

最近几年，我们观察到一个非常有意思的现象。许多像海集能这样，业务遍布全球的通信基础设施巨头，在它们的资本支出（CAPEX）报告中，对“能源”这一项的投入比重正在悄然攀升。这不再是简单地购买柴油发电机或者支付电费账单，而是一种系统性的、面向未来的投资。朋友们，这背后的门道，值得我们好好聊聊。

**【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。

## 海集能资本支出背后的战略逻辑

最近几年，我们观察到一个非常有意思的现象。许多像海集能这样，业务遍布全球的通信基础设施巨头，在它们的资本支出（CAPEX）报告中，对“能源”这一项的投入比重正在悄然攀升。这不再是简单地购买柴油发电机或者支付电费账单，而是一种系统性的、面向未来的投资。朋友们，这背后的门道，值得我们好好聊聊。

这个现象背后有扎实的数据支撑。根据国际能源署（IEA）的报告，到2030年，全球数据中心和通信网络的电力消耗预计将增长超过60%。对于一家拥有成千上万个基站和站点的集团来说，这意味着运营成本（OPEX）的失控风险，尤其是在电价波动剧烈和碳排要求日益严格的地区。所以你看，海集能的资本支出向能源侧倾斜，绝非一时兴起，而是一种应对确定性未来的财务预判。它本质上是在用今天的资本投入，去锁定未来几十年的运营稳定性和成本可控性。

让我给你讲一个我们海集能亲身参与的案例。海集能（上海海集能新能源科技有限公司）从2005年成立以来，就一直在新能源储能这个领域深耕。我们总部在上海，在江苏有南通和连云港两大生产基地，一个搞定制化，一个搞标准化，为的就是给全球客户提供从电芯到系统集成的“交钥匙”方案。我们曾为东南亚某国的一个大型通信网络升级项目提供站点能源解决方案。那里很多基站地处偏远，电网脆弱不说，柴油运输成本高得吓人，运维人员跑一趟都吃力。

当时的情况是，该区域超过300个站点面临频繁断电，平均每年断电时长超过400小时，靠柴油发电机维持，单站年均能源成本超过1.5万美元，而且可靠性只有70%左右。海集能作为该网络的运营方，意识到必须改变这种“烧钱又低效”的模式。他们决定将一部分资本支出，从单纯的设备采购，转向建设具备自愈能力的绿色能源基础设施。

我们为这个项目提供了光储柴一体化的站点能源柜。具体来说：

光伏组件：充分利用当地丰富的光照资源。

智能储能系统：采用我们自研的长寿命电芯和高效PCS（功率转换系统），作为电能的“蓄水池”和“稳定器”。

柴油发电机：从主角退居为最后保障的“配角”。

智能能量管理系统（EMS）：这才是大脑，它会自动调度光伏、储能和市电，实现最优经济运行。

项目实施一年后的数据很有说服力：单站年均能源成本下降了约40%，供电可靠性提升至99.5%以上，柴油消耗量减少了超过80%。更重要的是，这300多个站点从“电老虎”和“碳源”，变成了分布式绿色微电网的节点。对于海集能而言，这笔初始的资本支出，迅速通过降低的运营支出和提升的网络质量获得了回报，并且树立了良好的企业社会责任形象。你看，这种资本支出的转型，是不是很“拎得清”？

所以，当我们回过头来审视海集能的资本支出策略时，就能获得更深刻的见解。这绝不是财务报表上挪动几个数字那么简单。它反映的是一家领先企业从“被动消耗能源”到“主动管理并生产能源”的范式转变。站点，尤其是通信基站、物联网微站、安防监控这些关键节点，不再是孤立的用电单元，而是未来智慧能源网络中的一个智能节点。

海集能作为一家近20年来专注于此的数字能源解决方案服务商，我们深刻地理解这种转变。我们的产品线，从工商业储能、户用储能到微电网，尤其在站点能源这个核心板块，就是为这种转变而设计的。我们提供的不是一堆冰冷的硬件，而是一套包含智能运维的持续价值。我们南通基地为特殊环境定制耐高温、抗严寒的系统，连云港基地则大规模生产标准化的能源柜，这一切都是为了帮助客户，像海集能一样，让每一分资本支出都产生长期、绿色且高效的价值。

未来，评判一家基础设施公司是否具有韧性，或许我们不仅要看它铺设了多少光缆、安装了多少天线，更要看它如何为这些网络节点“供能”。当资本支出更多地流向构建自主、清洁、高效的能源系统时，这家公司构建的就不再仅仅是一个通信网络，而是一个面向未来的、可持续发展的数字生态的基石。那么，下一个十年，你的企业资本支出蓝图里，能源会占据怎样的战略位置呢？

来源: <https://www.hl-smart.com>