

从中国工厂，到加拿大项目

电力设备如何真正进入采购体系

CCBONLINE INC. 中加商业在线

阿凯 Kai Chen · 2026年10月 · 加拿大电力产业交流

不是市场有多大，而是谁真正采购

安省用电需求预测：2050年增长约65%（2026基准情景）

BC Hydro：十年360亿加元资本投资计划

安省LT1：已签约1,784兆瓦储能项目容量

预测、投资、容量合同与设备订单，是四种不同状态

三类需求，三种市场入口

电网扩建和设备更新：变压器、开关柜、电缆、保护控制

数据中心供电：UPS 不间断电源、备用发电机、ATS 切换开关

电池储能系统：BESS 电池、PCS 变流器、BMS 电池管理

先确认使用场景，再确定谁负责技术选型、谁实际签采购合同

项目案例：B C H y d r o 资本投资

十年约 3 6 0 亿加元资本计划，用于扩容与更新电力基础设施

可能关联变电站、输配电、二次保护及现场服务

这是一项资本投资计划，不是公开设备采购合同总额

厂家下一步要追踪具体采购包、资格要求和承包商

项目案例：安省 L T 1 储能

I E S O 第一轮长期采购签订约 2 , 1 9 4 . 9 1 兆瓦新容量合同

其中储能容量 1 , 7 8 4 兆瓦；投运安排以项目具体进展为准

I E S O 与开发商签署容量合同，并非直接向设备厂采购

设备厂家应核对开发商、E P C 和集成商的选型及采购进度

两条采购进入路线

路线 A：直接参与电网公司、公共机构或大型业主的供应商体系

先供应商注册，再资格与技术评估，再询价投标

路线 B：进入工程总承包商、O E M或系统集成商供应链

供应商注册只是进入程序，不保证获得采购机会

先找到真实采购决策链

业主：确定项目需求、预算和关键商业条件

设计顾问：制定技术规格和系统要求

E P C 工程总承包商：统筹设计、采购、施工

O E M 原始设备制造商／系统集成商：决定子系统和部件选型

问清：谁审批技术、谁出采购文件、谁付款、谁负责售后

加拿大客户核对的六件事

一、产品认证及适用标准；二、技术参数与接口

三、英文工程资料和安全标识；四、进口与清关责任

五、现场搬运、吊装、安装及调试；六、备件和维保响应

产品能制造，不代表已经具备进入加拿大项目的条件

产品工业设计，直接影响现场成本

模块重量、搬运频次、重心位置与吊装点

堆叠高度、维修通道与人员可接近性

图纸、铭牌、手册与北美工程采购沟通习惯

应通过工程措施降低搬运伤害风险，而非假设单人都能搬运

认证不是拿到一张证书就结束

E S A：安省电气安全局，公布被认可的认证和现场评估标志

部件认可标志不等于整机在加拿大自动获批

不同省份、产品类型与使用方式的要求可能不同

厂家需要逐项核实电气合规、消防、安装及责任主体

90天验证路径：前60天

第1—30天：锁定一个省份、一类设备、一种采购场景

准备证书、测试报告、英文图纸、质保和安装资料

第31—60天：筛选项目、工程企业和实际采购角色

验证客户反馈、技术准入差距和采购周期

90天验证路径：后30天

第61—90天：推动技术会议、资格预审和样品／试点讨论

明确进口记录主体 I O R、现场安装、保险和售后责任

形成可执行的下一步项目计划与商业决策

90天是市场验证周期，不代表承诺90天内取得订单

CCBONLINE 如何与企业协作

ASSESS：加拿大市场进入准备度评估

VALIDATE：客户需求、采购方与渠道路径验证

LAUNCH：启动及本地工程／商务落地协调

OPERATE：本地长期市场开发与商业运营支持

从一款产品、一个省份、一类真实采购方开始沟通

官方依据与联系入口

IESO: 2026 Annual Planning Outlook (年度电力规划)

IESO: Long-Term 1 RFP (长期第一轮采购结果)

BC Hydro: Clean Power Action Plan (清洁电力行动计划)

ESA: Recognized Approval Marks (电气产品认可标志)

ccbonline.ca/submit/ · info@ccbonline.ca · CNCA_SUPPLY