

## 颗粒行业：一年改变了很多事

在过去的两年里，美国经历了非常不同的供暖季，Niebling说，这使生产者不得不应对这场影响国内供暖颗粒行业的风暴。

2014-15年冬天-许多地区创低温纪录。也是美国国内对颗粒燃料需求强劲增长的第三个年头。现货颗粒燃料出现季节性短缺，由于厂家生产和运输的速度无法满足需求，引起消费者的蔑视和媒体的负面报道。创新高的丙烷价格，由于供应链配送的瓶颈，推动原本使用丙烷的州对颗粒设备销售需求强劲增长。许多颗粒厂商扩大产能投资，预期对颗粒燃料兴趣将持续增长，成为供暖选择的主流。

2015-16年冬天-创国家温暖记录，与一些北部地区往常相比，供暖日数下降了20%-25%。全国持续低价的取暖油、丙烷和天然气，导致颗粒炉和锅炉的销售增长停滞。兑加币汇率创12年新低，导致在一些加拿大边境州的美国颗粒制造商竞争激烈。制造商、零售商以及消费者大量的未被使用袋装颗粒库存，可能会延续到2016-17年，使现金源紧张。美元兑欧元的汇率，使出口海外的那些厂商迫切地将库存转移到其他市场。

经过2008年经济衰退后，盈利能力稳步攀升。2015-16年冬季对于美国供暖颗粒行业来说是个巨大的挑战。全国大部分工厂只能咬牙应对这场风暴，很多厂商别无选择，只能减少产量或全部停止运营。

其中最主要的因素是传统的化石供暖燃料价格大幅下降，目前已进入第二年，由于全球需求停滞、北美以及全球供应达到创纪录的库存水平。当燃烧传统燃料的价格便宜，很多人就会停止燃烧颗粒，导致炉灶和锅炉的销售干涸。所有供暖燃料销售都偏离正常轨道。

可以肯定，在2012-14年过热需求之后，一个“正常”的冬季和市场条件实际上迎合了一些制造商。这将有助于解决市场，使分销网络进一步成熟。这更加符合现实情况的估值膨胀观念，使这个行业的玩家进行有序整合。

但是，没有人期待或欢迎过去六个月的完美风暴。它让我们看到国内颗粒供暖行业是多么脆弱，几乎无法控制和计划。



另一个温暖的冬天和洗牌必将随之而来。没有足够资金的制造商应对处理库存的持续期，可能会发现自己面临一个非常困难的局面。不只是燃料制造商，还有灶具和锅炉制造商（和进口商）、散装燃料分销商和零售商，以及服务业。

过去10年，作者一直致力于扩大消费者对颗粒供暖的认可，看到这种情况发生确实令人沮丧。原本已经取得了许多好的进展，洁净燃烧技术、高效的分销和制造能力，教育消费者和政策制定者认清这种供暖方式带来的环境效益和经济效益。

强者才能生存下来。而且，值得庆幸的是，越来越多的消费者正致力于科学地选择颗粒供暖，而不是由于其经济方便。依然看好这种燃料长期前景。化石燃料是有限的，不可持续的，其成本会随着时间增加而增加。我相信，市场力量以及州和联邦政策将继续推动消费者选择更加可持续和气候友好型能源方式。

现在本专栏读者可以做一件事助我们度过完美风暴：紧握你的双手，仰望天空，向任何一个人祈祷2016-17是个寒冬。在未来的一年里，迫切需要更长的寒冬。（作者Author）

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/92092.html>