

宏日新能源洪浩：生物质能企业应抓住市场机遇 期待碳排放市场的建立

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，吉林宏日新能源股份有限公司董事长洪浩接受了本网的VIP采访，以下是采访实录：



记者：非常感谢洪博士接受我们的采访。我这边有些基于您刚才演讲之外的一些问题，您从2006年进入这个行业，是一种什么样的机缘巧合，或者说是有什么样的初衷进入了这个行业。

洪浩：我原来是干生态修复的，治理盐碱地和水土流失。当时我们在吉林西部做盐碱地治理，因为盐碱地治理是归林业部门在管，林业部门给我们一个课题，让我们研究如何处理林业剩余物。

吉林省是连续30年没有重大森林火灾唯一的一个省，所以每一任厅长上任的第一件事就是森林防火。这一任厅长他想在任上把森林火灾的隐患彻底解决掉，因此给了我们这个课题。大概是2004年给了我们的课题，我们仔细研究这个课题发现能源的利用方式是最好的解决方案。而那时候欧洲也正是生物质能源兴盛时期，我们觉得这种方式非常适合中国。就是这么一个课题，把我们引导到生物质能源行业上来的。

而且我当时还是北大在读博士生，恰巧我的导师给我的研究方向是要找到既有经济效益，又有环境效益的产业发展模式。正好这两个项目很贴合，就这么扎下去干了。刚开始还当是个课题研究在做，后来做着就变成产业了。

记者：也就是说您是跟随着中国生物能源行业一起成长起来的。感谢您介绍您个人的机缘，然后我想也请您介绍一下您公司的发展历程。

洪浩：说企业的发展历程话就艰难了。早期我觉得把这事看小了，原以为一两年就把它做成就行了，但是一做起来发现完全不是这么一回事。我们花了三年时间做研发，从2006年到2008年没有一分钱收入，全投在研发上。我们使用了各种手段，并不觉得这个事情是做不成的，因为我看到国外成功案例在那摆着。但是当时欧洲并不打算把生物质制粒技术给中国，甚至我们去买一个锅炉上的配件，他也不卖，他说是中国他就不卖，然后我们就只能自己研发。

花了三年时间我们研发了国内第一条颗粒生产线。颗粒做出来了，怎么卖啊？得配套锅炉，又花了两年时间研究锅炉。研究开发完生物质颗粒生产线、生物质锅炉以后，又发现用户只知道煤炭和天然气并不清楚还有个生物质，怎么去开发用户开发市场？这又是个问题。我们就自己投入建设备，用户就花钱买热。

具体的案例就是天合富奥，它是一个世界500强企业，它集中供热的最远端是个美国企业叫TRW，因为供热效果不好，要求政府给他解决供热问题从而开启招标，一共七家企业去投标，六家烧煤的，只有我们一家是新能源。

美国老板当时就拍板用新能源不用煤。但是他有条件，第一个条件就是原来给煤炭集中供热多少钱，就给生物质供热多少钱。第二，他们不要任何设备，也不要厂房，场地什么都不要，就花钱买热。所以我们商业模式就这么形成的。客户要求很简单，就是要热，其他都不要，其他你都自己来，这就奠定了我们燃料自己生产，锅炉自己生产，然后烧出热来卖热这么个角度。

收费标准跟集中供热一样。但是这个要求其实很高，对我们来讲我们没有选择必须做。所以企业前八年是亏损的，而且补贴我们一分钱没拿到的。原因是最早补贴是给补秸秆颗粒燃料，11年到14年燃料补贴一吨，大概国家给一百多块钱。那个时候我们还没做秸秆，是以木质为主，所以征求意见的时候我就举手问了，财政部负责人直接就告诉我林业是不补的，所以我们就是完全靠市场，靠跟客户的这种交流去生存。说白了，就是在市场的夹缝里边生存，所以前八年2006年到2014年都是非常艰难的。

我们起家30万，后来到了2011年比较幸运的是有投资机构和基金进来了，救了我们公司。如果没有基金没有投资机构的话，恐怕我们还真是活不到现在。这个事还得感谢资本市场，也感谢我们合作伙伴有那么长远的眼光。

我们2014年以后也进入到农业废弃物的处理当中来。我们把农业废弃物林业废弃物处理了，这样散烧就没了。东北地区雾霾三个来源，秸秆散烧、燃煤散烧、汽车尾气，我们把秸秆做成燃料，替代燃煤，不两个问题都解决了吗？

从2014年以后，燃煤退出供热市场，慢慢的我们优势就出来了。2016年到2018年，陆陆续续有几个大的项目上马，像职教园区，像磐石工业园等等。所以从企业发展来讲，前期是非常艰难，完全自主研发，完全靠市场生存，没有补贴。

到现在我们觉得应该是生物质能源发展的好机会，因为供热产业链当中所有的技术问题我们都解决了，现在就是客户的问题。客户还不完全了解生物质，客观来讲，尽管生物质经过十年多的发展，但它的声音还是很弱的。目前国家对这个行业重视的程度越来越强，却还没有到这个行业真正能达到它应该达到的一种程度，潜力还很大。

所以从企业来讲，一方面靠自己，第二靠市场，第三未来发展还要靠机遇。这个机遇现在有了，而且正在越来越明确。



记者：您刚才在演讲的时候也提到，我们国家在生物能源方面缺少基础研究，这是一个很大的短板，您公司初创的几年当中也投入了很多去做研发，那您在这方面有什么可以分享的吗？

洪浩：第一个不能想当然觉得生物质不是炉子烧就完了，不是这么简单的，燃烧来讲，特别是农业废弃物的燃烧是很复杂的。

因为他的元素很多，对于燃烧来讲影响的因素也很多，还有一个重要的参数往往被忽略，就是灰熔点（灰在一定温度下会溶掉的）。跟煤相比，煤的灰熔点很高，生物质的灰熔点很低，这是每一种生物质燃料都无法逃避的一个短板。所以在做设计的时候，无论在哪，应根据不同地区的燃料，有一套它自己的标准。装备也应该是不同的，比如炉子到江苏和到湖北，可能根据原料的不同就应该是不同的。

所以我第一个建议就是不同的地区，应该根据自己地区的燃料去做分析，做总结，做相应的后边的产业链的规划设计。燃料基础研究不够，后边产业链盲目发展一定会有问题的。

第二个就是我一再强调第三方检测机构，一定要有第三方的检测机构，一个产业的发展成熟度就体现在检测机构。比如打球，光打球，没有裁判员，这个球打的肯定是乱的。手脚并用，踢足球能行吗？肯定不行。第三方机构要有真正的科学合理的标准来评价做事的群体，这个是非常需要的。

第三个我觉得能源是一个市场，政府不要过多的行政干预市场行为，要让市场去发挥作用。其实北欧为什么发展这么好，它是靠市场发展起来的，不是靠政府补贴起来的。这个产业也是靠市场竞争最后形成的，不是靠补贴就能贴成一个产业的竞争力的。这一点是我认为是最关键的。当然从政府角度来讲，想快速的办好事，但好心不一定有好的结果。所以在这个领域里面特别要强调要发挥市场的作用，政府更多的去规划，搭建平台，让它公平竞争的平台，为企业发展创造条件。

第四个最重要的，赶紧形成碳排放市场。真正解决可再生能源发展的瓶颈是靠碳排放。因为我们最大的市场优势就在碳这。碳市场不形成，企业可再生能源的竞争优势就出不来。什么时候碳市场建设的越规范、越早，产业就越有竞争力。

记者：其实您刚才在回答我的问题的时候，也顺便对中国生物质行业发展提出了一些建议。那么你对政策方面有什么更明确的建议呢？

洪浩：政策方面就刚刚才讲的，政府要去做更多的培育的工作。所谓培育的工作就是培育市场的工作，比如说供热

市场有了，能源转型有了，能源转型无非两个，一个增量市场，一个存量市场。一般国际的做法，增量市场一定考虑新能源可再生能源。因此要把住增量市场对产业的拉动作用，这是可以看得见摸得着的，而且很容易能实现的，因为动存量市场比较难，但增量是可以的。但是现在看不到增量市场在规划上有什么区别。我认为怎么样去做市场工作，就是政府要增加对能源市场的研究。

记者：最后一个问题就是您对本次大会有什么意见或者建议吗？

洪浩：我觉得我们大会这个平台是一个完全自主自下而上发展，不是政府规划出来的，也不是哪个机构强力推广的，我认为这个形式非常好。就像我们产业一样，是草根做起来的，非常有活力，而且杭州这个地方历来就是一个草根逆袭的地方。阿里巴巴不就是这样吗？希望你们组织会议的这些人，能在这平台的或者能来参会的这些在国家统计层面可能算小微企业，不是大企业，但小微企业我认为往往颠覆都是从小微企业开始的，因为大企业没法颠覆自己，还是固有利益的持有者。

小微企业代表着新的力量。所以我觉得这个会如何能更迎合这些小微企业的需求，让这个行业里边像我们走过弯路的，别让人家小企业再走一遍，就避免这样的事。然后我觉得在小微企业之间多一些沟通跟交流。那么这个产业链的延长上，我觉得可能来的颗粒生产企业会多一些，就是说使用企业加工企业都可以让他来，包括使用企业，你多给他宣传，让他多听到东西，这是好事。他有机会了解这个行业发展，他才有认识你，他才会使用你，所以包括现在的使用用户和未来的潜在用户能把他们拉到会上来，对于组织工作就更有成效。所以我觉得倒是建议使用企业来参加的越来越多，这个行业才能够更加健康的发展。

记者：非常感谢洪总。

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式

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**



了解大会更多资讯请关注官方微信



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/140468.html>