

千原木业杨应：提高产品质量 做好带头作用

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，建水县千原木业有限公司总经理杨应接受了本网的VIP采访，以下是采访实录：



记者：非常感谢杨总接受我们的采访，第一个问题我想先请您介绍一下你们公司。

杨应：我们公司是原来是一家生产中密度纤维板的企业，因为各方面的因素，我们通过市场调研发现生物质的前景好，决定就改为生产生物质颗粒。也因为我们公司做密度板的电力设施、场地、厂房这些基础比较好，最重要的是我们积累了一批人才，所以转做生物质以后，我们的产量、质量、规模在西南地区都是比较大的一个。

我们原来的设计规模是一年5万吨，现在实际生产规模已经能达到了，一天连续生产24小时能达到300吨。今年的市场不太好，遇到产能过剩的问题对我们的开机率影响比较大，就只能开开停停，根据订单来做。

记者：您跟这些客户在签订的是短期的还是长期的订单？

杨应：有大有小，大的一签就两年，这个相对很稳定，价格也不错，但是其他的中小客户就零散的了，基本上是临时的。

还有一部分小的基本上就是市场化的，这一块也就是比较零散的，但这一块已经占到了我们的一半。我们也感觉市场化的这一块尽管他的客户做起来零散，但它钱款各方面回笼很快。所以我们在这块上也还在开发，我们跟锅炉厂合作，跟做蒸汽发生器或者燃烧器的厂家联营共谋发展。

一台锅炉或者蒸汽发生器推出去一年就是一百吨，我推一百台就是1万吨，在我们地区小的锅炉、蒸汽发生器市场潜力很大，做豆腐的、洗涤的、烤酒的等等都要用到，所以我们现在的方向就是大的颗粒订单作为我们的基础，小的我们就开发市场扩大宣传。

记者：您刚才提到您主要是西南地区为中心，最远的是到什么地方？

杨应：到昆明是我们最佳的一个距离范围，超过昆明实际上已经不太好了。最远大概就是昭通，昭通离我们有500公里，基本已经超过经济范围了。那边的量相对少一点，我们基本上都在300公里以内。

记者：您刚才提到今年的市场行情相较于去年会略差一点，您觉得除了产能过剩以外，还有其他一些什么样的因素会影响到市场行情？

杨应：一个是产能过剩，2017年市场比较好很多企业争着上项目产能自然也就上去了，还有一个很重要的原因是我们地区环保政策力度没有前两年那么大了，很多企业做样子多，烧颗粒只是摆个样子，检查的时候烧颗粒，实际上都烧煤。

记者：您刚才提到除了大客户以外，还有一些中小客户，各种作坊类型的客户也是在您努力拓展的范围之内，他们以往是用燃煤锅炉的，如果转用生物质锅炉的话，会需要进行什么样设备改造或购入新的设备吗？

杨应：这个有几方面，第一个最好的方式，我们也推荐他买新的锅炉、蒸汽发生器这一类效率高，但是像四吨六吨等十吨以下的，基本上还是改造的比较多。需要环保审批的新项目或是到期年检的这些锅炉，买新设备或改造都可行，但是平常不到期不年检的这些力度就非常小。

记者：如果说要这个行业健康发展的话，环保的力度还是有待提高。

杨应：另外还有一块刚才几个专家也讲到，就是我们这个行业的杂音，2017年的时候最盛，说“生物质有污染”，“这些只是过渡阶段，下一步都要做天然气”，在我们那个地方很普遍，政府认为用生物质只是中间过渡阶段。

记者：政府可能还比较迟疑。

杨应：是这样的，所以它很多都是一种临时的行为。

记者：刚才很多专家也提到，其实能源需求或能源供应的话，还是要向当地自然资源去发展。云南也是一个农林业资源非常丰富的地区，您对推动政府在这方面因地制宜的去开发生物质能源有没有什么样的建议？

杨应：目前我们所处的还是比较低的层级上，所以我们只能用我们自身的一些做法去感动也好，影响也罢，来做带头作用，实际上在那个地区我们已经起到了这个作用。

如果没有我们的存在，这几年环保推行的那些东西是实施不了的。所以政府对我们的支持力度应该说也还是比较大，像我们地区的人大主任和县里都挂钩我们的公司，影响力还是很好的。但可能是云南省政府整个环境气候下对于生物质的扶持力度还不够。

记者：您刚才提到一个产能过剩的问题，现在据您了解，经过17年-18年的快速发展之后，西南地区它产能会比您做生物质行业之初的话大概会增加多少？

杨应：可能翻翻。不规范的那些对我们颗粒企业来说也是不公平的，那些小规模作坊式的很多，他不用办任何的手续，两三间房子那么大就能开一个厂，他用的就是那些建筑垃圾很便宜。我们光收原材料就要300多元，那些建筑垃圾有的甚至是不花钱，200元就能做一吨颗粒。大的像烟草厂这些各方面要求很严，但是怎么检测、怎么使用都没有很客观的标准，因此也混进了很多那些不规范的颗粒。

记者：所以刚才专家也提到需要标准、需要第三方检测机构。

杨应：他那么低的标准，那么低的成本，质量也不太好，但客户一般都不讲这个的。我们在这块也在反复的做工作，做宣传，现在好一些。

我们做了三年多，一开始的时候，包括去年大家对生物质颗粒，只要是颗粒就买了烧，但是现在我们开发的一些客户，包括我们推的锅炉，这一类的客户他就有些懂行了。我们的品牌在质量上确实好，但是价格贵，没办法我的成本就在那。

记者：据您了解17年跟19年的价格大概能差多少？

杨应：综合来说差不多一百块，实际上一些极端的要相差200-300元。但我们也只能去竞争，把质量进行提高，产量再扩大，再把我们的可变成本压下来。

记者：最后一个问题，您也是第二次参加这个会议了，您对今年的会议有什么建议和意见吗？

杨应：刚才听了两位专家的讲都是新的，我从程老师还有洪博士他们两位的演讲中，我感觉我们又找回了一部分的信心，相信生物质能源的广阔前景。

记者：非常感谢您。

 **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！



走出一条中国自己的
——生物质能发展之路



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/141223.html>