

最近和几位做工厂的朋友喝咖啡，聊起他们厂里新装的储能系统，话题很自然地就转到了一个实际问题：找中间人介绍这个项目，到底要给多少“茶水费”？或者说，业内常说的居间费。这确实是个好问题，它触及了工商业储能这个新兴市场在商业实践中的一个灰色角落。我们不妨把这个问题摊开来讲讲，你会发现，这背后反映的其实是整个行业从粗放走向规范的过程。

工商业储能居间费一般多少

最近和几位做工厂的朋友喝咖啡，聊起他们厂里新装的储能系统，话题很自然地就转到了一个实际问题：找中间人介绍这个项目，到底要给多少“茶水费”？或者说，业内常说的居间费。这确实是个好问题，它触及了工商业储能这个新兴市场在商业实践中的一个灰色角落。我们不妨把这个问题摊开来讲讲，你会发现，这背后反映的其实是整个行业从粗放走向规范的过程。

首先，我们得看看这个“费”是怎么来的。工商业储能项目，对于工厂、商场、园区业主来说，是个专业门槛不低的事情。它涉及到技术选型、投资收益测算、安全规范、电网审批等一系列复杂环节。很多业主并没有精力和专业去直接对接众多设备厂家和集成商，于是，一些掌握信息资源、人脉关系或者具备初步咨询能力的中间方就出现了。他们起到了桥梁作用，帮助项目落地，收取一定的服务费用，这就是居间费的由来。这种现象，在行业发展初期，信息不对称比较严重的时候，尤为普遍。

从现象到数据：一个浮动的比例区间

那么，这个费用一般是多少呢？我必须坦率地告诉你，并没有一个像房产中介那样固定的百分比。它更像是一个基于项目价值、服务深度和谈判结果的浮动区间。根据我们海集能在行业内近二十年的观察和参与，目前市场上比较常见的居间费范围，大致在项目总投资的1%到5%之间。请注意，这是一个非常宽泛的区间，具体落在哪里，取决于几个关键因素：

项目规模与复杂度：一个简单的、标准化的集装箱储能项目，和需要深度定制、与生产工艺联动的复杂微电网项目，中间人需要投入的精力天差地别，费率自然不同。

中间人提供的价值：仅仅是牵线搭桥，还是提供了包括初步技术方案、投资收益分析、甚至协助通过初步审批等深度服务？价值不同，报酬有别。

项目所在地：不同地区的市场竞争程度、行业惯例也有差异。

这里我想插一句，我们海集能（上海海集能新能源科技有限公司）作为一家从2005年就开始深耕储能领域的老兵，既是设备生产商，也是数字能源解决方案服务商。我们常常发现，当客户通过中间方找到我们时，他们最关心的除了价格，更是项目的长期可靠性和实际收益。这就引出了下一个问题：这笔钱花得值吗？

一个具体案例的启示

让我分享一个我们亲身经历的案例。去年，江苏苏州的一个精密制造园区计划建设一套2MWh的储能系统，主要用于峰谷套利和应急备用。起初，园区方通过一位中间人接触了几家集成商，对方报价中隐含的居间成本推高了整体价格。后来，园区负责人直接联系到了我们位于南通的定制化生产基地。我们的工程师团队直接入驻园区，根据其精确的负载曲线和电费结构，设计了一套“光储一体化”的方案，不

仅考虑了储能，还结合了厂房屋顶的光伏潜力。

最终，我们省去了中间环节，将这部分成本直接让利给了客户，并转化为更优质的部件（比如采用了更高循环寿命的电芯）和更智能的能源管理系统。项目落地后，通过我们集团的智能运维平台进行监测，其实际峰谷套利收益比最初中间人提供的预估方案高了15%。这个案例说明，居间费本身不是原罪，但它是否匹配所创造的价值，以及是否挤占了本该用于提升项目质量的预算，才是关键。

更深层的见解：行业透明化是趋势

讲到这里，你可能已经感觉到了，单纯讨论“居间费一般多少”有点像是纠结于症状，而非病因。真正的趋势，是工商业储能市场正在快速走向透明化和专业化。随着像我们海集能这样的企业，依托上海总部的研发和江苏南通、连云港两大基地的全产业链优势，提供从核心部件（电芯、PCS）到系统集成，再到智能运维的“交钥匙”一站式解决方案，信息壁垒正在被打破。

客户越来越容易直接接触到可靠的技术提供方。特别是我们的站点能源业务板块，专为通信基站、物联网微站等场景提供高可靠性的光储柴一体化方案，这种对极端环境适应性和安全性的极致要求，使得客户更倾向于与技术源头直接合作。你会发现，一个健康的商业模式，其服务费用（无论是叫咨询费、设计费还是居间费）应该越来越清晰地对应可衡量、可交付的专业价值，而不是模糊的人情关系。

所以，我的建议是，当你考虑为一个储能项目支付居间费用时，不妨问自己几个问题：这位中间人是否真正降低了我的决策风险和技术门槛？他提供的方案建议，是泛泛而谈，还是基于像国家能源局这样的权威机构发布的行业白皮书或当地电网公司的具体政策所做的深度分析？这笔费用，是否可以通过与厂家直接合作，转化为更长的设备质保或更高效的运维服务？思考这些问题，能帮你做出更明智的决定。

行动的时刻

工商业储能不再是一个遥远的概念，它已经成为许多企业降低运营成本、提升能源韧性的现实工具。与其在模糊的居间费用上纠结，不如直接迈出第一步，去了解你的电费账单、分析你的用电曲线，或者，直接与拥有深厚技术沉淀和全球项目经验的技术方聊一聊。毕竟，最终为你带来二十年稳定收益的，是那个在厂区里默默工作的储能系统本身，而不是任何一纸中间合同。

那么，你的工厂或商业设施，上一次详细分析用电成本是什么时候？你是否看到了那些隐藏在峰谷电价差里的机会呢？

来源: <https://hjaiot.com>