

## 贸易战对生物质颗粒原料的影响



潮湿的天气，中美贸易战和新的商业货运法可能会很快影响一些生产商的纤维供应和价格。

祸不单行。

最近，这句话对一些美国国内市场颗粒生产商来说具有双重意义。不仅中部和东部各州的许多地区都看到了有记录以来最潮湿的一年，但一系列市场力量已经并可能继续影响纤维供应和价格。

过度潮湿的天气 - 无情的降雨打破了许多年度降水记录的影响 - 首先“泥季”对伐木工人提出了挑战，使他们远离森林。可用的卡车越少，木纤维负载越少，获得它的竞争就越激烈。BioMaxx公司生产和采购副总裁Jeremy Watson说：“直到大约1月中旬到2月初我才真正受到潮湿天气的影响。”“我们知道它即将到来，但我们在伐木行业拥有资源。当锯木厂因为无法获得原木库存而下降原木库存时，这会大大改变生产，”他说。这意味着像BioMaxx这样的生产商必须转向。“我们更倾向于使用100%锯末，因为它需要更少的能量并生产更好的颗粒，但是当锯木厂无法生产时，我们必须改用木屑，”Watson说。“所以潮湿的天气绝对是我们所处境况的开始。”

BioMaxx公司在拥有并经营着两种木屑颗粒厂 - PA Wood Pellets和Dry Creek Wood Pellets。这些工厂每年可生产约8万吨木屑颗粒 - 特别是硬木颗粒，该公司已生产超过25年。

“整个业务的纤维方面在六个月内发生了巨大的变化，但总的来说，存在困难，因为我们从中获取产品的地方正在挣扎，”BioMaxx公司销售和营销副总裁Dan Wetzel说道。

“它对我们和其他制造商产生了影响，我们必须做出改变以实现这一目标。”

另外是与中国的持续贸易战，其在去年秋天开始影响纤维供应商。

### 硬木木材关税

对于美国硬木出口商而言，2018年开始走强。美国硬木木材出口协会国际项目经理Tripp Pryor解释说：“但在夏季公布关税后，事情就会坍塌。”

“截至2018年底，由于出口到中国的年初创纪录，我们与2017年相比仅下降了16%。但到目前为止，在2019年，我们所有品种的产量都下降了51%，所有木材产品的产量都下降了60%。”

据Pryor称，简单来说，中国占美国硬木出口总量的一半以上 - 约占美国木材产量的一半。4月份的利率为25%，但在谈判期间暂时冻结。

“当我们生产的每四块板中有一块进入单一市场时，任何干扰都必然会给整个行业带来冲击波，”Pryor说。

“ 还有其他因素 - 中国的货币贬值和经济放缓也起到了作用 - 但对美国硬木产品征收的报复性关税是我们今天在硬木行业面临如此艰难气候的最大原因。由于价格不稳定且需求变幻无常，硬木生产商放慢生产是很有必要的。在全球贸易挑战面前，许多公司在减少生产的同时，木屑的竞争越来越激烈。 ”

Blue Ridge Lumber Co.是弗吉尼亚州的硬木锯木厂，每年生产超过3500万板英尺的木材，还为客户提供覆盖物，锯末和其他副产品。根据总裁Tom Sheets的说法，在贸易战之后，该公司对中国的销售突然停止。

“ 这使情况变得更糟， ” 他说。  
“ 中国市场已经在萎缩，关税导致市场突然中断，导致需求不确定，因此价格下降。我们对中国的定价下降了20%至30%。 “ 在这场贸易争端中，硬木行业是两岸友好因素。 ”

Sheets表示，虽然其他一些市场一直活跃，价格开始有所回升，但一些产品已无限期地离开市场。  
“ 从托盘到木片到木屑，木纤维的供应必须有所不同， ” 他说。

Pryor同意Sheets的观点，即出口还有其他全球亮点。“ 但即便是越南，对于美国而言是更大的硬木市场，比墨西哥更大，进口的木材数量超过整个欧盟，但也不能完全取代中国的损失。可以取代这种需求的唯一市场是美国，我们已经看到人均木材消费量下降，因为强化木地板和塑料替代品已经取代了。 ”

虽然第一轮关税并未影响BioMaxx或木材市场，但第二轮关税确实会影响。  
而且，如果达到25%的关税，“ 它将关闭一些锯木厂， ” Watson说。  
“ 我们有两个主要供应商告诉我们，我们正在引发自己的问题，所以我们将减少自己的生产。关税并没有太多困扰我们，因为我们已经与买家共同承担了成本 - 每一次都花了一半而且没关系，只要下一次不会来。但他们也表示他们不会去用木材淹没市场；相反，它们会减少劳动力和生产时间。  
对于我们的主要供应商来说，这意味着他们每天差不多有50,000英尺，因为他们每周停工40小时 - 这是一大笔原材料。 ”

而且，Watson补充道，该供应商至少有三家颗粒工厂。“ 忠诚度在很长一段路上达到了一定程度，但是当我们有这样的增长时，当价格上涨20%或25%时，必须要发生一些事情， ” 他说。

Hamer Pellet Fuel是另一家面临纤维限制的工厂。根据销售经理Todd Webb的说法，该工厂的母公司经营着四家锯木厂和两家窑干设施，并且已经生产了超过70年的硬木木材。他曾在该公司工作了16年，其中一半他管理销售的用于颗粒厂。

Hamer表示，随着美国家具制造业的衰退，过去10多年来材料供应减少，而目前的情况使情况变得更糟 - 潮湿天气和关税 - 所以也存在问题在货运业。“ 我们在有记录的最潮湿的年份 - 东北地区 - 取得了两次成功 - 但我们在这个行业也遇到了运输危机， ” 他说。“ 一般制造商没有足够的卡车，你只能得到这么多。你可能拥有所需的所有数量，但你只能拥有这么多卡车。它还会增加你购买卡车所需支付的费用，如果不是另一个颗粒燃料竞争者，它可能是利润率更高的人。 ”

## 前瞻和规划

从干锯屑转换为绿色纤维是可能的，但这是一个额外的成本。“ 我们将50%的水运到我们的工厂， ” Webb说。  
“ 现在这种绿色材料必须通过另一种制造工艺，一台滚筒式干燥机，因此需要增加能源成本。 ”

Webb表示，纤维成本比去年大幅增加。他建议对美国环境影响评估的每月致密化燃料报告数据进行分析，该数据要求颗粒生产商报告原料采购和圆木、锯木厂残渣、木材产品制造残余物和其他残余物的平均加权成本 - 但EIA不会公布数据。相反，每个地区的数据被加在一起并被平均，并且该信息被提供给公众。  
由于地区的颗粒行业和纤维市场差异很大，Pellet Mill杂志要求更多地了解地区原料定价数据，但EIA拒绝了，理由是保密和商业敏感性。  
该报告发布时间大约落后三个月，因此虽然报告中没有反映出价格急剧上涨，但未来几个月可能会发生变化。

据BioMaxx称，该公司的成本比一年前增长了约10%。现在，该公司正在引进木片。  
“ 那会给我们带来不同的问题， ” Watson说。“ 我们作为竞争对手遇到了纸张和木片板公司。复合板制造商使用一定比例的纤维，他们从与纸张、木片和颗粒制造商相分流出来。

这就是我们在过去三个月中失去了大部分木纤维的地方。”

所有上述挑战相结合都引发了竞购战。

“从财务角度来看，颗粒厂不能在离工厂250英里的地方采购颗粒燃料，”他说。“即使您可能在您的工厂附近有锯木厂或二级制造厂，但是现在甚至不在这个行业其他人也会进入这些市场并竞标这种原材料。”

不幸的是，提高硬木颗粒的价格对某些人来说可能是不可避免的。

“如果下一次关税达到，我们将不得不这样做，”Watson说。

Webb补充说，由于贸易战推动成本上升和可用性下降，真正的危机打击颗粒燃料制造商可能是房主在家中有其他供暖选择。“大多数人加入颗粒加热装置的原因是为了省钱而不是其他热源，”他说。

“如果他们没有库存，他们可能会退缩。”

消费者全年购买产品可以帮助生产者在一年中的这个时候获得更多的原材料，这种情况对卡车的时间和可用性的影响也较小，他说。

作为一个行业，我们如何实现这一目标？“我们无法改变零售商的商业模式，但消费者可以，”Webb说。

“如果消费者从当地零售商那里购买，我们可以分散我们的能力。

如果我们在春季，夏季和秋季逐个地移动更多的燃料，我们将尝试运行更多。

如果它停止，那么我们停止，我们不会获得现在可用的额外原材料，但不会更晚。”

目前，关注中国和潜在的关税增长，Watson说BioMaxx公司正在制定其战略。

“你不能只有一个计划，”他补充道。“你必须有两三个计划，因为事情变化如此之快。”

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/139704.html>