

最近和几位在欧洲做项目开发的老朋友聊天，他们不约而同地提到一个现象：许多雄心勃勃的储能项目，技术方案看起来无懈可击，却在落地时步履维艰。问题往往不出在电池的循环次数或是逆变器的转换效率上——这些硬件参数大家都能做得不错——而是出在项目最初，那个看似抽象却决定生死的问题上：企业究竟如何为自己定位？你是单纯卖集装箱式储能柜的硬件商，还是能提供全生命周期价值管理的解决方案伙伴？这个定位，直接决定了你在客户心中的价值坐标，以及在复杂海外市场中的生存空间。

海外储能项目的成功关键在于企业定位

最近和几位在欧洲做项目开发的老朋友聊天，他们不约而同地提到一个现象：许多雄心勃勃的储能项目，技术方案看起来无懈可击，却在落地时步履维艰。问题往往不出在电池的循环次数或是逆变器的转换效率上——这些硬件参数大家都能做得不错——而是出在项目最初，那个看似抽象却决定生死的问题上：企业究竟如何为自己定位？你是单纯卖集装箱式储能柜的硬件商，还是能提供全生命周期价值管理的解决方案伙伴？这个定位，直接决定了你在客户心中的价值坐标，以及在复杂海外市场中的生存空间。

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500吉瓦时，其中海外市场占据绝对主导份额。然而，市场渗透率分布极不均衡。在电网稳定、政策成熟的欧美市场，项目更看重智能化管理与长期收益模型；而在东南亚、非洲等无电弱网地区，项目的首要诉求则是极致的可靠性与对恶劣环境的耐受性。一个定位模糊、试图用一套方案打天下的企业，其失败率要比定位清晰的企业高出数倍。这就好比，你不能要求一把精密的瑞士军刀，同时具备重型液压剪的破拆能力。

从现象到本质：定位如何塑造项目基因

我常对学生讲，定位不是一句宣传口号，它是一套从基因层面注入项目的逻辑体系。一个将自身定位为“站点能源专家”的企业，与一个泛泛的“储能系统提供商”，其技术路线、产品设计和运维理念会截然不同。

前者会深入思考：一个位于赤道附近雨林中的通信基站，常年高温高湿，偶尔还有动物侵扰，它的储能系统需要怎样的密封设计、散热方案和电池化学体系？它可能需要放弃一味追求高能量密度，转而采用更稳定、热失控风险更低的磷酸铁锂电芯；它的电池管理系统（BMS）必须能应对频繁的、不规则的充放电循环，而不是理想的实验室工况。后者可能只会提供一个标准化的20尺集装箱，里面装着市面上最流行的电芯模组，至于它能否在潮湿闷热的环境下稳定工作五年，可能更多依赖运气。

这个差异，在项目全生命周期成本（TCO）上会体现得淋漓尽致。一个定位精准的方案，初期投资或许会高一些，但因为它减少了故障停机、降低了维护频率、延长了系统寿命，其长期的综合成本反而远低于那个“更便宜”的标准箱。海外客户，尤其是运营关键基础设施（如通信网络、安防监控）的客户，对“可靠性”的价值认知远超硬件本身的价格。他们买的不是电池，而是“永不中断的信号”和“持续稳定的电力”。

一个定位驱动的实践案例：东南亚海岛微电网

去年，我们参与了一个东南亚旅游海岛的项目。岛上有酒店、居民区和一座重要的海洋观测站。当地柴

油发电成本高昂且污染严重，电网脆弱。项目目标是用“光伏+储能”构建一个离网型微电网。如果按普通思路，拼凑光伏板、储能柜和柴油发电机也能交货。但我们的定位要求我们提供“高效、智能、绿色的一站式解决方案”。这意味着，我们必须成为那个“交钥匙”的负责人。

现象层面：客户需要解决用电贵、供电不稳的问题。

数据与方案层面：我们团队基于当地全年光照数据、负载曲线和极端天气记录，进行了模拟仿真。没有采用简单的“光伏超配+储能备份”模式，而是设计了一套以储能为核心调度单元的智能微网系统。系统能预测光伏出力，并平滑酒店（白天高峰）和居民区（夜间高峰）的负载曲线，将柴油发电机仅作为极端情况下的后备，使其运行时间缩短了70%。

实施层面：这正体现了我们集团的完整EPC服务能力与全产业链优势。从电芯选型（采用高安全、长寿命的磷酸铁锂），到PCS（双向变流器）与能量管理系统（EMS）的协同开发，再到现场系统集成与调试，全部由我们主导。特别是EMS，它不仅要管理能源流，还要具备海岛高盐雾环境的适应能力——这部分经验，正是来自于我们为全球通信站点能源定制产品的技术沉淀。

最终，这个项目不仅实现了能源自给率和供电可靠性的目标，更关键的是，它为岛上的观测站提供了纯净、无波动的电力，保障了精密仪器的常年稳定运行。客户最终认可的，不是我们提供了多少颗电芯，而是我们定位并解决了其核心痛点：一个与复杂环境深度融合的、可靠的绿色能源系统。

海集能的定位：深耕场景的解决方案伙伴

讲了这么多案例，或许可以谈谈我们海集能（HighJoule）自己的思考。自2005年在上海成立以来，近20年的时间里，我们目睹了行业从概念到爆发的全过程。我们很早就意识到，储能的价值必须通过具体的应用场景来释放。因此，我们没有选择成为面面俱到的“万金油”，而是持续深耕储能领域，尤其在工商业、户用、微电网和站点能源这几个核心板块做深做透。

这种聚焦，塑造了我们独特的能力。比如在站点能源板块，我们为通信基站、物联网微站、安防监控点提供的，从来不是简单的电池柜。我们提供的是“光储柴一体化”的绿色能源方案，是一套考虑了极端温度、防盗防潮、智能远程运维的整体产品。我们的生产基地布局也服务于这一定位：南通基地擅长为特殊场景做定制化设计与生产，连云港基地则保障标准化产品的规模与成本优势。这种“标准化与定制化并行”的体系，确保了我们在应对海外多样化的需求时，既能保证方案的针对性，又能控制项目的整体节奏与成本。阿拉一直相信，真正的专业化，是懂得在何处保持弹性，又在何处坚持标准。

留给未来的问题：你的定位经得起时间考验吗？

储能技术仍在快速迭代，海外市场的政策与需求也在不断演变。今天一个成功的定位，明天是否依然有效？当固态电池实现商业化，当虚拟电厂模式成为主流，企业赖以生存的“场景理解”和“价值创造”逻辑是否需要重构？

我认为，万变不离其宗。无论技术如何进步，企业定位的核心，始终在于你是否能比客户更早、更深刻地理解其能源使用的真实场景与未来挑战，并以此为导向，整合技术、产品与服务。这不是一次性的市场宣传，而是一种需要持续投入、持续验证的组织能力。那么，对于正在或计划开拓海外市场的同行们，我想抛出一个问题：在贵公司规划下一个储能项目时，你们会首先从哪个具体场景的“第一性原理”出发，来定义自己的价值，并让合作伙伴清晰地感知到这种独一无二的价值？

来源: <https://hjaiot.com>