

"Companiile multinaționale vin, pleacă și nu lasă nimic în urma lor"

(Interviu cu Eugen Scheușan, director general Electromagnetica)

● Scheușan: "Cred că suntem ultima generație industrială; analfabetismul este fenomen de masă"

Țara noastră are nevoie de programe naționale, care să stea la baza activității companiilor, este de părere Eugen Scheușan, directorul general al Electromagnetica. Domnia sa ne-a spus, într-un interviu, că, în urma companiilor străine care activează la noi, în final, când acestea ies de pe piață, nu rămâne nimic în urma lor mai mult decât niște hale.

Reporter: Electromagnetica activează în sectorul energiei regenerabile. În ce stadiu se află acest domeniu?

Eugen Scheușan: În țara noastră au fost investite miliarde de euro în energia regenerabilă, iar acum acest sector a ajuns aproape tot în faliment.

De exemplu, Electromagnetica, la un moment dat, a cumpărat un lanț de microhidrocentrale ajuns la un grad avansat de uzură, în baza legislației apărute în urmă cu zece ani care urma să promoveze energia din surse regenerabile. Între timp, după ce ne-am angajat într-un proces de reabilitare și construcție, au început loviturile. Prima dintre ele a fost legată de materia primă - prețul apei a crescut de circa zece ori și nu plătim apa doar la intrarea pe lanț, ci pentru fiecare hidrocentrală. În plus, a fost făcută și o discriminare - mai în glumă, mai în serios, dacă noi plătim apa, cei cu turbinele de vânt de ce nu plătesc vântul? Ulterior, a mai fost pus un bir - pe construcții speciale. De asemenea, a fost revizuită legea și s-au împușinat certificatele verzi.



În aceste condiții, niciuna din formele de producere a energiei din surse regenerabile nu poate concura la costuri cu cele clasice.

Dacă termocentralele ar trebui să plătească întreaga poluare, atunci energia termo ar fi mult mai scumpă. De asemenea, și energia din surse nucleare ar deveni foarte scumpă dacă s-ar pune taxă pe aceasta pentru deșeurile nucleare. Acum, încă nu există un depozit sigur pentru reziduurile nucleare, pe întreaga planetă. Ele se acumulează în continuare, în peșteri și în alte locuri, dar nu pot fi stocate în cantități mari pentru că se aprind. Și nimeni nu are nicio idee cum să rezolve această problemă.

Energia verde are costuri mult mai mari de investiție, randamente mai mici de producție și, în general, nu

se produce în cantități mari. Este o energie care vine când vrea ea, nu când am dori noi, iar câteodată se produce în exces și nu avem ce să facem cu ea.

Sunt multe probleme legate de energia verde. După reducerea numărului de certificate verzi, au spus că jumătate din ele nu se mai plătesc acum, ci începând cu 2017. Ulterior, s-a hotărât că s-ar putea să fie plătite în rate, până prin 2050.

Reporter: În ce stadiu se află microhidrocentralele achiziționate de Electromagnetica? Sunt profitabile?

Eugen Scheușan: Microhidrocentralele noastre funcționează, sunt toate în parametri, foarte bine întreținute, dar cu profitul suntem aproape la zero. Nu putem calcula amortizarea investiției. Mai mult decât atât, în acest moment nu mai există investiții în țara noastră, în acest domeniu, ci doar restrângeri de capacități de producție și demontări.

Reporter: Acest lucru, în ciuda faptului că, în alte state, se inves-

tește masiv în energia regenerabilă...

Eugen Scheușan: În alte țări continuă aceste investiții pentru că respectivele state au o politică proprie. La noi nu mai există o politică în domeniu. Lucrurile curg, după părerea mea, către extincție, fără ca cineva să-și mai propună să facă ceva în acest sector. Nu văd din ce venituri, obținute din vânzarea de energie, vor putea fi înlocuite capacitățile care acum funcționează și care se vor uza, în timp. În plus, după cum am văzut, în această iarnă au rămas în funcțiune centralele termo și nucleare, pentru că la vânturi foarte puternice sunt oprite elicele eoliinelor, ele neputând funcționa în astfel de condiții.

Capacitățile termo (Rovinari, Turceni, Mintia, Craiova) sunt vechi și foarte vechi, construite în anii 60-70, se apropie de limita duratei de viață. Nu există niciun plan de înlocuire a acestora, iar construirea de noi capacități nucleare stagnează. Înțeleg

că acționarul minoritar al Nuclearelectrica (Fondul Proprietatea) s-ar opune să construiască alte două reactoare, iar pe termo pare că nu este nimeni interesat să investească. Dezvoltarea și menținerea unui sistem energetic nu se face cu calcule realizate de azi pentru mâine. Orizontul de timp trebuie să fie mai mare.

Reporter: În aceste condiții, înseamnă că trebuie să ne bazăm pe un consum redus de energie. Așa ajungem la corpurile de iluminat cu LED-uri și la aparate care consumă puțină energie...

Eugen Scheușan: Noi putem să încercăm să economisim prin tehnologia cu LED, numai că iluminatul reprezintă doar câteva procente din consumul de energie. Principalii doi consumatori de energie dintr-o gospodărie sunt frigiderul și mașina de spălat.

Reporter: Referitor la iluminatul cu LED, ce rezultate a avut Electromagnetica pe acest segment, în 2016?

Eugen Scheușan: Anul trecut a fost unul foarte bun. A fost un an de vârf în vânzarea de corpuri de iluminat cu LED. Toate corpurile de acest gen pe care le comercializăm reprezintă rodul cercetării colectivului nostru și sunt produse Electro-

magnetica. Este adevărat că materia primă este din import, pentru că în România nu se mai face. Gradul de procesare este foarte mare, în Electromagnetica. Pe corpuri de iluminat, majoritatea produselor au o valoare adăugată de peste 50%. Este o producție importantă și profitabilă.

Reporter: Ce cifră de afaceri ați înregistrat în 2016, pe acest segment?

Eugen Scheușan: Cifra de afaceri pe care am avut-o anul trecut pe partea de corpuri de iluminat cu LED este de circa 10 milioane de euro. Circa 40% din vânzări merg în segmentul de iluminat public și restul în iluminatul industrial. Avem foarte multe proiecte pe comercial - la Dedeman, în centrele de distribuție a combustibililor Petrom și Lukoil, la benzinarilor privați, lanțuri de farmacii, în rețeaua Profi, în hale industriale.

Reporter: Ați crescut vânzările în sectorul public...

Eugen Scheușan: Da, am majorat vânzările pe partea publică și ne vom focaliza foarte mult pe această latură. Primăriile au înțeles avantajul utilizării acestor corpuri de iluminat, pentru că valoarea facturii de electricitate contează, iar reducerea costurilor este de 50%. Circa jumătate din iluminatul public l-am realizat pe



credit furnizor, adică este cu plata în rate pe măsura economiei de energie, pe o durată de până la 4-5 ani. Toate contractele încheiate cu instituțiile din administrație au fost obținute prin participarea la licitații publice.

Reporter: Ce estimări aveți pentru anul în curs?

Eugen Scheușan: Perspectivele sunt bune și pentru acest an. Este foarte greu să progresăm pentru că noi nu mai avem planuri naționale pentru nimic. Lipsește un institut al planificării, în care să se propună o economie de cost la energie pe iluminat. Acum avem o strategie energetică, dar nu avem una industrială.

Este destul de greu să faci o strategie energetică dacă nu ai una industrială, ca să vezi ce dezvolți în următorii ani, pentru ce realizezi capacitățile energetice.

Noi nu avem un program național, nu avem cu cine să vorbim. De exemplu, am montat corpuri de iluminat cu LED în jumătate din stația de metrou de la Izvor. Amortizarea se produce în opt luni, la metrou, consumul de energie fiind redus la 40%. După doi ani, nu i-am convins să investească și în cealaltă jumătate din stația Izvor sau în alte stații.

Reporter: Cât din vânzările Elec-

(continuare în pagina 18)



(urmare din pagina 17)

tromagnetica merg la export?

Eugen Scheușan: Circa 25%. Suntem prezenți pe câteva piețe externe - în Germania, Bulgaria, Italia, Olanda etc.

Reporter: Produceți la capacitatea maximă?

Eugen Scheușan: Suntem la limită cu capacitatea de fabricație injecție masă plastică. Ne pregătim de o investiție pentru acest an, care va consta într-o hală industrială în structură metalică asamblată și câteva mașini - sperăm patru - de injecție în masă plastică, de capacitate mare (800-1000 de tone).

Reporter: Care este valoarea investiției?

Eugen Scheușan: Investiția va fi de până într-un milion de euro.

Reporter: Ce alte investiții mai aveți în plan?

Eugen Scheușan: Vor mai fi investiții în aparatura de măsură, pe linia laboratoarelor. Dezvoltăm în continuare laboratorul de măsurări fotometrice, de măsurări ale perturbațiilor electromagnetice. Sunt investiții destul de costisitoare și destul de puține pe piața noastră.

De asemenea, continuăm să investim în sistemul ENERGSys - sistemul de gestiune a abonaților la rețeaua de energie electrică. Tocmai am câștigat o licitație mică, cu câteva sute de abonați.

Cel mai mic copil al Electromagnetica este reprezentat de stațiile de încărcare pentru automobilele electrice. Acum este la omologare prima versiune a acestora. Va urma și a doua versiune, de 40 de KW curent alternativ și sperăm ca până la finalul acestui an - jumătatea anului viitor să avem stația de încărcare în curent continuu.

Aceste stații sunt de patru tipuri - cea monofazată (care merge până la 15 KW și poate utiliza curentul de acasă), stația trifazată (tot de încărcat acasă), stația de încărcare trifazată curent alternativ de 23 și 43 de amperi (cea pe care o realizăm noi) și stația de încărcare în curent continuu (așa zisa de încărcare rapidă).

Reporter: Dar această piață este la debut, în țara noastră...

Eugen Scheușan: În alte state, fenomenul este unul de masă.

În România, însă, nu avem nicio prevedere pentru acest segment. Dacă nu se trasează niște direcții



Eugen Scheușan: "Continuăm să investim în sistemul ENERGSys - sistemul de gestiune a abonaților la rețeaua de energie electrică. Tocmai am câștigat o licitație mică, cu câteva sute de abonați".

încă de acum, când începe fenomenul, totul va deveni un haos. Trebuie stabilit de la început, de exemplu, cine are voie să opereze aceste stații de încărcare ca furnizor de servicii. Se va cere o anumită calificare sau va fi nevoie de o licență? Nu știe nimeni acest lucru. A doua întrebare ar fi "cum se impozitează curentul pentru mașina electrică?" Este capabil cineva să înlocuiască actualele contribuții încasate la bugetul de stat din sectorul combustibililor și lubrifianților? Nu! Eu, ca premier, nu aș accepta această situație. Dacă vom plăti curentul cu care ne încărcăm mașina la valoarea la care îl plătim pe cel folosit la mașina de spălat de acasă, atunci niciodată banii la buget nu vor fi suficienți pentru proiectele de infrastructură.

La dispariția automobilului clasic, cu combustibil fosil, care este impozitat și foarte accizat, nimeni nu știe cu ce vor fi înlocuite la buget respectivele sume. Vom acciza electricitatea? Cum? Pentru că benzina, de

exemplu, dacă este pentru agricultură, se pune o substanță în ea și se face roșie, ca să știi cum o impozitezi, pentru avioane e verde etc. La curentul electric cum se va proceda? Nu se știe nici de unde vom consuma atâta energie.

În același timp, investițiile care se fac pentru acest domeniu sunt imense - investim o mulțime de bani în cercetare, dar nu există niciun program în acest sens. Nu știm unde vom pune stațiile de încărcare, cine va avea voie să vândă astfel de produse, cum?

Totodată, se formează monopoli. Companiile de distribuție a electricității și cele de petrol își dau mâna și strangulează domeniul. Nu este niciun program național care să implice companiile românești. Pentru că cei care au stații până acum, la noi, sunt din afara țării.

Reporter: Dar aceste automobile sunt destul de scumpe...

Eugen Scheușan: Ca în toate cazurile, la început orice lucru costă

mai mult, însă în timp se ieftinește.

Reporter: Cu ce probleme vă confrunțați?

Eugen Scheușan: O problemă deosebită cu care ne confruntăm constant în asigurarea forței de muncă, pe toate palierele - muncitori, intelectualitate tehnică, factori de conducere.

Este foarte greu să asigurăm necesarul de forță de muncă, trecem printr-o serie de proceduri birocratice până angajăm o persoană, după care stă câteva zile și pleacă. Oamenii nu doresc să mai muncească, fug de responsabilități, fug de specialitățile ingineresti. Foarte mulți pleacă în străinătate, iar restul trebuie alfabetizați în domeniu. O cauză deosebit de importantă este și lipsa banilor pentru învățământ și formare profesională. Guvernul, când a tăiat, a tăiat de la învățământ și sănătate. În aceste condiții, ce tineri intră în învățământ, pe salariile respective, ca să fie cadre didactice? Acum, mai ales în provincie, nu mai sunt profesori, ci suplinitori, cu 12 clase.

Reporter: Și atunci, cum vă descurțați?

Eugen Scheușan: Stăm cei mai în vârstă cât putem în fabrică. Cei pe care i-am mai angajat au tot vârste înaintate, pentru că alții nu avem de unde să luăm.

Pentru clasa muncitoare, munca la negru reprezintă o alternativă. Cred că suntem ultima generație industrială. Analfabetismul este fenomen de masă.

Reporter: În ce stadiu este procesul din instanță în cadrul căruia ați contestat amenda pe care ați primit-o de la Consiliul Concurenței, după ce acesta a investigat contractele bilaterale pe termen lung dintre producătorul de energie și traderi?

Eugen Scheușan: Procesul se află pe rolul Curții de Apel București, ca instanță de fond. Anterior investigației Consiliului Concurenței, același contract încheiat cu Hidroelectrică și alte contracte bilaterale au făcut obiectul unei investigații a Direcției Generale de Concurență din cadrul Comisiei Europene, investigație încheiată în iunie 2015 cu concluzia că nu a fost acordat niciun ajutor de stat. Consiliul Concurenței nu ne-a comunicat decizia Comisiei Europene nici după ce am cerut-o în instanță, acesta declarând recurs la decizia instanței de fond, care ne este favorabilă. Imediat ce s-a zvonit că CE ar spune că nu a fost ajutor de stat, CC

a lansat altă teorie - că toți dealerii au făcut o înțelegere ca să nu îi lase și pe alții să cumpere energie de la Hidroelectrică. Pe această teză am fost sancționați cu o amendă pe care am contestat-o.

Intrarea noastră pe piața de furnizare de energie s-a produs în felul următor: la vremea respectivă, în 2001, ne-am dus la proaspăt înființata ANRE (n.r. Agenția Națională pentru Reglementarea în domeniul Energiei) ca să solicităm licența de măsură. Se spusese foarte clar că licențele se vor împărți în măsură, distribuție, transport, producție de energie și furnizare. Noi produceam contoare și am dorit să obținem licența pentru măsură. Am fost întrebați, însă, de ce nu luăm licența de furnizare (furnizarea conține și măsură) și ni s-a înmănat Codul comercial al pietei en gross, pe care l-am învățat. Am obținut licența de furnizare și am început să furnizăm energie electrică. Foaia de parcurs a liberalizării pietei de energie electrică din România a fost la baza tuturor acțiunilor pe care le-am făcut atunci. A fost foarte greu, pentru că toate societățile cărora le făceam ofertă erau obișnuite să nu plătească factura la energie. Așa era în perioada 2003-2004... Am început să colaborăm cu câteva companii străine care

erau obișnuite cu achiziția de energie de pe o piață cu mai mulți concurenți. Ulterior, a început să fie pusă pe piață și energie termică. Am cumpărat și energie termică, pentru furnizare. Ideea era că, în baza faptului că noi aveam un portofoliu restrâns de clienți, ne duceam la fiecare în parte și îi analizăm profilul, astfel încât puteam să îi furnizăm cantitatea de energie cât se poate de apropiată de cea de care aveau nevoie.

În 2004, Hidroelectrică avea nevoie de unele investiții. A discutat cu câteva companii, iar pe noi ne-a întrebat dacă dorim să ne numărăm printre dealerii lor de energie. Era o cantitate foarte mare pe care trebuia să o vindem. Contractul nostru nu a conținut nicio clauză defavorabilă pentru Hidroelectrică. În orice clipă producătorul hidro putea să rezilieze contractul sau să diminueze cantitatea de energie după bunul plac, iar prețul a fost re-negociat periodic, de fiecare dată crescător. Se poate verifica, întrucât contractul nu este secret, el a fost publicat pe site-ul Hidroelectrică.

Contractul nu a fost reziliat de Hi-

droelectrică nici după intrarea sa în insolvență și a fost menținut până la termen, în aprilie 2014. Cu toate acestea, Consiliul Concurenței crede că am îngăduit accesul altora să cumpere energie. Dar în 2004, când am semnat noi contractul, nu era nimeni în piață. După aceea a spus că a fost semnat contractul pe zece ani. Dar toate contractele importante de energie din Europa sunt semnate pe termene mari. În plus, deși susține că nu este vorba de preț, CC face totă analiza pe prețuri. Dar greșește,

pentru că amestecă prețurile de pe PCCB (n.r. Piața Centralizată a Contractelor Bilaterale) cu cele de pe PZU (n.r. Piața pentru Ziua Următoare). Este ca și cum am aduna mere cu pere. Printre "băieții deștepți", noi am avut prețurile cele mai mari la cumpărare. Acum suntem în proces, iar amenda contestată este de circa 9 milioane de lei.

Reporter: Cum comentați faptul că statul a acordat o serie de ajutoare de stat multinaționalelor și niciun astfel de ajutor companiilor ro-

Eugen Scheușan: "Stăm cei mai în vârstă cât putem în fabrică. Cei pe care i-am mai angajat au tot vârste înaintate, pentru că alții nu avem de unde să luăm".

(continuare în pagina 20)



(urmare din pagina 19)

mânești?

Eugen Scheușan: Ajutoarele de stat nu sunt lucruri pozitive. Electromagnetica, de exemplu, nu de ajutoare de stat are nevoie, ci de programe naționale pe câteva direcții în care să se angajeze cu forța de cercetare și cu cea de producție. În alte țări, în domenii importante ca transportul, drumurile etc. nu se organizează licitații la care să participe orice firmă înființată special ca să obțină respectivele lucrări. În Germania, de exemplu, pe toate trenurile scrie Siemens - nu se licitează cine fabrică trenuri atunci când este nevoie de ele. Nu poți să scoți licitație orice, cum este la noi. În plus, din ce cauză este rușinos să favorizezi o companie românească, mai ales în condițiile în care are cercetare-proiectare, locație stabilă și este bine ancorată în economia țării?

Mai mult decât atât, nu mai avem voie să cooperăm cu niciuna din entitățile care ar avea nevoie de produsele noastre, pentru că intrăm în conflict cu concurența.

României i-ar face bine un program național de făcut industrie aici. Să vindem ce producem în țară, în primul rând. Ce facem cu companiile străine? Ce lasă în urma lor? Ce a lăsat Nokia în urma ei? Nimic! Șomaj și nimic altceva. Nu a lăsat specialiști care să ducă mai departe ceva. A rămas vreun specialist în telefonie mobilă după ce a plecat Nokia? Avem vreo școală de telefonie mobilă rămasă în urma Nokia? În oricare din celelalte fabrici străine se fac doar asamblări elementare. Companiile multinaționale vin, pleacă și nu lasă nimic în urma lor, în afară de niște hale.

Reporter: Mulțumesc!

Eugen Scheușan: "Cel mai mic copil al Electromagnetica este reprezentat de stațiile de încărcare pentru automobilele electrice. Acum este la omologare prima versiune a acestora. Va urma și a doua versiune, de 40 de KW curent alternativ și sperăm ca până la finalul acestui an - jumătatea anului viitor să avem stația de încărcare în curent continuu".

