

春节刚过，上海办公室里那棵水仙还开得蛮好，但行业里的朋友们已经忙得脚不沾地了。大家碰面时聊的话题，不约而同地转向了刚刚过去的第一季度——储能市场的数据开始陆续出炉，而一个更深刻的转变正在发生：单纯的产品销售正在让位于一个更完整的价值链条，也就是我们常说的EPC（工程、采购、施工）服务。这不仅仅是买卖关系的改变，它更像是一场关于能源系统如何被思考、设计和交付的哲学演进。

第一季度储能市场报告与EPC服务的新趋势

春节刚过，上海办公室里那棵水仙还开得蛮好，但行业里的朋友们已经忙得脚不沾地了。大家碰面时聊的话题，不约而同地转向了刚刚过去的第一季度——储能市场的数据开始陆续出炉，而一个更深刻的转变正在发生：单纯的产品销售正在让位于一个更完整的价值链条，也就是我们常说的EPC（工程、采购、施工）服务。这不仅仅是买卖关系的改变，它更像是一场关于能源系统如何被思考、设计和交付的哲学演进。

现象：从“买设备”到“要结果”的集体转向

如果你和项目业主或者投资方聊过天，你会发现他们的诉求发生了根本性的变化。过去，对话常常始于“你们的电池系统每千瓦时多少钱？”。而现在，问题变成了：“在我的这个具体场景下，如何确保整个储能系统在生命周期内的安全、收益和可靠性？”你看，焦点已经从孤立的硬件成本，转移到了最终的投资回报和运营保障上。这种转变在第一季度的项目招标文件中体现得尤为明显，对系统集成能力、长期性能担保和智能运维的要求，几乎成了标配。

这背后是一个简单的经济逻辑。储能项目，特别是工商业和微电网领域的项目，其价值实现高度依赖于与当地电网政策、负荷曲线、甚至天气模式的精准匹配。一个设计不当或集成不佳的系统，即使采用了最顶尖的电芯，其实际表现和财务回报也可能大打折扣。因此，市场开始呼唤能够提供“交钥匙”解决方案的服务商，他们不仅要懂产品，更要懂电力、懂工程、懂金融模型。这恰恰是EPC服务的核心价值所在。

数据与案例：一体化交付如何兑现价值承诺

让我们看一些更具体的东西。国际可再生能源机构（IRENA）在其报告中多次强调，系统集成和智能控制是释放储能全部潜力的关键，而不仅仅是降低硬件成本。这为我们观察市场提供了理论依据。

在第一季度，一个典型的案例发生在东南亚的一个离岛微电网项目中。该岛屿此前依赖昂贵的柴油发电，供电不稳定且成本高昂。项目目标很明确：构建一个光储柴一体化系统，最大限度利用太阳能，降低柴油消耗，并保障24小时不间断供电。

如果采用传统的设备分包模式，光伏、储能、柴油发电机和控制系统可能来自不同的供应商，界面协调、责任划分和系统优化将面临巨大挑战。而采用由单一责任方主导的EPC模式后，情况截然不同。以我们海集能在此类项目中的实践为例，作为同时具备核心设备生产能力和整体解决方案设计经验的数字能源服务商，我们从项目初期就介入进行精细化设计：

精准建模：基于历史气象数据和负荷曲线，仿真推演系统全年运行状态，优化光伏装机、储能容量和发电机配置的比例。

深度集成：我们的连云港标准化生产基地确保PCS、电池柜等核心部件的质量与一致性，而南通定制化基地则负责根据岛屿的盐雾、高温高湿环境，对集装箱式储能系统进行环境适应性强化设计。

智能内核：搭载自研的能源管理系统（EMS），不仅实现光、储、柴的毫秒级协同，还能根据柴油价格

和电池健康状态，动态选择最经济的运行策略。

最终，这个一期项目实现了超过70%的柴油替代率，将用电成本降低了40%，并且将供电可靠性提升至99.9%以上。这个“结果”，是任何一个单独的设备供应商都难以承诺和实现的，它只能是深度EPC服务的产物。海集能深耕近二十年，在工商业、户用及微电网领域的积累，让我们深刻理解，只有将技术沉淀、产品制造和工程服务打通，才能为客户交付经得起时间考验的绿色能源解决方案。

见解：EPC的未来在于“数字基因”与“全生命周期伙伴关系”

那么，这是否意味着，未来的储能市场将是几家大型EPC承包商的舞台？事情没那么简单。我认为，下一阶段的竞争维度，将超越传统的工程管理能力，而深入到两个更本质的层面。

第一是“数字基因”。一个现代化的储能系统，从出生那一刻起就应该是数字化的。这里的数字化，远不止一个显示数据的屏幕。它意味着，每一个电芯的实时状态、每一次充放电的损耗、PCS的转换效率波动，乃至环境温度对系统寿命的累积影响，都被持续监测、分析并转化为可优化的算法。EPC服务商如果不能构建这样的数字孪生能力，那么他所交付的就只是一个“黑箱”设施，无法实现价值的持续挖掘和风险的提前预警。海集能将自己定位为数字能源解决方案服务商，其用意正在于此——我们交付的不仅是物理系统，更是一套持续进化的数据资产和运维智能。

第二是“全生命周期伙伴关系”。EPC中的“C”（施工）完成，绝不应该是服务的终点，而恰恰是长期合作的起点。储能资产要运营十年甚至更久，期间的性能衰退、技术迭代、市场规则变化，都需要有伙伴共同应对。这要求服务商必须具备从电芯到系统集成，再到智能运维的全产业链视角和技术纵深。换句话说，你要对你自己交付的系统的每一个“细胞”负责到底。这种责任，构成了最坚实的商业信任。我们在全球多个地区部署的站点能源设施，比如为通信基站、安防监控点提供的“光储柴一体化”能源柜，之所以能在弱电弱网地区稳定运行，依靠的就是这种从设计、生产到远程运维的一体化承诺。

写在最后：一个开放性的挑战

所以，当我们审视这份第一季度的储能市场报告时，我们看到了一条清晰的轨迹：市场正在奖励那些能够提供确定性价值的整合者。EPC不再是一个简单的业务分类，它正在成为衡量一个企业是否真正理解客户能源挑战的试金石。对于投资者、业主以及我们行业内的每一位同仁，一个值得深思的问题是：在评估一个储能项目或选择一个合作伙伴时，除了眼前的千瓦时报价，我们是否已经建立了一套完整的框架，用以评估其全生命周期的“价值实现能力”？这个框架里，应该包含哪些不可或缺的维度？

来源: <https://www.hj-mobile.com>