

汉隆机械刘兆峰：研发智能化设备生产线 积极开拓国外市场

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，山东邹平汉隆机械制造有限公司副总经理刘兆峰接受了本网的VIP采访，以下是采访实录：



记者：非常感谢您今年再一次来参加我们生物质颗粒大会。首先请您介绍一下贵公司，比方说公司的发展历程、主营产品和客户分布等大概情况。

刘兆峰：可以。公司开始于2009年，这几年的发展，我们也是应对了“青山绿水，就是金山银山”的理念，原来的时候是针对于生物质电厂为他们做生物质破碎设备，2011年开始做生物质颗粒机和压块机，尤其是现在供暖这一块国家政策不让烧煤。我们主要是做颗粒机和压块机的成套生产线。

近十几年来，公司产品分布全国30多个省市自治区。再就是东南亚，像越南、缅甸，还有印度、马来西亚这些国家都有，甚至是非洲国家，像赞比亚都有我们的产品。

我们现在与韩国的合作是比较愉快的，近期可能有大单，大概在890万左右。我们和日本的一些企业也有合作。

记者：是提供设备吗？

刘兆峰：提供成套生产线设备。发达国家我们也要去开拓，像俄罗斯好多年前就发过去设备。

记者：了解到汉隆这边也获得了多项专利证书，请问贵公司在设备上有什么创新之处吗？

刘兆峰：我们的设备会根据客户的要求不断创新。目前我们应外国客户的要求，正在研发智能化设备生产线。

我们的设备生产线原来需要七八个人操作，到现在两三个人就可以操作起来了，设备从原来的人工操作到现在的智能化生产转变。

记者：您刚才提到您公司除了国内客户以外，在东南亚、东亚，包括非洲都有很多的客户，要为这些客户服务，您肯定拥有一支国际化的团队，您能介绍一下国际化的团队是具体的组成人员，还有他们技术水平吗？

刘兆峰：我们国际化服务团队里的技术人员和工程师全都是公司内部选拔的最优秀的员工，他们对设备的性能也好，整个研究也好，都是比较专业的。比如有时候工程师比较忙去不了，安装的师傅都能把事情解决了，这就是专业。现在这个团队大概有20多，不到30人。

记者：汉隆成立已经是第十年了，那么汉隆是怎么坚持在这个领域发展到现在的？

刘兆峰：实际上东南亚国家，以及俄罗斯、北欧这些国家，他们是跟着欧洲学过来。现在的我们周边的这些国家做颗粒，其实都是跟着我们中国人学的。所以说生物质产业的前景非常广阔，我们正是看中了这个产业的长期前景，而不只是一时的利益。前景好，项目好，我们就坚持做下来了。

现在政策也好了，像一带一路峰会又开了一届，我们借这股东风在一带一路国家，把我们的产品推销出去。

记者：我觉得汉隆在国内外的政策方面脚步跟得非常的紧，您个人是不是对这方面政策有特别的研究，或者对这方面政策方面的有什么意见和建议？

刘兆峰：政策的建议咱们不敢说，我们也是希望国家的政策能多考虑企业的利益，多考虑一下企业出口这方面问题。我们目前做过的市场都还是很顺畅。但是说到真正打入欧洲市场，我们心里还是比较忐忑的。



刘兆峰在杭州CBPC大会现场发表演讲

记者：您在拓展东南亚或者说欧美市场有什么样的策略计划吗？

刘兆峰：有这样的计划，我们经常思考这个问题。尤其是现在美国制裁中国，这也是一个机遇。我们通过研发智能化设备以后，把产品的附加值提高上去。这样我们无论在国际上还是在国内都能立住脚。

记者：今天我也了解到2018年的时候有许多生产线上马，也造成部分地区产能过剩，那您的客户在这方面有受到影

响吗？

刘兆峰：这种情况是有的。2018年整个中国的生物质颗粒行业受到冲击，因为价格的问题，价格的问题主要出在暖冬。去年东三省暖冬的时候颗粒不好卖，那什么好卖呢？压块好卖，因为它原来收颗粒，颗粒的热值高，必须达到那些温度才行。现在他不用收颗粒，收玉米秸秆的压块也能达到需要的温度，而且压块的价格便宜，所以说去年整个东三省压块是做得比较好的。

但是有的地方，比如说洗浴中心、宾馆、酒店，还有需要供热温度比较高，必须得上颗粒。所以中国西部很多地方也慢慢地开始收颗粒了，它是一个过程。坚持就是胜利。

记者：这也是汉隆第二次参加本次大会了，您对大会主办方有什么意见或建议吗？

刘兆峰：我觉得挺好，能把这些人聚在一起，共同探讨生物质破碎、粉碎、制粒、压块、还有供暖，以及更多的衍生服务和产品。大家聚集在一起共谋发展，这非常好。因为如果大家像一团散沙，不能抱团取暖的话，成功率非常低，抱团后成功率就能提高不少。

基于这个想法，我认为这个会有必要继续开下去。今天我在会场外面就接触了几个朋友，他们来咱们会场寻找做炭化有机肥的伙伴，相当于很多人来会议是找合作的机遇、机会。还有很多做项目的，像是做供暖项目的这些人，我认为这些都非常好。所以大会能把这些人聚在一起共商这个产业，真的是太好了。

记者：有没有什么具体的建议和期待？

刘兆峰：今年很多都是老面孔，希望明年能多出现一些新面孔，比如说颗粒界的，像浙江，浙江是做的比较好。像一些龙头企业，做颗粒比较好的大集团，比如商会性质的也可以邀请，再就是找一些专门搞供暖的公司。

你看像这次邀请到宏日的洪浩博士，可以说他在东北做的是最好的，据我了解是最好的。整个东三省像洪浩博士做的这么好的，可能没有第二人。不同地区的企业，做的比较好的业内人士，他们会带来全新的东西。

记者：非常感谢您接受我们的采访。

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!



生物质供热产业发展

与设备供应商大会

农作物秸秆收储运先进模式

生物质流化床气化耦合及碳捕集技术的研发

走出一条中国自己的——生物质能发展之路



了解大会详情请关注官方微信



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/140836.html>