

最近和几位能源行业的负责人聊天，大家不约而同地提到了一个共同的困惑。随着储能项目从试点走向规模化，技术选型固然重要，但选择一个合适的合作伙伴，尤其是厘清合作模式，往往成为项目成功与否更关键的一环。这让我想起我们海集能在近二十年全球项目落地中，所见证和参与的各种合作范式。

储能供应商合作模式探索与实践

最近和几位能源行业的负责人聊天，大家不约而同地提到了一个共同的困惑。随着储能项目从试点走向规模化，技术选型固然重要，但选择一个合适的合作伙伴，尤其是厘清合作模式，往往成为项目成功与否更关键的一环。这让我想起我们海集能在近二十年全球项目落地中，所见证和参与的各种合作范式。

实际上，当我们谈论“储能供应商合作模式”时，我们谈论的远不止一份采购合同。它本质上是一种风险共担、价值共享的长期关系建构。不同的应用场景、资本结构和运营目标，催生了截然不同的合作路径。从我们海集能的经验来看，目前市场上主流的合作模式大致可以归纳为以下三类，它们各有其逻辑与适用边界。

三种主流合作模式的逻辑阶梯

1. 产品采购模式：清晰权责的基石

这是最传统，也是目前应用最广泛的模式。客户根据自身明确的容量、功率和功能需求，向如海集能这样的供应商采购标准化或定制化的储能系统产品。这种模式的逻辑起点是“专业分工”。客户，比如一家大型工业企业，拥有对自身用电负荷和场地条件的绝对了解；而供应商则专注于将电芯、PCS、BMS等核心部件，集成为稳定可靠的“交钥匙”系统。在海集能连云港的标准化基地和南通的定制化产线，我们每天都在为全球客户交付这种模式下的产品。它的优势在于权责清晰、流程直接，适合那些拥有专业运维团队、希望完全掌控资产并获取全部收益的客户。

2. 能源管理服务模式：从资产到服务的价值跃迁

如果你对持有和维护一套复杂的物理资产不感兴趣，只关心最终的电费单和用电可靠性，那么这种模式可能更对你的胃口。在这里，供应商的角色从“设备卖家”转变为“能源服务商”。以海集能在站点能源领域的实践为例，我们为一些偏远地区的通信基站提供“光储柴一体化”的能源保障方案。客户无需前期投入大量资本购买设备，而是按照约定的服务等级协议，为持续的、稳定的电力供应支付服务费用。所有的设备投资、系统集成、安装调试以及后续长达十年甚至更长时间的智能运维，全部由我们负责。这种模式将技术复杂性、资产风险和运维压力转移给了供应商，让客户可以更专注于自己的核心业务。

3. 合资共建与收益分享模式：深度绑定的战略联盟

这是最为深入的一种合作形态，常见于大型工商业储能或微电网项目。供应商与客户，有时还会引入第三方投资方，共同出资成立项目公司，投资建设储能电站。收益则来自于峰谷价差套利、需求响应、辅助服务市场等多种渠道，并按照约定的比例进行分享。这种模式成功的关键，在于各方对长期收益的坚

定信心和透明的合作机制。它要求供应商不仅提供硬件，更要具备强大的项目融资能力、精准的收益模拟算法和全生命周期的运营优化能力。这恰恰是海集能作为数字能源解决方案服务商所致力构建的生态能力——我们提供的不只是柜子，更是一套持续产生现金流的智慧能源资产。

模式选择的背后：数据与场景的对话

那么，面对这些模式，决策的依据是什么？让我们引入一些具体的观察。根据我们在多个区域市场的项目回溯数据，一个有趣的现象是：在电网稳定、电价机制成熟的市场，产品采购和收益分享模式更受青睐；而在无电弱网的离网或微网场景，能源管理服务模式则成为绝对主流。这背后是经济性与可靠性的权衡。

我举个具体的例子。去年，我们在东南亚某群岛国家，为一个由数十个分散通讯站点组成的集群提供了解决方案。这些站点地处偏远，柴油发电成本极高且供应不稳。如果采用传统采购模式，当地运营商将面临巨大的资本开支和难以解决的运维难题。最终，我们以“能源即服务”的模式落地，部署了集成了光伏、储能和备用柴油发电机组的智能能源柜。结果是，客户在零初始投资的情况下，获得了超过99.9%的供电可靠性，同时能源成本降低了约40%。这个案例清晰地表明，合作模式的选择，必须与目标市场的电网条件、气候环境、客户现金流和核心诉求进行深度对话。

超越模式：一体化能力才是合作的压舱石

当我们深入剖析这些合作模式，你会发现，无论形式如何变化，对供应商底层能力的要求是共通的、且日益严苛的。它要求供应商必须具备从顶层设计到落地交付，再到长期运营的全栈式能力。这也正是海集能从2005年成立以来，始终在构建的壁垒。

我们的角色，早已超越了单一的生产制造。在上海的研发中心，我们专注于能源管理和系统集成的算法创新；在南通基地，我们为客户的特殊场景进行定制化设计与生产；在连云港基地，标准化产品通过规模化制造来保证成本与品质的平衡。更重要的是，作为数字能源解决方案服务商，我们通过智能运维平台，确保无论采用哪种合作模式，散布在全球的储能系统都能处于最佳运行状态，持续创造预期价值。这种“研发-定制-标准-运维”的全产业链闭环，使得我们有能力成为客户在不同合作模式下的可靠伙伴，无论是提供一件产品、一种服务，还是运营一个合资项目。

所以，下次当你考虑储能项目时，或许可以先问自己一个问题：我们究竟是需要同整套先进的电池柜，还是一个可以量化、可持续的降本增效结果？这个问题的答案，将直接引领你走向最适合你的那条合作路径。你是否已经清晰定义了自己在能源转型中的核心诉求？

来源: <https://hjaiot.com>