

外国生物质公司对颗粒产能的思考



严峻的市场形势，以及庞大的生产设施带来的铭牌产能现实正在削弱一个曾经一哄而上的颗粒项目开发群体。

在2015年初，生物质杂志追踪了46个在不同发展阶段的颗粒生产项目，尚未积极建设中的。总之，这46个项目代表了超过900万吨的生产能力，业内人士开始怀疑和担心猖獗的过度建设。

对于安德里茨集团（ANDRITZ）北美区销售经理迈克·库尔奇来说，该活动忙碌了一年。“仅去年一年，我们在发展的早期阶段，大概有35-40个不同的项目，”他说。“其中可能有85%收到了预算报价和我们进一步的细节安排。”

安德里茨集团（ANDRITZ）是一家领先的设备供应商，包括颗粒机、材料处理设备，作为开发合作团队去了解工厂建设和运营所需的资本成本。

2015年，美元走强和温和的冬天，就是颗粒消费市场最有力的概括，低成本生产商吞并了亚洲新兴的需求。同时，同样规模的生产设施所遇到的初创挑战故事开始流传。投资者信心开始瓦解。

纵观其2015年的工厂数据，生物质能杂志证实，46个颗粒项目中的16个开发活动已经停止了，尚未建设。总之，这16个项目代表了超过500万吨的年生产能力。生物质杂志所接触到的，超过一半项目终止发展主要是因为失去投资者和资金。

对于Process and Storage Solutions公司合伙人Don Land来说，这些发现并不令人惊讶。“问题是，当你正在着眼于木屑颗粒厂的时候，最大的问题是数量相对较少的工厂（具有大产能35万吨）已经取得过成功，”他说。“项目的终止存在不同原因，但对于投资银行家和公司来说，把资金投入这个行业，看到的反而是很多的斗争，需要多建两、三个厂或者办厂5年才能达到铭牌产能。”

在Land和库尔奇看来，这些终止了的项目出现了一些重复性问题。其中第一点是计划产能。生物质杂志所研究的16个不再开发项目的平均产能是325000，而其中有5个项目的目标年产量高达50万吨。“开发者着眼于这些已计划的产能，因为他们认为在这个水平的产量满足一项欧洲公用事业的包销协议，”Land说。这个说法是有道理的。附有相当大资产负债表的包销协议，提高了贷款和项目投资者信心，颗粒买家已经显现从大型场地的生产者采购颗粒的偏好。我们面临的挑战是原料物流，为了满足相应的产能，我们必须源源不断地供应原材料。“假如我就在我站的地方建一

个厂，我希望每年生产50万吨，那么我每年将需要100万-120万吨绿色原料，”库尔奇说。“为了获取原料，我将从我半径75-100英里范围内采购所有材料，请记得我现在在佛罗里达州，我周围是无处不在的松树。”

Land指出这种挑战超出了正在开发的项目能力，包括已经建成的项目。他说“据我所知，没有一个新工厂能够在两年内达到其铭牌产能。”“你不能开建一个工厂，大开闸门，幻想着你所需的材料就能悉数出现。”

对于库尔奇来说，针对规模制定生产计划的工厂会与他所说的颗粒厂项目开发中“3个M”（“Three Ms”）作斗争：金钱（money）、原料（material）和市场（market）。他说，“我想说的是，我收到的50%的电话都是来自不具备“3个M”的人。”

颗粒行业内的项目开发漏斗没有完全空，现存的项目看起来不同于那些努力而最终未能保持势头的项目。根据生物质杂志的工厂数据显示，30个项目仍处于开发阶段，代表了超过400万吨的产能。只是其中的5个预计产能超过30万，其余项目的平均产能小于15万。“我们所看到运作的是那些180000-200000吨的设施，”库尔奇说。“物流看起来更容易管理，而且需要的资金明显少。”

还有待观察的是，国外颗粒买家是否有胃口消化与生产者采购协议中这个级别的产能。

Land和库尔奇两人的观点是，那些维护投资者利益，成功地将资本转移到建设当中的项目，是那些能够认识到出入境物流的影响，并其允许影响发展战略的项目。“我认为你会看到小型和中型颗粒厂获得更大的成功”Land说。“你将会看到他们在水路，不断接近连接港口良好的铁路基础设施。最后，我认为最终成功的项目将会配备木材加工知识的人员。”

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/90749.html>