

一、 原木的分类

我国目前木材的交易品种主要分为原木与板材，原木从大类上，主要分为硬木与软木两大类，就其树种、分布、适合地区都有所不同，具体分析及对如下：

1、硬木

1) **定义：**硬木即为**阔叶树材**，指由**被子植物**门的**树**所生成的木材。

2) **特点：**硬木一般密度较高及较硬实，但硬木及软木的真正硬度差异很大，有大比数品种互相重叠，有时硬木（如**轻木**）比大部分软木更软。

3) 代表种树及主要分布

硬木适合生长在环境在极寒或极暖地区，主要分布于赤道附近的巴布亚新几内亚、所罗门、非洲或高纬度叫寒冷的欧洲、俄罗斯等国家。

| 市场 | 代表树种 | 主要分布地区 |
|-----|----------|---------------|
| 中低端 | 硬杂木 | 巴布亚新几内亚、所罗门等地 |
| 中端 | 橡木、柚木 | 欧洲等 |
| 高端 | 紫檀、红木及血檀 | 非洲等 |

2、软木

1) **定义：**与硬木相对应，软木即为**针叶树材**。

2) **特点：**密度较低，质地相较硬木较软，易塑形、易切割。

3) 代表种树及主要分布

其代表树种主要为松木、杉木等针叶树林，主要分部冷热适中的北美、欧洲、澳洲、新西兰、俄罗斯等地区。

| 代表树种 | 主要分布地区 |
|---------|--------|
| 辐射松 | 新西兰 |
| 铁杉、花旗 | 北美 |
| 云杉（即白松） | 欧洲中部 |
| 樟子松 | 俄罗斯 |

二、 原木的用途及价格

硬木市场和软木市场，在产地、树种、价格波动、用途方面都有较大区别，对其进行分别分析。

1、硬木

1) **用途：**用途相对有限，通常用于地板、家具及景观塑造等；

2) **价格区间：**硬木的整体价格高于软木，其价格波动非常剧烈，以小斑马为例（又名黑檀木、乌金木），去年以来价格在 2000 元—5000 元/方之间波动，目前价格在 5000 元/方左右。

3) **影响价格的因素：**因为受到国家产区、地形、树木品种的多种因素影响，价格差异较大，

由于社会原因造成的价格波动也较大。

①国家因素：例如俄罗斯因运输便利，可砍伐森林资源充足的原因，价格相对较低；欧洲因运输时长、环保政策等影响，价格相对较高；

②地形因素：产区地形因平原及山地，砍伐的价格差异造成终端价格不同；

③树木品因素：种根据上方介绍，中低端、终端及高端的硬木价格相差很大。

2、软木

1) 用途：用途相较硬木更为广泛

①建筑口料：消耗品，需求量大，其需求量与建筑行业开工率直接相关；

②松木家具：对塑形有一定要求的家具如拱门，或者对软硬度有一定要求的家具，如婴儿床；

③旋切后制成人造板或胶合板：我国旋切工艺为世界领先水平，最薄可达 30 丝（100 丝=1 毫米），由于其旋切率较高、原木利用率高，故成本较世界其他国家更低，甚至被欧美国家指责为倾销；

2) 价格区间：整体来看，平均价格低于硬木，价格波动也相对较小，直观的来说在 1000 元/方左右。

3) 影响价格的因素：与硬木大致相同

三、 原木的产地特点

我国进口软木的产地主要以北美、欧洲、俄罗斯、新西兰为主，以往北美为进口最为主要的国家，但收到中美贸易战影响，今年以来，北美进口量锐减，新西兰、欧洲进口量大幅增加，具体分析如下：

1、欧洲：

①现状：欧洲本身因运输时间久、运输价格高等特点，在我国进口木材份额中占比不高。但由于 2019 年 8 月欧洲爆发森林虫害（树皮甲虫），该类害虫以啃食树皮为生，并将虫卵置于树木中繁殖，所到之处树木皆为死木。其中受害严重的国家有德国、意大利及捷克等，如果按照受威胁的地区乘以平均库存量(261 立方米/公顷)来估计，如果不能有效地阻止虫害，这些森林中可能有 1.3 亿立方米的树皮甲虫木材。因此这些国家政府鼓励砍伐，德国甚至给予伐木场相应补贴，使得欧洲出口木材产量上升，软木价格下跌，于是陆续进口至我国。

②优势：虫害威胁之下，政府补贴，导致价格下降；法制健全，政体稳定，信用良好；

③劣势：运输港口条件较差，只能通过集装箱运输，会增加一定成本。

2、俄罗斯：

①现状：俄罗斯一直以木材价格低、运输条件方便（海陆皆可）的优势，在过去占据我国原木进口的最大份额，然而近年来俄罗斯对我国出口原木关税的不断提高导致木材价格持续上升，同时因为俄罗斯供应商要求预付比例较高、信用一般的原因，进口份额不断下降，但是目前价格仍具有一定竞争力，在我国进口原木市场依旧占据重要份额。

②优势：木材价格低、运输条件好，铁路运输国内有一定一带一路补贴。

③劣势：关税持续增加、预付比例高、法律环境较查、信用一般。

3、新西兰：

①现状：一直以木材质量良好、产量输出稳定、贸易成熟、贸易商集中等优势，目前在我国软木进口市场占据最大份额。

②优势：除上述之外，中林集团在新西兰拥有自己的林地，故此在林木资源上有一定优势。

③劣势：暂无

4、美国：

①**现状**：美国此前在我国进口木材份额中占比一直较高，主要木材品种为铁杉与花旗。但受到今年中美贸易战影响，国内目前基本停止从美国进口木材。

②**优势**：木质良好、行业成熟、港口运输条件好，法律环境健全，产业集群效益明显，传统木材出口大国；

③**劣势**：受贸易战等中美关系政治因素

四、 我国进口木材概况

1、木材行业现状：国内限伐、依赖进口

我国目前林木仍处于重保护，慢慢发展阶段，且我国商业林地的林木资源多以桉木为主，其主要特点为生长周期短（5-8年）、吸水能力强生存能力较强，对生态环境有一定破坏性。为迎合我国经济发展迅速，林木资源需求量大大的特点，我国商业林地对林木生长进行人工催化，使得桉木成为生长周期最短的木材。同时因为人工催化过度，林地金属含量超标，导致林场在种植完桉木后无法种植其他木种。

而国内自 2018 年中央 1 号文件起，所有天然林都纳入保护范围，限砍限伐，封山育林。2018 年我国木材行业交易量达万亿元，因此面对我国对木材的需求量日益增加，我国进口木材需求增加，目前国内大部分的木材都依赖于国外木材进口。

2、进口量分析：

①**进口市场规模**：我国 2018 年进口软木总计约 4000 万方、硬木约 3000 万方，按照软木均价 1000 元/方、硬木均价 5000 元/方估算，我国进口软木市场交易量为 400 亿元、进口硬木交易量为 1500 亿元，进口木材交易量总计占比我国木材交易量的约 20%。

②**软木进口国家分布**：我国 2018 年进口软木共计约 4000 万方，其中主要组成为新西兰约 1300 万方、澳洲约 350 万方，俄罗斯约 1000 万方、欧洲约 400 万方、南美约 400 万方。

③**硬木进口**约 3000 万方，具体金额数据可获得性、真实性不高，主要由于硬木单价相对非常高，进口商通常在报关时低报策略，降低了海关数据可信度。

五、 我国木材进口行业产业链及成本构成

1、产业链：

目前我国从海外林场进口软木，最终将原木用至国内终端客户手中，大概的产业链环节如下：

海外林场 → 海外代理商 → 进口商 → 经销商 → 终端用户

2、产业链中的主体：

海外林场：位于新西兰、德国、意大利、捷克等森林资源充足的林场，与国内的林业资源国有化不同，国外的林场大部分为市场化，林场主大多为海外大基金（海外养老基金、哈佛教育基金等），林场可挂牌交易。

海外代理商：由于林场主为海外基金，不会涉及林场的实际经营，一般会雇佣代理商代其进行木材销售，负责帮助林场主打理林场基础事务，包括寻找外包公司、寻找采购商等，然后收取每方固定金额的代理费用。像新西兰这种木林产业较为发达完善的国家，代理商集中度较高，

基本有五到六个大的代理商为主，包括知名的太平洋、TPT 等。

外包商：国外林木产业的高端专业化分工的，对各个环节、各项工作都进行了细致分工，贯穿于海外林场至海外港口过程中。主要工作分为林管公司、运输公司、打包公司、装卸公司等，负责整片林场的种植、砍伐、装卸及运输到港口皆有专项外包公司负责。

海外港口：各国木材运输港口，负责将木材运往世界各地，离港口越近、运输条件越好的林场，其估值越高，相反地，如果林场距离港口太远，位于内陆，其木材外运会有较大问题，销售价格甚至无法覆盖运输成。

进口贸易商：负责向海外代理商采购木材，并对国内下游经销商进行销售。

下游经销商：从贸易商手中采购木材，并向终端进行销售的下游各级经销商，分布在全国。

终端：家具生产商、建筑施工队等使用木材进行生产制造的商家。

结论：在整个贸易链条中，利润大头在两端，林场主以及终端商能够赚取较大毛利，其他环节毛利润较低。

六、 产业链中贸易商

1、 贸易商的作用

从上述成本构成分析中，贸易商在整条产业链中，利润空间并不高，木材产业链的利润主要集中在前后两端，主要为林场主及终端市场中，然而，贸易商的地位不可替代，主要原因如下：

1) 林地所属及林地代理

前端林场主主要为海外大基金，林业投资仅属于其投资板块的一部分，其主要管理职能都会交由海外代理商；终端家具、建筑市场的家具建筑公司，其主要目标在于市场，如果还要负责上游的进口采购，加大企业资金成本及人力资源。因此贸易商的地位尤为重要，前端对接海外代理商，后端对接国内经销商。

2) 涉及海外进口渠道

海外木材进口渠道门槛高，对于代理商集中度较高的产区而言，其一般会根据公司名来判定是否进行合作，新贸易公司开拓海外市场难度较大，因此海外进口渠道尤为珍贵，也证明了贸易商的重要地位。

3) 资金占用量大

因涉及进口木材及上面说的进口渠道门槛的问题，进口木材的资金占用较高，例如预付比例大、市场不稳定、木材市场是个相对封闭市场、主要交易依据经验和行业人脉等特点，新进入的贸易公司往往会持续亏损。在这种环境下，只有大型贸易公司才能稳定发展。

2、 贸易商的现状及发展趋势

1) 毛利较低

贸易商在整个产业链环节中毛利较低，毛利润大概在 2%左右。

2) 挖掘利润点

贸易商由于利润较低，大的贸易商在不断寻找降低成本的方法，联动港口板块，利用出货量的优势，降低装卸、仓储价格，挖掘更多利润点。

3) 行业整合，趋向集中

目前国内大大小小的贸易商非常多，但随着后续行业整合，小型的贸易商会逐渐消失，最终像新西兰一样，集中在几家大型贸易商手中，他们将拥有更多信息渠道、谈判能力。