

深度访谈全球最大木质颗粒企业CEO：我们的价值观推动了商业行为



十多年来，Enviva联合创始人、董事长兼首席执行官John Keppler一直在管理公司的战略方向。他领导公司从创业阶段发展成为世界上最大的工业木质颗粒生产商。

Enviva在密西西比州、阿拉巴马州、北卡罗莱纳州、弗吉尼亚州和佛罗里达州都有部署业务。其设施包括近300万吨的产能和60万吨的在建工厂。加工设施通过位于弗吉尼亚州切萨皮克和北卡罗来纳州威明顿的木质颗粒港口，以及位于佛罗里达州巴拿马城和阿拉巴马州莫比尔的深水海运码头向欧盟客户出口。

1月份，Enviva宣布与John Hancock人寿保险公司的子公司成立合资企业，名为Enviva合资开发公司。该公司将在东南部联合收购、开发和建造木质颗粒厂和深水海运码头。该合资企业已宣布，有意收购位于南卡罗来纳州格林伍德的木质颗粒生产工厂。

在接受Pellet Mill杂志采访时，Keppler回答了欧洲木屑颗粒市场面临的挑战，以及Enviva未来的发展机会，这不仅仅只在欧洲，还将包括亚洲。

- Enviva的木质颗粒产品出口到欧洲市场的百分比是多少？您怎么能在那里站稳脚跟呢？成功进入欧洲市场有学习曲线吗？

今天，我们的客户主要是欧洲的电力和热电联产的生产商，他们希望减少对煤炭等传统化石燃料的依赖，并减少二氧化碳和其他污染物的排放。欧洲国家已经采取积极的强制性可再生能源目标。包括英国在内的一些国家已经制定了

明确的法规，旨在彻底淘汰大部分燃煤电厂。由于现有的燃煤基础设施可以转换为使用木材生物质，Enviva则提供了一个可靠的、兼具成本和环保效益的方式来实现这些目标。我会说，虽然我们的优势产出已经交付到欧洲，但亚洲市场增长非常迅速，今年我们已经有计划为日本的客户出货。

我们于2007年进入工业木质颗粒领域，并与可靠的客户达成了持久的合作关系。一开始，这些关系是对供热客户的补充。然而，2009年欧洲可再生能源法规为公用事业供热转换提供了更多的实质性机会，我们被客户要求创建更大规模的业务，以可预测的成本提供可靠的供应。此后不久，我们收购了我们在密西西比州Amory的第一个颗粒生产厂（2010），并在北卡罗来纳州Ahoskie建立了我们的首个颗粒生产厂（2011）。目前，我们的总产能已经接近300万吨/年（MTPY）。另有一座60万吨/年的在建工厂；一家已经宣布但尚未完成收购的工厂，它将为我们的再增加额外的60万吨产能。

我特别想到了两个关键的决定：第一个是在切萨皮克港垂直整合我们自己的深水码头，这使得我们能够控制供应链。

二是从纯粹的以可持续发展与可持续林业实践为重点的第三方认证方式，一种从创新到认证，保护且公开透明的综合方法。在打算这样做的时候，我们开发并推出了一个专有的数据系统，Track & Trace 是业内第一个这样的系统，可以逐条记录我们的林业和供应链活动，并允许我们跟踪每一吨我们从森林或锯木厂采购的木材。我们在企业网站上发布Track & Trace数据，以确保它是公开的，并且可以被所有的利益相关者使用。

这些便是早期的几个关键要素，确保我们能够迅速有效地服务于市场，并在行业中建立起与众不同的领导地位。



- Enviva是什么时候将第一批木质颗粒运往欧洲的？您能描述一下这个经历吗？

我们于2010年11月首次发货（10,000吨级船舶），这是一项令人振奋的重大成就，几乎与我们第二年12月（2011）在切萨皮克港自己的深水海运码头装载我们的第一艘船相匹配。

该设施最初是氧化铝进口码头，我们于2011年2月把它买了下来。我们的目标是在同一年能够装载一艘船。这艘船（Daishin Maru）向欧洲运送了3万吨木质颗粒，展示了Enviva的卓越能力：在短短10个月内，我们建造了45,000吨最先进的储存能力，并将一个进货码头改造成了一个可以快速装运高质量的木质颗粒的出口码头，船舶将在指定时间驶往客户所在的港口。

- 您如何看待未来五年或十年内欧洲木质颗粒市场的发展？预计需求将保持稳定 - Enviva正在关注其他市场吗？最近有没有收购Greenwood工厂，以及是否计划建设更多的工厂和深水设施来配合未来的计划？

我们看到欧洲无论短期还是长期都有显著的工业颗粒增长潜力。荷兰市场的热电联产和工业用热正在增加，我们看到丹麦、英国和比利时继续追求新的生物质热电联产项目。德国、波兰和爱尔兰也代表着大型电站级应用的机会。在整个欧洲，我们预计联合热电应用和住宅热能市场都将增长。

在二十世纪二十年代，我们看到欧盟“可再生能源指令II”带来的进一步增长。RED II的目标集中在高效和可调度的资产上，为国家、区域或城市的风能和太阳能提供重要的系统服务。我们相信美国的木制颗粒出口将继续在实现欧洲的能源和气候目标方面发挥关键作用，同时确保未来电网的可靠性（如欧洲议会1月17日就RED II关于生物质能配额的条款）。

我们也预计日本市场将出现强劲增长，由于几家公用事业和贸易公司宣布了新的共用和专用生物质能项目，对进口木质颗粒的需求会持续增长。日本的目标是生物质发电达到6至7.5吉瓦（GW），这意味着需求量会达到每年1500至2000万吨生物质燃料，这是2030年电力供应预计的一部分。2017年由于申请提交了超过15GW的生物质发电产能，进口的生物质燃料量大大超出了预期。

对于我们最近宣布的这个新合资企业，它将完全符合我们发展和建设新厂和海运码头的战略，未来将增加我们的生产能力，以便更好的服务于日益增长的亚洲和欧洲市场。



- 是否有任何Enviva特别感兴趣的政策问题 - 例如欧盟国家的统一可持续性定义？

我们以生产世界一流的颗粒为荣，这意味着我们致力于为客户提供最高质量的产品，同时确保我们所采购的森林日益健康。Enviva公司的林务员和整个企业的员工花费了大量的时间和精力来维护我们的各种认证，这些证明了我们的采购和颗粒生产的可持续性。

认证为我们的客户提供了一种独立的确认：即Enviva正在做正确的事情并能够被追责。

目前，Enviva保持三种类型的认证：

“监管链认证”，证明Enviva遵守负责任木材采购的最高行业标准，其中包括保护生物多样性的规定，使用林业最佳管理做法的合同要求，法律和法规遵从以及监督管理和参与可持续性流程。

“森林经营认证”，土地所有者按照公认的管理原则来管理自己的土地。随着Enviva进入更多的国家和市场，我们必须增加客户获得认证木材的机会。

“可持续生物质伙伴关系认证”则更具针对性，为工业、大规模能源生产建立木质颗粒和木片生产的可持续性标准。

- 您认为Enviva在木制颗粒业务上如此成功的原因是什么？我们看到过去十年来很多公司的兴衰。您有什么策略可以使您的公司与别人区分开吗？

我们并没有把自己定义为“木质颗粒企业”。我们认为自己是寻求改善能源生产环境的主要发电企业关键供应链合作伙伴。这意味着我们所做的任何事情都不能阻止他们向客户交付能源，反过来他们也不能阻止我们向他们提供可再生资源作为燃料。对于创业者来说，这意味着对安全性、质量和可靠性的不懈关注，以及对每个专业持续改进的文化。

但是，我们的价值观推动了我们的商业行为。我们关心人员安全，雇用和培养最优秀的人才，诚信、决心、责任心，以及在我们经营的地区促进森林的健康。这些价值观非常好。它们使我们能够与我们所有的利益相关者，从员工和供应商、到当地的社区、支持我们供应链的所有人、与海外的客户和监管机构建立信任关系。

该行业正在成熟，我们正在帮助制定安全性、可持续性、质量、效率和可靠性的标准。

- Enviva的Track & Trace计划及其可持续发展政策是否可以帮助贵公司在欧洲销售产品？它是怎么运作的？

绝对有帮助。我们的客户依靠我们提供一致和可持续的产品，并为森林土地的健康做出贡献。这是从彻底了解我们的供应链开始的，为此，我们启动了Track & Trace程序。

Track & Trace是一个专有的和创新的系统，全程跟踪从森林或锯木厂采购的每一卡车木材原料。它提供了对木材特性的详细、简单的了解。我们知道森林的具体情况，收获地点的位置，拥有土地的人，森林类型，收获的方式，自上次收获以来的年份数，收获的亩数以及每个渠道的总收获量。这使得我们能够做出明智的采购决策，并公开分享这些信息。

透明度对于建立信任至关重要 - 我们一直在审查和改进我们的实践，我们很乐意与利益相关方合作，继续改进和分享有关我们采购系统的信息。我们的Track & Trace数据是我们对透明度承诺的支柱，也是Enviva负责任的木材供应计划的重要组成部分。



- 作为木颗粒行业的主要参与者，您可以说说主要的挑战是什么吗？

这是一个我们所谓的“少年”产业，我们不得不通过许多工程上的挑战，也许需要一个世纪的实践才能得出什么是最佳方案。这需要很多的毅力来解决问题。我们对持续改进的文化感到非常自豪，这使得我们能够继续提高每个工厂的生产能力，并在保持安全的优先的同时大幅改善质量。

另一个挑战是建立一个可靠和可扩展的供应链，将美国东南部的土地主与世界各地的客户联系起来。这涉及搬运货物所带来的所有正常的后勤挑战，同时还要尽可能降低能源消耗，制定全面的教育、认证和透明度计划，以确保我们购买的所有木材来自可持续管理的森林。

我提到的最后一件事情是一个机会，而不是一个挑战。随着公司和行业的发展，我们可以用更强烈的声音来说出关于我们的故事。我们有机会向公众宣传我们这个行业所建立的科学。美国东南部可持续生产的生物质能源在改善能源生产环境和为社区提供经济效益方面发挥着日益重要的作用。关于用生物质替代煤炭的碳效益，以及森林采伐与再生之间的正相关关系，我相信这会是一个非常具有说服力的故事。

作者：帕特里克米勒 来自《制粒厂杂志》
pmiller@bbiinternational.com

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/120558.html>