华居新能源李朝阳：做综合性的能源托管企业 让锅炉与颗粒更匹配

由中国新能源网（china-nengyuan.com）、中国生物质颗粒交易网（51keli.com）联合业内多家知名会展、媒体共同发起的《CBPC&CBHPC 2019 第二届中国生物质能源大会》5月30日-31日在杭州金马饭店—国际厅隆重举行。

现场300余位生物质能业内人士：包括设备生产商、项目运营商、投资者、采购商、专家学者等参与了本次大会，现场座无虚席。

与会嘉宾们发表了精彩的演讲，分别对行业发展趋势、相关政策、产业标准、新产品开发和项目实践等内容展开了深入的分析与介绍。

相关报道： CBPC&CBHPC 2019 第二届中国生物质能源大会圆满落幕

大会期间，辽宁华居新能源科技有限公司总经理李朝阳接受了本网的VIP采访，以下是采访实录：

记者：非常感谢李总接受我们的采访。首先想请您介绍一下华居新能源有限公司，包括公司的发展历程、主营产品、客户分布等情况。

李朝阳：我们辽宁华居新能源是从事生物质燃料生产以及做煤改，通过这种技术服务于客户，后期我们想做的一个综合性的能源托管企业。就是把客户遇到的一些问题，如燃料的选择、炉型的选择，我在前期时将会为客户全部规划好，通过我们的技术能够直接输送能源需求。

记者：您能大概介绍一下公司什么时候成立，经历了哪些比较关键性的历史阶段吗？

李朝阳：我们华居在新能源这一领域刚成立一年多时间的公司，我们本身做的是木业，从1995年开始在东北从事木业，也是因为有了这将近20年的木业经验，从而有机会涉及能源行业。生物质很多都是木业生产的下脚料，跟我们也是很贴切的，最开始相当于是木业的衍生产品，然后慢慢发现这个行业未来的前景是造福人类的，我们就投入更多的精力来做这方面的研发。

不光是在燃料跟锅炉，虽然我们不生产锅炉，但是我们有技术团队对锅炉及颗粒的使用进行仔细的研究，如何达到最合适的配比，因为现在有很多做燃料行业的不懂锅炉，做锅炉行业的不懂燃料。生物质行业发展这么多年，存在有很多问题，而我们的方向就是为了解决这些问题，把他俩更好的结合起来。

记者：您刚才提到木业是您的主营产业，之后逐渐涉及到生物能源行业，那您公司用来做生物质颗粒燃料的原材料，主要是木业废弃物还是农业废弃物？

李朝阳：现在我们更多的方向是木业的废弃物。

记者：我看到您公司的介绍是以樟子松生物质颗粒为主的是吗？

李朝阳：对，因为我们木业公司的主营产品就是俄罗斯的樟子松，所以它的第一代衍生品就是以松木为主，但是后续我们会加入更多的产品。依据我们的定位，如何去跟锅炉结合，形成燃料的一个标准，换而言之就是用什么样的燃料可以匹配什么样的锅炉。在生物质锅炉行业里有很多的技术参数是需要跟燃料配合的，他俩只有配合到一定程度才能更好的燃烧，真正达到环保要求。

记者：您提到樟子松为原料生产出来颗粒，它跟其他原料做出来生物质颗粒有什么不一样的特点或优点吗？

李朝阳：樟子松更多的是属于制造生产下来的边角料，他在纯净度上要比现在其他的农林产品要好，而且杂木里头的家具特点是会依据订单来寻求原材，因此他们在收集的过程中会参杂很多不同树种，而松木科类里头的很多工厂的衍生品都很单一。做某一个产品，就只这一种原料或者两种原料，不会夹杂太多其他的原料，因而它在热值上、稳定性上还有灰份上都会比较不错，像樟子松的热值可以达到4400以上，而灰份可以达到1%以内。而其他的农林颗粒因为它的混合物太多，会造成热值偏低，灰份加大。

两个产品的应用也不一样，像现在的气化锅炉，它就更倾向于像高热值低灰份的颗粒。而供暖型的大型锅炉则更多的会采用农业废弃物做出来的产品。虽然它在热值上偏低，但是在供暖上是可以应用的，且它的产量也很大。

记者：这两种不同原材料做的颗粒，他们之间的价格会有多大的差距？

李朝阳：需要看产地。以我们工厂来说，我们不止在沈阳有工厂，在满洲里也有工厂，如果拿满洲里工厂来讲，它的价位偏差不是特别多，如果换成沈阳的话，这两者价格就会差很多，基本上会达到30%的差距。因为沈阳原材料供应不充足，采购成本加大，为了弥补不足会就近取材采购杂木，而杂木的价格会便宜一些，因此他俩有这么大的一个差距。

记者：您刚才提到您旗下就是有两个工厂，一个在满洲里，一个在沈阳，您能给我们介绍一下这两个项目的具体情况吗？比如说产能、原材料，客户又是什么样的企业？

李朝阳：我们满洲里工厂是以樟子松的刨花原材和樟子松的粉碎两种产品。这两种产品一个是热值高灰份低，另外一个热值相当灰份偏高。这两种产品的应用，一个是应用在生产型锅炉，比如说生产气化对热值要求高，停炉时间不能过长，他会选用这种高品质的。而像樟子松的混合料，这种基本用在直燃型的锅炉上，还有一些会应用在供暖上，我们满洲里工厂涉及到的客户群体基本上就是以东三省为主。

沈阳工厂的原材料是以樟子松的刨花料为主，我们是依托在沈阳的木业生产，再加上木业同行来收集的。我们沈阳工厂年产量差不多能达到1.5万吨，满洲里工厂年产可达到3万吨左右。

记者：现在生物质颗粒在东北的价格大概在什么样的范围？

李朝阳：我们满洲里工厂的话，现在樟子松黄料，基本上出厂要在800块左右，黑料在700块左右。

记者：怎么区分黄料跟黑料？

李朝阳：黄料就是单一的刨花做出来的颗粒，高燃值低灰份，而黑料是属于樟子松木皮削片混合而成。

记者：我了解到2018年新上了很多颗粒工厂，有一些地区出现产能过剩的问题，东北有出现这种类似的情况吗？会影响到你们颗粒的价格和利润吗？

李朝阳：从2018年开始，很多人发现生物质颗粒是个很好的行业，就一拥而上的都上生产线，但是这些生产线都是盲目来上的，他们对产品的定位不明确，通常是有什么做什么，对市场需求没有做过分析。

在东北这个区域做混合材料，杂木型颗粒目前走低谷呈下降趋势。因为选用这种燃值的客户在冬天比较多的，而夏天生产型对热值灰份都是有要求的，因此他在高端产品上没有什么太大的影响，而现在周边很多工厂开起来的时候，定义是做花生稻壳，或者秸秆形式的要占多数。去年就我们辽宁区域就上了大概有一百多条生产线，但这一百多条里有90多条都是花生稻壳跟秸秆方向的农业废弃物，它跟我们林业比的话还是差一些。

农业这一块属于低端材料，它出处就比较少，而且生物质颗粒还有一个区域性，它受限于长途运输。它不像樟子松这种高产值的，毕竟源头只有那么几个区域，它可以接受长运距要求，就是说原产地就在这些地方，而需求客户又必须要这种高品质的才行，它在成本上会接受一个长距离的运距。而低附加值花生稻壳颗粒它本身的优势就是价格低廉、就近取材，夏季生产用型时在供气量各方面都会受到限制。所以他只能区域性销售，没法长距离的往外走。他没往外走那这一百多条生产线其实就是互相竞争、压低价格，大家都损失。

记者：这两种高附加值和低附加值的产品它的运输距离大概是在什么范围？

李朝阳：如果以樟子松这种材料为主的话，就是说高附加值的它的运输半径在800公里内是没有问题的。源头必须是以我们满洲里工厂来说，800公里到一千公里是没有问题的，因为原材料是很低廉，可以接受这种运距。我们沈阳工厂的话，现在只能达到300公里的运距，超过也是不行的。

记者：这两个地方的原材料的价格为什么会差得这么大？

李朝阳：比如说满洲里，本身就是俄罗斯进口口岸的产业基地，相对来说工厂更多，原材料也会更多一些，然后他在樟子松衍生品里头比较单一，没法去做其他产品，就造成他那边的原材料只能来做颗粒。而其它地方可以做碳，或者做刨花板，或者出口日韩，像绥芬河可以做高品质的有机碳直接漂洋过海出口，能够不跟地方做竞争，它有出口价格就不会有太大波动。

而沈阳的价格之所以高因为本身基材就是从俄罗斯过来的，在产品上它就有一个很长距离的运距，再加上产业不集群运输成本增加，造成它长距离的运距就会受到限制。满洲里辐射半径它可以达到800到1000，实际上它会把沈阳的客户都覆盖到，所以沈阳和满洲里他俩既是竞争关系也是对比关系。

记者：您刚才提到您在东北有挺多的客户，具体是一些什么样的企业会从您这边来采购这些高品质颗粒？

李朝阳：对于高品质的颗粒，我们一个是做经销商，一个是做客户，客户差不多就是生产型的，比如东北化工企业用气，食品厂用气，然后烧制石灰、压制挤塑板这些工厂都会应用，还有一些做饲料的企业它都会应用。换而言之生物质颗粒其实就是煤的替代品，煤所做生产型应用的也是生物质颗粒的客户，煤服务于什么样的客户，生物质颗粒也是服务什么样的客户。唯一他俩区别在于生产跟供暖对品质的要求不一样。

记者：您在开拓这些曾经使用煤的客户时，也需要帮助这些客户去改造或采购新的锅炉吗？

李朝阳：我们现在在煤改方面也提供技术支持，就是说在环保政策的压力下，大家的锅炉怎么来做改造，去匹配你周边的原材料，做煤改之前会提供这方面的技术服务跟扶持。

记者：有没有什么具体的案例可以介绍一下，近期或者说您做过印象比较深刻的项目案例？

李朝阳：我们现在合作的客户，在南京这边做一个15吨的导热油，他现在有燃料的诉求，它用了很多燃料不希望停机。但是现在南方燃料市场不会有像樟子松这种高品质，更多的都是低端产品，像木业或者建筑业剩余材料这种燃料比较多，他们现在大面积会应用的都是这种材料。应用这种材料的锅炉它要每个月停炉一次，且一停炉就要停好几天。他现在希望能够保证两到三个月停一次，因为南方的生意还是比较好的，他不希望生产受到影响。我们通过对就近原材料的分析，匹配合适的气化锅炉，现在基本上快安装完毕了，差不多6月中就可以试运行，他是我们目前做得一个比较成功的技术改造项目之一。就是说他原先就是生物质锅炉，然后应用的是当地的材料产生的一系列问题，我们通过一个炉型改造，通过技术输出，帮助客户解决问题。

记者：我听下来的理解就是华居从木业行业拓展到生物质颗粒生产，然后提供技术解决方案，这样的话您的客户从东北扩展到了南方甚至更远。

李朝阳：因为从未来发展角度来讲，我们可能会从一个小的燃料厂，做到技术输出，然后再到能源托管。当做到能源托管的时候，我们就不会再受到这个区域性束缚。地方有什么样的产品，客户的诉求是什么，我怎么来做，然后我

怎么给你托管，这是一个整体系统。

记者：您对生物质行业的发展有没有什么政策方面的建议吗？

李朝阳：现在生物质行业有好多政策都属于莫凌两可的状态，有的地方干脆就把生物质直接否定了。这里头有行业整体发展的原因，比如说煤改的过程中，很多挂着羊头卖狗肉的，说着用生物质燃料实际上还是烧煤，结果把整个生物质行业妖魔化了，很多会认为这东西改完了，还不如不改。

但是其实是监管过程中很多人图一时省事，站在客户角度想事情，既可以烧生物质也可以烧煤，但实际上是把这个行业堵死了，这么做的话，整个行业走不长。很多政府直接否定的原因是我管不了，那我就选择一个容易管理的，比如说河北煤改气，政府认为用气不能骗我，像辽宁现在只允许用气化，气化就必须用高成本的生物质燃料，而且改造费用也很大。

未来这一块就看监管力度吧，怎么能在政策上更多的倾向一些。在生物质行业比如燃料上是否可以达到国外的，出一些国际化的标准，锅炉厂依据燃料标准设计好锅炉，两相结合会做的更好。要不然做生物质锅炉只顾锅炉标准，做生物质燃料的只把料压成型，好用不好用都到送客户那去，最终不好用客户只会说“你这东西不行”，监管层会觉得“你这个东西也不行”，最后这个行业就完了。

记者：您这也是第二次参加我们生物质颗粒大会了，对大会有什么意见或者建议吗？

李朝阳：个人挺希望大会能组织一些企业家、协会，把更好的技术请大家来做分享，比如说国外的标准，或者是探讨一些政策上的问题大家怎么来解决。因为现在我知道很多地方也有一些协会，但是实际上根本不起作用的。如果大会在这一方面能把大家拧成一股绳，会对这个行业会更好。因为毕竟还是需要把大家凝聚起来解决一些问题，只有真正的解决问题，才会更有凝聚力去做事情。

记者：好的，谢谢您，很高兴跟您聊天。

第二届中国（国际）生物质颗粒燃料与设备供应商大会
China Biomass Pellets Convention & Trade Fair 2019
2019 中国（国际）生物质供热与发电大会
China Biomass Heating & Power Convention 2019
2019 中国（国际）农林废弃物利用技术与发展大会
China Agriculture & Forest Residues Utilization Conference 2019
只为你到来！
PREMIUM EFB PELLET
走出一条中国自己的
——生物质能发展之路

关于大会

由中国新能源网（china-nengyuan.com）、中国生物质颗粒交易网（51keli.com）联合业内多家知名会展、媒体共同发起的《CBPC&CBHPC 2019 第二届中国生物质能源大会》在杭州金马饭店—国际厅隆重举行。

现场300余位生物质能业内人士：包括设备生产商、项目运营商、投资者、采购商、专家学者等参与了本次大会，

现场座无虚席。

与会嘉宾们发表了精彩的演讲，分别对行业发展趋势、相关政策、产业标准、新产品开发和项目实践等内容展开了深入的分析与介绍。

组委会在议题设置、会议流程与现场布置等方面精心安排，以确保每位参会者都能收获满满，在技术、知识、商机、人脉等方面均有所得。

通过会后调查和反馈，本次大会获得了专家及与会者的一致好评。现场成功营造了产、学、研全面融合的氛围，为行业智慧和学术交流建立的良好的沟通渠道，为企业品牌的推广建立了优质的平台，对中国的生物质能产业的健康发展起到了良好的推动作用。

平台简介

《中国新能源网》是目前中国领先的新能源信息平台。2017年初，旗下推出《中国生物质颗粒交易网》以及《颗粒通》服务体系，为中国的生物质成型燃料产业发展提供了强大的数据支撑平台。

目前已有超过1300家颗粒企业注册加入了此大数据平台，在线供货量超过1200万吨，为行业采购和企业推广提供了极其便利有效的信息渠道。

同时《中国新能源网》旗下开设《中国生物质能源网》、《中国生物质锅炉网》等面向生物质设备、生物质供热工程企业的平台，共有800多家生物质设备企业注册加入了这些平台。为相关企业的品牌推广、行业的数据信息整理归集起到了重要作用。

行业旗舰盛会 企业沟通桥梁

参会咨询或了解更多赞助机会请联系我们：

刘经理 0571-28068180

董小姐 0571-28068199

夏经理 0571-28068187

原文地址：http://www.china-nengyuan.com/news/140600.html