

"Înainte de a fi «smart», un oraș românesc trebuie să fie «clean»"

(Interviu cu Eugen Scheușan, directorul general al companiei Electromagnetica)

- "În sectorul automobilelor electrice, este nevoie de un program de extindere și modernizare a rețelei, care este cam de dimensiunea celui prin care a fost făcută electrificarea României" ● "Nu este posibil ca o companie de calibrul Electromagnetica să nu aibă un parteneriat public-privat"

Înainte de a fi "smart", un oraș românesc trebuie să fie "clean", este de părere Eugen Scheușan, directorul general al Electromagnetica. Domnia sa ne-a spus, într-un interviu: "Atunci când vor dispărea gunoaiile de pe stradă, când vom învăța să sortăm deșeurile, să reparăm gropile, când nivelul educațional al cetățenilor va presupune să nu rupă, să nu fure, să nu spargă, atunci vom putea începe și noi să discutăm despre conceptul de «smart». Acum, dacă plasezi o componentă a unui sistem «smart» în domeniul public te poți aștepta ca a doua zi să fie rupt sau vandalizat. Conceptul de «smart» presupune o gestiune centralizată a tuturor serviciilor publice - transport, iluminat, utilități - ținând cont de poluare, de curățenie, de educație etc. Dacă o verigă se rupe, atunci se distruge tot lanțul".

Reporter: Majoritatea autorităților locale vorbesc despre "smart city", despre soluții inteligente de modernizare a orașelor. În acest context, cu ce sisteme "smart" vine Electromagnetica?

Eugen Scheușan: În contextul conceptului „smart”, Electromagnetica propune ca soluție de modernizare sistemul de iluminat bazat pe tehnologia LED cu control total asupra gradului de iluminare, în funcție de orar, trafic și alte condiții locale, precum și sistemul de telegestiune a consumului de energie electrică ENERGSys.

Eu consider că înainte de a fi "smart", un oraș românesc trebuie să fie "clean". Atunci când vor dispărea gunoaiile de pe stradă, când vom învăța să sortăm deșeurile, să reparăm gropile, când nivelul educațional al cetățenilor va presupune să nu rupă, să nu fure, să nu spargă, atunci vom putea începe și noi să discutăm despre conceptul

de "smart". Acum, dacă plasezi o componentă a unui sistem „smart” în domeniul public te poți aștepta ca a doua zi să fie rupt sau vandalizat. Conceptul de "smart" presupune o gestiune centralizată a tuturor serviciilor publice - transport, iluminat, utilități - ținând cont de poluare, de curățenie, de educație etc. Dacă o verigă se rupe, atunci se distruge tot lanțul.

Viziunea "smart" trebuie începută educativ de la vârsta cea mai fragedă, chiar de la grădiniță, pentru că este inutil să avem tehnologie dacă nu avem populație educată să utilizeze aceste sisteme. Implementarea de proiecte "smart" nu reprezintă un proces care să fie efectuat peste noapte, ci unul sedimentar. Dacă mergem prin alte țări, pavimentul este din granit, ca acum 500 de ani. La noi, în schimb, prima dată am scos bordurile din

(continuare în pagina 16)



"Viziunea «smart» trebuie începută educativ de la vârsta cea mai fragedă, chiar de la grădiniță, pentru că este inutil să avem tehnologie dacă nu avem populație educată să utilizeze aceste sisteme."



urmare din pagina 14

granit și am pus unele din ciment și nisip pe care le schimbăm o dată la 2 ani, iar acum importăm din China unele mai mici, din granit lustruit, în loc să folosim bordură din cremene, cioplită în România.

Reporter: De la proiectele "smart", fac trecerea la automobilele electrice și vă rog să îmi spuneți dacă se simte că începem să avem și noi astfel de mașini. Câte stații de încărcare ați reușit să instalați până acum?

Eugen Scheușan: Electromobilitatea este o problemă foarte serioasă, care este tratată în țările dezvoltate prin programe ce se întind pe 10 până la 25 de ani, presupunând legi și reglementări atât pentru mijloacele de transport electrice, cât și pentru infrastructura care urmează să le deservească (metode de încărcare, stații de încărcare, sisteme informatice etc). Într-adevăr, încep să fie și la noi automobile electrice, iar Electromagnetica are patru stații de încărcare instalate (dintre care una la noi în curte), până la finalul trimestrului

întâi urmând să avem nouă stații de încărcare instalate. Electromagnetica are în prezent în fabricație peste 20 de sorto-tipo-variante de stații pentru automobilele electrice.

Reporter: Ce ne puteți spune despre legislația din domeniu?

Eugen Scheușan: Pentru stațiile de încărcare (stații de energie) țara noastră va trebui să elaboreze cât mai urgent un program de dezvoltare și instalare. Altfel, companiile interesate de piața stațiilor de încărcare vor merge fiecare pe drumul său propriu. La un moment dat, problema va deveni suficient de complicată și va trebui reglementată, iar reglementatorul, orice decizie va lua, va veni ori împotriva unora, ori a altora, pentru că fiecare a mers, între timp, pe calea lui. Ar fi trebuit să știm de la început ce mod de conectare este necesar, dacă este bine pentru noi să avem automobile cu baterie încorporată sau nu etc. Poate că o soluție ar fi să mergem la benzinărie și să schimbăm bateria goală cu una plină.

Există două sisteme de încărcare,

în momentul de față - cel pe curent alternativ și cel pe curent continuu. Primul este și el de mai multe tipuri, însă, în general, pentru gama de automobile obișnuite, o încărcare 100% a unui acumulator de până la 44 de kWh va dura câteva ore bune. Dacă încărcăm mașina acasă, atunci va dura 7-8 ore și discutăm de o autonomie de 250-300 de km. Pentru sistemul în curent continuu, care permite încărcarea într-o perioadă foarte scurtă, în primul rând trebuie ca automobilele să fie prevăzute cu această facilitate, dar aceasta este numai o parte a problemei. Răspândirea automobilelor electrice pe scară largă va necesita la fel de multe puncte de consum de putere mare. Este, așadar, nevoie de un program de extindere și modernizare a rețelei, care este cam de dimensiunea aceleia prin care s-a făcut electrificarea României. O benzinărie are, acum, 9-12 pompe de benzină. Acestea pot fi suplinite, ținând cont de timpii de încărcare, de 30-40 de stații de încărcare cu putere de 20, 30 sau chiar 50 de kW. La un calcul simplu, dacă înmulțim să zicem cei 30 de kW cu 30-40 de stații de încărcare, atunci ajungem la puteri pentru care nu avem rețea. Poate România să-și asigure o astfel de rețea fără un program național dedicat? Evident că nu. Pentru transportul public, adică pentru autobuzele electrice,

discutăm despre acumulatori cu capacități de sute și sute de kWh. Aici se pune într-adevăr problema unei rețele de distribuție care să asigure puteri sporite chiar în interiorul orașului, în zona dedicată încărcării acestora. Concluzionând, ce ne propunem pentru 2025? Ce sarcină punem pe sistemul energetic? Ce sarcini de investiții capătă producătorii, transportatorii și distribuitorii de energie? Pentru că acum nu se poate vorbi despre o infrastructură pentru automobilele electrice. Trebuie intervenit și din punct de vedere al legislației, pentru că încă nu știm cum se va proceda, din niciun punct de vedere. Acum există o lege care spune că este bine dacă printre mijloacele alternative de transport - cele care nu sunt bazate pe combustibil fosil - sunt și automobile electrice. O a doua lege, cu un singur articol, spune că, începând de la o anumită dată din acest an, un sfert din mașinile cumpărate de toate autoritățile publice trebuie să fie electrice. Acest lucru implică, însă, existența unei infrastructuri, a unor stații de încărcare. Cu cine discutăm pentru o dezvoltare coerentă în acest sens? Noi presupunem că, neavând o legislație în domeniu, compania care aduce de exemplu autobuzul electric pentru transportul public în comun vine și cu stațiile, pe banii noștri, ai contribuabililor, și în acest mod toți banii merg la compania din afară care aduce aceste produse.

Noi nu avem unde să mergem ca să discutăm această problemă. Nici Ministerul Transporturilor, nici primăria, nici Ministerul Economiei, nimeni nu are vreun program în acest sens.

La fel se întâmplă în sectorul iluminatului. Am încercat cu iluminatul la metrou - am fost la Ministerul Transporturilor, la primărie și nimeni nu s-a arătat interesat de sistemele noastre de iluminat.

Reporter: Ce vi se motivează?

Eugen Scheușan: Vă dau un singur exemplu. Știți cum se fac licitațiile la noi? În România laboratoarele de încercări sunt acreditate de un organism național de acreditare unic (RENAR), stabilit oficial, prin lege, așa cum există în fiecare stat european. La nivel internațional, funcționează și unele scheme in-

"Electromobilitatea este o problemă foarte serioasă, care este tratată în țările dezvoltate prin programe ce se întind pe 10 până la 25 de ani, presupunând legi și reglementări atât pentru mijloacele de transport electrice, cât și pentru infrastructura care urmează să le deservească (metode de încărcare, stații de încărcare, sisteme informatice etc)".



dependente de acreditare, precum ENEC, specializată pe produse electrice, la care RENAR nu este afiliat. Așa se face că în România nu avem niciun laborator care să facă parte din Organizația ENEC, deși avem laboratoare acreditate RENAR pentru certificarea produselor electrice. Producătorii români, firește, își certifică produsele pentru conformitate la un laborator acreditat de RENAR. Dacă cumva dorești suplimentar și un certificat de la un laborator acreditat de un organism independent, atunci trebuie să apelezi la un laborator din străinătate, cu costuri de mii și zeci de mii de euro. În aceste condiții, apare o licitație și se spune că lămpile trebuie omologate musai de un organism independent, de pildă ENEC, adică numai într-unul din laboratoarele care fac parte din această rețea independentă. Am solicitat ca pentru licitațiile organizate pe bani publici, având ca obiect produse pentru care există posibilitate de omologare în România de către instituții specializate acreditate de organismul național unic de acreditare, produsele românești să nu poată fi excluse. Dar sunt licitații în care nu este așa, din motive de genul că ar fi afectată concurența. De ce ar fi afectată concurența? Dimpotrivă, luarea în considerare doar a produselor certificate într-o rețea independentă și excluderea celor certificate la nivel național în rețeaua oficială reprezintă o gravă limitare a concurenței în sensul favorizării producătorilor externi și defavorizării producătorilor interni. Dacă măsurătorile sunt aceleași, atunci și respectivele corpuri de iluminat trebuie să fie luate în considerare ca și cum ar fi omologate ENEC. Iar acum vorbesc despre o licitație pentru iluminatul unui sat din Ardeal.

Reporter: Ce fel de corpuri de iluminat cu Led aveți în portofoliu?

Eugen Scheușan: Am dezvoltat familia întregi de corpuri de iluminat stradale, pentru programele aflate în desfășurare în România, cu foarte multe facilități informatice. Avem controlul deplin al iluminării. Facem o analiză automată a traficului utilizând camere de luat vederi și ajustăm intensitatea luminoasă după o anumită oră, în funcție de densitatea traficului. Producem corpuri de iluminat pentru

toate aplicațiile stradale din țară și pentru toate buzunarele, pentru că multe primării au posibilități financiare limitate.

Noi executăm doar proiecte cercetate, realizate și măsurate în laboratoarele noastre lumino-tehnice, care, acum, s-ar putea să fie cele mai dotate din țară. Avem și comenzi din orașe mari, dar și din localități mici, cu bugete reduse.

Reporter: Pentru iluminatul public, aveți anumite sisteme sau puteți produce și soluții personalizate?

Eugen Scheușan: Putem, la cerere, să creăm și produse personalizate pe nevoile fiecărui client, astfel încât să optimizăm costurile. Pe domeniul public elaborăm întâi studii aprofundate privind nevoile de iluminare ale locului respectiv, apoi mergem pe personalizare. În același timp, avem numeroase tipuri-sorto-dimensiuni de corpuri de iluminat pentru segmentul industrial și comercial. De asemenea, avem o foarte bună colaborare cu unele rețele comerciale. Din păcate, de rețelele internaționale mari de magazine nu ne putem apropia, pentru că ele vin cu soluții proprii, din țările de origine.

Reporter: Din ce sector vine cea mai mare cerere?

Eugen Scheușan: Avem succes în iluminatul industrial cu corpuri speciale - hale industriale, șantiere etc. În ansamblu, piața a crescut furtunos pentru noi până la concurența a circa 10 milioane de euro anual, după care mai crește, dar creșterea este mai lentă. Nici aici nu există un program național, deși, dacă ar exista, acesta s-ar reflecta într-o economie substanțială de energie electrică.

Reporter: Cât de activi sunteți pe piața rezidențială și în segmentul de birouri?

Eugen Scheușan: Din păcate, pe piața casnică (rezidențială) nu au dat rezultate încercările noastre, din cauza concurenței chinezești și

(continuare în pagina 18)

"Putem, la cerere, să creăm și produse personalizate pe nevoile fiecărui client, astfel încât să optimizăm costurile. Pe domeniul public elaborăm întâi studii aprofundate privind nevoile de iluminare ale locului respectiv, apoi mergem pe personalizare".



urmare din pagina 17

a faptului că se admite orice import pe piața noastră, fără nicio restricție de calitate.

La clădirile noi de birouri este o problemă, pentru că dezvoltatorii nu sunt obligați să pună de la început corpuri de iluminat cu Led și, de obicei, sunt implicați finanțatorul, constructorul și cel care exploatează clădirea. Niciunul dintre ei nu este interesat, pentru că plata iluminatului trece în sarcina chiriașului. Pentru aceștia, ideea este ca investiția inițială să fie cât mai mică. În România, Ministerul Mediului este cel care a dat voie ca în continuare să existe becuri cu incandescență, tuburi cu neon, becuri economice etc., deși Europa a interzis aceste corpuri începând cu 2017.

Reporter: Ce pondere din veniturile companiei provine din producția și comercializarea corpurilor de iluminat?

Eugen Scheușan: Anul trecut, peste 50% din producție a venit din zona corpurilor de iluminat. Pentru 2018, prognozăm o creștere de 10% în zona corpurilor de iluminat, dar sperăm să apară o creștere și la sistemele de telegestiune și nu numai, astfel încât partea de LED-uri să aibă o pondere sănătoasă de maxim 50%.

Cu sistemele de iluminat am ajuns la o bună reprezentare în

afară, țările de destinație fiind Bulgaria, Italia, Bosnia. Aici, pentru prima dată, am realizat iluminarea unui tunel. Noi, neavând astfel de obiective, la un moment dat am crezut că putem să facem ceva în București, pentru pasajele subterane. Din păcate nu s-a concretizat, dar cercetarea am realizat-o și am creat corpurile respective. Am putut participa în alte zone și am câștigat licitații, nu și în România. Circa 10% din vânzările de corpuri de iluminat cu LED se obțin din export.

În altă ordine de idei, considerăm că nu este posibil ca o companie românească de calibrul Electromagnetica să nu aibă un parteneriat public-privat. Uneori mă gândesc dacă la un moment dat nu ar fi bine să mutăm în afară capacitățile de producție.

Reporter: Ce cotă de piață aveți în domeniul iluminatului?

Eugen Scheușan: Probabil că suntem cei mai mari producători români de corpuri de iluminat pe bază de Led-uri, pentru sectorul public, industrial, comercial. Aprecierea ne aparține, pentru că nu există în acest moment niciun document oficial din care să reiasă dimensiunea pieței sau care să facă o ierarhie a producătorilor de corpuri de iluminat cu LED. Intenționăm să investim și să dezvoltăm această ramură în continuare, pentru că eu

apreciez că cel puțin pentru 10-15 ani este de lucru în România pe acest segment. Evoluția este foarte rapidă în domeniu, lunar apar elemente noi de iluminat cu performanțe și mai bune. Acum, corpuri absolut banale au randamente de 130 de lumeni pe watt, limită care în urmă cu câțiva ani părea de neatinș, și cu pași siguri ne îndreptăm către corpul de iluminat cu randamente de peste 200 de lumeni pe watt. Altă dată, tubul cu mercur care era considerat la vremea respectivă super invenție comparativ cu becul cu filament, lumina cu 80 de lumeni pe watt.

Este foarte clar că toți cei care, prin obiectul lor de activitate, au nevoie de foarte multă lumină trec necondiționat pe iluminatul cu Leduri. Este o investiție importantă, dar se amortizează destul de repede prin valoarea foarte mică a facturilor la energia electrică.

Reporter: Piața corpurilor de iluminat este plină de tot felul de becuri, de la cele mai ieftine, la cele mai scumpe...

Eugen Scheușan: Da, pentru că în România nu există, în momentul de față, o standardizare care să reglementeze piața. Un bec aflat în comerț cum trebuie să fie? Nu există un standard, nimic. Și orice se pune în raft este legal. De asemenea, comerciantul nu are nicio responsabilitate, iar producătorul

este foarte greu de identificat. Noi, firmele românești, nu putem pune la vânzare o marfă mai slabă din punct de vedere calitativ, pentru că ea trebuie omologată cu unul din cei trei-patru omologatori, iar prescripțiile de electro-securitate în România sunt stricte și nu poți să treci de ele dacă ceea ce este înăuntrul becului nu respectă niște condiții.

Este necesară în mod evident o reglementare tehnică a pieței care să nu mai permită penetrarea oricăror mărfuri străine doar pentru că sunt din altă țară și pentru că sunt ieftine.

Reporter: Cum apreciați ultimele modificări fiscale?

Eugen Scheușan: Referitor la transferul taxelor de la angajat la angajator, cred că ar fi fost un lucru foarte bun ca toate taxele și impozitele să fie plătite de angajat, fără reținere la sursă. Omul obișnuit să poată vedea și să fie conștient cât i se cuvine lui din tot ceea ce plătește angajatorul pentru el. Este modelul francez. O altă chestiune de principiu pe care o propun este plafonarea fondului de garantare a creanțelor salariale. O mare parte din Contribuția Asiguratorie pentru Muncă este orientată către acest fond (15%). Pot să înțeleg constituirea acestui fond până la o anumită sumă, pentru situații nefericite, de insolvență etc., pentru ca oamenii să mai poată încasa salarii până la remediarea situației. Dar acest fond este nemărginit? Eu consider că era bine să fie un fond foarte clar pe care îl îngrășăm până la o anumită consistență și apoi poate deveni, de ce nu, chiar un fond de investiții. Statul trebuie să învețe să facă și bani din bani, prin investiții administrate corespunzător.

Reporter: Vă mulțumesc!



"La clădirile noi de birouri este o problemă, pentru că dezvoltatorii nu sunt obligați să pună de la început corpuri de iluminat cu Led și, de obicei, sunt implicați finanțatorul, constructorul și cel care exploatează clădirea. Niciunul dintre ei nu este interesat, pentru că plata iluminatului trece în sarcina chiriașului. Pentru aceștia, ideea este ca investiția inițială să fie cât mai mică".