

深入访谈：Plug Power的CEO说，每个人都想要绿色氢气



欧洲正在拼命摆脱俄罗斯的天然气，实现能源独立。据该领域的一位领导者说：如果不依赖氢，特别是绿色氢，不太可能实现其碳减排目标。

“这是不可能的，”行业巨头Plug Power Inc的首席执行官安迪·马什(Andy Marsh)评论道。马什在接受媒体采访时谈到了该行业和绿色氢气的快速增长，Plug的战略和目标，以及承揽合同和政策偏好。

脱碳效率

今年5月，德国、丹麦、比利时和荷兰承诺，到2030年，海上风电装机容量将至少达到650GW，到2050年，这一数字将翻一番，至少达到150GW。

“

”他还认为，只有氢能减少交通和工业应用的二氧化碳足迹，两者是完全相同的。

当被问及在俄乌战争背景下他对蓝色氢的看法时，马什说他认为这种燃料仍然可以发挥作用，但他补充道：“当我与中东的主权财富基金交谈时，伊斯特和我问他们为什么不投资蓝氢，为什么投资绿氢和绿氨，我总是得到相同的答案：

一旦绿氢与蓝氢相比具有成本效益，老实说以目前的天然气价格，没有人会想要蓝色氢气。他们会想要绿色氢。”

他说，乌克兰战争加速了人们对氢的兴趣和需求，也加速了Plug的产品需求。“自从乌克兰战争开始以来，我们看到，需求几乎翻了一番。”



从零开始制造氢气的龙头

马什自2008年4月以来一直领导Plug，当时该公司的业务主要围绕动力和备用电源解决方案，以及燃料电池系统的销售。如今，Plug已成为一个垂直整合的企业，涵盖了氢气价值链的所有方面，从基于燃料电池的解决方案和电解槽的开发、制造和供应，到加氢网络的建立，再到绿色氢的生产。

过去3个月里，该公司在丹麦签订了全球最大的电解槽供应合同，签署了一份30年的特许协议，在比利时的安特卫普-

布鲁日港部署一台100

MW的电解槽，并加入了一个工业联盟，在

法国建造第一家绿色钢铁厂。

在美国，该公司正努力建立一个全国范围内的工厂网络，其绿色氢气生产能力将达到每天500吨。

马什说：“我们在乔治亚州有在建的工厂，在纽约有工厂，在德克萨斯州也有工厂，因此，目前Plug的很多工程都在进行中，我们已经设定了年底前供应70吨的公开目标。”

氢燃料的未来

建立自己的绿色氢气工厂组合，意味着该公司在其业务中增加了一个新的创收支柱——与工商客户的承揽合同。

2022年4月，Plug宣布签署了该公司在美国的首批此类协议之一。

沃尔玛公司已与Plug签订合同，每天运送至多20吨液态绿色氢，为该零售商在配送和物流中心的多达9500台车辆提供动力。

“我们与沃尔玛达成了协议。我们还有其他协议正在谈判中。所以，我认为在未来的4-5个月里，你会看到更多绿色氢气销售的公告。”

他还评论了绿色氢气承购合同和可再生能源电力购买协议(PPAs)之间的区别。

他说：“我认为，这与太阳能的承购协议结构非常相似。但时间跨度将会更短，因为生产商不希望像太阳能供应商那样一直与电网直接连接。

你知道，如果你可以将氢以液态和气态的形式移动甚至将它放入管道中，你实际上想要保持一定的灵活性，以便能够

根据市场价格获得更多的利润。因此，当我想到我们的一个典型电厂时，我们可能会签署约70%的PPAs协议，但其余的我们将出售给公开市场，我认为这与太阳能有点不同。”

在融资方面，他将2009年的绿色氢能源与太阳能进行了比较。“资本成本将高于太阳能，因为后者被视为一项更为成熟的技术，所以这可能是你将看到的最大差异，”这位首席执行官补充说。



存储和运输

Plug将利用其液体运输车队(最近收购了Applied Cryo Technologies)，将这种绿色燃料运送到沃尔玛。

“我们更喜欢液体，”当被问及Plug首选的储存氢的方法时，马什说。“我们之所以主要关注流动性，是因为我们的大多数活动.....在过去的15年里一直在美国，由于美国各设施之间的距离很远，液体是运输氢气唯一可行的方式。对于较短的距离，我们将氢气以气态的形式储存在高压储罐中。”

至于将燃料从一点移动到另一点，Plug的偏好是使用管道

。7月初，该公司首席执行官亲自在美国参议院能源和自然资源委员会面前作证，讨论如何在美国部署氢管道。

扩大国际业务

除了在北美的业务，Plug在欧洲、澳大利亚和韩国也有项目和活动。除了这些地区，马什还指出智利是“一个非常有吸引力的国家，因为那里有低成本的太阳能。”

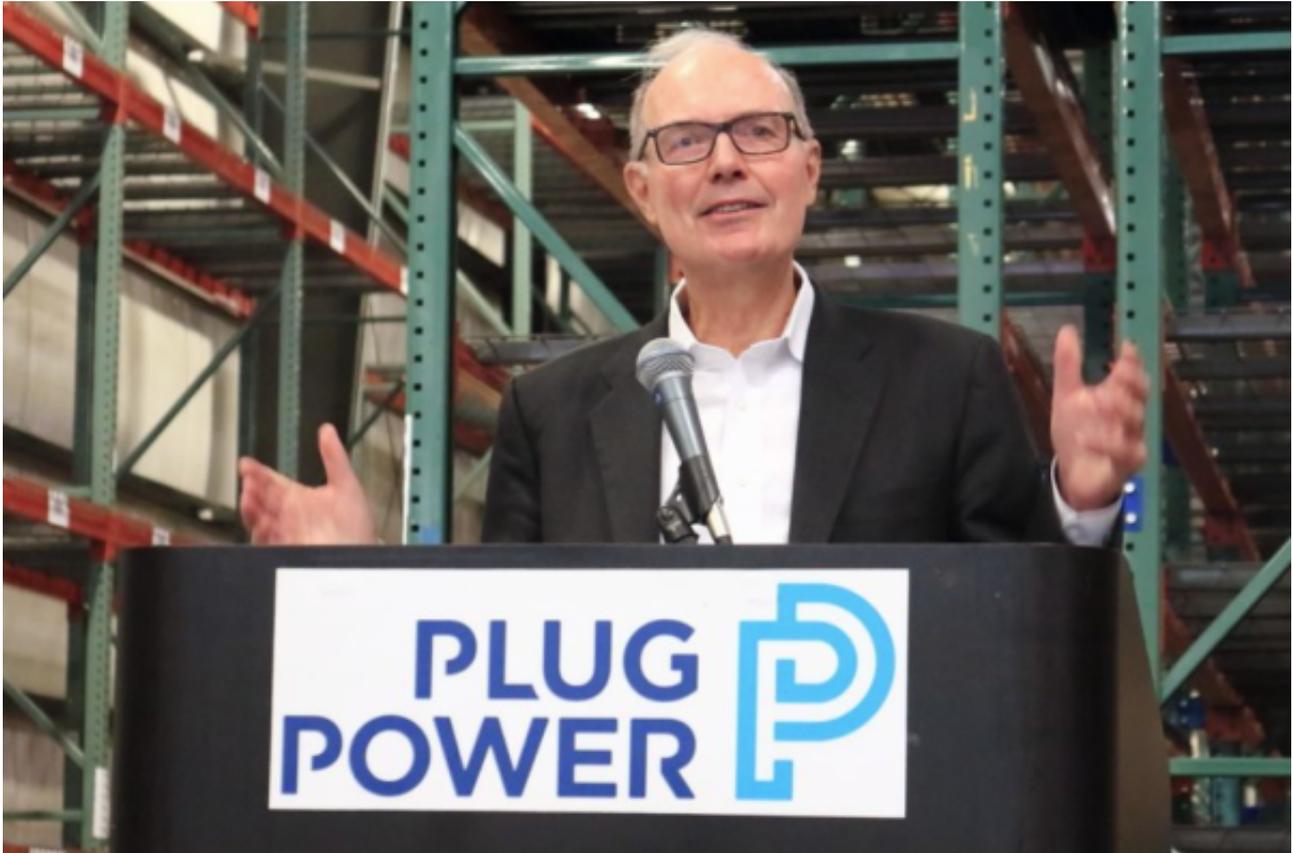
该公司在古巴有一个现有的项目，并正在与这个拉丁美洲国家的不同公司就建造电解槽进行谈判。“最终，智利将着眼于通过绿色氨在国际上运输氢气。因此，智利肯定是一个目标。”

在非洲，Plug正准备在开罗举行的COP27大会上进行演示，而在东欧，该公司正在与匈牙利的Mol Plc公司开发一个可以迅速扩张和增长的电解槽项目。马什承认，他甚至在战争爆发前与乌克兰进行了会谈。

增长-不是100%有机的

并购可以补充有机增长，马什表示，该公司已经成立了一个完整的团队，负责研究潜在的并购交易。过去三年里，Plug收购了五家公司，其中一家在欧洲。现在，它特别被应用领域的目标所吸引。

Plug的目标是到2025年实现30亿美元的收入，根据马什的说法，目前的地缘政治形势强烈支持实现这一目标。“风险要低得多，因为你知道，现在对能源独立的需求要强烈得多。”



政策和政府支持

在政策方面，马什认为欧洲在这方面更加激进。Plug和汽车制造商雷诺(Renault SA)在法国联合开发的氢动力项目HYVIA，最近刚刚获得欧盟委员会(European Commission)的批准，可以获得政府援助。Plug的首席执行官将此作为欧洲支持该行业的一个例子。

“我更倾向于利用税法来降低燃料电池和氢气的成本。在美国，仍在大力推动对绿色氢气和燃料电池的生产税收抵免。我认为，税收抵免制度的决策更多地是由开放的市场做出的，我认为这会更快地加速部署。”

结论

“Plug做这一行已经25年了。我们比任何制造燃料电池的人都有更多的经验。我们已经制造了6万个燃料电池，可以全天候使用。并且，我们已经建造了185个加氢站。就像我常说的：虽然很多人都在谈论氢，但我们实际上正在建造我们谈论的东西，没有人能像我们这样快速地建造这么多工厂。”

(原文来自：可再生能源速递 全球氢能网、新能源网综合)

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/184926.html>