

## 分析美国木屑颗粒、燃料乙醇和生物柴油出口



木屑颗粒、燃料乙醇和生物柴油的出口数据显示，美国生产商对出口市场的依赖程度不同。

自2012年以来，美国生产的木屑颗粒、乙醇和生物柴油的综合出口值一直在30亿美元左右，2016年可能是超过这一里程碑的一年。现在的木屑颗粒和燃料乙醇出口数量达到高峰，这三个行业都在关注国外市场，视其为大幅增长业务的手段。

相同数据的分析揭示了关键和信息差异。虽然国外市场是燃料乙醇和生物柴油生产商整体市场形势的重要组成部分，但出口占年产量不到10%，这样看来，美国的木屑颗粒生产量严重依赖国外市场。

现在的问题是，特朗普政府对这个行业的出口机会会有什么影响呢？

### 全球市场的领先者

在燃料乙醇和木屑颗粒中，美国拥有最大的生产能力，占全球出口市场的最大份额。在这两种情况下，美国出口大幅度超过最接近的竞争对手。美国生产的木屑颗粒出口量超过400万吨，而加拿大出口量尚未超过200万吨。巴西是世界第二大燃料乙醇生产国，而且每年的生产和出口量也有所不同，其2015年出口量约为美国的一半。

木屑颗粒行业与燃料乙醇行业的不同之处在于，就其规模和全球市场份额而言，其平均水平要高出许多。估计将全球木屑颗粒市场，无论是热能还是电力生产，约2800万吨，欧盟是最大的需求中心。作为世界上最大的生产国，美国满足全年总需求量的五分之一。包括瑞典、奥地利和德国在内的国家 - 在全球市场上不太重要 - 生产和消费大量的木屑颗粒。仅瑞典每年生产近200万吨，但在国内消耗绝大部分。

燃料乙醇行业由美国生产商主导。美国的生产能力是竞争对手巴西的两倍，而这两个国家的联合生产能力占全球装机容量容量的85%。美国燃料乙醇产量比全球其他国家加起来多40亿加仑。在2015年，继美国和巴西之后的燃料乙醇出口国是法国，出口额超过2亿加仑，而巴西和美国的出口额分别为近5亿加仑和超过8亿加仑。

美国生物柴油生产商正在面临比木屑颗粒和燃料乙醇更强劲的全球竞争。2015年，美国出口量落后于荷兰、德国、阿根廷、西班牙和印度尼西亚。荷兰和德国在生物柴油方面表现强劲，2015年从生物柴油中获得了超过10亿美元的收入。美国生产商在2015年出口近9000万加仑，价值超过2.5亿美元。

### 经济依赖

木屑颗粒、燃料乙醇和生物柴油出口之间存在一些关键差异。木屑颗粒和生物柴油的出口在很大程度上取决于一个买家 - 英国的木屑颗粒和加拿大的生物柴油。2015年，向英国出货的木屑颗粒占出口总值的85%，而加拿大占生物柴油出口额的90%以上。

根据可再生能源协会（Renewable Fuels Association）的数据，燃料乙醇出口市场分布更加广泛，外国买家最多，占美国出口额的25%。50多个不同的国家接受了美国的乙醇出口，巴西和中国两国都紧随其后。然而，在2017年行业前景中，RFA指出，中国最近对美国乙醇进口关税上涨，该协会预计将大幅遏制对中国的出口。

木屑颗粒出口市场与生物柴油和燃料乙醇不同，出口市场不仅非常依赖一个国家，而且在很大程度上取决于该国内的一个设施。目前，交付给英国港口的绝大多数木屑颗粒将用于Drax发电厂燃烧。这个发电厂最初设计是用于燃烧煤炭的，能够生产近4000兆瓦的功率。Drax的三台机组已经转化为仅燃烧木屑颗粒，这些锅炉的木屑颗粒年需求量超过600万吨。全球颗粒市场的增长以及美国木屑颗粒出口与Drax的转换锅炉都紧密相关。这一快速转型引发了对北美生产能力以及对美国和英国的港口基础设施投资。另外Lynemouth发电厂也正在进行转换。虽然显著小于Drax，但Lynemouth每年仍将需要超过150万吨木屑颗粒，预计英国将成为最大的木屑颗粒进口国。

在2015年美元走强之前，美国生产商着眼于现货市场并获得了出口机会。意大利是欧洲最大的住宅供暖木屑颗粒进口国，2012-2014年期间，美国购买了超过4000万美元的木屑颗粒，但由于美元兑欧元走强，销售额大幅下滑至50万美元以下。

### 竞争对手

目前，美国和加拿大在全球木屑颗粒出口中排名前二。然而，从2015年的出口数据显示，强劲的竞争不断出现，特别是来自波罗的海国家，如拉脱维亚和爱沙尼亚。2015年拉脱维亚出口量几乎超过加拿大，出口量达160万吨。自2012年以来，拉脱维亚出口增长强劲，当时出口量尚未突破100万吨。此后，拉脱维亚每年增加出口总额约25万吨。同样，爱沙尼亚自2012年以来，它的颗粒出口业务翻了一番，拉脱维亚已经坚定地巩固了波罗的海在欧洲市场的地位。2012年以来，仅在英国，拉脱维亚和爱沙尼亚将其颗粒业务增长了近10倍，当时他们向该国出口了8万吨。2015年，联合总量达65万吨。

2015年俄罗斯出口量下降，不足百万吨。俄罗斯拥有世界上最大的木纤维库存，原料可以与加拿大和美国竞争匹敌，但木屑颗粒行业受限于国家地域辽阔和基础设施。在西伯利亚生产的颗粒距离圣彼得堡附近的港口数千英里远。另外，一些颗粒购买国表示不愿意与俄罗斯生产商开展业务，而在2015年，全球最大买家英国，只进口俄罗斯1.2万吨的颗粒。2015年俄罗斯颗粒最大的买家是丹麦和瑞典，分别为38万吨和15万吨。

最后，越南已跻身于全球舞台，扰乱了韩国市场，加拿大生产商多年来一直在关注韩国市场。2014年越南向韩国的出口量大增，接近60万吨。2013年仅为13万吨。2015年略有下降，但仍在50万吨以上。目前，韩国的买家不愿意进行长期的出货合同，而是采用投标书。这种做法限制了越南超低成本生产者的参与。招标通常以低于加拿大和美国生产者的生产成本的每吨价格填补。加拿大对韩国的出口在2014年达到了15万吨的高峰。次年，下降到仅5万吨，2016年似乎已经达到了同样的水平。

### 着眼亚洲市场

北美颗粒、燃料乙醇和生物柴油生产商都关注着人口众多和经济发展迅速的亚洲市场。在某些情况下，单靠生活水平不断提高创造了需求机会。在其他情况下，像日本有气候目标的国家也提供了机会。

中国已经是美国乙醇生产商的重要贸易伙伴，在2016年观察量达到1.76亿加仑。然而，由于中国乙醇进口关税上涨，行业预测员预计2017年将大幅减少。

对于加拿大的木屑颗粒生产商来说，2016年终于盼来日益壮大的日本市场。2012年，加拿大到日本的颗粒超过10万吨，但去年下降到10万吨以下，当时该国出口量近27.5万吨。

虽然亚洲发展潜力很大，但存在现有和潜在的竞争对手。加拿大的生产者知道一个区域竞争对手几乎可以摧毁一个新市场。然而，现在呢，日本的买家还是喜欢加拿大的颗粒，而那些生产者希望会持续增长，最终就像曾经对韩国的预期。

最后，支持这些可再生燃料商品出口市场发展的是外国政府的能源和环境政策或这些国家在美国实行的贸易协定。

另一面是美国木屑生产商的出口市场。工业市场不仅完全依赖出口，而且现在几乎完全依赖于一个国家的需求，也是一个真正的买家。英国脱碳政策对美国工业颗粒行业的影响也是未知的。

令人惊讶的是，致力于保护和发展木屑颗粒、燃料乙醇和生物柴油市场的行业协会将继续推动新市场，希望为其生产者建立和发展新的机会。对于具有强劲国内市场（如燃料乙醇）的产品，出口机会简直是锦上添花，是增量增长的最佳机会。其他行业如工业木屑颗粒仅用于满足国外需求，其延续、增长和扩张对于行业的长期发展是至关重要的。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/107192.html>