

بطارية تيسلا "Powerwall" لتخزين الطاقة في المنازل تصل إلى الأسواق



بالنسبة لستيف بيتس، فإن أفضل شيء في بطارية Powerwall المصنعة من قبل شركة تيسلا، هي أنها تزيح عنه قلق انقطاع التيار الكهربائي أثناء العواصف، أو ربما قد تكون إضافة ديكورية رائعة أدخلها إلى منزله في مونكتون/ فيرمونت، حيث أشار بيتس أنه كان يرغب دائمًا بالحصول على مصدر احتياطي للطاقة في منزله، وخاصة بعد قضائه لمدة 36 ساعة خلال إعصار إيرين في عام 2011 دون كهرباء، كما أن الشكل الأبيض الأملس لبطارية الـ "Powerwall"، يضيف نوعًا من فن الديكور إلى المنزل.

بعد عام من كشف إيلون موسك عن بطارية Powerwall في استوديو تصميم شركة تيسلا موتورز بالقرب من لوس أنجلوس، بدأت الموجة الأولى من هذه البطارية بالتوصيل إلى المباني السكنية في الولايات المتحدة، حيث تستطيع الوحدة التي تعادل قدرتها 6.4 كيلوواط ساعي، تخزين الكهرباء من أنظمة الطاقة الشمسية المنزلية، وتوفير طاقة احتياطية في حالة انقطاع التيار التقليدي، وبوزنها الذي يصل إلى 214 رطلاً، وطولها الذي يعادل حوالي 4 أقدام، فإن سعرها لا يتجاوز حوالي 3000 دولار، لكن على اعتبار أن تركيبها يتطلب وجود كهربائي مختص يقوم بتوصيلها بشيء يسمى عاكس ثنائي الاتجاه يحول الكهرباء المباشرة الحالية إلى النوع الذي يمكن استخدامه من قبل غسالات الصحون والثلاجات، فإن التكاليف تتصاعد بسرعة، وهذا أدى إلى زرع بعض الشكوك حول حلم موسك بتغيير الطريقة التي يستخدم فيها العالم الطاقة.

سياسات القياس الصافي للطاقة، والتي تتيح للعملاء الذين يستخدمون الطاقة الشمسية في مساكنهم بيع الكهرباء الفائضة الناتجة عن الطاقة الشمسية مرة أخرى إلى المرافق، حدت من الطلب على البطاريات المنزلية في العديد من الدول، ولكن هذه السياسات تغيرت الآن، حيث بدأ العمل بالقياس الصافي في بعض الدول، مما جعل عملية تخزين الطاقة أكثر جاذبية.

تبعًا ليايوي سيكين محلل بلومبرغ لتمويل الطاقة الجديدة، فإن الصورة تتغير بسرعة في العديد من

الأسواق، كما أن التغييرات في سياسات القياس الصافي للطاقة وتطبيق معدلات وقت الاستخدام ستساعد في انتشار نظم تخزين الطاقة في القطاع السكني.

المبيعات الناشئة

بالنسبة لبيتس، لم يكن السعر يشكل مشكلة كبيرة، حيث حصل على وحدته مجانًا كجزء من برنامج تجريبي، وتبعًا لتيسلا فإنه من المتوقع أن يزدهر العمل في Powerwall بسرعة ليصبح مشروعًا يدر مليارات الدولارات، وخاصة أن هناك العديد من الأشخاص الذين أبدوا استعدادهم الواضح للتعاون مع الشركة في هذا المجال، حيث بدأت لقطات من منشآت Powerwall الأولى في أستراليا وجنوب إفريقيا وأوروبا تظهر على وسائل الإعلام الاجتماعية من قبل العملاء الذين يرغبون في الحصول على حقوق المفخرة المبكرة في اقتنائهم لها، فمثلًا، وصف مارك كير من ويلز نفسه في تغريدة له على تويتر بأنه سيكون صاحب أول بطارية Powerwall من تيسلا في المملكة المتحدة وأن هذا يعطيه شعورًا جيدًا بالفخر.

تم تصنيع Powerwalls ونسختها الأكبر حجمًا Powerpacks المخصصة للشركات والمرافق، في مصنع جيغا للبطاريات التابع للشركة والذي يقع شرق مدينة رينو بولاية نيفادا، ويعتبرها المنتجون جزءًا من مشروع تيسلا للطاقة.

في الربع الأول من هذا العام، تم تسليم أكثر من 2500 وحدة من Powerwall وما يقرب من 100 وحدة من Powerpack في أمريكا الشمالية وآسيا وأوروبا وإفريقيا، وذلك تبعًا لما أشارت له شركة تيسلا في هذا الشأن.

بحسب بي جي ستريبيل، رئيس قسم التكنولوجيا وأحد أعضاء الفريق المؤسس لتيسلا، فإن هذه التكنولوجيا بدأت بالانتشار، وأضاف "قريبًا، ستنتشر في جميع أنحاء العالم".

نوعية العملاء

تمتد نوعية الأشخاص المهتمين بهذه التقنية من سكان المناطق الريفية الحريصين على الحصول على بديل لمولدات الديزل للموالين لتيسلا الذين يدعمون مهمة الشركة في الإسراع في التحول إلى الطاقة المستدامة والذين يغفرون للشركة تأخيرها في طرح المنتج، حيث كان من المفترض أن يتم تسليم الدفعة الأولى من ال Powerwall في الصيف الماضي.

يشتمل سوق مشروع تيسلا للطاقة أيضًا المرافق التي تريد الحصول على دمج أفضل للطاقة المتجددة وجعل شبكتها أكثر كفاءة.

نموذج المبيعات

عادة ما تبيع تيسلا سياراتها للمستهلكين مباشرة، دون الاستعانة بوسطاء للمبيع، ولكن مع ما يقرب من 3000 مرفق في الولايات المتحدة - كل منها يمتلك هيكله مختلفة للأسعار - فإن سوق تخزين الطاقة المنزلية أصبح مجزأً ويصعب التنبؤ به، لذلك وفيما يخص عملية التصريف، تعاونت تيسلا مع المرافق، وشركات الطاقة الشمسية وغيرها لإيصال ال Powerwalls إلى بيوت الأشخاص.

في فيرمونت، تغطي شركة "Power Mountain Green" حوالي 75% من الولاية وتخدم 265.000 عميل، وعلى الرغم من أنها واحدة من أصغر المرافق المستثمرة في البلاد، إلا أنها قامت بإجراء عملية شراء أولية ل 500 قطعة من ال Powerwalls من تيسلا، وجعلتها متاحة للعملاء من خلال البيع المباشر أو الإيجار، كما أنها خصصت 10 منها لإعطائها للزبائن مجانًا كجزء من البرنامج التجريبي الأولي، في حين أعرب أكثر من 700 عميل عن رغبتهم في دفع ثمنها لتثبيتها في منازلهم.

أخيرًا، وبحسب الرئيسة التنفيذية للشركة ماري باول فإن تيسلا واثقة بأنها سوف تبيع أو تؤجر كل قطعة من منتجاتها، فالشركة تسعى لتغيير الشبكة الكهربائية التي أصبح عمرها يناهز الآن 100 عام، وهي تبلي بلاءً حسنًا حتى الآن في هذا النطاق سواء من حيث التقليل من التكلفة أو الاستمرار في تحسين هذه التكنولوجيا.

المصدر

رابط المقال: <https://www.noonpost.com/11649/>