



Juliusz Dragan

## „Współpraca dostawcy, plantatora z kotłownią – elektrociepłownie, ciepłownie”.

Rynek biomasy dzisiaj a lata poprzednie to inna epoka. Po wielu latach marazmu i opowiadania na konferencjach, spotkaniach i seminariach o wielkich możliwościach i korzyściach popyt na biomasę „wystrzelił jak z armaty”. Dzięki zdecydowanym i jednoznacznym decyzjom Unii Europejskiej, polskie kotłownie zawodowe w jednym kwartale z opornych i niewierzących w powstanie rynku energii z biomasy, zmieniły się w dynamicznie a wręcz drapieżnie poszukujące biomasy. To objaw oczekiwanych i bardzo pożądanym, ale mających bolesną lekcję do odrobienia.

Przez ostatnie 3 – 4 lata nikt nie był, a co gorsza nawet nie przejawiał najmniejszego zainteresowania:

1. pozyskiwaniem i porządkowaniem wiedzy o biomasie dla kotła zawodowego,
2. pozyskiwaniem i porządkowaniem wiedzy o przetwarzaniu i przygotowaniu do spalania w efektywny stabilny i wieloletni cykl wytwarzania energii.

Dziś na gwałt wszystkie uczelnie poszukują wykładowców mających choćby mgliste pojęcie o biomasie, o jej przetwarzaniu i w efekcie końcowym spalaniu. Nie chodzi mi o wiedzę z zakresu produkcji brykietu czy pelletu, bo ta dzisiaj posiadana i osiągnięta praktyka jest dobrą i przydatną na podstawowym jej poziomie. Ale dla kogo jest ona wystarczająca? Dla małych lokalnych kotłowni i indywidualnych odbiorców kupujących produkt dla spalania w kominku. I dobrze że tak, lecz ile jest tych odbiorców? Ile jest domów z palnikami do spalania tak przygotowanej biomasy?

Pozyskać surowiec do produkcji pelletu czy brykietu nie jest trudno ani też drogo. Co w takim razie z kwalifikowanym odbiorcą?. To klient drobny drogo płacący. **Ale** – i to właśnie ale zabolalo w poprzednią zimę. To klient chimeryczny nieprzewidywalny jak pogoda. Jego reakcje rynkowe są zbieżne z zimą. W Polsce nie ma i długo jeszcze nie będzie lokalnego rynku zbytu na pellet i brykiet. Nie mówimy o producentach wytwarzających 200 czy 500 kg „produktu” na godzinę bądź też dziennie. Nie mniej jednak, by indywidualna podaż pelletu i brykietu w Polsce rosła na tyle dynamicznie by planować produkcję z perspektywą 10 – 15 lat, potrzeba wielu lat pracy i różnych źródeł poparcia. To oznacza tylko jedno, mianowicie to, że jeżeli dzisiaj ktoś w Polsce chce produkować 1 do 5 i więcej ton na godzinę, musi określić i dobrze poznać swoją grupę odbiorców spełniających kilka warunków:

1. Stabilny i przewidywalny wieloletni odbiór produktu (kontraktowy).
2. Stabilną i przewidywalną cenę zbytu.
3. Źródła pozyskiwania surowca.
4. Możliwość zakładania plantacji jako zabezpieczenia przyszłych dostaw surowca do produkcji.
5. Znajomość pracy kotłowni i jej rachunku ekonomicznego (dostawca jest partnerem w wytwarzaniu energii, a nie sprzedającym (jednym z wielu) biomasę.

To oznacza, że należy dobrze poznać odbiorcę (kotłownię). Na pewno nie chodzi o znajomość osobową lecz o zasady pracy kotła i rozliczania wytworzonej energii. Dlaczego???. Odpowiedź jest prosta, bowiem energetycy czy ogólnie kotlarze nie muszą znać się na biomasie **a jedynie na jej procesie spalania. Dla kotłowni nie jest ważne to, że Unia każe ..., że ekologia wymaga. To są piękne hasła, ale kotłownię interesuje wyłącznie rachunek ekonomiczny. Nie wystarczą dotacje i niskie kredyty do inwestycji, czy wręcz malejąca corocznie pula talonów „zielonej energii”. Kotłownia nawet z dotacją musi spłacić inwestycję i zarabiać na swoje utrzymanie. Jej byt to rachunek ekonomiczny. Realny, rzeczywisty a nie hasłowy. Kotłownia płaci żywą gotówką, lecz musi ją uzyskać ze sprzedanej energii. Dlatego kotłownie zawodowe potrzebują rozmawiać, współpracować z dostawcą, który wie jak się wytwarza energię, aby dostarczać właściwe paliwo na plac. Kotłownie nie będą bawiły się w oczekiwanie na rzetelność, jakość wraz z stabilnością. Jeżeli nie znajdą profesjonalnego dostawcy jako wiarygodnego partnera w wytwarzaniu energii z biomasy, pozostaną przy węglu. Dzisiejsza technologia spalania węgla również daje bardzo dobre wyniki emisyjne i nie rodzi ryzyka braku paliwa na placu. Postawią dostawcy wymagania co do ilości, jakości biomasy i zabezpieczając się jedynie tylko i wyłącznie karami. Kotłownie przemysłowe są bardzo dobrym odbiorcą,**

szczególnie produkujący energię elektryczną gwarantując cykliczne caloroczne odbiory. A taki klient jest gwarantem spłaty leasingu kredytów czy też zwrotów zainwestowanego kapitału. Tak więc rynek otwiera się ogromny ale czy znany i bezpieczny? Na to i szereg innych pytań odpowiadzmy sobie sami.

Pewnie wielu producentów pelletu i brykietu zaniedba z zachwytu wstępną analizę opłacalności z wykonaniem profesjonalnego programu wykonawczego, by móc być solidnie przygotowanym do dobrze zawartej umowy i produkcji. Skutkiem merytorycznych zaniedbań będą narzekania, problemy finansowe, bankructwa pomimo tego, iż rynek będzie potrzebował coraz więcej biomasy.

**Czego dzisiaj potrzebuje rynek biomasy? Kilku logicznie i perspektywicznie myślących liderów, którzy opracują i wdrożą standardy współpracy producentów i dostawców biomasy z kotłowniami. Tymi małymi lokalnymi i z przemysłową energetyką. Kotłownie zawodowe są dobrym stałym wiarygodnym partnerem, ale drapieżnym i bezwzględny. Aby zrozumieć to co czeka nieprzygotowanych dostawców biomasy dla kotła, należy wcześniej przypomnieć sobie czasy i skutki dostawców różnych produktów do powstających marketów. Na dzisiaj nie ma a wręcz i nie zauważa się takich liderów, którzy bezwzględnie byłiby zainteresowanymi kształtowaniem i monitorowaniem rynku biomasy. Są Stowarzyszenia, fundacje i inne podmioty, lecz czy będą potrafiły dostarczyć wystarczającej i potrzebnej nam wiedzy?**

**Zatem:**

- 1. Jak określać własną grupę docelową, dla której mamy wytwarzać i dostarczać biomasę?**
- 2. Jak kreować własny rynek zbytu?**
- 3. Jak opracować i realizować efektywny program produkcji z zapewnieniem sobie surowca i kształtowania kosztów produkcji?**
- 4. Jak negocjować i zawierać korzystne i strategiczne warunki umowy z zawodową kotłownią?**

Dzisiejszy rynek biomasy to kowbojka indywidualistów. Każdy szuka rynku zbytu tam gdzie inni idą i dziwią się, że „ciasno” i trudno mu dobrze sprzedać produkcję. Wystarczy spojrzeć w przeszłość, gdzie najlepszym tego i na to przykładem jest zima 2006/07. Wszyscy ze zbytem do Włoch i do Niemiec. A tu zima sprawiła psikusa i co? Gorzkie żale. Po co? Polska ma przeogromny rynek zbytu dla biomasy. Tak naprawdę nikt nawet nie jest w stanie określić górnego limitu. Pytanie podstawowe – czy jest ktoś odważny kto określi poziom startowy tzw. poziom zerowy, gdy inwestycje będą przewidywalne nie z musu ale z planu? Nie, dlatego że istnieje jakakolwiek niepewność, lecz i raczej wyłącznie dlatego, że nie ma statystyki liczby kotłów w Polsce wymagających wymiany, także tych, które pamiętają lata pięćdziesiąte i sześćdziesiąte. A więc czeka nas i was kolejny etap – modernizacji, od której nie ma innego wyjścia.

Ze względu na lokalizację będzie brana pod uwagę biomasa jako paliwo z racji tego, że koszt inwestycji jest premiowany. Ceny węgla rosą i będą rosły wraz z bolesnym kosztem transportu i przeładunku. To oznacza jedynie to, że nie należy szukać zbytu za granicą lecz w kraju gdzie jest ogromne tego zapotrzebowanie. Należy znaleźć swoje miejsce na polskim rynku traktując nasze kotłownie jako podstawowe źródło przychodu, jako podstawowe źródło zwrotu zainwestowanego kapitału. Należy profesjonalnie przygotować się dla kotłowni, nie dla wiedzy konferencyjnej bo tak Unia każe. **Jeżeli ktoś wreszcie zrozumie to, że biomasa to inwestycja i praca na kilkanaście i więcej przyszłych lat na potrzeby kotła przemysłowego, a odbiorca indywidualny to możliwość dodatkowego zarabiania i dodatkowa a nie podstawowa premia to gwarantuje, że znajdzie opłacalność, satysfakcję i przyszłość.**

Dzisiejszy rynek pozyskiwania surowca dla przetwórstwa to nic innego jak szarża zakompleksiałych, natrętnych i hałaśliwych wręcz nuworoszy koniecznie chcących udowodnić jedynie to, że są najlepsi, że mają układy, że pozyskają i sprzedadzą wszystko. Jeden przepłaca drugiego psując sobie wzajemnie koszt pozyskania surowca. Opowiadając jak to rewelacyjnie sprzedali pellet Włochom nawet po 200,00 zł za tonę.

Po co te bzdury? Zaspokoili swoje własne kompleksy na chwilę rozpisali się w internecie, pogadali pomiędzy sobą a rynek zwariował. Ceny trociny i odpadu drzewnego przekroczył opłacalność przetwarzania go na brykiet czy pellet. A zrębki to wrażliwy i marny rynek zbytu. Zbyt wrażliwy na wilgotność zewnętrzną, co bardzo zdecydowanie ogranicza opłacalność ze sprzedaży i spalania.

**Czego brakuje na rynku poza omówionymi już problemami?**

- 1. Narzędzi do wyliczania, symulowania i analizowania opłacalności produkcji i sprzedaży biomasy.**
- 2. Wiedzy i chęci bycia profesjonalnym partnerem kotłowni – a to oznacza, że dostawca dostarcza odpowiednią dla kotła biomasę. Zabezpiecza odpowiednią ilość, utrzymanie i jakość przed spalaniem.**

Brykiet i pellet to bardzo dobry i pożądaný produkt dla kotłowni zawodowej, które będą lub już współspalają na jednym czy kilku kotłach. Docelowo będą spalały biomasę jako jedno z paliw. Biomasa dla kotłowni po ostatnich decyzjach Unii Europejskiej jest bardzo pożądanym i dobrym paliwem. Dlaczego? Pomimo szarży cenowej ostatnich miesięcy cena biomasy ustabilizuje się i będzie przewidywalna w cyklach wieloletnich. Zastosowanie biomasy jako paliwa daje kotłowni wyjątkowo dobrą pozycję inwestycyjną, a nasze kotłownie wymagają pilnej modernizacji i wymiany kotłów bez względu na to, co chcą spalać. Biomasa to źródło najkorzystniejszego i najłatwiejszego pozyskania kapitału. Tręć ten potrwá wiele lat bo taki jest wymóg rynku, i to wymóg perspektywiczny. To już oznacza dobry klimat inwestycyjny logicznego i rozumnego producenta biomasy. Nie są ważne dzisiejsze przepychanki czy dąsy fąsy. Pamiętajmy jednak, że to czas dla inwestycji w przetwarzanie biomasy jest wyśmienity. Kotlarze za chwile zrozumieją, że aby zapewnić sobie stabilną i przewidywalną cenę GJ w sprzedaży, muszą zakończyć pychę wielkich kupujących i znaleźć drogę do dobrych dostawców. Mądrzy i przewidujący kotlarze zainwestują w profesjonalnego dostawcę i jego plantacje, by móc mieć realny wpływ na własne koszty wytwarzania energii. Biomasa to realna możliwość kreowania wieloletniej perspektywy stabilnej i opłacalnej ceny energii do sprzedania. Kotłownie dzięki biomasie mają realną możliwość zarabiania i inwestowania w nowe technologie, nawet spalania węgla. Trzeba się bardzo starać aby nie zauważyć, że w kotłownia która wytwarza energię na kilku kotłach, zastosowanie biomasy choćby na jednym poprawia efektywność finansową działalności a tym samym pozwala inwestować taniej w modernizację kotłów opalanych węglem. Kotłownie jutra to kotły opalane węglem, biomasą i innymi źródłami energii. Biomasa nie jest i nigdy nie będzie konkurencją dla węgla i co najważniejsze, nie musi i nie powinna taką być. Biomasa dla kotłowni to przede wszystkim stabilna cena GJ w sprzedaży. Ceny gazu i oleju szybują i szybować będą jeszcze długo. Węgiel goni z cenami za nimi i będzie gonił jeszcze kilka najbliższych lat. Biomasa pomimo szarży cenowej ostatnich miesięcy osiąga poziom rozsądnego liczenia kosztów i przychodów, a co za tym „idzie”, będzie najbardziej stabilna z dostępnych paliw przez bardzo długi okres.

Biomasa przetworzona do spalania to nie tylko trocina czy odpad drzewny. Ma dość szeroki zakres surowcowy, który zacznie wypełniać lukę brakującej trociny. Okaże się, że pomimo ograniczania zbytu przez lasy nie jest jej tak mało. Pozwala zabezpieczyć zapotrzebowanie kotłowni. Jeżeli producent biomasy przetworzonej swoją pracę traktuje perspektywicznie i docelowo jako stabilną wieloletnią działalność, to bardzo łatwo będzie zauważony przez zawodową energetykę. Znajdzie opłacalność i sens pracy. Jeżeli będzie taka potrzeba wówczas w ramach wzajemnej współpracy, energetyka znajdzie we własnym interesie pieniądze bądź też inne formy wsparcia tylko po to, by to właśnie ten dostawca mógł rozwijać produkcję i inwestować w kolejne linie produkcyjne. Rynek zbytu dla biomasy długo będzie jeszcze rynkiem popytu, ale i lećz tylko już za rozsądną cenę.

#### **Kotłownia – analiza opłacalności zastosowania biomasy jako paliwa – omówienie z zastosowaniem systemu DSV Poznań:**

- 1. Wylczenie zasadności zastosowania kotła opalanego biomasą.**
- 2. Bilans biomasy dla kotła – określenie zakupu i zapłaty za biomasę:**
  - a\ analiza możliwości pozyskania i spalania biomasy,
  - b\ zakup i magazynowanie biomasy przed spaleniem,
  - c\ zapłata za biomasę na placu,
  - d\ zapłata za wytworzoną energię z biomasy.

#### **Dostawca biomasy dla kotła – współpraca w wytwarzaniu zielonej energii – omówienie z zastosowaniem systemu DSV Poznań:**

- 1. Analiza zapotrzebowania i opłacalności wytwarzania biomasy na potrzeby kotła:**
  - a\ analiza możliwości pozyskania biomasy z rynku zewnętrznego,
  - b\ koszt pozyskiwania biomasy a zapłata z kotłowni,
  - c\ analiza, zakładanie plantacji na potrzeby kotła.
- 2. Opłacalności współpracy z kotłownią:**
  - a\ dostawca i plantator jako dwa odrębne podmioty współpracy z kotłownią,
  - b\ dostawca plantatorem na potrzeby kotła,
  - c\ strategiczny dostawca biomasy dla kotła.

**Autor: Juliusz Dragan**