

在当下的能源转型浪潮中，工商业企业、大型园区乃至公用事业公司，都面临着一个共同的挑战：如何稳定、经济地管理日益复杂的能源需求。大家常常在讨论储能技术本身，但今天，我想换一个角度，谈谈一个更关键的问题——大型储能柜的合作模式有哪些。选择一种合适的合作模式，往往比单纯选择一个设备供应商更能决定项目的成败，这关系到资金效率、技术风险以及长期的运营效益。

大型储能柜合作模式的多元探索

在当下的能源转型浪潮中，工商业企业、大型园区乃至公用事业公司，都面临着一个共同的挑战：如何稳定、经济地管理日益复杂的能源需求。大家常常在讨论储能技术本身，但今天，我想换一个角度，谈谈一个更关键的问题——大型储能柜的合作模式有哪些。选择一种合适的合作模式，往往比单纯选择一个设备供应商更能决定项目的成败，这关系到资金效率、技术风险以及长期的运营效益。

让我们从一个现象说起。过去几年，我们看到许多企业在部署大型储能项目时，倾向于采用传统的“自购自营”模式。企业一次性投入巨额资本购买储能柜，自己负责运维。这种模式听起来很直接，对吗？但数据告诉我们，事情没那么简单。根据行业分析，一个兆瓦时级别的储能项目，前期设备与部署成本可能占据项目全生命周期总成本的60%以上，这对于许多企业的现金流构成了巨大压力。更棘手的是，储能系统的性能衰减、安全运维需要专业团队持续跟进，这又是一笔不菲的隐性成本。于是，市场开始呼唤更灵活、更轻资产的合作方式。

这就引出了我们今天要深入探讨的核心。实际上，成熟的合作模式已经发展为一个清晰的“光谱”。光谱的一端是资产完全由客户拥有的“工程总承包（EPC）”模式，另一端则是完全由服务商持有的“能源管理合约（EMC）”模式。在这两者之间，还存在着融资租赁、合资共建、收益分成等多种混合形态。每一种模式，都对应着不同的风险偏好、资金状况和战略目标。比如，对于追求稳定可控、且资金雄厚的国企或大型制造业，EPC模式可能仍是首选；而对于希望规避技术风险、专注于主业的商业地产或物流园区，EMC模式则更具吸引力，它们可以将复杂的储能运营完全“外包”，按效果付费。

讲到专业与创新，我不得不提一下我们海集能（HighJoule）的实践。我们自2005年成立以来，就深耕于储能领域，从电芯到系统集成，再到智能运维，构建了全产业链的能力。这种深度，让我们能够跳出单纯的设备供应商角色，为客户提供真正适配其需求的合作方案。我们在江苏的南通和连云港两大基地，一个负责深度定制，一个专注规模制造，这种“双轮驱动”确保了无论是标准化的快速交付，还是针对特殊电网条件或极端环境的定制化设计，我们都能游刃有余。特别是在站点能源这个核心板块，我们为通信基站、物联网微站提供的“光储柴一体化”方案，本质上就是一种深度绑定的合作——我们提供的不仅是一个柜子，而是一整套包含能源供给、智能管理和远程运维的“交钥匙”服务，确保在无电弱网地区也能实现可靠供电。

从理论到实践：一个具体的合作案例

让我们来看一个具体的案例，这或许能给大家更直观的启发。去年，我们与华东地区一个大型数据中心展开了合作。这个数据中心面临两大痛点：一是当地电网的尖峰电价极高，二是其对供电连续性的要求达到了“五个九”（99.999%）的极端级别。传统的自购模式，客户需要承担近两千万的初始投资，内部审批流程漫长。

经过多轮磋商，我们最终采用了一种“建设-拥有-运营（BOO）”结合“节电收益分成”的混合模式。具体来说，由海集能全额投资，在数据中心园区内建设一个容量为2MWh的大型储能柜系统。我们负责所有的设计、施工、并网和后续的智慧运维。数据中心则无需任何前期投入，他们获得的是两重保障：一是在电网限电或故障时，储能系统作为应急电源，无缝切入，保障核心负载运行；二是通过我们智能能量管理系统的“削峰填谷”策略，在电价高峰时放电，低谷时充电，平抑电费。而产生的电费节省收益，我们双方按约定比例共享。这个项目运行一年来，根据实际监测数据，为客户平均每月降低了15%的峰值电费支出，同时提供了超过10次的毫秒级应急备电支持，可靠性得到了验证。这种模式成功的关键，在于我们将自身的技术可靠性（产品）与持续的运营服务（服务）打包，转化为客户可感知的稳定收益（价值）。

如何选择适合您的合作模式？

面对这些选择，决策者可能会感到有些眼花缭乱。我的建议是，可以问自己几个问题，来理清思路：

资本与现金流：

公司是希望一次性资本支出（CAPEX），还是更倾向于将其转化为运营支出（OPEX）？

风险偏好：您更愿意承担技术迭代和运维的风险，还是希望将这部分风险转移给合作伙伴？

核心能力：您的团队是否具备长期、专业运营和维护储能系统的能力？

战略目标：

部署储能主要是为了节省电费、保障供电，还是为了参与电网辅助服务、提升企业绿色形象？

回答这些问题，就能大致勾勒出适合您的合作模式象限。比方讲，如果您的目标是快速获得储能收益且不想管理资产，那么各种服务化（储能即服务）模式就是您的菜；如果您对控制权有要求，且具备相应能力，那么EPC或融资租赁可能更对路。

归根结底，大型储能柜的合作模式，其演进逻辑是从“买卖产品”到“共享价值”。它不再是一个简单的采购合同，而是一个基于长期信任、数据透明和利益协同的伙伴关系。作为在行业里摸爬滚打了近二十年的参与者，海集能一直致力于成为这样的伙伴。我们相信，最好的技术应该以最友好的方式交付给客户。无论是标准化产品，还是像站点能源那样的深度定制方案，我们的目标都是一致的：通过灵活的合作架构，让高效的储能技术不再有门槛，真正赋能全球客户的可持续发展。

那么，在您所处的行业或项目中，最大的能源管理痛点是什么？如果有一种合作模式能完美解决它，您认为它最应该长什么样？

来源: <https://www.hj-mobile.com>