

最近，我参与了一个关于储能项目失败的复盘会议。这个项目拥有顶尖的技术和充足的预算，但最终还是延期超支了。你猜问题出在哪里？不是硬件，也不是软件，而是人——更具体地说，是项目单位内部混乱的职责分工。这让我想起我们海集能在全世界交付项目时的一个深刻观察：一个清晰的、协同的内部分工架构，其重要性往往被严重低估。它就像乐队的指挥，让每一个独立的乐手（部门）奏出和谐的交响曲。

储能项目成功的关键在于项目单位内部分工

最近，我参与了一个关于储能项目失败的复盘会议。这个项目拥有顶尖的技术和充足的预算，但最终还是延期超支了。你猜问题出在哪里？不是硬件，也不是软件，而是人——更具体地说，是项目单位内部混乱的职责分工。这让我想起我们海集能在全世界交付项目时的一个深刻观察：一个清晰的、协同的内部分工架构，其重要性往往被严重低估。它就像乐队的指挥，让每一个独立的乐手（部门）奏出和谐的交响曲。

让我们看一个现象。许多企业在启动储能项目时，往往由单一部门主导，比如工程部或采购部。初期看似高效，但随着项目深入，问题开始暴露。工程团队选定的设备，运维团队后期抱怨难以维护；财务部门严格控制成本，却可能限制了技术团队对更优长期解决方案的选择。这种“筒仓效应”导致沟通成本激增，决策缓慢，甚至出现相互掣肘的情况。根据美国能源部下属国家可再生能源实验室（NREL）的一份报告，项目执行阶段超过30%的变更和延误，根源可追溯到前期规划和团队协作的不足。这不仅仅是时间与金钱的浪费，更是对项目最终价值和可靠性的巨大损耗。

那么，一个理想的储能项目单位内部分工应该是怎样的？它绝非简单的任务列表分配，而是一个基于专业和流程的动态责任矩阵。我们不妨将其分解为几个核心角色：

战略与商务层：通常由管理层和商务部门负责。他们定义项目的核心目标——是为了峰谷套利、提升供电可靠性，还是作为备用电源？他们负责预算审批、商业模式设计，以及与像我们海集能这样的解决方案供应商进行高层对接。他们的视野决定了项目的“天花板”。

技术与设计层：这是技术部、设计院的舞台。他们需要将战略目标转化为具体的技术方案，进行系统选型、容量配置、安全评估和并网设计。他们必须深度理解产品，比如，要清楚我们海集能的站点能源柜在极端低温下的启动逻辑，或是光伏微站能源柜的智能调度策略。这个阶段与供应商技术团队的紧密互动至关重要。

采购与执行层：采购和工程部门接手。采购需要基于技术规格，在成本、质量和交货期之间找到最佳平衡。而工程团队则负责现场的安装、调试与集成。这里的关键是，执行必须严格遵循设计方案，任何“现场发挥”都可能引入风险。阿拉海集能在南通和连云港的基地，之所以分设定制化与标准化产线，正是为了从源头配合客户单位这两层角色的不同需求，确保从设计到交付的无缝衔接。

运营与维护层：项目移交后，主角变为运维和财务部门。运维团队关注系统的日常状态、效率分析和故障处理；财务部门则负责核算实际收益，验证项目初期的投资回报模型。一个被忽视的要点是，运维团队必须尽早介入设计评审，确保系统的可维护性。

让我分享一个我们海集能在东南亚参与的海岛微电网项目的真实案例。客户是一个负责岛屿开发的政府单位。项目初期，他们内部也经历了分工混乱的阵痛。后来，他们成立了一个跨部门项目小组，结

构清晰：能源局负责战略与标准制定，电力公司技术团队主导设计并与我们进行技术对接，公共工程部负责基建和安装，而岛务管理局则代表未来的运营方。

在这个框架下，合作变得高效。例如，在技术设计阶段，运营方（岛务管理局）提出，设备必须能抵御高盐雾腐蚀并实现远程监控，以减少岛上常驻技术人员数量。这个需求直接影响了产品选型，我们为此提供了定制化涂层和集成了我们智能运维平台的储能系统。在执行阶段，电力公司与工程部每周联合巡检，确保施工完全符合设计。项目最终提前两周交付，实现了岛上柴油消耗减少85%，供电可靠性从不足90%提升至99.7%。这个成功，很大程度上要归功于客户单位内部那套权责分明、协同顺畅的分工机制。

所以，我的见解是，储能项目不仅仅是一项资产采购，更是一次组织能力的演练。卓越的内部分工，其本质是建立了贯穿项目全生命周期的共同语言和责任流。它确保了从战略意图到最终度电输出的每一个环节，都有明确的责任主体，且信息流是透明、双向的。作为深耕行业近二十年的解决方案提供商，海集能的价值之一，就是凭借我们覆盖从电芯到智能运维的全产业链经验，充当客户单位内部各角色之间的“技术翻译”和“流程粘合剂”。我们通过专业的EPC服务，帮助客户弥合部门间的认知鸿沟，让技术决策更商业，让商业决策更懂技术。

最后，我想抛出一个开放性问题供您思考：在贵单位筹划下一个储能项目时，是准备让现有部门“兼任”，还是有意愿去构建一个更具韧性、权责清晰的跨职能团队？这个团队的第一场会议，您认为应该讨论技术参数，还是先明确彼此的职责边界与协作规则？

来源: <https://hj-mobile.com>