



Juliusz Dragan

Poznań, dn. 8 listopada 2010 roku

„Inwestycja w zakład produkcji pelletu z biomasy Agro”.

Gdzie kończy się naiwna szarża Nuworysza pt. „Wstrzeliłem się w nowy pewny rynek” a zaczyna profesjonalny business? Rynek energii z biomasy wchodzi w stabilny i dynamiczny rozwój, co oznacza wzmożone zapotrzebowanie na paliwo – biomasę, przede wszystkim na pellet z biomasy Agro. Praktycznie każda Elektrownia czy Elektrociepłownia albo już inwestuje w nowe kotły opalane biomasą, bądź ma zatwierdzone projekty i przygotowuje finansowanie na inwestycję.

Motorem tego trędu oczywiście są dwa czynniki:

1. Wymogi emisyjne wynikające z dyrektyw Unii Europejskiej oraz naszego Rządu.
2. Wysoka opłacalność produkcji energii z biomasy oraz bardzo korzystny czas zwrotu kapitału zainwestowanego w nowy kocioł.

Opisywanie coraz to nowych i niemałych inwestycji w kotły dedykowane biomase, obudziło bardzo duże zainteresowanie inwestycjami w produkcję pelletu. Zaletą tego impulsywnego zainteresowania spowodowanego przez Energetykę, jest planowanie dużych inwestycji, np. budowa zakładów gdzie wydajność linii to min. 5 t./h., z opcją rozwojową. Jest jeszcze jeden trend bardzo pozytywny – Energetyka chce budować własne bazy zewnętrzne, jako magazyny odbioru biomasy od Rolnika i Dostawcy także importującego, w miejscu chce produkować pellet na własne potrzeby.

Pisałem o takiej koncepcji w roku 2008 i 2009, wtedy byłem wielokrotnie krytykowany, dzisiaj Energetyka dostrzegła to, czym te bazy mają być w istocie.

✚ **Pierwsze zadanie to wyprowadzić samochody z Elektrowni/Elektrociepłowni** na teren do tego przeznaczony, a transport paliwa biomasowego do Podmiotu winien odbywać się wahadłami kolejowymi. W niektórych przypadkach, np. brak bocznicy kolejowej w Kotłowni, co się jeszcze zdarza nawet w dużych Podmiotach, niewielka odległość od Kotłowni gdzie zapotrzebowanie nie przekroczy 100 000 ton rocznie, a to oznacza 2 – 3 samochody na godzinę, co przy najwyżej 16 godzinnym czasie transportu, oznacza 3 – 4 samochodów w transporcie rzeczywistym (przejazd przez miasto i ograniczenia drogowe, oraz ograniczenia hałasu, np. w Warszawie, Szczecinie, Wrocławiu).

✚ **Drugie zadanie – nie mniej ważne, to produkcja pelletu we własnej bazie na własnych liniach.**

A to oznacza:

1. Zapas surowca do produkcji pelletu z biomasy Agro jest także samoczynnie zapasem paliwa dla Kotła, gwarancją stabilnej jego pracy.
2. Produkcja pelletu choćby w 40/50 %-tach potrzeb własnych daje niezależność od Dostawców wraz z możliwością kreowania ceny zakupu w ujęciu średniorocznym, zabezpiecza pracę kotła w ryzykach załamania dostaw z powodów pogodowych, ilościowych, cenowych.
3. Znacząco obniża koszt pozyskiwania pelletu jako paliwa, różnica ceny wyprodukowania 1 tony pelletu z biomasy Agro a ceny zapłaty w zakupie zewnętrznym jest istotna. W pierwszej kolejności powinna być przeznaczana na kolejne inwestycje w produkcję pelletu w celu zwiększenia produkcji, a tym samym zmniejszenia uzależnienia się od Dostawców zewnętrznych, i wpływu cen zakupowych pelletu na koszt produkcji energii z biomasy Agro w Kotłowni. Dodatkowo zwiększając bezpieczeństwo zabezpieczenia paliwa co zostało opisane w punkcie 1 i 2.

To bardzo dobry kierunek zabezpieczania paliwa oraz kosztów jego pozyskiwania dla kotła. Gdzie tu jest haczyk? W surowcu do produkcji pelletu i w trudnościach jego pozyskiwania za kilka lat.

Skoro rynek podaży dla biomasy Agro „wskoczył” (to najbardziej właściwe słowo dla tego rynku) na wysokie obroty to i pojawili się wszyscy producenci linii do produkcji pelletu, zaczynając od KAAHL- a, MATADOR -a, CPM-u i MÜNCH -a, po agregaty włoskie, litewskie, bułgarskie, i inne. Z całego tego zespołu fachowców tylko MÜNCH przez ponad trzydzieści lat produkował agregaty do produkcji pelletu ze słomy. A prowadząc systematyczne doświadczenia, dostosowywał cały szereg składników linii produkcyjnej do właściwości słomy.

Najgorszego z możliwych surowców do produkcji pelletu/brykietu – czyli słomy. Słoma nie ma żadnej z właściwości biomasy drzewnej, o czym wielu nie chce wiedzieć, a bardzo boleśnie przekonał się KAAHL w Grudziądzu, wielokrotnie modyfikując

swoje matryce nie odnosząc oczekiwanego sukcesu. Oczywiście przez ostatnie trzy/cztery lata inni tylko próbowali usprawnić swoje agregaty i dostosować do produkcji pelletu ze słomy, z delikatnie mówiąc – „z bardzo małym skutkiem”.

Niestety, rynek podaży agregatów oraz linii do produkcji pelletu raptem, bo dopiero w tym roku zwiększył się wielokrotnie, więc każda Firma sprzedająca agregaty, czy montująca linie do produkcji pelletu, stała się fachowcem od produkcji pelletu ze słomy, nie zastanawiając się nad podstawowym surowcem, czyli słomą. Ciekawe jest to, skąd raptem nabrali tak dużo dobrego doświadczenia w produkcji pelletu z najgorszego surowca jakim jest słoma zbożowa?.

Pytanie podstawowe brzmi – czy wiedza o czym mówią? Zbyt często nie mają żadnego pojęcia o słomie, poza oglądaniem jej na polu i potocznej wiedzy.

A słoma jako surowiec do produkcji pelletu cechuje się tym, że:

1. Ma niższą wartość energetyczną i to o 2 – 3 GJ/t., to bardzo dużo, bo to 54 do prawie 80,00 zł. mniej na jednej tonie. To przecież bardzo istotny ubytek na wpływach ze sprzedaży.
2. Wydajność pracy linii ze względu na zastosowanie słomy spada co najmniej o 20%, przy źle skorelowanej linii nawet o 40%. Inwestorom, bo to przychody i czas zwrotu kapitału zainwestowanego w Zakład, mniejsza wydajność to oczywistość którą trzeba szczerze mówić, bo to kolejna strata w kosztach produkcji o kwotę co najmniej jak w punkcie 1. Bardzo boleśnie doświadczyli tego producenci brykietu. Dlaczego takie doświadczenia nie są przestrogą i istotnym ostrzeżeniem dla rynku?
3. Jakość pelletu ze słomy co do jego trwałości jest nieco lepsza od brykietu ze słomy – a to już znamy, szczególnie brykietu z tzw. brykieciarek bardzo aktywnej Firmy ASKET z Poznania (przysłowiowe 3 do 5 dni, czasem przy słonecznej pogodzie uda się wytrzymać 7/8 dni. Wystarczy by biegiem po produkcji dojechać do Elektrowni czy Elektrociepłowni i odebrać kwit dostawy. Pellet wytrzyma nieco dłużej, ale pod warunkiem że słoma jest właściwie przygotowana i sprasowana.

Jedyną Firmą która ma doświadczenie w produkcji pelletu ze słomy jest MÜNCH, „reszta” dopiero nabiera doświadczenia na własnych błędach jak np. KAAHL. Żadna z tych Firm nie uświadamia Inwestorom jak trudnym surowcem jest słoma, jak wiele zależy od składowania, przygotowania i podania słomy do granuladora. Prawda jest gorzka, ale dla Polaków dziwnie niesłyszalna. Doświadczenia nabyte na granulowaniu odpadu drzewnego w produkcji pelletu ze słomy są nieprzydatne. Doświadczył to na swojej inwestycji KAAHL, kiedy kilkakrotnie ogłaszał sukces w Grudziądzu i znów słoma go pokonała. A proszę pamiętać, że każde zatrzymanie produkcji to koszty bezpowrotnie poniesione.

Założenia inwestycyjne do produkcji pelletu z biomasy Agro, szczególnie w oparciu o słomę, są odmienne od założeń w produkcji pelletu z odpadu drzewnego. To oznacza, że i rachunek ekonomiczny dla takiej inwestycji ma inne wymagania, i zagrożenia. Czy produkcja pelletu z biomasy Agro w tym częściowo ze słomy jest opłacalna?.

Oczywiście tak, ale:

1. Należy opracować program inwestycyjny który będzie zawierał rzeczywiste badanie możliwości pozyskania/pozyskiwania dobrze dobranego surowca do produkcji pelletu Agro, co nie znaczy – w całości ze słomy zbożowej. Dane o ilości ha., w uprawie zboża i przeliczenie tego na ilość słomy jest żartem z rozumu. Dzisiaj, kiedy Rolnik szuka każdego grosza sprzeda słomę szybko by uzyskać jakiś kapitał „przeznaczony do życia”, ale czy to oznacza, że za trzy cztery lata będzie uprawiał to samo zboże? Czy te same ilości ha.? Kto to wie? Bo Rolnik na pewno nie, co wtedy?.
2. Opłacalności pozyskiwania biomasy (ceny zakupu dzisiaj oraz za kilka lat kiedy z oczywistych powodów wzrośnie zapotrzebowanie na słomę a więc istotna konkurencja).
3. Rodzaj surowca – słoma, inne rośliny, odpad porolniczy, stabilizacji wieloletnich dostaw, jakości w chwili odbioru i składowania przed produkcją pelletu.
4. Cena zakupu surowca dzisiaj oraz za kilka lat, możliwość kreowania ceny zakupu biomasy Agro i jej wpływ na koszty produkcji pelletu, a więc opłacalność.

Niestety przepływy towarowo – finansowe w produkcji pelletu z biomasy Agro są całkowicie odmienne od produkcji pelletu z odpadu drzewnego, a źródło pozyskiwania biomasy Agro, czyli surowca do produkcji pelletu, czyli Rolnik, wrażliwe. Przekonał się o tym pewien przemądrzały Inwestor/Pośrednik z Wrocławia współpracujący z dwoma Korporacjami Energetycznymi – EDF i FORTUM, który uzgodnił z Rolnikami cenę zakupu zbelowanego Sorgo na kwotę 130,00 zł za 1 tonę ścinanego w październiku czy listopadzie o wilgotności 25 do 30%, i chcąc być zbyt sprytnym w kosztach ścinania i belowania, nie potrafił zdecydować się na to, kiedy i jak Rolnicy mają ściąć mu to pięknie wyrosnięte Sorgo. A plon był

znakomity, tak długo planował aż śnieg zastał Sorgo w polu. Żałosny brak wiedzy i zrozumiałości zmusił Rolników do pozostawienia plonu w polu, bo On wielki Dostawca biomasy Agro, świetny murarz, ale nie niestety Rolnik czy Menadżer dla rynku biomasy kiepski. Gdy przyszło do ścinki i belowania oraz odbioru, niestety dopiero wiosną (Sorgo przetrzymało zimę na polu, nie straciło swojej wartości energetycznej a przy ścięciu miało 12,5 do 13% wilgotności dumnie stojąc w polu), chciał być sprytnym i stwierdził, że 110,00 zł. dla Rolnika, to wystarczająco dużo, bo Sorgo zaplonowało dobrze. Czym to za skutkowało?

Z ponad 600 ha., uprawy Sorgo w woj. Dolnośląskim w roku 2009 które miały się dynamicznie powiększać (założenie było na 2 000 ha. upraw w 2010 r.) w roku 2010, ma za ledwie 27 ha., i to wyłącznie dlatego, że najlepszy z Rolników dla własnych badań nad Sorgo ze znacznego areału upraw (w roku 2009 uprawiali dla tego Odbiorcy Sorgo na ponad 250 ha.) tyle przeznaczyci w tym roku na Sorgo.

Czyli – chciwość, zarozumiałość i chciwość, bo za Sorgo zebrane z upraw w 2009 roku dzięki mniejszej wilgotności otrzymał o 80,00 zł. za tonę więcej niż oczekiwał, a Rolnikowi zapłacił o 20,00 zł. mniej niż się zobowiązał. Tak się dewastuje rynek podaży. Zamiast podzielić większy zysk z Kotlewni np. po połowie i zapłacić Rolnikowi 160,00 zł. za tonę Sorgo, co zrównoważyłoby Rolnikowi mniejsza wagę plonu z pola przez utratę wilgotności i pozostawiło opłacalność uprawy na oczekiwanym poziomie, zagarnął wszystko dla siebie i rok później został bez biomasy. Teraz liczy na kukurydzę i kolejny raz na głupotę Rolnika. Prawda jest oczywista – Rolnika nie oszukasz, a jeśli Ci się uda to tylko raz, potem płacz i narzekaj, bo u tego Rolnika masz przechlapane. I dobrze, bo to nie jest rynek dla „cwaniaczków”. Ten przykład pokazuje jak trzeba być uczciwym we współpracy z Rolnikami dla własnego dobra.

Wróćmy do naszych Inwestorów w produkcję pelletu, ich pęd do ambicjonalnego budowania niesamowitej działalności na bazie tezy – szyłem buty, sprzedawałem telewizory, handluje węglem i materiałami budowlanymi, obsługuje lasy, to co mi tam produkcja pelletu, przecież to nic trudnego, słomy na polach pełno, a pellet to pellet, Energetyka ma takie potrzeby to kupi wszystko. Niestety nie, te czasy minęły bezpowrotnie, czas się do tego przyzwyczaić.

Czy aby na pewno?. Czy gdyby ten sam Inwestor chciał produkować telewizory czy komputery też tak chaotycznie zabrałby się do wydawania milionów złotych?. Produkcja 1,5 czy 2 tony na godzinę, to wydatek prawie 2 mln zł., bez budowania czy przystosowania obiektu do produkcji. A jest bardzo wielu zamierzających produkować 5 do 10 ton pelletu na godzinę, a to już ok. 3 mln za samą linię do produkcji pelletu, kolejne 2 do 3 mln zł. na to obiekt, przyłącze energetyczne, zaplecze, obsługę pomocniczą.

Wystarczy niedoszacowanie któregoś z elementów składowych produkcji jak, np.:

1. Wydajności linii na godzinę.
2. Kosztów pośrednich.
3. Jakości surowca czy i płynności.

I splajta gotowa. Co oznacza splajta takiego Inwestora? Traci nie tylko On, ale i rynek, bo to 40 do 80 tysięcy ton pelletu mniej z rynku krajowego, konieczność do importowania i tak już granicznych możliwości. Przecież rynek energii odnawialnej w tym z biomasy, rozwija się w każdym kraju, także na Ukrainie. To oznacza coraz trudniejsze możliwości pozyskiwania wystarczających ilości biomasy, a do roku 2020 trzeba prawie potroić ilości spalanej corocznie biomasy. Każdy taki przegrany Inwestor to strata dla rynku i rozwoju energii z biomasy, gorzkie „żale do pietruszki” niczego nie dadzą, i w niczym nie pomogą. Co jest najważniejsze? Od czego powinien zacząć inwestujący w produkcję pelletu z biomasy Agro?

Przede wszystkim od:

1. Badania surowca, jego właściwości i przydatności do produkcji pelletu, wpływ surowca na jakość pelletu i jego trwałość, wartość energetyczną, czyli przychody z działalności gospodarczej opartej o ekonomię, a nie potocznie powielane dane.
2. Analizy Firm i oferentów granulatorów oraz całego sprzętu potrzebnego do produkcji pelletu, przetarg cenowy i deklaracyjność na przykładzie gdzieś ktoś produkuje, przyjazd na chwilę, dla – wejść zobaczę to mi wystarczy, niewiele znaczy. Proszę pamiętać o tym, że każdy Przedstawiciel Firmy to Sprzedawca, pokazuje Wam wybrane elementy promujące Jego ofertę, nawet w zakładzie, do którego Was zawiezie.
3. Opracowania realistycznego badania źródła surowca do produkcji pelletu w wieloletniej współpracy.
4. Zbadania istniejącej konkurencji z założeniem, że będzie co najmniej dwukrotnie większa. Rozwój rynku nie dotyczy innych rejonów, Waszego także, **i przede wszystkim nie ze względu na zbyt, ale na pozyskiwanie surowca, bo to jest sercem opłacalności produkcji.**
5. Opracowanie programu wykonawczego z podziałem na poszczególne elementy i ich weryfikację na etapie inwestycji oraz produkcji, do czasu nabrania właściwych nawyków i powtarzalnej efektywności.

A jak to wygląda dzisiaj?

Rzucają się na wynajmowanie powierzchni, kompletnie nie przygotowanej nie zakładając zagrożenia braku możliwości pobrania odpowiedniej mocy elektrycznej, problemów ściekowych, odpowiednio przygotowanego palca składowego (magazyn zabezpieczający produkcję) nie szacując jaki to ma wpływ na możliwość produkcji i koszty celowe (dostosowawcze), oraz to, jaki to będzie koszt w 1 tonie pelletu, czyli jaki to ma wpływ na opłacalność.

Ścigają się o to kto więcej kupi słomy, bez sprawdzania jej jakości i przydatności do produkcji pelletu, często przepłacając, bo znaczna część tej słomy to dramat dla produkcji pelletu, więc zwiększy to koszt całościowy surowca i wpływ tego kosztu na opłacalność produkcji. Organizują kapitał na zakup słomy (jak by to było najważniejsze zadanie w rozpoczynaniu inwestycji). Przecież teraz trzeba kupić słomę, a znajoma Firma załatwia dotacje, kredyt. A gdyby było mało, to jeszcze kolejny błąd – zlecają tzw. dobrym firmom załatwianie finansowania, biegną do znajomej czy polecanej przez Księgowego Firmy od dotacji (bo przecież każdy dostaje – czy aby na pewno? z mojej wiedzy wynika, że z ciężkim bólem co dziesiątego można zaliczyć jako Sukcesora), które obiecują niesamowitą skuteczność w załatwianiu dotacji (tak jakby dotacja zależała od ich znajomości, a nie fachowości dokumentacji i jej rynkowej wartości, zapominając o tym, że biomasa to nie IT), tak jak i Inwestor nie mają żadnego doświadczenia w pozyskiwaniu finansowania inwestycji na rynku energii z biomasy.

Dlaczego tak ciężko jest zrozumieć ludziom, wydającym niekiedy ogromne pieniądze to, że energia z biomasy to już gałąź gospodarcza która ma swoją specyfikę?. I ktoś kto może i jest bardzo dobry w pozyskiwaniu kapitału, zarządzaniu Podmiotami i rynkiem w innej dziedzinie, już nie musi być skuteczny na rynku biomasowym, tak innym od wszystkich, jeszcze surowym, emocjonalnym, bez podstawowego ogniwa skutecznego działania czyli WYPRACOWANEJ logistyki poszczególnych kroków. Dlaczego musimy tracić tak duże pieniądze, gromadzić rozczarowanie z własnej winy ze szkodą dla siebie i rynku.

Poza tym kto powiedział, że dotacja to warunek opłacalności produkcji pelletu z biomasy Ago?. Niestety taki mit daje zlecenia tzw. specjalistom od dotacji, ale nie Inwestorowi w produkcję pelletu. I co się dzieje?. Banki wcale nie są tak naiwne by ufać „na czuja”, po wstępnej weryfikacji dokumentów widzą że tzw. Biznes plan to optymistyczna naiwność Inwestora, który rzucił się chaotycznie na „głęboką wodę”, więc mówią, że trzeba dodatkowych dokumentów, co już powinno zastanowić Inwestora że coś jest nie tak, składają tak z jego inwestycją, a to dopiero odrzucenie wniosku budzi zdziwienie i pretensje, – pytanie o to czy uzasadnione?.

I dopiero teraz nasz Inwestor zaczyna myśleć, tylko że On już poniósł znaczące koszty, a szukanie dodatkowego współinwestora to niestety kolejny błąd. Dlaczego? Bo potrzebny jest profesjonalny Menadżer. Trzeba ratować już poniesione koszty i udroźnić działalność. Niestety bez programu wykonawczego nie dostrzeżemy błędów i zagrożenia. To już nie jest business dla factoringowych Pośredników. Nadszedł czas na profesjonalny business, kowbojka już była i brykiet wykończyła.

Widziałem tzw. „analizę opłacalności”. Składana do banku wraz dokumentacją o dotację czy kredyt referencyjny. Wyrażając swoje zdanie powiem tak – tylko bardzo dobra znajomość z Zarządem banku i inne zabezpieczenia często wielokrotnie większe niż inwestycja, pozwala uzyskać warunkową akceptację banku. Co to oznacza? Oznacza to, że rynek zbyt młody, bank się nie zna? Niestety nie. Oznacza to tylko, że bank widzi wady projektu. Mając zabezpieczenie i dotychczasowe osiągnięcia Inwestora warunkowo daje Mu szansę do uruchomienia produkcji zapewniając pilną i uważną obserwację, która może (i często tak się dzieje) przerwać finansowanie inwestycji. Czy tak planowane i wykonywane inwestycje mają szansę rozruszać produkcję pelletu w naszym kraju? Niestety nie, będą kolejne narzekania, fąsy, dąsy itd. A gdzie miliony ton pelletu corocznie dla naszej Energetyki, dla rynku lokalnego, dla ciepłownictwa, małych obiektów oraz kominków?.

Kto odpowiada za sukces inwestycji, szczególnie na tak głodnym i rozwojowym rynku, to przez wiele lat, jak Polski rynek energii biomasy?. Sprzedawca Granulatora czy Przedstawiciel Firmy montującej linię do produkcji pelletu, który mówi, że Jego oferta jest najlepsza i wyjątkowa? - a co ma zrobić, przecież Jego zadanie to sprzedaż jak największej ilości granulatorów. Winę za złą wydajność czy jakość pelletu przy tak nikłej znajomości tematu przez Inwestora zrzuci na inne czynniki, czasem zasadnie.

Gdzie jest klucz do skutecznej i bardzo opłacalnej inwestycji w produkcję pelletu z biomasy Agro dla naszej Energetyki? Cena 28,00 zł. za 1 GJ jest już ceną bardzo dobrą, gwarantującą opłacalność. Przecież brak biomasy będzie kreował coraz wyższą cenę za pellet, a to oznacza, że będzie zwiększać zyskowność produkcji gwarantującą kapitał na inwestycje zwiększające wielkość produkcji.

Czy brakuje nam ha. do uprawy dobrych roślin, czy przygotowanych Rolników? Niestety nie, ha-ów, do uprawy roślin spełniających jakościowo warunki bardzo dobrego surowca do produkcji pelletu nie brakuje, Rolnicy potrafią uprawiać Sorgo czy kukurydzę osiągając przyzwoite plony, czuli surowiec jest skąd brać. Wystarczy zawierać z Rolnikami rzetelne umowy i wywiązywać się z własnych zobowiązań. Koszt surowca z Sorgo czy nawet kukurydzy jest bardzo stabilny i stanowiący do

50% kosztów produkcji pelletu, a koszt produkcji pelletu z tego surowca mieści się w kwocie 300,00 zł. lub nieco ponad tą kwotę, koszt pelletu ze słomy to 380,00 do 440,00 zł. za tonę, a pamiętać należy o tym, że pellet ze słomy to niestety tylko 15,6 – 16 GJ z 1 tony, z Sorgo to 18 – 18,5 GJ z 1 tony. Po przeliczeniu realnych kosztów produkcji pelletu ze słomy oraz przychodu za sprzedany pellet, pomijając inne istotne trudności produkcji pelletu, słoma musi rodzić bardzo wiele pytań i wątpliwości jako surowiec do produkcji pelletu.

Oczywiście, jeżeli Rolnik produkuje pellet z własnej słomy bo ma jej nadmiar bez możliwości jej innego wykorzystania, produkcja pelletu jest zasadna, ale tylko wtedy. Dla własnego dobra powinien wykorzystać przynajmniej łodygę kukurydzy jako poprawiający jakość surowca dodatek, a część ziemi tzw. żytniej/jęczmiennej wykorzystywać do uprawy Sorgo, dla poprawy jakości i rachunku wyników.

Co do Inwestora rada jest:

1. Pozbyj się emocji z wejścia na rynek energii odnawialnej „bo Elektrownie muszą kupić tak duże ilości biomasy”, bądź profesjonalistą, trzy razy sprawdzającym bilans i wszelkie ryzyka, liczącym pieniądze zanim wydasz.
2. Licz pieniądze zanim wydasz a wydatki oprzyj o rzetelne badanie rynku pozyskiwania biomasy, finansowania inwestycji z innych źródeł.
3. Nie ufaj sprzedającym agregaty czy linie do produkcji pelletu. Oni są Sprzedawcami, nie produkują pelletu tylko maszyny i urządzenia do jego produkcji. Sprawdź sam bez zapowiedzi oferenta Zakład produkujący pellet, zapytaj o koszty serwisowe, jakość usług, czas ich realizacji i ich wpływ na koszty produkcji pelletu.
4. Biznes plan opieraj na kapitale komercyjnym, a kredyty referencyjne, dotowane, dotacje traktuj jak dodatkowe zabezpieczenie. Jeżeli je otrzymasz, różnice pomiędzy kapitałem komercyjnym a otrzymanym potraktuj jak zabezpieczenie kapitałowe niespodzianek, bo one zawsze się zdarzają, często są kosztowne.
5. Inwestycje opieraj na programie wykonawczym dla poszczególnych poziomów inwestycji jak i dla pracy Zakładu przez co najmniej 3 do 5 lat, czyli do zamknięcia czasu zwrotu kapitału zainwestowanego z zachowaniem dodatniego salda wyników produkcji pelletu w kolejnych latach.

Inwestycja w pellet z Sorgo zwróci Ci się wcześniej jeżeli zachowasz zasady i standardy ekonomiczne dla inwestycji i produkcji pelletu, ale trzymaj się zasad. Co uzyskasz ?

Stabilny rozwój, poszanowanie Odbiorcy jakim jest Energetyka uzyskując status wiarygodnego i dobrego Partnera w produkcji energii z biomasy. Stabilny rynek zbytu przez 15 – 20 lat. Bardzo interesujące saldo dodatnie na koncie Zakładu, ogromną biznesową satysfakcję z udanej inwestycji. Rynek potrzebuje sukcesu, potrzebuje dobrych inwestycji by wykorzystać potencjał jaki wyjątkowo w Europie mamy. Jakby nie liczyć, to 1,5 mln ha., ziemi czekającej swojej szansy, skromnie licząc po 14 ton suchej masy z Sorgo (a Sorgo osiąga 16 do 20 tsm) daje ogromną ilość biomasy, tylko tej z upraw Sorgo a przecież mamy jeszcze słomę (np. jako dodatek do produkcji pelletu z Sorgo np. 20 – 40% bez uszczerbku na jakości pelletu) i kilka innych roślin.

Wykorzystanie tylko 40%-ego potencjału zaspokoi Nasze potrzeby biomasowe wymagane w roku 2020 i kolejnych latach. Nie ma żadnych problemów ani przeszkód, aby krajowy rynek podaży biomasy za kilka lat zaspokoił nawet 100% zapotrzebowania. Wszystko tylko zależy od ludzi, ich rzetelności, konsekwencji i determinacji. Nie ma w Naszym kraju rynku, który dawałby tak ogromne szanse rozwijania businessu, kwalifikacji, czy rozwoju osobowego, od producenta lokalnego po zarządzanie dużymi spółkami – pracownik kierownik, dyrektor, prezes, po edukację gdzie uczelnie poszukują kadry do kształcenia studentów. Czego brakuje? Tylko rzetelności. Czas wielki na rzetelność i profesjonalizm w biomasie.

Autor: Juliusz Dragan