

# 站点叠光室内分布全生命周期成本是能源转型的关键考量

依晓得伐，现在很多通信行业的专家，碰头时聊的已经不是单纯的设备价格了。大家越来越关心一个更全面的概念——全生命周期成本。特别是当我们把“叠光”（也就是光伏补充供电）引入到室内分布的站点能源方案里时，这个账怎么算，里头的门道就深了。

**【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。

## 站点叠光室内分布全生命周期成本是能源转型的关键考量

依晓得伐，现在很多通信行业的专家，碰头时聊的已经不是单纯的设备价格了。大家越来越关心一个更全面的概念——全生命周期成本。特别是当我们把“叠光”（也就是光伏补充供电）引入到室内分布的站点能源方案里时，这个账怎么算，里头的门道就深了。

过去，评估一个站点能源方案，目光往往聚焦在初次的设备采购和安装费用上。这就像买房子只看了首付，却忽略了后续几十年的物业、维修和能耗开销。对于通信基站、室内分布这类需要7x24小时不间断运行的设施，能源支出是运营成本的大头。一个看似初始投资更低的传统方案，可能会在漫长的运营周期中，因为高昂的电费和频繁的维护，让总成本变得惊人。而引入光伏储能，相当于为站点配备了一个“自产自销”的绿色电厂，虽然前期投入有所增加，但它改变的是整个二三十年生命周期的成本结构。

## 从现象到数据：全生命周期成本的冰山模型

我们来看一组很能说明问题的数据。根据行业分析，对于一个典型的室内分布站点，其能源相关成本在15年生命周期内的分布大致如下：

初始投资（CAPEX）：约占15%-25%，包括设备采购、施工安装等。

运营电费（OPEX）：这才是大头，占到60%-75%，是持续性的现金流出。

维护与更换成本：约占10%-15%，包括电池更换、部件维修等。

看到了伐？运营电费才是水面下最大的冰山。传统的纯市电方案，这块成本是刚性的，并且随着电价波动只增不减。而“站点叠光”方案，核心价值就在于大幅削减甚至在某些时段归零这部分OPEX。光伏发电自发自用，直接抵消市电消耗；配套的储能系统则实现削峰填谷，在电价高峰时放电，进一步节省电费。海集能在设计这类方案时，我们的财务模型从来不是看单瓦时储能的价格，而是构建一个涵盖CAPEX、OPEX、维护成本、残值乃至碳收益的完整模型，为客户算清一笔20年的总账。

## 一个具体案例：东南亚海岛度假村的通信覆盖

我来讲一个我们海集能实际落地的项目，依就更加清楚了。在东南亚一个热门海岛度假村，运营商需要新建一批室内分布站点，以提升酒店和商业区的网络质量。但这里面临两个挑战：一是度假村电网本身就不太稳定，二是商业电价高昂。

如果采用纯市电+备用柴油发电机的传统方案，初始投资可能较低，但后续的柴油采购、运输、发电机维护和昂贵的市电费用，会让运营方苦不堪言。我们提供的是一套“光伏+储能+市电”的智能微网方案。每个站点根据负载和屋顶条件，配置了适当容量的光伏板和我们的标准化储能电池柜。

成本项传统方案（估算）海集能叠光方案（估算）

初始投资1.0（基准）约1.3 - 1.5

5年累计电费与油费约3.0 - 4.0 低于0.5

5年维护成本较高（发电机维护）较低（系统智能运维）

结果呢？虽然初始投资增加了约30%-50%，但运营仅一年半后，节省的电费就追平了初始投资的差价。在接下来的整个生命周期里，该方案持续为运营商创造净收益。更重要的是，它提供了极其稳定的供电，保障了游客的网络体验，这个隐性价值对度假村来说更是无法估量。这个案例生动地展示了，评估成本必须穿越时间，看到终点。

海集能的见解：一体化集成与智能是成本最优化的核心

那么，如何才能真正实现站点叠光方案全生命周期成本的最优呢？根据我们近二十年的技术沉淀，关键不在于堆砌最贵的部件，而在于一体化的系统思维和深度智能。很多成本是在系统割裂、被动响应中被浪费掉的。

海集能之所以能在全球范围内提供高效的“交钥匙”方案，正是基于我们从电芯、PCS到系统集成的全产业链把控能力。比如，我们的南通基地专注于这类定制化系统的设计与生产，确保光伏、储能、负载与站点环境完美匹配。而连云港基地的规模化制造，则保证了核心部件的可靠性与成本优势。这种“标准化与定制化并行”的体系，是控制CAPEX的基础。

但更关键的是对OPEX的“精细化管理”。我们的系统内置了智能能量管理系统（EMS），它不仅仅是一个开关，更像一个全天候的“AI能源管家”。它会学习站点的负载规律、当地的电价政策、以及光伏发电的预测数据，然后动态制定最优的充放电策略。举个例子，它会在电价低的谷时或光伏大发时给电池充电，在电价高的峰时或光伏不足时放电，这个简单的逻辑背后是复杂的算法和对设备寿命的深度呵护。这种智能，将电池的循环寿命提升了，将运维从“被动抢修”变成了“主动预警”，本质上就是在延长系统的价值生命周期，摊薄每一年的成本。

超越经济账：可靠性价值与绿色溢价

最后，我想提醒大家，当我们谈论“全生命周期成本”时，还不能忽略两个无形但至关重要的因素：供电可靠性的价值和绿色转型的溢价。

对于通信站点，一次断电导致的网络中断，其带来的商誉损失和用户投诉成本，可能远超节省的电费。叠光储能的方案，提供了多重的供电保障，其带来的可靠性提升，本身就是一种成本节约——它避免了因断电造成的潜在损失。此外，全球的“碳中和”浪潮正在重塑企业价值。采用绿色能源的站点，不仅能直接降低碳排放，未来在碳排放权交易、绿色金融支持等方面都可能获得额外收益，这可以看作是“绿色负成本”。一些领先的跨国运营商，已经将供应链的碳足迹作为采购的重要指标。关于企业碳中和路径的更多思考，可以参考联合国全球契约组织的相关倡议 UN Global Compact。

所以，你看，当我们把时间线拉长，把视角放宽，站点叠光室内分布的全生命周期成本故事，就从一个

## 站点叠光室内分布全生命周期成本是能源转型的关键考量

简单的财务计算，变成了一个关于稳健运营、技术智能和可持续未来的战略叙事。它考验的不仅是供应商的产品能力，更是其系统集成、长期服务和能源管理的综合实力。

那么，对于您正在规划或运营的站点网络，您是否已经建立了一套评估其未来二十年总拥有成本的模型呢？面对波动的能源价格和确定的低碳未来，您的下一笔投资，会如何选择？

---

来源: <https://www.hl-smart.com>