

تاریخ: ۱۴۰۵/۰۶/۱۴

شماره: ۴۰۵/۱۶۳۲

پیوست: ندارد

((به نام خدا))

جناب آقای دکتر قهرمانی
معاون محترم پذیرش و ناشران شرکت بورس اوراق بهادار تهران

موضوع: پاسخ به سؤالات سهامداران محترم در سامانه تدان

با سلام،

احتراماً سؤالات مطروحه در سامانه تدان بشرح ذیل پاسخ داده است:

۱. نیاز واقعی کارخانه در ظرفیت کامل تولید چند تن ذرت در سال است؟
۱۸۰ هزار تن مشروط بر اینکه صرفاً ذرت به عنوان مواد اولیه مصرف شود.

۲. شرکت در سال ۱۴۰۴ و ۱۴۰۵ چه مقدار ذرت خریداری کرده و این مقدار به تفکیک خرید داخلی، قراردادی، سامانه بازارگاه و واردات مستقیم چقدر بوده است؟

خرید ذرت ۱۴۰۴: ۲۲,۳۰۲ تن

خرید ذرت ۱۴۰۵: ۳۸,۵۵۷ تن

خرید جو ۱۴۰۵: ۳,۰۵۵ تن

تا تاریخ تهیه این گزارش

۳. موجودی فعلی ذرت شرکت چند تن است و برای چند روز تولید (چه مقدار تولید بایواتانول) کفایت می کند؟
موجودی ذرت در تاریخ ۱۴۰۵/۰۶/۱۲ به میزان ۱۳,۲۴۴ تن می باشد.

۴. شرکت علاوه بر ذرت، امکان استفاده از چه غلات دیگری را دارد و تغییر نوع غله چه اثری بر راندمان تولید و کیفیت بایواتانول تولیدی خواهد داشت؟

میزان محتوای نشاسته در غلات مختلف، عامل تعیین کننده در راندمان تبدیل به بایواتانول است. بر اساس تست های آزمایشگاهی، غلات جو، گندم دامی و برنج (با درجه کیفی پایین) پتانسیل جایگزینی با ذرت را در زمان بروز کمبود منابع اولیه دارا هستند. همچنین از ملاس نیز در فرآیند تولید استفاده شده است. شایان ذکر است که نوع منبع تولید، تأثیری بر کیفیت نهایی بایواتانول ندارد، اما نقش کلیدی در تعیین حجم (کمیت) تولید ایفا می کند.



تاریخ: ۱۴۰۵/۰۶/۱۴

شماره: ۴۰۵/۱۶۳۲

پیوست: ندارد

۵. برنامه شرکت برای تأمین پایدار ذرت برای دوره‌های آتی چیست؟ (با توجه به چالش‌های مرتبط با تأمین ذرت، چه عاملی تضمین‌کننده پایداری تولید شگستر از اینجا به بعد خواهد بود؟)

چالش اصلی شرکت در تأمین ذرت در سال ۱۴۰۴ موضوع یارانه ای بودن ارز تخصیصی به ذرت (۲۸۵,۰۰۰ ریال) بود؛ با حذف ارز یارانه‌ای و خروج مجوز واردات ذرت توسط تعداد محدودی واردکننده، در حال حاضر تأمین ذرت چالش جدی ندارد و صرفاً موضوع قیمت و مدیریت منابع سرمایه در گردش است. در عین حال شرکت گسترش سوخت سبز زاگروس جهت مدیریت ریسک مواد اولیه علاوه بر تنوع بخشی به مواد اولیه، نسبت به همکاری با تأمین کنندگان بزرگ، برنامه‌ریزی واردات مستقیم و در میان مدت کشت فراسرزمینی اقدام نموده است.

۶. از سهمیه‌ای که طبق افشای ۳۰ آذر ۱۴۰۴ برای شرکت در سامانه بازارگاه در نظر گرفته شد، چه مقدار عملاً تخصیص و تحویل شده است؟

بر اساس توافق انجام شده با جهاد کشاورزی هر ماه کوتاژ وارداتی به جهاد کشاورزی معرفی می‌شود و سهمیه بر روی کوتاژ معرفی شده صادر خواهد شد. که از ابتدای سال تاکنون همکاری بسیار خوبی با این شرکت داشته‌اند؛ خصوصاً امکان استفاده از ذرت‌های درجه ۲ توسط این شرکت امکان مدیریت بهینه منابع ملی را برای جهاد کشاورزی فراهم می‌نماید. در عین حال استفاده از ذرت تولید داخل نیازی به سهمیه بازارگاه ندارد.

۷. سازوکار حمایت معادل ۸۰ درصد مابه‌التفاوت ذرت وارداتی چیست و این حمایت دقیقاً چگونه در قیمت خرید شرکت اعمال می‌شود؟

در حال حاضر با توجه به حذف یارانه ذرت وارداتی بر اساس مصوبه کارگروه تنظیم بازار وزارت صمت اخذ مابه‌التفاوت از ذرت مصرفی بخش صنعت منتفی شده است.

۸. آیا شرکت تا امروز مجوز نهایی و امکان ثبت سفارش واردات ذرت را دریافت کرده یا موضوع هنوز در مرحله تعیین کد تعرفه و پیگیری اداری است؟ آیا شگستر تاکنون واردات مستقیم انجام داده است؟
در حال حاضر امکان واردات ذرت به سهولت و با رعایت مقررات برای تمامی اشخاص حقیقی و حقوقی دارنده کارت بازرگانی (از جمله این شرکت) فراهم شده است.



۹. شرکت برای واردات احتمالی، مسیر برزیل و بندر امام را انتخاب کرده یا واردات از روسیه و بنادر شمالی را نیز بررسی کرده است؟

هر دو گزینه، شامل واردات ذرت از برزیل از مسیر بندر امام خمینی (ره) و تأمین از روسیه از طریق بنادر شمالی کشور، از جنبه‌های مختلف از جمله قیمت خرید، هزینه حمل و تخلیه، زمان تحویل، کیفیت محصول، ظرفیت‌های لجستیکی و ریسک‌های اجرایی بررسی و مقایسه شده‌اند. با این حال، در مقطع فعلی و با توجه به مناسب‌تر بودن هزینه تمام‌شده تأمین ذرت‌های موجود در بازار ایران، صرفه بهتری دارد و در نتیجه وارداتی انجام نشده است. شرکت به صورت مستمر شرایط بازار داخلی، قیمت‌های جهانی، نرخ ارز و هزینه‌های حمل را پایش می‌کند و در صورت تغییر شرایط و ایجاد صرفه اقتصادی، مسیر وارداتی مناسب با در نظر گرفتن منافع شرکت انتخاب و عملیاتی خواهد شد.

۱۰. قیمت تمام‌شده هر تن ذرت تحویلی در زیست‌پالایشگاه کرمانشاه، پس از احتساب حمل دریایی و هزینه بندری چقدر است؟

بر اساس آخرین اطلاعات اخذ شده از شرکت‌های معتبر فروشنده ذرت، قیمت هاب ذرت وارداتی خارجی بسته به نوع ذرت و کیفیت آن در محدوده ۲۸۰ تا ۳۰۰ دلار بر تن قرار دارد که مبنای محاسبات قیمت تمام‌شده قرار گرفته است. به این قیمت پایه، حدود ۱۰ درصد بابت هزینه‌های حمل دریایی، بیمه، هزینه‌های بندری، حقوق گمرکی و تشریفات ترخیص افزوده می‌شود. با احتساب این هزینه‌ها، قیمت تمام‌شده هر تن ذرت وارداتی در بنادر ورودی در محدوده حدود ۳۰۰ تا ۳۳۰ دلار بر تن برآورد می‌گردد. لازم به توضیح است که مبلغ مذکور، قیمت تحویل در بندر ورودی است و برای رسیدن به زیست‌پالایشگاه کرمانشاه، هزینه حمل داخلی (جاده‌ای یا ریلی) به قیمت تمام‌شده افزوده می‌شود. در نهایت، با تبدیل ارقام فوق به ریال و احتساب هزینه حمل داخلی، قیمت تمام‌شده تأمین از مسیر واردات در مقطع جاری از قیمت خرید ذرت از بازار داخلی بالاتر برآورد شد و به همین دلیل، تأمین از منابع داخلی در اولویت قرار گرفت. این تحلیل به صورت مستمر و همگام با نوسانات قیمت جهانی، نرخ ارز و هزینه‌های حمل به‌روزرسانی می‌شود و در صورت ایجاد صرفه اقتصادی، مسیر واردات مجدداً فعال خواهد شد.

۱۱. شرکت برای خرید سالانه حدود ۱۷۰ هزار تن غله در ظرفیت کامل، به چه میزان سرمایه در گردش نیاز دارد و این منابع از چه محلی تأمین خواهد شد؟

خرید مدت دار (با چک)، استفاده از ابزارهای بانکی نظیر برات، اکوتام، L/C ریالی، منابع ریالی در دسترس شرکت، تسهیلات دریافتی از ایدرو (حسب مورد) و عندالزوم تهاتر DDGS با ذرت منابع تأمین سرمایه در گردش محسوب می‌شوند. ضمناً شرکت برای دریافت ۱/۵ همت تسهیلات سرمایه در گردش نیز اقدام کرده است.



تاریخ: ۱۴۰۵/۰۶/۱۴

شماره: ۴۰۵/۱۶۳۲

پیوست: ندارد

۱۲. آیا فروشندگان داخلی یا خارجی حاضر به فروش اعتباری یا مدت‌دار به شگستر هستند یا خریده‌ها باید به صورت نقدی انجام شود؟

شرکت گسترش سوخت سبز زاگروس دارای درجه اعتباری مناسب در سیستم بانکی بوده و چک این شرکت بسیار معتبر است و امکان خرید مدت دار از فروشندگان داخلی وجود داشته و از آن استفاده بهینه شده است.

۱۳. فاصله زمانی پرداخت پول ذرت تا دریافت وجه فروش بایواتانول و DDGS چند ماه است و این فاصله چه فشاری بر نقدینگی شرکت وارد می‌کند؟

دوره زمانی بین پرداخت پول ماده اولیه (ذرت) تا دریافت وجوه حاصل از فروش محصولات (بایواتانول و DDGS)، بسته به شرایط قراردادهای خرید متغیر است، اما استراتژی بازرگانی شرکت بر پایه خرید مدت‌دار و فروش نقدی یا کوتاه‌مدت استوار شده تا فشار بر نقدینگی به حداقل برسد. در بخش تأمین، خریده‌های ذرت به صورت ترکیبی انجام می‌شود که اولویت اصلی شرکت بر خریده‌های اعتباری و مدت‌دار قرار دارد. ذرت مورد نیاز عمدتاً با بازپرداخت‌های پس از تحویل، در بازه‌های تسویه متغیر (از تسویه پس از تحویل تا اعتبارهای ۳ ماهه و پرداخت‌های مرحله‌ای دو ماه یک‌بار) خریداری می‌شود تا شرکت از نقدینگی خود حداکثر بهره‌برداری را داشته باشد. در بخش فروش، درآمد اصلی شرکت یعنی فروش بایواتانول به صورت کاملاً نقدی و از طریق بورس انرژی انجام می‌شود و وجوه آن بلافاصله به حساب شرکت واریز می‌گردد. همچنین وجوه حاصل از فروش محصول جانبی (DDGS) نیز با دوره وصول بسیار کوتاه، به طور میانگین ۳۰ روز محقق می‌شود. با توجه به این ساختار زمانی، در اغلب سناریوها دریافت وجه حاصل از فروش بیواتانول مقدم بر پرداخت نهایی پول ذرت است. این استراتژی بازرگانی نه تنها فشار نقدینگی بر شرکت وارد نمی‌کند، بلکه موجب ایجاد یک چرخه مثبت نقدینگی (Cash Conversion Cycle) شده و بخشی از سرمایه در گردش شرکت را از محل اعتبارات تأمین‌کنندگان ذرت پوشش می‌دهد.

۱۴. مصرف آب، برق، گاز و بخار به ازای هر لیتر بایواتانول چقدر است و محدودیت یا ریسک قطعی انرژی چه اثری بر ظرفیت تولید دارد؟

مصارف تأسیساتی به صورت ماهیانه در سامانه کدال بارگذاری می‌شود. محاسبه دقیق و پایدار مصارف به ازای هر لیتر پس از یک دوره یکساله تولید در ظرفیت اسمی قابل اتکا خواهد بود. طبیعتاً محدودیت و ریسک قطعی انرژی اثر مستقیم و قابل ملاحظه و جدی در تولید این شرکت دارد.

۱۵. حداقل ظرفیت اقتصادی کارخانه برای پوشش هزینه‌های ثابت و رسیدن به حاشیه سود مثبت چقدر است؟

حداقل ظرفیت فنی جهت تولید ۴۰ درصد ظرفیت اسمی است و به لحاظ مالی و اقتصادی حدود ۳۲ درصد.



تاریخ: ۱۴۰۵/۰۶/۱۴

شماره: ۴۰۵/۱۶۳۲

پیوست: ندارد

۱۶. بایواتانول تولیدی شرکت از نوع بدون آب و مناسب اختلاط با بنزین است یا برای رسیدن به استاندارد سوختی به فرآوری بیشتری نیاز دارد؟

بایواتانول شرکت بدون آب بوده و مناسب اختلاط مستقیم با بنزین است و تمامی پارامترهای استاندارد ملی ایران را واجد بوده و بر این اساس اولین استاندارد ملی تولید بایواتانول سوختی را اخذ کرده و به فرآوری بیشتر احتیاجی ندارد.

۱۷. مشخصات فنی محصول مورد قبول شرکت ملی پالایش و پخش چیست؟

استاندارد ملی ایران ۱۹۵۱۲، سوخت‌های مایع اتانول سوختی تقلیب شده برای اختلاط با بنزین‌ها، مورد استفاده بعنوان سوخت موتور احتراقی که این استاندارد مورد قبول شرکت ملی پالایش و پخش می‌باشد.

۱۸. آیا شرکت قرارداد قطعی برای فروش بایواتانول به شرکت ملی پالایش و پخش یا پالایشگاه‌ها دارد؟ حجم، مدت، فرمول قیمت‌گذاری و شرایط پرداخت این قرارداد چیست؟

در حال حاضر شرکت برای فروش بایواتانول، تفاهم‌نامه‌ای با پالایشگاه نفت آبادان به امضا رسانده است و همچنین تفاهم‌نامه‌ای میان سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران (ایدرو) و شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی ایران در این زمینه منعقد شده است. علاوه بر این، پیش‌نویس قراردادهای فروش بایواتانول با پالایشگاه کرمانشاه و پالایشگاه آبادان در حال آماده‌سازی و پیگیری است. با وجود این اقدامات و فراهم شدن بستر همکاری‌های قراردادی، در شرایط فعلی خرید بایواتانول توسط شرکت‌های پالایشگاهی و مینی‌ریفاینری‌ها عمدتاً از طریق بورس انرژی انجام می‌شود. به همین دلیل، فروش فعلی محصول شرکت نیز از مسیر عرضه در بورس انرژی صورت می‌گیرد و حجم هر معامله، قیمت نهایی و شرایط تسویه بر اساس اطلاعیه عرضه، میزان تقاضا و مقررات حاکم بر معاملات بورس تعیین می‌شود. در این روش، حجم هر معامله، قیمت نهایی و شرایط تسویه بر اساس سازوکار عرضه و تقاضا، اطلاعیه عرضه بورس انرژی و مقررات حاکم بر معاملات بورس تعیین می‌شود؛ بنابراین برخلاف قراردادهای مستقیم، حجم و مدت فروش از پیش به صورت ثابت و بلندمدت تعهد نشده است. قیمت‌گذاری نیز در هر عرضه و بر مبنای قیمت‌های جهانی، شرایط بازار و رقابت خریداران شکل می‌گیرد و پرداخت وجه مطابق ضوابط و زمان‌بندی مقرر در بورس انرژی انجام می‌شود.

۱۹. برنامه شرکت برای صادرات چیست؟ لطفا علت فروش محصول در بازار صادراتی را شرح دهید.

برنامه شرکت برای حضور در بازارهای بین‌المللی بر پایه توسعه صادرات بایواتانول به کشورهای همسایه و منطقه‌ای استوار است. در همین راستا، اقدامات مقتضی جهت بازاریابی، شناسایی تقاضا و مذاکره با خریداران بالقوه در بازارهای هدف انجام شده است. مطابق با قوانین و مقررات کشور، فروش صادراتی محصولات شرکت از طریق رینگ بین‌الملل بورس انرژی برنامه‌ریزی و



تاریخ: ۱۴۰۵/۰۶/۱۴

شماره: ۴۰۵/۱۶۳۲

پیوست: ندارد

پیگیری می‌شود تا خریداران خارجی سفارشات خود را در بستر قانونی، شفاف و رقابتی ثبت نمایند. علت ورود شرکت به بازار صادراتی و پیگیری فروش برکنار از بازار داخلی، مبتنی بر چند دلیل راهبردی و اقتصادی است:

- ارزآوری و ایجاد درآمد ارزی برای شرکت که علاوه بر افزایش سودآوری، امکان تامین مستقیم نیازهای ارزی (نظیر واردات تجهیزات، قطعات یا مواد اولیه در صورت نیاز) را فراهم کرده و ریسک‌های ناشی از نوسانات نرخ ارز را پوشش می‌دهد.
- تنوع‌بخشی به سبد مشتریان و کاهش ریسک بازار؛ اتکا صرف به بازار داخلی، شرکت را در معرض تقاضای محدود یا نوسانات خریداران داخلی قرار می‌دهد، در حالی که حضور در بازارهای منطقه‌ای، قدرت مانور و انعطاف‌پذیری بازرگانی شرکت را به‌شدت افزایش می‌دهد.

- تفاوت سطح قیمت و صرفه اقتصادی بیشتر؛ در برخی بازه‌های زمانی، با توجه به تغییرات نرخ ارز، قیمت‌های جهانی و منطقه‌ای بایواتانول به دلیل کشش بالای تقاضا، حاشیه سود بهتری را نسبت به بازار داخلی ایجاد می‌کند.
بنابراین، صادرات به عنوان یک محور درآمدی مکمل و استراتژیک در کنار عرضه داخلی در دستور کار مدیریت بازرگانی قرار دارد و با توسعه عرضه در رینگ بین‌الملل بورس انرژی، متناسب با صرفه اقتصادی و شرایط بازار، اجرایی می‌گردد.

۲۰. قیمت فروش بایواتانول براساس کدام یک از موارد همچون: قیمت MTBE، قیمت جهانی اتانول، هزینه تولید شرکت، نرخ ارز و یا یک فرمول مصوب داخلی تعیین می‌شود؟

قیمت‌گذاری بایواتانول تولیدی شرکت بر مبنای قیمت‌های جهانی مندرج در نشریه معتبر **PLATTS** انجام می‌شود و در چارچوب سازوکار عرضه و تقاضا در بورس انرژی به مرحله اجرا درمی‌آید. در محاسبات اقتصادی شرکت، هزینه تمام‌شده تولید نیز به‌عنوان یکی از عوامل مهم تصمیم‌گیری و ارزیابی سودآوری لحاظ می‌شود؛ با این حال، هزینه تولید به‌تنهایی مبنای تعیین قیمت فروش نیست، بلکه برای تعیین حداقل قیمت قابل قبول عرضه و اطمینان از حفظ حاشیه سود مورد استفاده قرار می‌گیرد.

۲۱. بایواتانول در کدام پالایشگاه یا پایانه با بنزین مخلوط می‌شود و زیرساخت مخزن، حمل و اختلاط آن تا چه حد آماده است؟

اختلاط بایواتانول با بنزین، نیازمند ایجاد زیرساخت پیچیده یا احداث واحد فرآیندی خاصی در پالایشگاه‌ها نیست. پالایشگاه‌ها و پایانه‌های نفتی کشور به لحاظ برخورداری از مخازن، تجهیزات انتقال، و سامانه‌های اختلاط فرآورده‌های نفتی، توانایی لازم برای دریافت، نگهداری و اختلاط بایواتانول با بنزین تولیدی خود را دارا هستند. در حال حاضر تعداد زیادی از پالایشگاه‌های مقیاس کوچک (مینی ریفاینری) مشتری بایواتانول سوختی تولیدی این شرکت هستند و از میان پالایشگاه‌های بزرگ کشور ۴ پالایشگاه نفت اصفهان، نفت آبادان، نفت ستاره خلیج فارس و نفت کرمانشاه از بایواتانول تولیدی این شرکت جهت تولید بنزین معولی و سوپر استفاده نموده‌اند.



۲۲. آیا برای مصرف بایواتانول در بنزین کشور مصوبه اجرایی و برنامه خرید مشخصی وجود دارد یا فعلاً فقط

امکان استفاده از آن در استانداردها پیش‌بینی شده است؟

در قانون بودجه سال ۱۴۰۵ کل کشور (بند ۱۴-۵) تولید بنزین ویژه سبز داخلی با استفاده از بایواتانول تولید داخلی و عرضه رقابتی آن تبدیل به قانون شده و مراحل اجرایی آن توسط شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی ایران در چارچوب تنوع بخشی به سبد سوختی کشور در حال پیگیری است.

۲۳. در صورت بازگشت عرضه کافی و کاهش قیمت MTBE، آیا همچنان خرید بایواتانول برای پالایشگاه‌ها توجیه اقتصادی خواهد داشت؟

کاهش قیمت MTBE می‌تواند مزیت قیمتی بایواتانول را محدود کند، اما لزوماً توجیه خرید آن را از بین نمی‌برد. تصمیم پالایشگاه صرفاً بر پایه قیمت هر لیتر یا هر تن افزودنی نیست؛ بلکه هزینه دستیابی به عدد اکتان و مشخصات موردنظر بنزین نهایی، نسبت اختلاط، ارزش حرارتی، اثر بر فشار بخار، هزینه‌های حمل و ذخیره‌سازی و الزامات زیست‌محیطی نیز در این تصمیم مؤثرند. بایواتانول به دلیل عدد اکتان بالا، اکسیژن‌دار بودن، منشأ تجدیدپذیر و امکان تأمین داخلی، می‌تواند همچنان به‌عنوان بخشی از سبد اکتان‌افزاهای پالایشگاه مورد استفاده قرار گیرد. تنوع‌بخشی به منابع تأمین و کاهش وابستگی کامل به MTBE نیز برای خریدار دارای ارزش راهبردی است.

با این حال، اگر MTBE به میزان کافی و با قیمت پایین عرضه شود و در مقابل، الزام قانونی مشخصی برای اختلاط بایواتانول، مشوق زیست‌محیطی یا فرمول حمایتی وجود نداشته باشد، پالایشگاه از نظر اقتصادی به سمت گزینه‌ای خواهد رفت که هزینه نهایی کمتری برای تولید بنزین استاندارد ایجاد کند. در چنین شرایطی، تداوم مزیت بایواتانول به قیمت رقابتی، کیفیت پایدار، شرایط مناسب تحویل و وجود سیاست مشخص اختلاط سوخت‌های زیستی وابسته خواهد بود. بنابراین، پاسخ قطعی نیازمند مقایسه هم‌زمان دو شاخص است:

- هزینه اکتان‌افزایی هر محصول در فرمول واقعی بنزین پالایشگاه؛

- ارزش اقتصادی و مقرراتی مزایای زیست‌محیطی و امنیت تأمین بایواتانول.

در نتیجه، بایواتانول حتی با کاهش قیمت MTBE می‌تواند بخشی از سبد افزودنی پالایشگاه باقی بماند، اما تضمین خرید و توجیه اقتصادی پایدار آن بدون قیمت‌گذاری رقابتی، مشوق قانونی یا الزام مشخص اختلاط، قطعی نخواهد بود. به صورت خلاصه یک کیلوگرم بایواتانول بسته به فرمول بنزین پایه پس از امتزاج حدود ۳۵ تا ۴۰ درصد بیش از یک کیلوگرم MTBE موجب افزایش عدد اکتان می‌شود و این موضوع رقابت پذیری خوبی برای بایواتانول ایجاد نموده است.



تاریخ: ۱۴۰۵/۰۶/۱۴

شماره: ۴۰۵/۱۶۳۲

پیوست: ندارد

۲۴. مزیت بایواتانول شگستر برای خریدار دقیقاً چیست؟ در صورتی که این محصول کاملاً جایگزین MTBE است، علت اختلاف نرخ زیاد این دو محصول چیست؟

بایواتانول شگستر یک افزودنی اکسیژن دار با عدد اکتان بالاست که می تواند بخشی از MTBE مصرفی در تولید بنزین را جایگزین کند. مهم ترین مزیت آن برای پالایشگاه ها و شرکت های پخش، افزایش عدد اکتان، بهبود کیفیت احتراق، کاهش وابستگی به افزودنی های فسیلی و تنوع بخشی به منابع تأمین اکتان افزا است. تولید داخلی این محصول نیز می تواند امنیت تأمین و ثبات دسترسی خریداران را افزایش دهد.

۲۵. بایواتانول از لحاظ افزایش فشار بخار بنزین و انرژی حرارتی چه معایبی نسبت به MTBE دارد؟

افزودن اکتان افزاهای اکسیژن دار به بنزین، به ویژه در درصدهای اختلاط متعارف، امکان تنظیم دقیق تر مشخصات سوخت و بهبود کیفیت احتراق را فراهم می کند. با استفاده از بنزین پایه مناسب و تنظیم فرمولاسیون متناسب با شرایط فصلی، می توان فشار بخار مخلوط نهایی را به صورت دقیق مدیریت کرد که منطبق با الزامات استاندارد تولید نمود. اگرچه ارزش حرارتی حجمی اتانول از برخی ترکیبات اکتان افزا مانند MTBE کمی پایین تر است (ارزش حرارتی اتانول حدود ۲۱ مگاژول بر لیتر و MTBE حدود ۲۶ مگاژول بر لیتر است)، اما اتانول به دلیل عدد اکتان بالا و ویژگی های اکسیژن دار خود، امکان بهبود کیفیت احتراق و ارتقای عملکرد بنزین را فراهم می کند. در درصدهای اختلاط متعارف، اثر تغییر ارزش حرارتی بر مصرف سوخت و پیمایش خودرو محدود بوده و می توان آن را با تنظیم دقیق فرمول نهایی بنزین مدیریت کرد.

۲۶. قیمت فروش DDGS چگونه تعیین می شود؟

قیمت DDGS با تکیه بر برند بایوفید (Biofeed) و بر اساس ارزش واحد پروتئینی و واحد چربی خود نسبت به وضعیت بازار داخلی قیمت گذاری می گردد.

۲۷. شرکت برای فروش DDGS قرارداد بلندمدت دارد یا محصول را به صورت نقدی و مودی در بازار می فروشد؟

شرکت برای عرضه محصول DDGS با برند بایوفید از شبکه تخصصی فروش و نماینده فروش بهره می برد و هم زمان با معرفی و تبلیغ محصول در رسانه تخصصی ITPNews، در مسیر توسعه بازار، تثبیت قیمت و تقویت جایگاه برند حرکت می کند. فروش محصول بر اساس شرایط روز بازار و از طریق سفارش های مستمر مشتریان انجام می شود و متوسط دوره وصول مطالبات آن حدود ۳۰ روز است. رویکرد شرکت، گسترش جامعه مشتریان و تبدیل فروش های مودی به همکاری های پایدار و قراردادهای بلندمدت با خریداران عمده صنعت دام و طیور است؛ موضوعی که می تواند به افزایش قابلیت پیش بینی درآمد و پایداری جریان نقدی شرکت کمک کند.



تاریخ: ۱۴۰۵/۰۶/۱۴

شماره: ۴۰۵/۱۶۳۲

پیوست: ندارد



۲۸. آخرین وضعیت پروژه باشد (درصد پیشرفت فیزیکی)؟ تأمین مالی برآوردی و زمان برآوردی تکمیل این پروژه؟

در سال ۱۴۰۴ به دلیل بروز شرایط فورس‌ماژور، جهش‌های تورمی و افزایش نرخ ارز فراتر از مفروضات گزارش طرح توجیهی افزایش سرمایه، شرکت ناگزیر به اولویت‌بندی و کاهش برخی جبهه‌های کاری فعال در سایت پروژه گردید. با وجود این چالش‌ها، شرکت به منظور حفظ تداوم عملیات و پیشگیری از توقف طرح، در سال ۱۴۰۵ ساخت و تأمین تجهیزات کلیدی را به عنوان اولویت محوری، بدون وقفه در دستور کار اجرایی قرار داد.

شایان ذکر است آخرین پیشرفت فیزیکی این پروژه به ۶۵.۱۳ درصد رسیده و جهت تکمیل و راه‌اندازی نهایی، نیازمند تأمین منابع مالی به میزان حدود ۴۰,۰۰۰ میلیارد ریال (بر اساس آخرین برآورد و قیمت‌های خرداد ۱۴۰۵) است. بر اساس برنامه‌ریزی‌های صورت‌گرفته، ۱۸ ماه پس از تحقق و جذب منابع مالی فوق، پروژه باشد به بهره‌برداری کامل تجاری خواهد رسید.

کیوان شیدانی
مدیر عامل و عضو هیئت مدیره

زاگرس
گسترش سوخت سبز زاگرس
سهامی عام. ثبت ۱۷۷۳

