

最近，行业里一个有趣的现象是，越来越多的项目招标方在评标时，不再仅仅盯着报价单上的那个数字。他们开始反复掂量投标方过往的“交钥匙”工程经验，特别是那些涉及复杂系统集成的电化学储能项目。这背后，其实是一个简单的逻辑：储能系统，尤其是大型项目，其核心价值在于全生命周期的安全、高效与稳定，而不仅仅是初始的硬件成本。一个能够提供完整EPC（设计、采购、施工）服务的供应商，意味着它有能力从蓝图到并网，对整个系统的性能负起最终责任。这就像你请一位总建筑师来盖房子，而不是分别找砖瓦工、水电工和设计师——协调与集成的成本，往往隐藏在那些看不见的风险里。

电化学储能项目EPC中标是技术与信任的双重考验

最近，行业里一个有趣的现象是，越来越多的项目招标方在评标时，不再仅仅盯着报价单上的那个数字。他们开始反复掂量投标方过往的“交钥匙”工程经验，特别是那些涉及复杂系统集成的电化学储能项目。这背后，其实是一个简单的逻辑：储能系统，尤其是大型项目，其核心价值在于全生命周期的安全、高效与稳定，而不仅仅是初始的硬件成本。一个能够提供完整EPC（设计、采购、施工）服务的供应商，意味着它有能力从蓝图到并网，对整个系统的性能负起最终责任。这就像你请一位总建筑师来盖房子，而不是分别找砖瓦工、水电工和设计师——协调与集成的成本，往往隐藏在那些看不见的风险里。

让我们来看一些数据。根据行业分析，一个典型的工商业储能EPC项目，其系统集成与工程管理的成本，可能占到项目总投资的20%甚至更高。这部分“软实力”的投入，直接决定了项目未来20年的运营效率。例如，电池簇间的不均衡、温控系统的设计缺陷、或者与本地电网调度协议的兼容性问题，都可能在项目后期转化为巨大的运维负担和经济损失。因此，一个成功的“中标”，其标书里蕴含的，必须是经过验证的系统性思维和本土化的落地能力。这要求企业不仅懂电芯和PCS（变流器），更要懂气候、懂电网、懂客户的真实运营场景。

说到这里，我不得不提一下我们海集能的实践。我们自2005年在上海成立以来，就认准了“提供完整EPC服务”这条路。近20年的时间，我们沉淀下来的是什么？是知道在东南亚湿热环境下，电池柜的除湿方案该如何特殊设计；也明白在北美某地，电网的调频信号协议需要如何适配。我们在江苏的南通和连云港布局了两大生产基地，一个负责应对千变万化的定制化需求，另一个则专注于标准化产品的规模化制造，这种“双轮驱动”的模式，恰恰是为了在保证EPC项目独特性的同时，控制好核心部件的质量和成本。从电芯选型、BMS（电池管理系统）策略，到最后的智能运维平台，我们试图构建一个闭环，确保交给客户的，是一把真正能用、好用的“钥匙”。

我印象很深的的一个案例，是在非洲的一个通信基站光储柴一体化项目。那里是典型的无电弱网地区，气候极端，日常运维几乎不可能。客户的需求非常明确：极致的可靠性和远程可管理性。这绝不仅仅是卖几个电池柜那么简单。我们的团队需要设计一套能够自适应恶劣环境的系统，集成光伏、柴油发电机和储能电池，并通过智能能量管理系统，让三者无缝协作，优先使用太阳能，最大限度减少柴油消耗。最终，我们交付的不仅仅是一堆设备，而是一个可以远程监控、故障预警、甚至进行部分策略优化的“能源管家”。这个项目成功落地后，为客户降低了超过40%的燃料成本和运维巡检成本，供电可靠性提升至99.9%以上。你看，这就是EPC的价值——它交付的是结果，是度电成本（LCOS）的降低，而不仅仅是一堆硬件。顺便提一句，关于储能系统可靠性评估的框架，美国国家可再生能源实验室（NREL）有份

报告写得非常透彻，它从系统层级分析了影响长期性能的关键因素，值得一读。

所以，当我们在谈论“电化学储能项目EPC中标”时，我们在谈论什么？我认为，这标志着行业正走向成熟。招标方开始用全生命周期的眼光来评估供应商，这逼着所有参与者必须变得更综合、更负责。它不再是一个简单的价格游戏，而是对技术整合能力、项目管理经验和长期服务承诺的一次全面体检。对于海集能这样的公司而言，我们近20年的深耕，从工商业储能到户用，再到微电网和核心的站点能源业务，其实都是在为应对这种综合性的考验做准备。我们的目标，是让复杂的能源管理变得简单、可靠，无论这个项目是在上海的工业园区，还是在撒哈拉的通信基站旁。

那么，下一个问题或许应该是：当你的下一个储能项目招标时，除了价格，你的评分表上，是否为“系统全生命周期可靠性”和“供应商的集成落地经验”留出了足够的分值？这决定了你最终拿到的是不是一个真正省心的解决方案。依讲对伐？

来源: <https://hj-mobile.com>