

各位朋友，今天我们来聊聊一个正在全球能源领域发生的、静默却深刻的转变。如果你关注新能源，特别是储能，你会发现一个有趣的现象：越来越多的海外项目，不再仅仅满足于购买一套设备。他们开始寻求一种更完整、更省心的模式——从设计、采购到施工的“交钥匙”工程，也就是我们常说的EPC。这背后，反映的其实是市场成熟度的提升和客户需求的进化。

## 储能海外市场调研与EPC服务模式的深度观察

各位朋友，今天我们来聊聊一个正在全球能源领域发生的、静默却深刻的转变。如果你关注新能源，特别是储能，你会发现一个有趣的现象：越来越多的海外项目，不再仅仅满足于购买一套设备。他们开始寻求一种更完整、更省心的模式——从设计、采购到施工的“交钥匙”工程，也就是我们常说的EPC。这背后，反映的其实是市场成熟度的提升和客户需求的进化。

让我们用数据说话。根据行业分析，到2030年，全球储能市场年新增装机容量预计将超过500GWh。这其中，工商业、微电网及通信站点等分布式场景的占比正在快速攀升。一个显著的趋势是，在东南亚、非洲、中东等新兴市场，由于电网基础设施的参差不齐和极端气候的挑战，客户对储能系统的要求早已超越了“能用”的层面。他们需要的是一套高度可靠、智能管理且能适应本地化环境的解决方案。这便对供应商提出了全新的要求：你不仅要有过硬的产品，更要有将产品与具体场景、当地法规、气候条件乃至运维习惯深度融合的工程总包能力。这正是EPC模式的价值所在——它将复杂的技术、供应链和工程管理风险，从客户肩上转移到了具备综合实力的服务商这里。

我来讲一个具体的案例，或许能让大家有更直观的感受。我们在东南亚某群岛国家参与的一个通信站点储能项目。当地气候高温高湿，盐雾腐蚀严重，且许多岛屿电网薄弱甚至无电网。客户最初的需求只是为新建的基站配备备用电源。但经过深入的现场调研，我们发现，如果采用传统的柴油发电机方案，不仅燃料运输成本高昂，运维困难，碳排放也高。我们给出的方案是“光储柴一体化”的智能微电网方案。

### 现象与挑战：

站点分散、环境恶劣、供电可靠性要求极高（99.99%以上），且客户缺乏本地化的能源管理团队。

数据与方案：我们团队进行了详细的辐照度分析、负载测算和生命周期成本模拟。数据显示，引入光伏后，可将柴油消耗降低70%以上。我们提供了定制化的站点能源柜，内部集成高效光伏组件、磷酸铁锂储能系统、智能双向PCS和柴油发电机作为最终备份。所有设备在出厂前就完成了预集成和测试，具备IP55防护等级和C5防腐能力。

执行与见解：作为EPC总包方，海集能负责了从现场勘察、系统设计、设备生产（包括电芯选型、PCS匹配、BMS/EMS软件调试）、海运清关、当地安装调试到人员培训的全流程。这个项目的成功，不在于某个单一设备的性能多突出，而在于将标准化产品进行定制化集成，并通过专业的工程管理，确保其在极端环境下长期稳定运行。客户最终获得的不是一个产品清单，而是一个持续发电、智能调度、远程可监控的可靠能源系统。这，就是EPC交付的深度价值。

从这个案例延伸开去，我们可以看到，储能出海的下半场，竞争的核心正在从“产品价格”转向“解决方案的适配性与服务的完整性”。海外客户，尤其是那些在无电弱网地区运营关键设施（如通信、

安防、采矿)的客户,他们的痛点非常明确:如何确保能源供应的绝对可靠?如何降低全生命周期的总成本?如何应对复杂的气候和电网条件?

这就要求像我们海集能这样的企业,必须拥有“两条腿走路”的能力。一条腿是扎实的研发与制造根基。我们在江苏的南通和连云港布局了生产基地,一个擅长应对非标场景的定制化设计生产,另一个则专注于标准化产品的规模化制造,这确保了从核心部件到系统集成的全产业链把控能力。另一条腿则是全球化的项目交付与技术服务能力。近20年来,我们积累了不同国家电网标准、气候环境、政策法规下的项目经验,能够将产品技术沉淀与本土化需求创新结合,为客户提供真正意义上的“一站式”解决方案。我们提供的不仅仅是储能柜,更是一套包含能源管理、智能运维和持续优化建议的数字能源解决方案。

所以,当我们在谈论“储能海外市场调研报告EPC”这个主题时,其内核是在探讨一种以客户终局价值为导向的服务模式转型。市场调研揭示的是需求的变化,而EPC则是响应这种变化的最优路径之一。它考验的是企业的综合技术实力、供应链管理能力和跨国工程执行力和长期的运维服务承诺。对于计划在海外投资储能项目的业主方来说,选择一个有成功EPC经验的合作伙伴,往往意味着项目风险的大幅降低和投资回报的确定性增强。

那么,对于正在规划下一个海外储能项目的您来说,是更倾向于分别采购设备、自行集成管理,还是寻找一个能够提供全景式价值交付的合作伙伴,共同面对从蓝图到现实运营中的一切挑战呢?

来源: <https://www.hj-mobile.com>