

企业的烦恼与成长——访奥科瑞丰总经理助理王辉



被称为世界“第四大能源”的生物质能源，是唯一可以直接生产气体、液体、固体等能源的可再生资源，一直以来被各界所垂青。然而，经过调查采访后，记者发现，生物质能产业链上的不同类型企业的经营情况差距较大，有的企业能够实现有效盈利，还有企业正在迷雾中摸索前行。任何新兴产业发展初期都会遇到“成长的烦恼”。为此本刊记者采访了北京乡电电力有限公司总经理袁英江、北京奥科瑞丰新能源股份有限公司总经理助理王辉。

袁英江的烦恼

袁英江向记者介绍，公司2006年进入生物质能源领域，主要是生产生物质气化发电设备。前4年主要做研发和技术攻关，后来在辽宁绥中建立了生产示范基地，承担设备生产和设备示范的功能，该示范基地安装的是400千瓦生物质气化发电系统，正常发电后还会投入秸秆固体压块成型设备。目前，公司的生物质气化发电设备已远销东南亚各国，2012年8月，泰国BEST公司1200千瓦的订单再一次按时出货。泰国政府表示未来几年将在全国范围内投资建设30座这种规模的生物质气化发电厂，以解决国内的清洁电力的需求。袁英江解释说东南亚国家比较缺电，相对比较重视利用生物质能源进行发电，上网很容易。他笑称这是“墙内开花，墙外香”。

经过6年发展，袁英江认为今后企业发展需要“两条腿”走路。一方面是生产发电设备，卖设备，主要满足国际市场的需求；另一方面是以设备作为投资建设乡村低碳能源供应站项目，生产生物质燃料（如：生物质煤炭、生物质燃气、生物质电力以及蒸汽热水等），满足国内市场需求。袁英江说，在国内生物质气化发电行业有两个烦恼，一个是上网难的烦恼，而用地性质的界定是影响这个新兴行业发展的另一个烦恼。

要解决上网难这个烦恼，袁英江目前寄希望于通过发电+压块的模式来解决：即通过自产自销，用自己发出的电，供自己生产的生物质压块设备运转，将附件的生物质材料压成块，替代煤，这些产品可以供应到热力中心和其他需要燃料的地方。

要解决用地难这个烦恼，袁英江寄希望于政府能出台相关政策，让生物质能源项目用地与农村畜禽养殖行业的项目用地，享受一样的用地政策。

谈到在国内建电站的话题。袁英江充满希望地说，项目虽然很小，但我们国家有几万个乡镇，如果每几个乡镇能够

建一个电站，村庄消耗一部分，剩余再补充到国家电网就好了，或者直接向农户提供热源或气源，用于取暖或做饭。“积少成多，实现从农村中来，到农村中去。千万家小电厂既为农民解决了一部分能源需求，而且对改善农村生态环境，提高城镇化质量都有很大益处。”

过去北方农民都是一家一户的灶坑，烧秸秆，既能做饭也能取暖；城镇化后，楼房烧秸秆就不太适应了。只能寄希望于在村镇附近建设生物质能源供应站，供暖供气。对于大多数企业遇到的生物质原料收集的难题，袁英江还没有遇到，毕竟东北是我国粮食的主产区，原料非常充足。现阶段是将一些参数、数据提取出来，做好前期的生产准备，以适合当地的情况。“我很看好这个行业，虽然还要经过一段时间。”面对企业的前景，袁英江还是很有信心。

奥科瑞丰的成长

乡电电力还处在创业的初步阶段，前途还面临很多未知因素，而在固化成型领域，已经有企业走在了前列。“公司前期探索早一些，学费交得比较早，现在已经取得了小小的成绩。这个行业普遍来说，一年比一年好，信心一年比一年足。并不是全行业的亏损。”当记者来到这家位于中关村科技园区的北京创业大厦时，奥科瑞丰新能源股份有限公司总经理助理王辉充满信心地对记者说。

当不少生物能源企业在苦苦经营，甚至面临倒闭时，奥科瑞丰却在生物质能源固化成型领域做得有声有色，目前已在全国成立了多家全资或控股子公司，即便是在近几年建设初期持续高强度投资的情况下，也保持着一个正常的经营性盈余。王辉向记者介绍了公司一路走来的成长情况。

公司运营初期，是以技术研发起家，在生物质相关领域取得了16项发明专利、48项实用新型专利，可以说，这些独创的技术优势为奥科瑞丰的发展奠定了扎实的基础。“即使现在的技术能够支撑我们企业向前扩张，我们仍有改进的空间，技术投入也比较大。”王辉说。

“生物质能源的开发利用始终存在着农业的分散化与工业的规模化、农业的季节性与工业的连续性之间的矛盾。谁能够从低端到高端整合好，谁就能在这个产业上占据优势。在地域的布局上，市场给企业的空间越大，整合各个区域的余地也越大，有些地区应该把市场开发作为重点，有些地区应该把燃料生产作为重点。此外网状的市场布局，也有利于各区域市场相互支持，增强企业整体抗风险的能力。”

“对于原料分散的问题，农林地区也存在着一个矛盾，一方面农村足够原料没有得到有效利用，另一方面是农林废弃物再利用的企业找不到合适的原料。这两个矛盾，谁能弥合到最小，谁就能较好地解决原料的问题。对于原料成本问题，取决于供需关系的变化，供需地域范围扩大，必然导致原料价位飙升。收集程度有一个平衡的价格机制，要掌握好一个动态的平衡，使得企业既能收到足够的原料，又不至于因需求过大而刺激原料价位攀升。”

“另外，如果没有持续的融资，单单是小规模经营，企业抗风险能力会比较低，往往一招不慎，满盘皆输，企业会面临亏损的风险很高。”

谈到产品的销售，王辉认为，一个优质客户开发出来也很不容易，你要操心原料，还要做好销售渠道，拥有一批优质的客户，管理成本也会降低。今后的生物质能源发展，这可能是一个重点。

一般而言，具有一定规模的（比如5000至50000吨级）加工基地往往会成为企业建立成型燃料加工基地的首选，如果一个区域性的公司能够整合数个这样的加工基地，每年有数万吨的产能，企业就有足够的力量开发大客户，总体销售成本必然会降低，那么它的盈利性自然就会好一些。

王辉向记者举了个例子：“河北省平泉县是一个较大的玉米主产区，有丰富的秸秆资源；同时又是北方地区最大的食用菌生产基地，无论是菌基的灭菌还是食用菌的烘干都需要大量的燃料。两相结合，奥科瑞丰一方面在平泉投资兴建了成型燃料加工基地，另一方面又针对性地开发了适用于食用菌产业的生物质灭菌炉和生物质烘干炉，并向这些用户配套供应生物质成型燃料，其综合应用成本远低于原来的燃煤，一举打开了一个较大的市场。”

两家企业，一个刚刚起步，一个已经迈开大步朝前走。可以看出，尽管国家从2006年开始，密集出台了一些扶持政策，但产业各个环节的成熟度仍然不够。只有少数龙头企业率先掌握了先进技术和适应产业发展的运营模式，才能走得更远。要成为企业的普遍性行为，成本还能降，技术还可以更成熟，利润还可以更大，只有那时，生物质产业的春天才会真正到来。（《经济》杂志2013年1月总第169期 文/记者王芳）

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/44847.html>