

户外电源在拉丁美洲的租赁模式正悄然改变能源获取方式

阿拉最近跟巴西的合作伙伴开视频会议，伊拉讲，现在圣保罗郊区的通信基站，还有雨林里的生态监测站，越来越多勿是直接买设备，而是像“租用网络服务”一样，按月支付一笔租金，来获得一整套包括光伏板、储能电池、智能管理系统的户外电源解决方案。这个现象，老有意思的，勿仅仅是商业模式的变化，更是能源基础设施思维的一种迭代。

【重要说明】本文/视频中所有关于节省金额、收益、回本周期、投资成本等数据，均为基于特定假设（如年用电量100万度、电价0.8元/度、光伏利用小时数等）的理论推演示例，不代表实际收益承诺，亦不构成购买或投资建议。实际收益受光照条件、电价波动、设备价格、安装费用、补贴政策等多种因素影响，可能存在显著差异。在做任何投资决策前，建议自行核实最新市场价格并咨询专业人士。

户外电源在拉丁美洲的租赁模式正悄然改变能源获取方式

阿拉最近跟巴西的合作伙伴开视频会议，伊拉讲，现在圣保罗郊区的通信基站，还有雨林里的生态监测站，越来越多勿是直接买设备，而是像“租用网络服务”一样，按月支付一笔租金，来获得一整套包括光伏板、储能电池、智能管理系统的户外电源解决方案。这个现象，老有意思的，勿仅仅是商业模式的变化，更是能源基础设施思维的一种迭代。

从现象来看，这背后是拉美地区一个非常具体的痛点：电网覆盖的均衡性与高昂的初始投资成本。许多偏远地区的站点——无论是通信、安防还是农业监测——其运营价值巨大，但传统拉专线或依赖柴油发电机的成本，无论是前期投入还是长期运维，都让运营商“吓佬佬”。租赁模式，本质上是将一次性的资本支出（CapEx）转化为可预测的运营支出（OpEx），这极大地降低了使用门槛。

数据揭示的可行性与迫切性

我们来看一组具体的数据。根据拉丁美洲能源组织（OLADE）的一份研究报告，在拉美，仍有超过5%的通信基站处于离网或弱电网状态，主要依赖柴油发电机。柴油发电的能源成本，每度电（kWh）可达0.8-1.2美元，是市电成本的3-5倍。而且，这还没算上运输、维护和碳排放的成本。而一套设计得当的光储一体化户外电源系统，其生命周期内的度电成本（LCOE）可以降至0.3-0.5美元，优势明显。

但问题在于，一套能够稳定运行10年以上的高质量系统，初始投资对许多本地运营商来说，依然是一道门槛。这时候，“省租金”这个模式的价值就凸显了。它不再要求客户为“资产所有权”买单，而是为“持续、可靠的能源服务”付费。这就像你不需要买下一个发电厂，但可以一直用到伊发出来的电。

一个来自哥伦比亚山区的真实案例

让我举一个我们海集能亲身参与的例子。在哥伦比亚安第斯山脉的一个偏远社区，当地一家电信运营商需要为一个新建的4G基站供电。传统电网延伸需要至少6个月和超过15万美元的预算，而当地日照资源丰富。最终，他们采用了租赁我们海集能“光储柴一体化能源柜”的方案。

方案核心：一套集成20kW光伏、60kWh储能锂电池和备用柴油机的智能微电网系统。

户外电源在拉丁美洲的租赁模式正悄然改变能源获取方式

商业模式：运营商无需支付设备购置费，而是签订5年服务合约，按月支付固定的“能源服务租金”。
运营结果：系统自投运以来，光伏发电满足了基站85%以上的用电需求，柴油消耗量降低了90%。对于运营商而言，月度能源总支出比原计划的纯柴油方案降低了约35%，并且实现了供电零中断。

这个案例的启发在于，它验证了在复杂地形和弱电网环境下，以租赁形式提供的户外电源，不仅技术上行得通，在经济账上也更加精明。海集能作为方案提供方，从单纯的设备销售商，转变为能源服务保障方，我们的责任贯穿了系统全生命周期的性能与稳定，这和客户的利益深度绑定。

技术内核与商业逻辑的阶梯

如果我们把逻辑阶梯再往上走一层，这种模式的成功，根基在于户外电源产品本身的技术成熟度与可靠性。拉美市场气候多样，从亚马逊雨林的高湿高热，到安第斯山区的高海拔低温，都对设备是严峻考验。一套能用于租赁、并承诺多年稳定服务的系统，必须从设计之初就为这种“全生命周期托管”做好准备。

这恰恰是像海集能这样拥有近20年技术沉淀的公司所深耕的领域。我们在江苏南通和连云港的基地，分别聚焦定制化与标准化生产，就是为了应对这种全球化的复杂需求。比如，针对拉美常见的盐雾腐蚀环境，我们的站点电池柜会采用更高等级的防护材料与密封工艺；针对温差大的地区，BMS（电池管理系统）的热管理策略会进行专门优化。所有这些，目标只有一个：让客户租到的不仅仅是一堆硬件，而是一个“免操心”的能源保障。

更进一步看，租赁模式实际上加速了先进能源技术的普及。它让客户可以更快地用上最新的高效光伏组件、更长循环寿命的储能电芯和更智能的能源管理算法，而无需担心技术迭代带来的资产贬值。这对于推动整个区域的能源转型，意义深远。

从“拥有”到“使用”的思维转变

所以，我们谈论“户外电源拉丁美洲省租金”，本质上是在讨论一种思维范式的转变：从追求资产所有权，到追求服务可用性。这种转变在数字经济领域已经司空见惯（比如云服务），现在它正在渗透到实体基础设施领域，尤其是能源基础设施。

这对于海集能而言，意味着我们的角色需要更加立体。我们不仅是产品制造商，更是数字能源解决方案服务商。我们需要通过云平台，实时监控分布在秘鲁、智利、墨西哥各地成千上万个租赁出去的能源柜，预测性维护，优化发电策略，确保每一分“租金”都对应着最高质量的能源服务。这种深度运维能力，构成了租赁模式可持续的护城河。

那么，下一个问题自然而然地出现了：当这种“能源即服务”（EaaS）的模式在站点能源领域跑通后，它是否会更快地扩展到更广阔的工商业储能乃至户用储能场景，从而彻底重塑拉美新能源市场的游戏规则呢？

户外电源在拉丁美洲的租赁模式正悄然改变能源获取方式

来源: <https://www.hl-smart.com>