

## 贝斯尔周勇：推陈出新 研发更完美的生物质制粒机械

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，无锡市贝斯尔精密机械有限公司周勇接受了本网的VIP采访，以下是采访实录：



记者：非常感谢周总接受我们大会组委会的采访，首先我想请周总简单介绍一下公司，比如发展历程、主营产品、客户分布这几个方面。

周勇：好的，首先非常荣幸能够接受采访。我们贝斯尔相对于发展了十几年的颗粒行业来说时间并不长，也仅是中途而上，到现在为止差不多也就七年左右的时间。前期2到3年我们的主力在研发上，可能也是默默无闻，毕竟我们是从精密机械行业发展演变而来的。

造纸机械实际上跟颗粒设备没有太大的跨越，毕竟都是木质材料。精密机械包括模具又是我们的一个特产，这几年下来，从第一代产品不断演化，优化整个生产过程以及精度控制。我们的产品结构在国内可以说完全是独树一帜的，产品生产的稳定性也得益于贝斯尔之前的在精密机械方面的技术积累，我们还不能说在这些方面能做得很完美，但我们会不断的往这个方向去做。实际市场上也有可能发现仿制我们的一些产品，它们只是一些外观上的相似，很多细节精髓的东西不是靠一步两步就能做到的。

记者：您刚才也提到了贝斯尔自主研发的这些生物质制粒设备，您可以给我们介绍一下您主推的产品吗？分别有什么特色？

周勇：我们的主机是卧式的一种机型，可以24小时不间断连续长时间生产。这是我们的一个特点，一些客户追求高

产量且长时间生产的话，对他来说我们的设备应该是合适的，因为我们可以不间断，又不需要黄油，生产成本上都可以得到控制。主机是从一百六十千瓦、两百千瓦、两百二十千瓦到两百五十千瓦的机型，产量在2.5吨到4吨。在接下来的一年两年当中，我们会更加着重研发无尘的生产车间，设备的自动化，减小人员干预，机械上精准的控制，让生产更加顺畅。再说在大环境、国家政策的背景下，对颗粒生产厂家的要求也会越来越高。

**记者：**明白，贝斯尔在这个行业不断再往前推进，您可以向我们介绍一下贝斯尔客户主要分布在哪些省市，还有国家吗？

**周勇：**我们客户遍布全国，像新疆比较少一点，东北比较多，包括到山西甘肃一带、四川，一直到云南，海南广东这边也都非常多。

国外方面我们主要是在东南亚的几个国家，也局部的在往俄罗斯西欧的一些国家进军，包括当地拥有颗粒机使用原料的那些国家都会去开拓。

**记者：**贝斯尔的机械在原料的适用性上有什么要求吗？是农林废弃物都可以的吗？

**周勇：**都可以的。我们确实也有客户提到过，说设备吃水的水分量的范围不是太宽泛，不过在这方面我们也下了很大的功夫去研究适应性非常强的设备，包括水分干的，到只有8-10%水分的，我们在设备上也做了特殊的一些调整增加大水分颗粒的适应性。我们现在基本上也能够25%水分稳定的前提下生产，如果超出的范围在5%-10%以内的范围波动的，生产还是能够持续的。

**记者：**其实贝斯尔也是根据客户的要求，在不断改进自己的设备性能。

**周勇：**有很多的客户他对水分的要求，他原料的可能波动性比较大，再经过烘干的话，他还是有波动。所以你在3到5个水分波动的前提下，我们也在尽可能地在适应，包括我们的模具的改进。

**记者：**贝斯尔进入这个行业也有7、8年的时间了，您能谈谈贝斯尔点比较有代表性的项目吗？

**周勇：**国外的有几个非常大的项目，我们也在持续的跟进。国内的话安徽的几个项目，还有苏北的几个项目都是非常具有代表性的，是一种无尘车间的概念，客户都非常满意的。

那么我们在做项目的过程当中，不断发现更多需要改进的地方，像这种自动化的程序、更高效的自动检测水分等。因为很多环境当中，不仅仅有粉尘，还有水分，怎么能让它稳定的生产。所有设备厂家也都遇到这些同类的问题，也都不断的在优化，我们可能也是着手这些工作比较早的，这些稳定的工作也是接近尾声了，我们做的一些程度也是到要收尾阶段了，可以实现到客户的实际使用上去。

**记者：**这些在安徽和苏北的这些比较典型的项目，他们用的原料是木质还是用秸秆，还是其他什么材料？

**周勇：**木质、杂木。

**记者：**我个人比较感兴趣，您刚才也提到一些国外比较大的项目，您简单说一下，大概是在什么国家，产能有多大的规模？

**周勇：**产量非常大，他们建一个项目的话一年产量都是150万吨以上的。包括越南、马来西亚、泰国的现在接触的有几个项目也在谈的，但现在还在规划阶段还没有确定下来，包括印尼的市场也是非常大的一个。

我们印尼有几个客户也都在基本上已经定型了，正在投资落实当中，设备我们也已经签订了合同，可能国外的项目周期比较长，包括经过海运，还有我们的人员服务这些要求的会比较高，所以我们在从国外的几个项目当中，还是着重于对他们一些国家的人员的培训上。

**记者：**接下来想请周总给我们介绍一下，贝斯尔在未来拓展国内外市场有什么样的具体规划吗？

**周勇：**国内外市场还是以本着服务于客户，实际上来讲服务于客户的目的也是想要去争利，当然是在客户有利的前提下我们才能去分一杯羹。所以在客户没有挣钱之前，我们可以考虑能够提供任何帮助客户的服务。

记者：这跟现在著名的华为也是一样的发展策略，就是为客户提供最好的服务。

周勇：是的，这本身也是作为贝斯来发展策略，这么几年下来的话，一直本着这个方向再去做好。

记者：2017-2018年我们制粒行业在国内有一定的起伏，因为很多新的厂投产之后造成一定的产能过剩，贝斯尔的客户有没有遇到这种相关的困惑，然后您对这个行业近一两年的发展有没有什么看法？

周勇：也有预测的，但我们预测到这些客户并不多，我相信市场上有很多颗粒厂家出现这种问题，我们听一些客户说过这种状况，但我建议他们可以是不是能够另辟蹊径，不要正面去冲撞常规的产品，可以走高端的路线或者颗粒要求高一点的。当然也有很多客户为了抢占市场去打价格战，一味的拼价格是做不出自己的特色来的，可能很多的市场对同行来讲都是两败俱伤，所以各发展各的特色也是个发展方向。

记者：周总也是第二年支持我们颗粒大会，对今年大会和未来我们的大会有什么意见和建议吗？

周勇：有的，实际上跟去年我所提的也相近，大会主办像这样的方式非常好。我去年也提过这个要求，希望你们能够深入到那种颗粒集中的厂家范围以内，去做当地的这种市场投放。

记者：这其实我们也是在努力，因为我们比方说今年上半年在西安，然后下半年可能会在昆明开设生物质颗粒培训班，小范围一点，就是说跟大会怎么说相辅相成，有大会的交流平台，也有颗粒厂的专门的培训平台，到时候也希望贝斯尔能够提供更大力度的支持。非常感谢周总。

**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!



**生物质供热产业发展**

**与设备供应商大会**

**农作物秸秆收储运先进模**

**生物质流化床气化耦合及碳捕集技术的研发**  
王勤刚 浙江大学

**走出一条中国自己的  
——生物质能发展之路**



了解更多生物质能发展之路



### 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/141222.html>