

最近和几位在欧洲做新能源开发的老朋友聊天，他们不约而同地提到一个现象：手里明明有几个看起来不错的储能项目，方案做了，地也看了，可就是迟迟拿不到最终的订单，项目卡在那里，像被按了暂停键。这让我想起我们行业里常说的一句话，“储能项目没有订单，有时不是因为市场不需要，而是因为解决方案没有真正‘对路’。”

海外储能项目储能没有订单的困境与破局之道

最近和几位在欧洲做新能源开发的老朋友聊天，他们不约而同地提到一个现象：手里明明有几个看起来不错的储能项目，方案做了，地也看了，可就是迟迟拿不到最终的订单，项目卡在那里，像被按了暂停键。这让我想起我们行业里常说的一句话，“储能项目没有订单，有时不是因为市场不需要，而是因为解决方案没有真正‘对路’。”

这个现象背后，其实是一系列复杂因素的叠加。从宏观来看，全球储能市场确实在快速增长，国际能源署（IEA）的报告也指出，到2030年，全球储能装机容量需要增长六倍以上，才能达成净零排放目标（IEA, Net Zero by 2050）。但市场的“热”与具体项目的“冷”之间，存在一个巨大的鸿沟——那就是本地化适配与可靠性的挑战。很多项目在纸面上计算IRR（内部收益率）非常漂亮，可一旦涉及具体执行，业主方往往会顾虑：你的系统能否适应我们这里零下30度的严寒或50度的酷暑？你的智能管理系统能否无缝接入我们现有的电网协议？当电网不稳定时，你的备电方案能否真正做到万无一失？这些疑虑，恰恰是许多“没有订单”的项目的症结所在。

从“标准化产品”到“场景化解决方案”的思维跃迁

这里就引出一个关键概念：逻辑阶梯。我们习惯于从“数据”（如电池容量、循环次数）和“案例”（如某个成功项目）直接跳跃到“结论”（我的产品很好，你应该买）。但忽略了中间至关重要的“见解”层——即对客户独特场景的深刻理解。一个位于东南亚热带雨林的通信基站，和一个位于中东沙漠地带的安防监控站点，它们对储能的需求内核截然不同。前者面临高湿、多雨和生物腐蚀的挑战，后者则需要应对极端高温、沙尘暴和巨大的昼夜温差。如果你只是递上一份标准的产品规格书，那么抱歉，这很难打消决策者的顾虑，订单自然也就悬在了半空。

这正是我们海集能近二十年深耕全球市场所领悟的核心。自2005年成立以来，我们从不把自己仅仅看作一个储能设备生产商。我们的定位是数字能源解决方案服务商，是站点能源设施的产品专家。我们在上海设立总部，在江苏南通和连云港布局了差异化的生产基地——南通基地专攻深度定制的系统，连云港基地则实现标准化产品的规模化制造。这种“双轮驱动”的模式，确保了我们可以灵活应对从大型工商业储能到偏远站点微电网的各种需求。特别是我们的站点能源业务，就是针对通信基站、物联网微站这些“关键点位”的供电难题而生。我们提供的不是孤立的电池柜，而是集成了光伏、储能、备用发电机（如有需要）和智能能量管理系统的“光储柴一体化”交钥匙方案。这个系统会思考，能根据天气预测和电价信号自动优化运行策略；它也很坚韧，从电芯选型到柜体密封，都经过了极端环境的严苛验证。

一个具体市场的切片：非洲通信站点的能源变革

让我分享一个我们实际遇到的案例。几年前，我们接触到一家在非洲多个国家运营的电信公司。他们面临的核心痛点非常典型：大量基站位于无电网或电网极不稳定的地区，严重依赖柴油发电机供电。燃料

运输成本高企，噪音和污染问题突出，维护巡检更是耗时费力。他们曾接触过不少储能方案，但总觉得“差一口气”，要么是温控系统在非洲户外的高温下容易失效，要么是远程管理功能薄弱，导致运维成本并未显著下降。

我们的团队没有急于推销产品，而是先深入现场，花了大量时间分析他们的运营数据、气候条件和运维流程。我们发现，问题的关键不在于提供更大的电池，而在于构建一个更“聪明”、更“皮实”的能源自治系统。我们为其定制了“光伏微站能源柜”解决方案：

智能混合供电：系统优先使用光伏发电，储能电池在白天蓄电，并在夜间或阴天无缝接管。柴油发电机仅作为最后一道保障，启动频率降低了70%以上。

极端环境适配：柜体采用特殊的散热和密封设计，内部关键元器件的工作温度范围拓宽，确保在长期45℃以上的地表温度中稳定运行。

云端智能运维：通过我们自研的能源管理平台，客户在首都的办公室就能实时监控上千个站点的电池健康度、光伏发电量和燃油存量，实现预测性维护。

这个项目落地后，单个站点的年均能源成本降低了约40%，供电可靠性提升至99.9%以上，碳排放大幅减少。更重要的是，它为我们赢得了该运营商后续多个国家的持续订单。你看，当你的解决方案真正扎根于客户的“土壤”，解决了他们最真实的痛点和焦虑，订单的闸门自然会打开。

破局的关键：超越硬件，提供确定性的价值

所以，回到最初那个问题——海外储能项目为何没有订单？我认为，破局之道在于思维的转变：从销售“储能硬件”转向提供“能源价值确定性”。业主购买的，本质上不是电池，而是持续、稳定、经济的电力供应保障，是降低OPEX（运营成本）的确定性，是履行社会责任的绿色标签。作为解决方案提供者，你需要用你的专业知识和全链条服务能力，将这份“确定性”清晰地呈现并交付给客户。

这要求我们具备深厚的跨领域知识：既要懂电化学和电力电子，也要懂当地电网政策和市场规则；既要能做精密的系统集成，也要能搭建智能的软件平台。海集能作为一家提供完整EPC服务的高新技术企业，正是通过这种“技术沉淀+全球化视野+本土化创新”的组合拳，将高效、智能、绿色的储能解决方案带到全球各个角落。我们从电芯到PCS（变流器），从系统集成到全生命周期智能运维，构建了全产业链优势，目的就是为了给客户一个没有后顾之忧的承诺。

最后，我想留给大家一个问题：在您正在推进的海外储能项目中，您认为阻碍客户最终拍板的那块“最短的木板”，究竟是技术适配的疑虑，是全生命周期成本的不透明，还是对长期运维保障的信心不足？或许，找到这个问题的答案，就是撬动订单的第一步。

来源: <https://www.hjaiot.com>