

最近和几位在智利、哥伦比亚做通信基建的朋友聊天，他们总在抱怨一个“老价钿”问题——站点租金。依晓得伐，在安第斯山脉的偏远地区，或者亚马逊雨林的边缘地带，一个站点的租金，常常是运营成本里一笔“刮辣松脆”的固定开销，而且年年看涨。这背后，其实是一个典型的能源现象：站点越偏远，电网越脆弱，对柴油发电的依赖就越深，而燃料运输和储存的成本，最终都转化为了那块土地的“稀缺价值”，也就是租金。这不仅仅是通信行业的问题，更是整个拉丁美洲在数字化进程中，面临的一个基础性挑战。

**【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。

## 智能站点拉丁美洲省租金

最近和几位在智利、哥伦比亚做通信基建的朋友聊天，他们总在抱怨一个“老价钿”问题——站点租金。依晓得伐，在安第斯山脉的偏远地区，或者亚马逊雨林的边缘地带，一个站点的租金，常常是运营成本里一笔“刮辣松脆”的固定开销，而且年年看涨。这背后，其实是一个典型的能源现象：站点越偏远，电网越脆弱，对柴油发电的依赖就越深，而燃料运输和储存的成本，最终都转化为了那块土地的“稀缺价值”，也就是租金。这不仅仅是通信行业的问题，更是整个拉丁美洲在数字化进程中，面临的一个基础性挑战。

### 从现象到数据：能源成本如何重塑土地价值

我们来看一组具体的数据。根据拉丁美洲能源组织（OLADE）近年的报告，在秘鲁或玻利维亚的离网或弱电网地区，通信站点的运营成本中，高达40%-60%与能源直接相关，这其中就包含了因需要稳定供电而不得不选择特定区位所支付的高额租金。这形成了一个有趣的逻辑阶梯：电网不可靠 依赖柴油发电机 需要安全、便于运输燃料的场地 此类场地稀缺 租金溢价。这个链条的起点，是能源的自主性和可靠性问题。

这就引出了一个更深层的见解：如果我们能从根本上改变站点的能源获取方式，是不是就能打破这个租金魔咒？答案是肯定的。当站点不再重度依赖电网和柴油，不再需要为燃料物流和储存支付额外“门票”，它对地理位置的要求就会变得更加灵活。选址的自由度，直接转化为租金成本的议价空间。这不仅仅是省钱，更是一种商业模式的革新——从“为能源适应性付费”转向“用能源独立性创造价值”。

### 一个来自哥伦比亚山区的具体案例

让我分享一个我们海集能亲身参与的案例。在哥伦比亚安蒂奥基亚省的一个山区，一家本地通信运营商需要新建一个覆盖几个村庄的微站。传统方案需要租用一块靠近道路、便于柴油车通行的土地，年租金预算约1.2万美元。我们的团队提供了另一种思路：一套高度集成的光储柴一体化智能微站能源柜。

方案核心：以光伏为主力，搭配我们连云港基地生产的标准化储能电池柜，柴油发电机仅作为极端天气下的备份。

实施结果：站点最终选在了一个信号覆盖更优、但此前被认为“不切实际”的山顶位置，因为不再需要

频繁的柴油补给。土地租金降至每年约6500美元。

综合效益：在项目周期内，预计节省的租金与燃料费用，足以覆盖初期增加的储能设备投资。更重要的是，供电可靠性从过去的不足90%提升至99.5%以上。

这个案例清晰地展示了一条路径：通过智能站点的能源自洽能力，将“租金成本”转化为“技术投资”，从而在拉丁美洲复杂的地理与电网环境中，实现总拥有成本（TCO）的优化和运营效率的飞跃。

海集能的角色：不止于产品，更是解决方案

说到这里，我想简单介绍一下我们海集能。我们自2005年在上海成立以来，近二十年就专注在新能源储能这一件事体上。我们既是数字能源解决方案的服务商，也是像站点能源柜这样的设施生产商。我们在江苏的南通和连云港有两个生产基地，一个擅长为特殊环境定制，另一个专注标准化规模制造，就是为了从电芯到系统集成，给客户真正靠谱的“交钥匙”方案。

尤其在站点能源这个核心板块，我们面对的就是拉丁美洲这样的全球性挑战。我们的产品，无论是为通信基站、安防监控还是物联网微站设计的，其内核逻辑都是一致的：一体化集成减少部署复杂度，智能管理提升能源效率，极端环境适配（从高原低温到雨林高温高湿）保障稳定运行。最终目的，就是帮助客户从“供电困境”中解放出来，获得选址和成本控制的主动权。

未来的对话：我们如何重新定义“站点”的价值？

所以，当我们再回过头看“智能站点拉丁美洲省租金”这个关键词时，它指向的已经不是一个简单的成本控制问题，而是一个关于基础设施韧性和投资智慧的命题。在拉美这片充满活力又面临独特挑战的市场，一个站点的价值，究竟应该由它所处的地段决定，还是由它自身所能创造的能源自主性和网络稳定性来决定？

如果您的项目也正在为偏远地区的站点高昂的落地成本与运营风险而困扰，不妨思考一下：我们是否有可能，通过一种更聪明、更绿色的能源解决方案，将这笔固定的“租金”支出，转变为一项增值的“技术资产”？我很期待听到来自拉美前线更多不同的声音和实践。

---

来源: <https://www.hl-smart.com>