

采矿运营商安装储能系统投资回收期或为2年

加州储能系统供应商和软件专家Greensmith公司首席执行官John Jung日前表示，在新兴市场，采用可再生能源的储能项目可以让矿山、水泥公司、数据中心以及其他大型企业大幅降低电力成本。

Greensmith公司2016年被瓦锡兰公司以1.7亿美元收购，该公司为东南亚等新兴市场的大型工业企业提供量身定制的解决方案，将其投资回收时间降低到两年。

Jung表示，众所周知，Greensmith公司不仅为各种供应商(16个不同行业领域)提供交钥匙电池储能系统，还提供GE MS软件控制和集成平台，目前正在新兴市场或“发展中”市场开发项目，例如菲律宾和非洲几内亚这样国家和地区，将部署结合不同能源和技术的“混合”解决方案。

据Jung称，现在宣布任何项目的具体细节还为时过早。然而他表示，就几内亚项目而言，该矿在2018年上半年因为电力中断不得不关闭运营12次，因为当地电网无法满足电力供应以及处理负荷波动。

Jung说，“该矿不仅需要考虑不断增长的电费，而且还要考虑被迫关闭和重新启动矿井设施所承受的成本，每天的损失为数百万美元。当我们通过业务案例分析以计算回报时，通过部署一定数量的储能系统，可以避免这些停机事件，将半年12次断电减少到零，那么储能系统的投资回收期不到两年。其成本节约显而易见。”



瓦锡兰公司子公司Greensmith专注于独立发电厂(IPP和)和工业和商业(C&I)客户群

虽然节省了能源成本，为部署储能、太阳能、燃气轮机和其他技术而建立的商业案例模型效果可能是显著的，但此类解决方案相对较高的前期一次性建设成本是Greensmith公司在新兴市场开发潜在客户的主要障碍。

“我认为迄今为止储能系统大多部署在发达国家，那里的电力价格较高，用户也更有兴趣采用储能系统，愿意为采用可再生能源支付费用。”

Jung以该公司在西非和东南亚的一些地区为例，这些地区电力成本“非常高”，这是因为其电力来自柴油发电机。菲律宾是亚洲“电力市场成本最高”国家之一就是这个原因，并且经常出现电力质量或恢复供电问题。

“这些新兴市场当涉及到采用这些储能技术时，它们往往反应比较慢。但如果进一步深入各个国家和地区，深入挖掘潜在的客户群，比如采矿运营商，那么其财务状况与采用储能系统的可承受性将比加利福尼亚州部署的储能系统更加可以承受。”Jung说。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/128626.html>