

## Forum Pelletu

Szanowni Państwo! Organizatorzy, Partnerzy, Przyjaciele.

Bardzo dziękuję za zaproszenie i organizację Forum Pelletu, wydarzenia niezwykle ważnego na polskim rynku.

Od 1998 roku jesteśmy częścią tego przemysłu. Obserwujemy rynek granulatu energetycznego w Polsce i na świecie z perspektywy producenta granulatorów, dostawców technologii, a także użytkownika tego paliwa.

Widzimy wszyscy, że zmienność i niestabilność to nowa norma. Zmienny popyt granulatu, zmienna cena surowca, zmienna dostępność surowca, importerzy surowca i granulatu, zła polityka rządów wpływają na nasze wyniki finansowe i możliwości rozwoju. Należy się zastanowić jak się zabezpieczyć przed tą niestabilnością, w jaki sposób wykorzystać tę zmienność. W jaki sposób zaprogramować się na elastyczność.

Elastyczność firmy to wyzwanie dotyczące i marketingu i produkcji. To skupienie się na potrzebach klientów, integratorów, a także rozwój sieci dystrybucji granulatu, cięcie kosztów produkcji. To wykorzystanie okazji, które stwarza rynek.

Należy zastanowić się nad stworzeniem krajowego lobby na rzecz promocji naturalnych paliw ze źródeł odnawialnych i funduszu promocyjno-reklamowego na który składamy się wszyscy. To nowy marketing produktu z wykorzystaniem funduszy europejskich.

Rozwiązaniem nie jest reklamowanie wyłącznie własnej firmy, a reklama produktu – granulatu energetycznego. Lobby powinno naciskać na firmy zajmujące się ogrzewaniem (integratorów) na promocje kotłów na granulat. Upowszechnienie granulatu powinno być głównym celem nowego lobby. Nie może się to odbyć bez wsparcia pokrewnych branż.

Sukces leży właśnie w integracji branży poprzez pełne zamknięcie łańcucha dostaw: od dostawcy surowca do lokalnego punktu sprzedaży. To długa droga od zrębki czy żdźbła słomy do granulki. To droga zależności i współpracy między licznymi firmami, która może zakończyć się sukcesem lub w ogóle nie rozpocząć.

W nowym lobby ogromne pole do popisu mają media. Magazyn Biomasa staje się wiodącym informatorem w Polsce o naszej branży. Na Was spoczywa rola nauczycieli, którzy powinni kształcić i uświadamiać polskie społeczeństwo. Zwłaszcza na polu konsumenta, a nie tylko producenta. A w kwestii edukacji mamy bardzo dużo do zrobienia.

Polska może być wielkim rynkiem dla nas i musi być alternatywą dla eksportu. I nie mam na myśli energetyki przemysłowej, ale właśnie rynek konsumenta. Na tym rynku na odpowiedniej jakości granulacie możemy stworzyć największą wartość dla

naszych firm. Należy stworzyć ogólnokrajową sieć dystrybucji granulatu. Dlaczego nie wykorzystać do tego istniejących składów węgla, podpisać umowy z producentami i dystrybutorami kotłów? Obszar powiązań jest ogromny.

Uważamy, że należy stworzyć polską markę granulatu, logo wyróżniające nasz granulat, jako produkt o bardzo dobrej jakości, dostępny na telefon w ciągu 12h, z lokalnymi magazynami u producentów. W dobrej, tej samej cenie, w dwóch gatunkach z drewna: DIN+ i Zwykły. Wszystkie gatunki w akceptowalnej cenie. Wszystkie w 15kg workach.

Mam nadzieję, że wkrótce zaczną się upowszechniać kotły na granulat ze słomy, który może stać się świetną alternatywą dla wielbicieli węgla. Należy opracować efektywną technologię domowego spalania granulatu ze słomy i siana. Należy oprzeć się pokusie wprowadzania nowych gatunków tzw. wysokoenergetycznych roślin. Zwykle jest pod dostatkiem słomy z tradycyjnie wysiewanych zbóż w Polsce, chociaż zdarzają się lata, w których jest jej mniej. Ale wtedy generalnie jest mniej surowca rolniczego, każdego typu. Kluczem jest specjalizacja i osiągnięcie mistrzostwa w wąskim segmencie.

Oprócz niskiej świadomości polskich konsumentów dotyczącej granulatu energetycznego, problemem jest jego stosunkowo wysoka cena. Wynika ona z ceny surowca oraz kosztów produkcji. Oczywiście Klienta nie interesują te szczegóły. Klienta interesuje dobry produkt w niskiej cenie. Dlatego na barkach producentów granulatu spoczywa obowiązek zaplanowania produkcji o jak najniższych kosztach.

Surowcem, z którego produkujecie granulat są polskie trociny, słoma itd. Nie zapominajcie o wspieraniu również polskich firm, które produkują maszyny oraz części zamienne i materiały eksploatacyjne. Stal na nie dostarczają polskie kuźnie, przetwarzają je polskie firmy, które zatrudniają tysiące pracowników. Naprawdę! My także jesteśmy częścią tej branży. Nie ma potrzeby kupowania towaru zagranicznego, jeżeli polskie są tak samo dobre lub nierzadko lepsze. Szanujmy nasz ciężko zarobiony pieniądź i nie pozwalajmy, aby uciekał na zachód.

Nie mniej ważna jest ochrona rynku polskiego surowca. Dopuszczenie dostaw nieprzetworzonego surowca na polski rynek powinno zostać uregulowane za pomocą akcyzy lub cła.

Polskie rządy powinny chronić węgiel jako nasz skarb narodowy. Dla wielu to utopia, ale powinniśmy bardzo ograniczyć wydobycie węgla, aż do wygaszenia i zachować go na później. A jeżeli tak kochamy węgiel, to kupmy go zagranicą. Jest tańszy i podobno lepszy.

Biomasa nie zastąpi od razu węgla, to oczywiste, ale polityka powinna być nastawiona na maksymalną promocję odnawialnych źródeł energii. A kiedy już się przestawimy na odnawialne, to może węgiel zostanie pod ziemią już na zawsze...

I tego nam wszystkim życzę.

Bardzo dziękuję za uwagę.

Paweł Nawrocki, Mechanika Nawrocki