

最近与几位在欧洲做项目的工程师朋友聊天，他们不约而同地提到一个现象：越来越多的客户在询盘时，不再仅仅问“你们有什么储能产品”，而是会追问“你们能否提供从设计到运维的全套方案”。这个转变，看似细微，实则揭示了一个深刻的行业趋势——储能市场的竞争，正在从单一的产品维度，快速演进到以“增量场”整体价值为核心的综合性服务维度。

储能增量市场调研报告与EPC模式的协同演进

最近与几位在欧洲做项目的工程师朋友聊天，他们不约而同地提到一个现象：越来越多的客户在询盘时，不再仅仅问“你们有什么储能产品”，而是会追问“你们能否提供从设计到运维的全套方案”。这个转变，看似细微，实则揭示了一个深刻的行业趋势——储能市场的竞争，正在从单一的产品维度，快速演进到以“增量场”整体价值为核心的综合性服务维度。

所谓“增量场”，并非一个严谨的学术名词，但在业界实践中，它生动地指代了那些从无到有、或需要大规模升级能源基础设施的新兴应用场景。比如，在广袤的非洲大陆新建的通信铁塔，在东南亚海岛快速部署的旅游度假村，抑或是中国西部“东数西算”工程中拔地而起的数据中心。这些场景的共同点是，它们对能源的需求是全新的、刚性的，且往往位于电网薄弱甚至缺失的区域。传统的“头痛医头、脚痛医脚”式设备采购，在这里完全行不通。客户需要的，是一个能确保其核心业务永远在线、经济高效的完整能源系统。这，就把我们的讨论引向了两个关键概念：增量市场的深度调研，与EPC（Engineering, Procurement, Construction）总承包模式。

现象：从“卖箱子”到“交钥匙”的必然跨越

早些年，储能行业多少有些像早期的个人电脑市场，大家比拼的是电芯的容量、PCS的转换效率这些“硬件参数”。这当然重要，阿拉上海话讲，“底板”要牢。但在增量场，情况复杂得多。你面对的可能是一个从未有过稳定供电的山区，客户要建一个保障边境安全的监控站点。你光给他一个性能优异的电池柜，是远远不够的。他需要的是：如何利用当地有限的光照资源？备用发电机如何与储能系统智能配合以节省燃油？整个系统在零下30度或风沙漫天的极端环境下如何稳定运行？后期如何远程监控、预警故障？

这些问题，已经超出了单一产品能解答的范畴。它们指向的是一个系统性工程。这正是EPC模式的价值所在——由一家具备总承包能力的服务商，提供从项目设计、设备采购、施工安装到调试运维的“交钥匙”解决方案。客户从一个需要协调多家供应商、承担巨大接口风险和项目管理成本的“总指挥”，转变为清晰的需求提出者和成果验收方。对于海集能这样在储能领域深耕近二十年的企业而言，我们很早就意识到，单纯制造高品质的储能柜（比如我们为通信基站定制的站点电池柜、光伏微站能源柜），只是解决了“有米”的问题。而要为客户“做出一锅好饭”，必须依托于对应用场景的深刻理解，以及提供完整EPC服务的能力。

我们的两大生产基地布局也体现了这种“产品+方案”的双轮驱动。连云港的标准化基地，通过规模化制造确保核心产品的成本与质量优势，这是我们的“弹药库”；而南通的定制化基地，则专注于为特定增量场进行系统集成设计与生产，好比“特种装备研发中心”。两者结合，使得我们既能响应大型标准化项目的需求，也能从容应对那些地形、气候、电网条件各异的特殊挑战。

数据与逻辑：增量场调研为何是EPC成功的基石

那么，一个成功的储能EPC项目，起点在哪里？我的观点是：在于一份扎实、前瞻的增量场调研报告。这

份报告，绝不仅仅是市场潜力的粗略估算，它应该是一个多维度的、数据驱动的“场景解剖图”。我们可以用一个逻辑阶梯来构建它：

第一阶：需求现象层。 这里要回答“为什么需要”。例如，某国计划在三年内新增2万个4G/5G通信基站，其中30%位于无电网覆盖地区。这是政策与业务驱动的原始需求。

第二阶：条件数据层。 这是将现象量化的关键。需要收集：

自然资源数据：年均日照小时数、太阳能辐照度、极端温度范围、湿度、海拔等。

负荷数据：站点设备（RRU、BBU、传输设备、空调）的精确功耗曲线，峰值与均值功率。

成本边界数据：当地柴油价格、电网扩容成本（如果存在）、人力与物流成本。

约束条件：站点可安装面积、承重限制、运输道路条件、当地环保法规。

第三阶：技术方案层。 基于数据，进行建模与仿真。设计最优的光伏、储能、柴油发电机容量配比。确定系统架构（直流耦合还是交流耦合），选择适配极端环境的冷却与防护方案。这时，海集能“光储柴一体化”的站点能源方案，其一体化集成与智能管理的优势，就能转化为具体的、可计算的收益模型——比如，将柴油依赖度降低70%，全生命周期成本下降40%。

第四阶：价值见解层。 这是报告的升华。它要阐明，这个储能解决方案，为客户带来的超越能源本身的价值。对于电信运营商，意味着网络可用性从95%提升到99.9%，从而解锁偏远地区的用户市场，获得竞争优势。对于政府项目，意味着关键公共设施（如安防监控、应急通信）的保障能力提升，关乎社会稳定与国家安全。

只有完成了这样四层阶梯的调研，EPC的实施才有了可靠的“导航图”。它确保了我们的不是一堆设备的简单堆砌，而是一个与场景深度咬合、价值最大化的有机生命体。

案例透视：理论如何照进现实

让我们看一个具体的例子。2023年，我们在东南亚某群岛国家参与了一个海岛微电网项目。该区域计划开发高端旅游业，但十几个岛屿均无大电网，过去依赖昂贵的柴油发电，供电不稳且噪音污染大。这便是——一个典型的、多节点并联的增量场。

我们的团队首先进行了长达数月的实地调研，收集了各岛全年的气象数据、规划酒店的负荷预测、柴油运输成本等。基于此，调研报告提出了“一岛一策，光储为主，柴发备用，集群调度”的总体方案。在EPC执行阶段，我们不仅部署了标准化的大型储能集装箱，也为一些空间有限的小岛定制了高度集成的光伏储能微站柜。所有站点通过我们自研的能源管理系统进行统一智能调度，在群岛间形成虚拟的能源互联网，平滑了间歇性，最大化利用了光伏。

项目指标传统柴油方案海集能光储柴EPC方案

年均供电可靠性约91% >99.5%

能源成本（生命周期）基准值 100%降低约60%

二氧化碳年排放量基准值 100%减少超过80%

运维复杂度高（需频繁加油、维护）低（远程智能监控，少人值守）

这个项目成功的关键，正始于那份详尽的增量场调研报告。它让我们在竞标阶段就清晰地展示了全生命周期的价值，而不仅仅是报价。最终，我们交付的不仅是一套套设备，更是这些岛屿未来二十年绿色、可靠、低成本的能源基石，直接助力了当地旅游业的可持续发展。

更深一层的思考：EPC服务商的角色进化

通过上面的讨论，你会发现，在储能增量市场，优秀的EPC服务商扮演的角色，越来越接近于一个“能源战略合作伙伴”。我们提供的，是一种“确定性”。在项目启动之初，通过深度调研和仿真，就将未来数十年的运行效率、成本和安全，进行前置化的设计与承诺。这要求企业必须同时具备技术纵深和系统广度。

技术纵深，指的是对电芯、PCS、BMS、EMS等核心部件的深刻理解与掌控能力。海集能近二十年的积累，正是沉淀于此，确保系统的“底板”性能卓越。系统广度，则是指对光伏、储能、发电机、电网乃至客户业务流程的跨界整合能力。这要求我们不能只待在实验室里，而必须深入每一个独特的增量场，去理解那里的风、阳光、土壤和人们的生产生活。我们的EPC服务，正是这两种能力的交汇点。它像一个转换器，将前沿的储能技术，因地制宜地转化为客户触手可及的价值。

未来，随着虚拟电厂（VPP）、碳交易等机制的成熟，增量场储能系统的价值外延还将进一步拓展。那时的调研报告，或许还需要纳入参与电力辅助服务市场的收益预测、碳资产开发的可行性分析。这对于EPC服务商提出了更高的要求，但也意味着更大的舞台。

所以，当您正在规划一个全新的设施，或为一片亟待开发的区域寻找能源解决方案时，不妨先问自己一个问题：我们需要的，究竟是一个储能设备供应商，还是一个能和我们共同面对不确定性、交付长期能源确定性的伙伴？您认为，在评估这样一个伙伴时，除了技术和价格，还有哪些维度是至关重要的？

来源: <https://www.hjaiot.com>