

最近和几位负责通信基站运维的老朋友喝咖啡，他们都在抱怨同一桩事体：电费开销，特别是那些偏远站点的油费和维护成本，像坐了火箭一样往上蹿。这其实是个普遍现象，对吧？我们总以为能源是固定成本，但事实上，它充满了优化的可能性。今天，我们就来聊聊一种更聪明的思路——不是简单地忍受或转嫁成本，而是通过技术重构能源的使用逻辑。

## AI混电省租金是站点能源的理性选择

最近和几位负责通信基站运维的老朋友喝咖啡，他们都在抱怨同一桩事体：电费开销，特别是那些偏远站点的油费和维护成本，像坐了火箭一样往上蹿。这其实是个普遍现象，对吧？我们总以为能源是固定成本，但事实上，它充满了优化的可能性。今天，我们就来聊聊一种更聪明的思路——不是简单地忍受或转嫁成本，而是通过技术重构能源的使用逻辑。

### 现象：被“固定”成本吞噬的利润空间

在许多行业，尤其是通信、安防和物联网，站点能源支出被视为一项刚性开销。一个典型的偏远通信基站，其能源结构往往是“市电+柴油发电机”的混合模式。市电不稳定或干脆没有，柴油机就成了救命稻草。但救命稻草的代价很高昂：除了看得见的燃油费，还有设备折旧、频繁的维护人工、长途运输的物流成本，以及那令人头痛的碳排放问题。这笔账细算下来，你会发现，所谓的“固定”成本，其实是一个巨大的、可以挤压的利润海绵。能源支出，特别是租金性质的持续性能源采购，正在悄无声息地侵蚀项目的长期价值。

这里有一组很能说明问题的数据。根据行业非正式统计，在一些电网薄弱地区，一个中等功率的通信基站，其年度能源总成本中，柴油发电及相关运维的占比可能高达60%以上。更关键的是，这部分成本具有极强的波动性，国际油价的风吹草动、运维团队的通达难度，都会让它变成财务报表上一个难以预测的变量。这显然不符合现代企业对运营精细化和成本可控性的要求。

### 数据与逻辑：从“成本中心”到“价值单元”的阶梯

那么，如何攀爬这条从“被动承受”到“主动管理”的阶梯呢？逻辑其实很清晰。第一步是现象识别：意识到能源成本是可优化变量。第二步是数据洞察：量化传统方案的真正总拥有成本（TCO）。第三步是技术解构：引入更优的混合能源架构。第四步，也就是我们今天的主题，是智能跃迁：为混合系统装上“大脑”，即AI调度算法，实现从“混合供电”到“智能混电”的跨越。

这个“大脑”的核心任务，是做出全局最优的实时决策。它需要综合考虑光伏的发电预测、电池的当前状态、负载的功率需求、柴油发电机的效率曲线，甚至未来的电价信号。它的目标函数非常明确：在百分之百保障供电可靠性的前提下，最大化清洁能源的消纳比例，从而最小化全生命周期的综合用能成本。你看，这样一来，能源系统就从单纯的“成本中心”，转变为一个能够产生节流效益的“价值单元”。这个价值，直接体现为“租金”的降低——这里说的租金，是一个广义概念，指我们为获取稳定电力而支付的长期性、周期性的费用。

### 案例与见解：海集能的实践与一体化思维

理论需要实践来验证。在我们海集能服务的众多案例中，有一个位于东南亚海岛上的通信微站项目颇具代表性。该站点原先完全依赖柴油发电机，每年燃油消耗约8000升，运维人员需每月乘船上岛维护，综合

能源成本居高不下。

我们为其部署了一套“光储柴一体”的智能微电网解决方案，其中集成了我们的核心——AI智慧能源管理系统。系统接入了12kW光伏阵列、60kWh的磷酸铁锂电池柜和一台作为备份的柴油发电机。AI算法负责全天候的调度：白天优先利用光伏，并为电池充电；夜晚和阴天由电池放电；只有当电池储能不足且负载较高时，才会高效启动柴油机。

实施后第一年的数据：柴油消耗量从8000升降至不足1500升，降幅超过81%。

运维成本：现场维护频次从每月一次减少到每季度一次。

可靠性：供电可用性保持在99.99%以上，且电压质量显著提升。

这个案例清晰地展示了“AI混电”如何实质性地“省租金”。它省去的是真金白银的燃油采购“租金”，是设备过度损耗的折旧“租金”，是高频率人力巡检的劳务“租金”。海集能作为一家在新能源储能领域深耕近二十年的企业，我们的理解是，真正的解决方案不能是零部件的堆砌。我们从电芯、PCS到系统集成与智能运维进行全产业链把控，在江苏的南通与连云港基地分别专注定制化与标准化生产，就是为了交付这种高度一体化、智能化的“交钥匙”工程。其目的，正是将复杂的技术留给自己，把简单的收益和可靠的供电交给全球的客户，无论是工商业、户用还是像这样的关键站点。

超越节省：可靠性与社会责任共生

当然，如果我们只谈论经济账，那格局就小了。AI混电方案带来的更深层价值，在于它极大地提升了关键基础设施的供电韧性。对于通信基站、安防监控这些站点而言，电力中断的损失可能远超电费本身。智能调度确保了能源供应的无缝切换，这是单纯依赖人工或简单逻辑控制器无法实现的。同时，大幅减少柴油消耗，本身就是对环境保护的一份实质性贡献，助力客户实现其可持续发展的承诺。这是一种商业理性与社会责任的美妙共生。

所以，我想提出的问题是：当你的业务扩张不可避免地触及电网的边缘地带时，你是否已经准备好，用下一代的能源智慧，来重新定义那里的运营成本与可靠性标准？你的下一个站点，是继续支付高昂的“能源租金”，还是让它成为一个智能、绿色的能源产消者？

---

来源: <https://hl-smart.com>