

分析：如何使用更智能的融资工具解锁全球低碳氢项目

MUFG EMEA呼吁采用更智能、与需求挂钩的融资解决方案，以加速低碳氢行业的增长。低碳氢是净零基础设施的核心组成部分，它的运营对许多国家实现净零至关重要。在一份新的白皮书中提出的这些建议是其低碳融资系列的一部分，该系列旨在研究如何将气候关键型基础设施商业化。

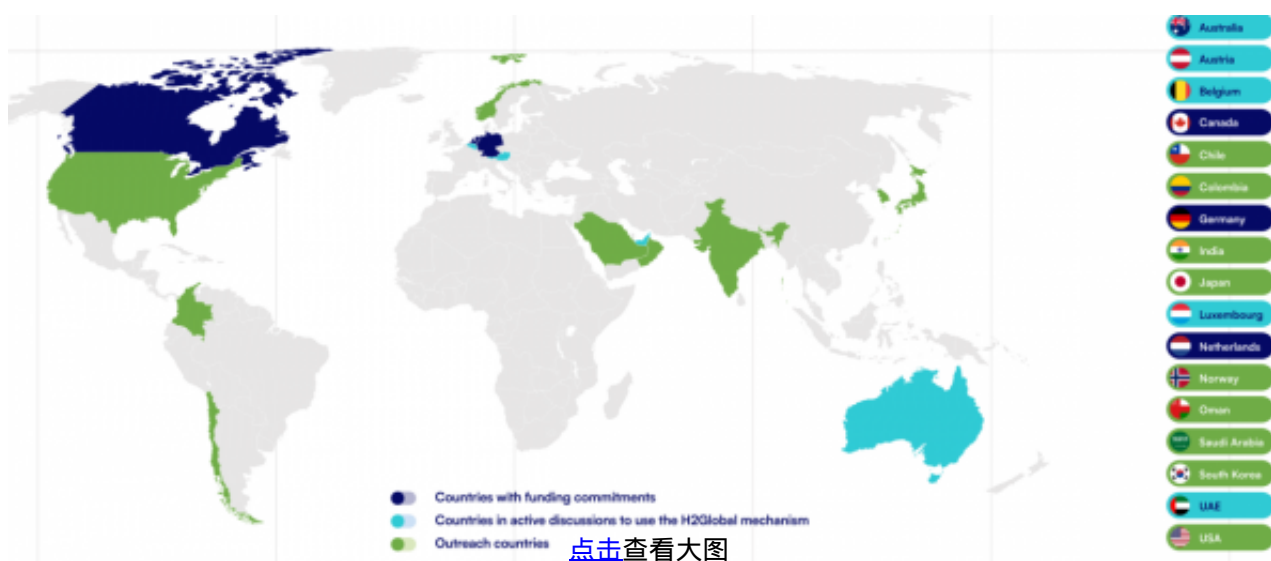
白皮书强调，即使在英国、欧盟和日本等支持良好的市场，由于开发商一直在努力应对大型复杂项目的财务现实，实际进展也比预期要慢。彭博新能源财经（Bloomberg New Energy Finance, BNEF）估计，在本十年末宣布投产的产能中，只有30%可能会在2020年投产。

全球对氢的需求持续增长，国际能源署（IEA）在规划、建设和调试阶段（截至2024年11月）跟踪了2200多个项目，在12个月内增长了40%。然而，到2024年9月，其中只有434个项目达成了最终投资决定（FID），这表明尽管有74个国家寻求在低碳能源领域站稳脚跟，但项目交付仍处于停滞。预计到2050年，清洁氢的消费量将达到每年1.25-5.85亿吨，这主要得益于钢铁、化工和化肥等行业对清洁氢的需求。

同样，开发商也在向氢项目投入更多资金；各个项目阶段的总投资从2020年的900亿美元增加到2022年的3900亿美元和2024年的6800亿美元。这一增长表明，尽管当前行业面临通胀和利率上升、乌克兰危机后全球能源市场动荡、供应链受限以及可再生能源价格高于预期等不利因素，但私营部门仍致力于开发氢项目。

尽管有越来越多的政策支持和更大的投资意愿，但开发商仍面临着持续的障碍。MUFG确定了两个主要限制因素：与灰氢的成本差距尚未充分降低，以及买家对低碳氢的兴趣不足。

为了弥补成本差距，英国、欧盟和亚洲的政府已经发布了针对氢气生产的支持机制，并采取措施增加供应。与此同时，全球达成最终投资决策的项目增加了90%。与此同时，彭博新能源财经估计，到2030年，将有五个国家完成使绿色氢比灰色氢便宜的任务，其他国家也将紧随其后（见图1）。



建议解决方案：

为了解决资金可用性和项目可行性之间的脱节问题，MUFG提出了几个有针对性的机制来加强氢的财务状况：

- 1、向钢铁生产、化肥和可持续航空燃料（E-SAF）等战略部门出售低碳氢的税收抵免，以提高成本竞争力并刺激需求。
- 2、针对特定行业的差价合约（CfDs），为难以减排行业的买家提供更高的执行价格，有助于确保更可预测和可投资的收入流。
- 3、H2Global等计划是一个市场赋能中介，它弥合了氢气生产商和承购商之间的差距，降低了投资风险，可以刺激

市场发展和价格发现。

MUFG欧洲、中东和非洲地区电力可再生能源、项目融资执行董事Andrew Doyle表示：“低碳氢行业正处于关键时刻。”

“虽然我们在全球范围内看到了重大的政策动力，但我们的分析表明，目前的融资方式并没有转化为实现净零目标所需的项目交付。政府和行业必须考虑当前的最佳实践和创新机制，以增加最终投资决策的项目数量。

该行业需要转向与需求挂钩的融资机制，为生产商和承购方提供确定性。如果不解决成本竞争力差距，并从项目一开始就确保坚定的买家承诺，我们就有可能阻碍这个对难以减排的行业脱碳至关重要的行业的进展。”

白皮书的结论是，虽然市场势头似乎正在放缓，但这代表了一个新兴行业成熟的自然阶段。在精心设计和及时的政策支持下，氢能行业仍有能力扩大规模，并在实现雄心勃勃的绿色氢部署目标、支持更广泛的脱碳和能源安全目标方面发挥核心作用。

（素材来自：MUFG EMEA 全球氢能网、新能源网综合）

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/232670.html>