

今朝阿拉坐下来谈谈一个蛮实际的问题，依晓得伐？现在全球各地，尤其是通信基站、数据中心这种核心机房，还老多依赖柴油发电机。一拉开来，轰隆隆的声音，还有那股味道，勿谈了。成本高、维护烦，还要担心环保合规。但是，很多管理者心里厢一只算盘拨得啪啪响：换脱伊，用光伏储能这种新能源方案，听起来蛮灵光，但前期投入哪能办？我投下去个钞票，多少辰光可以回本？格个“回本周期”，就成为了决策个核心门槛。

柴油发电机核心机房回本周期是站点能源转型的关键

今朝阿拉坐下来谈谈一个蛮实际的问题，依晓得伐？现在全球各地，尤其是通信基站、数据中心这种核心机房，还老多依赖柴油发电机。一拉开来，轰隆隆的声音，还有那股味道，勿谈了。成本高、维护烦，还要担心环保合规。但是，很多管理者心里厢一只算盘拨得啪啪响：换脱伊，用光伏储能这种新能源方案，听起来蛮灵光，但前期投入哪能办？我投下去个钞票，多少辰光可以回本？格个“回本周期”，就成为了决策个核心门槛。

格个现象背后，其实是传统能源逻辑搭可持续未来之间个一场博弈。依看，柴油发电机个运营成本，是一眼勿会得少个。根据行业里向个分析，一个典型个偏远通信基站，每年花辣柴油浪向个开销，经常要占到总能源成本个七成以上。这还没算浪定期个维护保养、零部件更换，还有因为故障宕机带来个业务损失风险。更加勿要讲，现在全球对碳排放个要求越来越严格，这种压力迟早要转化成财务成本。所以，单纯看柴油机本身，它个“成本”是动态上升个。

阿拉海集能深耕新能源储能近20年，从上海出发，业务做到全球。阿拉发现，要算清爽迭笔账，必须要把眼光从单一设备扩大到整个能源系统。阿拉在南通和连云港个生产基地，一个搞定制化，一个搞标准化，就是为仔能够针对像核心机房这种场景，提供一体化个交钥匙方案。阿拉勿单单卖依一只电池或者光伏板，阿拉提供个是一整套包括智能能量管理在内个解决方案，目标就是让整个系统个生命周期成本最低，回本最快。

接下来，阿拉来看一只具体个案例。去年，阿拉辣东南亚某岛国，为一个大型通信运营商改造了其沿海地区个十几个核心基站。迭些站点原来完全依赖柴油发电机，电网要么没有，要么极勿稳定。每年光柴油费用就吓煞人，还要专门派人定期送油、维护，成本高得勿得了。阿拉为伊拉设计了“光储柴一体化”个方案，简单来讲，就是光伏作为主力发电，储能系统（用个是阿拉自家集成个高安全长寿命电芯）把多下来个电存起来，柴油发电机则变成了最后一道防线，只有辣连续阴雨天才需要启动。

改造之后个数据非常有说服力。单个站点个柴油消耗量降低了85%以上，运维人员也勿需要频繁往返了。折算下来，整个增量投资个回本周期，辣当地个光照条件和电价政策下，控制辣了3到4年之内。注意，迭个是包含了设备、安装、调试所有成本在内个全投资回本周期。3年之后，迭些站点个能源成本将断崖式下降，而且供电可靠性反而大幅提升，再也勿怕台风季节柴油运输进去个风险了。迭个案例说明，只要系统设计得合理，把光伏、储能、原有发电机协同起来，回本周期并勿是想象中那么漫长。

所以，回到阿拉个主题——柴油发电机核心机房个回本周期。格个问题个答案，已经勿再是简单地比较柴油和光伏电个单价。它变成了一个系统优化个数学题。关键在于三点：第一，依个系统集成度高伐？光伏、储能、发电机、负载之间个协作是否足够智能高效，最大化利用绿电？第二，依个产品是

否足够皮实？尤其是储能系统，能否适应高温、高湿、盐雾等机房可能面临个恶劣环境，保证十年以上个稳定服役，勿要成为新个成本负担？第三，有无全局个智能运维？能否远程监控、预测性维护，进一步降低人工和故障成本？这三点做到了，回本周期个计算器浪，数字就会完全勿一样。

作为一家从电芯到PCS再到系统集成全部自主把控个公司，海集能辣迭方面个思考和实践一直走辣前头。阿拉个站点能源产品线，从光伏微站能源柜到站点电池柜，核心就是解决“无电弱网”地区个供电难题，同时为已有柴油机个站点做“增效降本”个手术。阿拉相信，真正有价值个技术，勿是制造概念，而是扎扎实实帮客户算赢经济账，并且提供经得起时间考验个可靠产品。

最后，我想留拨各位管理者一个开放式个问题：辣依规划下一个站点或者机房个能源方案时，除了初始采购价，依是否已经建立了一套完整个模型，来计算未来8到10年个总拥有成本（TCO）同埋投资回报？依又是否了解，现在个一体化新能源方案，已经可以将迭个回报周期缩短到让依感到惊喜个程度？或许，是辰光重新拨拉依个柴油机房算一算新个未来账了。

来源: <https://hl-smart.com>