

# 工商业储能英国可负担性的关键在系统全生命周期价值

依晓得伐，最近和英国几位能源经理人聊天，他们不约而同提到一个词：Affordability。这个词翻译过来是“可负担性”，但他们的语境里，远不止“便宜”那么简单。特别是在工商业储能领域，大家开始算一笔更精细的账：初始投资固然重要，但系统在十年、十五年甚至更长时间里的稳定表现、度电成本、以及它带来的能源自主权，才是真正的价值核心。这就像我们上海人买房子，不光看单价，更要看地段、看品质、看未来的潜力。

## 工商业储能英国可负担性的关键在系统全生命周期价值

依晓得伐，最近和英国几位能源经理人聊天，他们不约而同提到一个词：Affordability。这个词翻译过来是“可负担性”，但他们的语境里，远不止“便宜”那么简单。特别是在工商业储能领域，大家开始算一笔更精细的账：初始投资固然重要，但系统在十年、十五年甚至更长时间里的稳定表现、度电成本、以及它带来的能源自主权，才是真正的价值核心。这就像我们上海人买房子，不光看单价，更要看地段、看品质、看未来的潜力。

过去几年，英国工商业电价经历了过山车般的波动。根据英国商业、能源和工业战略部（BEIS）发布的非家庭用电价格数据，高峰时段的电价可以轻松达到平电价的两倍甚至更高。这种价差为储能套利创造了天然条件，但许多企业主在决策时，仍被高昂的前期投入所阻。这里就出现了一个典型的“现象”：市场渴望储能，却纠结于成本。如果我们深入看“数据”，会发现一个有趣的转折点——当储能系统的循环寿命从5000次提升到8000次甚至更高时，其平准化度电成本（LCOE）的下降曲线会变得非常陡峭。这意味着，一个质量可靠、深度循环性能衰减率低的系统，其长期经济性会远超一个初始报价低廉但性能衰减快的产品。

我举个具体的“案例”。我们海集能（HighJoule）去年为英格兰中部的一个食品加工园区部署了一套500kW/1MWh的集装箱式储能系统。客户最初的需求很简单：利用分时电价差节省电费。但在项目设计阶段，我们的工程师基于当地电网特性、工厂负荷曲线以及未来可能的动态电价机制，提出了一个集成光伏和智能能源管理的方案。系统不仅进行套利，还参与了电网的快速频率响应（FFR）服务，并在主电网出现波动时提供关键负荷保障。运行一年后，综合收益比单纯套利模型高出约35%。这个案例的启示在于，“可负担性”必须动态评估，它包含了节省的电费、获得的辅助服务收益、避免的停电损失，以及未来参与更灵活电力市场的潜力。这正是我们作为数字能源解决方案服务商所擅长的——提供基于全生命周期价值分析的定制化方案。

那么，如何实现这种高价值的“可负担性”呢？这就要谈到我们海集能的两大生产基地布局了。连云港的标准化基地，通过规模化制造控制核心部件如电芯、PCS的成本基底，这是“可负担”的基石；而南通的定制化基地，则专注于根据英国不同地区、不同行业的电网条件和应用场景，进行系统级的优化集成。这种“标准化与定制化并行”的体系，确保了我们在提供“交钥匙”一站式解决方案时，既能保证产品的可靠性，又能精准匹配客户需求，避免性能浪费或不足。特别是对于站点能源这类核心业务，比如为通信基站或工业园区提供的微电网解决方案，一体化集成和智能管理能力直接决定了系统在极端天气下的稳定性和运维成本。

所以，我的“见解”是，英国工商业储能的“可负担性”竞赛，下半场将集中在“系统效率”和“长期可靠性”上。企业需要的是一个能持续创造现金流、并能适应未来能源市场规则的资产，而非一个

# 工商业储能英国可负担性的关键在系统全生命周期价值

简单的电池箱子。这要求供应商必须具备从电芯到系统集成，再到智能运维的全产业链技术沉淀与全球化项目经验。海集能近20年的技术积累，让我们深刻理解如何将电化学特性、电力电子技术与本地化的电网政策、气候环境相结合，从而为客户交付真正高效、智能、绿色的储能解决方案。

现在，我想把问题抛回给正在阅读这篇文章的您：在评估您下一个工商业储能项目时，除了千瓦时的报价，您将如何量化“能源自主权”和“未来适应性”这些隐性价值呢？

---

来源: <https://hj-wireless.com>