收益模型提供了大部分贷款，剩余部分通过设备融资租赁解决。结果是，企业仅以少量自有资金启动，项目投运后第一个完整年度，通过峰谷套利和需求响应就获得了超过\*\*200万元\*\*的净收益，在覆盖贷款本息后仍有盈余，投资回收期大大缩短。这个案例生动地表明，合适的金融工具，能让储能从一项“成本支出”快速转变为产生正向现金流的“优质资产”。

从这些类型和案例中，我们能获得什么更深层的见解呢？我认为，储能贷款模式的演进，折射出的是储能正在从一个“技术产品”走向“金融资产”的过程。金融机构敢不敢贷款，愿意以什么条件贷款，本质上是对储能系统长期可靠性、收益稳定性和资产残值的一次“投票”。这对我们设备制造商和解决方案提供商提出了更高要求——不仅仅是造出好产品，更要能提供全生命周期的数据支撑、性能保障和残值评估。海集能在南通基地深耕定制化、在连云港基地强化标准化，并构建从智能运维到金融对接的完整服务体系，正是为了回应这种市场需求的变化。我们得让合作伙伴和他们的资金方都放心，阿拉做的东西，经得起时间考验，算得清经济账。

所以，当您下次评估一个储能项目时，或许可以跳出单纯的技术和报价比较，多问一句：我们如何用金融的杠杆，撬动更早的收益和更低的门槛？不同的贷款类型，就像不同的钥匙，关键是要找到最适合您那把锁的那一把。在您看来，对于您所在的企业或行业，当前最大的障碍是金融产品的可得性，还是项目收益模型本身的清晰度呢？

---

来源: <https://www.hj-mobile.com>