

最近和几位做园区管理的朋友聊天，他们不约而同地提到了同一个困惑：电费账单里的容量费和尖峰电价越来越让人“吃不消”，想上储能项目，但面对自投自建、合同能源管理、融资租赁这些模式，不晓得哪能选才最“适宜”。你看，这其实触及了一个核心问题——工商业储能项目的成功，技术方案固然重要，但前期那个“场开发模式”的选择，往往才是决定项目经济性和可持续性的胜负手。

工商业储能项目场开发模式的关键在于精准匹配

最近和几位做园区管理的朋友聊天，他们不约而同地提到了同一个困惑：电费账单里的容量费和尖峰电价越来越让人“吃不消”，想上储能项目，但面对自投自建、合同能源管理、融资租赁这些模式，不晓得哪能选才最“适宜”。你看，这其实触及了一个核心问题——工商业储能项目的成功，技术方案固然重要，但前期那个“场开发模式”的选择，往往才是决定项目经济性和可持续性的胜负手。

这个现象背后，是一组不容忽视的数据。根据中关村储能产业技术联盟的统计，2023年中国新型储能新增装机规模中，工商业储能占比正在快速提升。然而，另一个侧面是，不少项目在投运后并未达到预期的投资回报率。问题出在哪里？很多时候，是项目开发初期，投资方、用能方与技术服务方之间，对风险、收益和责任的划分模式没有达成最优解。简单讲，就是“场”没开好。

让我分享一个我们海集能近期在江苏落地的案例。客户是一家大型纺织产业园，用电负荷大且有一定规律性，但园区现金流紧张，对初始投资非常敏感。如果采用传统的业主自建模式，资金压力会成为拦路虎。我们团队没有急于推销产品，而是先化身“能源财务顾问”，为他们详细分析了三种主流开发模式的利弊：

业主自投自建：产权清晰，长期收益高，但需要一次性投入大量资本，并自行承担运维技术风险。

合同能源管理（EMC）：业主零投资，由我们这样的服务商投资建设并运营，通过节省的电费分成回收成本。这完美解决了客户的资金痛点。

融资租赁：一种折中方案，由租赁公司购买设备，业主租用并分期付款，最终获得产权。

经过反复测算和风险评估，最终我们为客户定制了“EMC+智能运维”的模式。我们海集能作为投资和运营方，负责了从方案设计、产品供应到安装调试、全生命周期运维的所有工作。项目配置了2MW/4MWh的储能系统，据实际运行数据，园区每年节省的电费及容量电费超过200万元，而我们则通过为期八年的能源效益分享来回收投资。这个项目之所以成功，恰恰在于开发模式与客户核心诉求（资金压力大、想规避技术风险）的精准契合。

所以你看，选择哪种工商业储能项目场开发模式，绝不是拍脑袋的决定。它需要一个严谨的逻辑阶梯：首先，要透彻分析业主的真实痛点（是电费高、供电不稳，还是缺乏资金、不愿管理？）；其次，要评估业主的财务状况与风险偏好；然后，结合当地电价政策与补贴（比如分时电价差、需求响应补偿）进行精细化收益模拟；最后，才是技术方案的适配。这个思考过程，本身就是一种专业服务。这也正是我们海集能在近二十年深耕中形成的理念——我们不仅是设备生产商，更是解决方案服务商。从上海总部到南通、连云港的基地，我们构建了从核心部件到系统集成的全产业链能力，这让我们有底气可以根据客户选定的任何开发模式，提供稳定可靠、高效智能的储能产品作为基石，并输出专业的EPC与运维

服务，确保每一种合作模式都能顺畅运转，创造实实在在的价值。

说到这里，我想起一位经济学家的话：“所有的商业模式，本质上都是关于风险转移和收益分配的合约。”工商业储能项目开发模式的选择，何尝不是如此？它是在技术可行性之上，对资金、技术、运维、市场这四重风险在各方之间的一次重新配置。一个理想的模式，应该让擅长承担风险的一方去承担，从而让整个项目的总成本最低、效率最高。例如，对于不了解储能技术、也不愿组建运维团队的业主来说，强行选择自建模式，就可能隐含了因运维不当导致系统效率衰减、收益不达预期的“隐性风险”。而EMC模式，则将技术风险转移给了我们这样的专业服务商，我们凭借规模化和专业化的运维能力，能够将单项目的风险成本降到最低。当然，天下没有免费的午餐，这种风险转移会体现在收益分成比例上，这就需要专业的财务测算来找到平衡点。

开发模式

初始投资方

产权归属

核心适用场景

关键考量点

业主自建

用能企业

业主

资金充裕，希望获得全部长期收益，具备或愿意自建运维团队

投资回收期、自身技术管理能力

合同能源管理（EMC）

服务商（如海集能）

合同期内属服务商，结束后可转移

业主想零投资、规避技术风险，关注 immediate 节能效果

合同期限、收益分成比例、服务商信誉与实力

融资租赁

租赁公司

租赁期满后归业主

有一定资金压力但希望最终持有资产，财务处理上更灵活

利率水平、租赁期限、企业征信

未来，随着电力市场化改革的深入和虚拟电厂等业态的发展，或许还会衍生出更多创新的开发与收益模式，比如“储能资产托管”、“聚合运营分成”等。但万变不离其宗，其核心依然是精准识别风险与收益的分布，并找到最专业的合作伙伴来共同应对。海集能在全全球多个复杂场景中交付项目的经验告诉我们，没有一种模式是放之四海而皆准的“标准答案”。

那么，对于您所在的企业或园区，在考虑储能项目时，当前最大的顾虑是初始投资成本，还是对长达十几年的系统稳定运行缺乏信心呢？

来源: <https://hjaiot.com>