

今朝阿拉一道来聊聊新能源里厢一只蛮有争议性的话题。依晓得伐，现在外头谈氢能、讲燃料电池，讲得是花好稻好，赛过是未来能源的“终极答案”。但是，真正要落地，特别是对于企业来讲，账本上的数字才是顶顶要紧的。这个运营支出，或者讲总拥有成本，像一座山一样，横在许多想尝试氢燃料电池的中国企业面前。

氢燃料电池在中国运营支出的现实考量

今朝阿拉一道来聊聊新能源里厢一只蛮有争议性的话题。依晓得伐，现在外头谈氢能、讲燃料电池，讲得是花好稻好，赛过是未来能源的“终极答案”。但是，真正要落地，特别是对于企业来讲，账本上的数字才是顶顶要紧的。这个运营支出，或者讲总拥有成本，像一座山一样，横在许多想尝试氢燃料电池的中国企业面前。

这个现象其实蛮有意思的。一方面，政策层面是春风拂面，从国家到地方，扶持文件一份接一份。另一方面，市场里厢，真正大规模用氢燃料电池做主供能方案的，还是凤毛麟角。为啥体？我们不妨拿数据讲讲看。根据一份行业分析报告，目前一个典型的氢燃料电池备用电源系统，其初始投资成本大约是同等功率锂电储能系统的2到3倍。这还仅仅是设备购置费，还没算上氢气这尊“贵客”——高纯氢气的制备、运输、加注，每一环的成本都居高不下，导致每度电的燃料成本远高于柴油发电机，更不要说跟光伏加储能这种“零燃料成本”的模式去比了。

阿拉海集能在站点能源领域做了近廿年，从最早的铅酸电池到现在的锂电储能、光储一体，一路看过来，对成本特别敏感。像通信基站、边境安防监控这类关键站点，往往在无电弱网的山区、海岛，运维人员跑一趟都不容易。你如果给它配一套氢燃料电池，先不谈买设备要花多少钞票，光是定期运氢气上去、做设备维护，这个运营支出就足以让项目全周期的账算不过来。所以，我们一直主张，在现阶段，对于绝大多数站点，尤其是追求经济性和可靠性的场景，以高性能锂电储能为核心，耦合光伏和智能能量管理的方案，才是更务实、更“绿色”的选择。

我举个真实的例子。我们去年在青海的一个高山气象监测站做了个项目。那里海拔超过4000米，冬天温度降到零下30度，电网是根本不要想的，过去靠柴油发电机，油料运输成本吓煞人，一年光电油钱和运输费就要超过15万，还不算机器损耗和环境污染。客户最初也考虑过氢能方案，但一核算，光是建一个小型制氢加氢设施，投入就超过百万，直接劝退。

最后，我们提供了一套“光伏+储能”的离网解决方案。具体配置是20kW光伏，搭配我们海集能自研的120kWh高寒专用锂电储能柜，以及智能能量管理系统。这个系统可以根据气象负荷和日照，自动调度光伏发电、电池充放。项目落地后，柴油发电机彻底成了备用中的备用，一年启动不了几次。根据我们远程监控平台的数据，该系统上线首年，站点能源自给率就达到了92%，为客户节省的燃油费和运维成本超过14万元。更重要的是，它实现了零排放、无人值守的自动化运行，可靠性经受了高原极端环境的考验。这个案例的数据很实在，它说明在当前的供应链和技术成本下，针对特定场景，选择经过验证的、全生命周期成本更优的技术路径，可能比追逐尚未成熟的概念更为紧要。

所以，回到氢燃料电池的运营支出问题，我的见解是，它目前更像一个“技术奢侈品”，在那些对

能量密度和加注速度有极端要求、且不计成本的特定场景（比如某些特种交通）可能有其价值。但对于更广阔的工商业储能、站点能源市场，我们更需要的是“实用主义”的绿色能源。就像我们海集能在南通和连云港生产基地所践行的，无论是定制化还是标准化产品，核心都是围绕“客户的总拥有成本”来做文章——从电芯选型、BMS策略优化，到PCS效率提升、系统集成度的深化，每一个环节的降本增效，最终都是为了给客户，无论是中国的还是全球的，交付一个在账本上算得过来、在现实中靠得住的解决方案。

技术路径的选择：是仰望星空，还是脚踏实地？

能源转型是一场马拉松，不是百米冲刺。各种技术路线，从锂电、钠电到氢能，都有其发展阶段和适用场景。当下中国新能源市场的活跃度是全球罕见的，这给了我们巨大的试错和创新空间。但作为企业决策者，在真金白银投入之前，或许应该问自己几个更具体的问题：我的应用场景对能源的连续性和功率要求到底有多高？我的站点所在地，氢气的获取便利性和成本究竟如何？抛开政策补贴，我的项目全生命周期财务模型能否跑通？

这些问题没有标准答案，但它能帮助我们穿过概念的迷雾，找到最适合自己的那一盏灯。那么，在您所处的行业，当评估一种新能源技术时，您最看重的核心指标，究竟是技术本身的前沿性，还是它所带来的、可清晰衡量的经济与环境回报呢？

来源: <https://hl-smart.com>