

各位朋友，下午好。今天我想和大家聊聊一个近来在工商业储能领域，特别是我们上海这边，企业家们茶余饭后讨论颇多的话题——收益分成。这个模式，简单讲，就是用户不用自己掏一大笔钱买储能系统，而是由我们这样的服务商投资、建设、运维，然后和用户一起分享储能系统带来的电费节省和增值收益。这听起来是不是有点“拎得清”？它本质上是一种风险共担、利益共享的深度合作。

## 工商业储能的收益分成模式正在重塑市场格局

各位朋友，下午好。今天我想和大家聊聊一个近来在工商业储能领域，特别是我们上海这边，企业家们茶余饭后讨论颇多的话题——收益分成。这个模式，简单讲，就是用户不用自己掏一大笔钱买储能系统，而是由我们这样的服务商投资、建设、运维，然后和用户一起分享储能系统带来的电费节省和增值收益。这听起来是不是有点“拎得清”？它本质上是一种风险共担、利益共享的深度合作。

让我们先看看现象。过去，企业主一听到储能，第一反应往往是“初始投资太高”、“技术太复杂”、“回报周期看不清”。这些顾虑非常现实，也一度阻碍了储能技术的广泛应用。但现在，情况正在起变化。随着电力市场改革的深化，特别是分时电价差拉大、尖峰电价机制推行，储能的经济价值像被放在显微镜下一样，变得前所未有的清晰。企业突然发现，那个安静的“大电池”不仅能当“备用电源”，更能成为一个精明的“能源管家”，在电价低时充电，电价高时放电，直接对冲高昂的用电成本。

那么，数据怎么说呢？根据一些行业分析，一个设计合理的工商业储能项目，通过峰谷套利，其内部收益率（IRR）可以达到相当有吸引力的水平。更重要的是，收益分成模式将这些潜在的、计算出来的收益，变成了用户每月电费账单上实实在在减少的数字。用户无需承担设备故障、性能衰减的技术风险，也无需为运维投入精力，他们获得的是一份清晰、稳定、持续的电费优化方案。这就像从“买断一辆车并自己保养”，变成了“根据里程付费的专车服务”，省心又高效。

这里，我想分享一个我们海集能（HighJoule）在华东某工业园区的实践案例。这家制造企业用电负荷大，且集中在白天高峰时段，电费成本压力突出。我们采用收益分成模式，为其部署了一套500kW/1MWh的集装箱式储能系统。具体数据是这样的：系统每日进行两次完整的充放电循环，利用当地较大的峰谷价差（高峰电价约是谷电价的3倍）进行套利。同时，它还参与了电网的需求侧响应，在夏季用电最紧张的时候，根据调度指令放电，获得额外的激励补贴。经过一年的运行，这套系统为企业平均每月节省了超过15%的电费支出，而所有的设备投资、安装和智慧运维工作，都由我们海集能承担。企业主很高兴，因为他看到了成本下降，而我们作为技术提供方和投资方，也从节省的电费中获得了合理的回报，实现了双赢。这个案例生动地说明，收益分成模式将储能从一个资本支出项目，转变为了一个创造现金流的运营资产。

从这个案例延伸开去，我的见解是，收益分成模式的成功，核心在于信任与技术的深度耦合。用户信任服务商能提供可靠、高效的储能系统，而服务商则必须用过硬的技术和全生命周期的服务来兑现这份信任。这就回到了我们海集能的立身之本。自2005年在上海成立以来，我们一直专注于新能源储能，近20年的技术沉淀让我们深知，一个成功的储能项目，远不止是电芯和PCS的简单拼装。我们在江苏南通和连云港布局的基地，一个擅长深度定制，一个专精规模制造，就是为了从电芯选型、BMS算法、PCS匹配到系统集成，形成全产业链的闭环控制能力。特别是在工商业储能场景，我们提供的“交钥匙”一站式

解决方案，集成了智能能量管理系统，能够精准预测负荷、自动优化充放电策略，最大化每一度电的价值。只有这样，收益分成合同上的数字，才能从纸面落到实地。

更进一步看，这种模式正在推动整个行业从“卖产品”向“卖服务”的价值跃迁。它要求像我们这样的企业，不仅要懂技术，还要懂电力市场、懂金融模型、懂客户的真实痛点。储能系统不再是躺在仓库里的设备，而是活跃在电力市场中的“虚拟电厂”单元，它通过智能调度参与调峰、需求响应甚至辅助服务市场，开辟多元化的收益渠道。当收益来源越多，分成模式的设计就越灵活，对用户的吸引力也就越大。这无疑对系统本身的可靠性、智能化和长时间尺度的性能保障提出了更高要求。

所以，当您下次审视公司的电费账单，或者为未来的碳管理未雨绸缪时，不妨思考这样一个开放性问题：如果有一种方案，能让您在不增加资本开支的前提下，立即开始降低能源成本并提升用电韧性，您是否愿意坐下来，和我们一起算算这笔关乎未来竞争力的“能源账”？

---

来源: <https://hjaiot.com>