

东南亚低成本颗粒 Southeast Asia Low-Cost Pellet Player



越南生产商正在以全球最低的价格吞噬亚洲新兴市场的份额。市场观察人士都想知道这种情况可以持续多久。

眼下，一辆运载一个20英尺集装箱的卡车正开往越南中南部的归仁。几乎每隔一段时间，它会停在一个很小不起眼的工厂前，装上1-2吨颗粒，并继续开往下一个点，直到集装箱满。然后集装箱会被带到归仁港口码头，汇集其他装有类似货物的集装箱一起发往韩国。

每个月在越南，大约9万吨木屑颗粒会被以这种方式收集和出口。该系统与北美生产商相比，可能看起来是非传统的，但是有效地使它们在全球颗粒贸易市场中成为增长最快的新兴市场之一。

“越南的颗粒生产之所以启动是因为五六年前韩国电力市场发展需要工业级颗粒锅炉和动物床上用品，”CELLMA RK的董事代表Tan Nguyen在制粒机杂志上说道。“当时，越南的生产商甚至不知道颗粒的用途。”

当六年前越南开始生产的时候，韩国的进口量并不算不显著，直到2013年年中，开始突破每月进口5万吨关口。在2014，进口量每月增长，到年底，韩国已经进口了近200万吨，并得到了全世界各地的木屑颗粒制造商的充分关注，包括越南。

森林产品厂房

越南国土狭长，南北长1000多英里，东西最窄处连35英里都没有。S型的国家构成了中南半岛的东侧，将近13万平方英里（约33万平方英尺）的面积，略大于新墨西哥。3500万英亩的森林，如果它是一个国家，越南也仅落后于阿拉斯加的森林资源。这庞大的资源，毗邻数百英里有着基础航运设施的海岸线上，帮助越南在森林产品行业中站稳全球主导优势之一的位置。

在一份越南林业总务部的报告中显示，这个行业从2005到2010年已经同比增长了40%。从那时起，该行业的增长已经放缓，尽管只是略有增长，每年仍有超过20%的增长。



越南是一个主要的出口国，不仅是木材纤维中间产品，如木材的纸张生产，而且有制成品如家具。根据国际林业研究中心撰写的一份报告称，越南是亚洲第二大家具出口国，仅次于中国。这每年25亿美元的产业需要大量各种圆木，部分可以由越南本地库存提供。

越南进口80%家具制造所用的木头，约400万立方米，与中国、老挝和美国并为最大的供应商。这些原木库存，无论来源于国内还是国外，都可以被一种广泛分布的制造业经过近3000种不同的操作转换成家具产品。

欧洲森林研究所的报告显示，其中将近一半的制造经营企业都比较小，从业人员15人以下。正因为这些小经营企业以及木材废料才使越南的木屑颗粒工业诞生。

“越南是一个巨大的家具出口国，颗粒的生产为解决木材浪费问题提供了机遇，” Nguyen说。“家具制造企业只使用了非常少量的废料为用于自家锅炉，而大部分的剩余原材料成本只是物流成本。”

Nguyen指出，在90%的木材颗粒设备都是相对独立，其中大部分是位于20公里至30公里（12至19英里）越南中南部和越南南部的几间木材加工企业。

能源经济学家Seth Walker，指出行业有着大致相同的方式。“我们所听到的是这些颗粒生产商不一定是小工厂，他们也可能就是在民居附近，”他说。“他们可能每天生产一吨。”

低价格

虽然这与北美使用大设备的产业升级肯定是发生偏离了，这种分布式的微生产模式使得越南生产商成为廉价颗粒的选择。

Walker告诉制粒机杂志，韩国海关数据显示，越南通常中标的投标书每吨交付价为110-120美元之间。“你说的主要是从家具制造业中收集废料，和其他低级材料混合在一起，” Walker说。

此外，这些越南生产商和代理商有显著的航运优势，返还韩国海运集装箱有财政奖励从而使其在电子制造业更有生命力。



这些超低价导致质量问题，因为生产工作推动了成本和保持盈利能力。在某些情况下，木材废料以外的材料最终被用来制作颗粒。

“来自韩国的招标人对木屑颗粒价格施加了极大的下行压力。原材料成本是不会和颗粒价格下降得一样快，一些生产商选择在他们的成品上加入稻壳，以确保他们能赢得订单，” Nguyen说。

越南经营多元化的能源和天然资源公司PHI集团的董事长和首席执行官Henry Fahman，已经关注行业低价竞争超过一年。他说，越南的木屑颗粒生产商面临着原料强烈竞争的局面，与此同时，颗粒的价格也在下降。

“一些生产商，因为他们无法控制他们的原料，必须利用他们可以的到手的任何残留物或原料，结果导致没有稳定的质量。一些颗粒找到方式进入韩国市场，同时也出现了对越南颗粒产品质量非常不利的看法。”

在2015年春天，着陆韩国的木质颗粒质量异常糟糕，以致韩国人采取了新的限制进口措施。限制的目的是确保颗粒内的原料是100%木纤维合法来源。

最初木屑颗粒出口到韩国原料必须来源于已通过全球森林认证计划认证的森林，如森林管理委员会（Forest Stewardship Council）或森林认证计划的认证。北美供应商发现了这些要求，不仅繁重，而且在某些情况下由于复杂的贸易协定还属违法。越南出口仍继续着，也有所需的文件。在许多情况下，后来发现是伪造的。

韩国木屑颗粒的进口条例在2015不断发生变化，北美的贸易团体，尤其是加拿大木屑颗粒协会（WPAC）一直与韩国合作，消除这些贸易壁垒。

WPAC的努力似乎取得了一定的成效，一个新的验证过程将被评价。这些新的发展和监管的调整是否能提高价格还有待观察。

瓶颈



加拿大生产商不是独自面对他们的挫折，尽管市场曾经显得那么有希望，但至少从目前来看，似乎并没有经济回报的机会。在该国境内已经开始洗牌。“越南有200多家颗粒生产企业，但因为低价和贸易不均衡，这一数字已减少到80，” Nguyen说。

同样，Fahman，他的公司在八月宣布已进入有双木材加工设备安装木屑颗粒作业的合资企业，他现在提出了他的计划以建设国家造颗粒的能力。“你面临着这种情况，即便你支付原料价格过高，销往韩国价格不足以守住你的利润，因此，如果你开店，你就是在赔钱，”他说。

“大多数生产商都倒闭了，现在我想用新战略来帮助他们拓展全新的市场渠道，或为他们提供更好的价位的原料。”

这一情况最终是否会导致韩国木屑颗粒价格反弹出现了分歧的意见。Arnold Dale，Ekman生物能源副会长持怀疑意见。他说：“越南人对价格的不满意，但同时，他们没有其他人可以出售，他们似乎愿意承担痛苦。“我看不到任何变化。”

Walker认为韩国不会支付更高木屑颗粒价格。“当进口量最高和价格最高，公用事业上发布招标退缩了，可能是因为他们不想支付每吨180美元的颗粒，”他说。

“所以我认为有一定的价格敏感性。我想他们很高兴使用每吨120美元的颗粒。我不认为有很多意愿去增加成本曲线，我不认为政府会支持较高的价格。”

Dale对此并不感到惊讶，像Fahman这样的开发商减缓或停止国内更大的生产设施的发展。“我真的看不到他们所说的意义，因为这些小的生产单位，使利用任何可用的材料去生产颗粒，并且把它们装进集装箱运至韩国的这种方式是不会消失的，”他说。“他们是主导力量。”

因此，如果你建造一个6万或10万吨的颗粒厂的设备，你可以制作一个完美的颗粒，我只是看不到你能怎么卖出它的价值。你可以只卖给能支付得起的人，但是韩国人绝对专注于获得最低的价格。”

很难说越南颗粒生产经营在全球范围内有没有很好的机会。随着国家继续积极发展其森林产品行业，木材废料流也会相对增加。而且如果木屑颗粒继续在韩国发出一个明确偏低价格，越南生产商完全能发挥作用。“韩国可再生能源政策（RPS）只要求公用事业要烧一定比例的生物质，” Dale说。

“如果你不这样做的话，你会被罚款。你不会得到像在欧洲兆瓦时的付款，所以质量并不是真的很重要。公用事业已经证实，他们是在所需的生物质有规定的比例，这真是一个非常小的百分比。”

在越南，这对于希望建立一个长期的、稳定的颗粒贸易的大生产商来说并不是一个理想的市场，许多开发商都希望能确定以更高的质量换取支付更高的价格新的市场。但无论是在日本还是欧洲，要说服其他买家，在越南生产的木屑颗粒是高品质的可能是持久战。

“我在越南遇到的每个人都在欧洲寻找市场机会，但坦率地说，这是不可能的，” Dale 说。“如果你考虑那些买家可持续性问题和认证要求，在美国、加拿大和欧洲真正的制造商都满足这些要求，我只是不明白它将如何在越南发生。”

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/85764.html>