

"Piața construcțiilor pare bulversată"

(Interviu cu Petre Ioviță, proprietarul ARMEANCA PREST COM)

Piața construcțiilor pare bulversată la ora actuală, din cauza prețurilor care au suferit o creștere majoră și nejustificată, este de părere Petre Ioviță, proprietarul ARMEANCA PREST COM SRL, companie care își desfășoară activitatea în domeniul construcțiilor.

Om de afaceri subliniază că investitorul străin beneficiază de tot felul de facilități din partea statului și autorităților române, pe când mediul de business românesc este privit cu scepticism, oamenii noștri de afaceri fiind văzuți ca niște persoane care s-au îmbogățit sau care urmează să se îmbogățească și cărora li se pun tot felul de piedici, neacordându-li-se nici cel mai mic ajutor.



Reporter: Cum apreciați evoluția mediului de afaceri autohton?

Petre Ioviță: Una dintre problemele actuale este discriminarea pe care autoritățile o fac între mediul de afaceri străin și cel românesc. Investitorul străin beneficiază de tot felul de facilități din partea statului și al autorităților române, pe când omul de afaceri român este privit cu scepticism, ca o persoană care s-a îmbogățit sau care urmează să se îmbogățească și căruia i se pun tot felul de piedici, neacordându-i-se nici cel mai mic aju-

tor.

Reporter: Cum vedeți sectorul construcțiilor din țara noastră?

Petre Ioviță: În urma intrării în vigoare a OUG 114, s-a resimțit o creștere a cheltuielilor salariale considerabilă, în special la firmele din domeniul construcțiilor din provincie. Spre exemplu, la noi în firmă a avut loc o creștere a cheltuielilor salariale cu aproximativ 55.000 de lei, care nu a rezultat în urma creșterii veniturilor. Dacă un muncitor necalificat primește 3.000 de lei salariu brut, atunci cu

cât să plătesc un angajat cu studii superioare? Cu mult mai mult, evident!

Reporter: Cum vă descurcați cu criza forței de muncă?

Petre Ioviță: În ceea ce privește criza forței de muncă, intervin două aspecte. Pe de o parte, părerea mea este că societatea românească și, în principal, sistemul educațional generează oameni din ce în ce mai slab pregătiți profesional, foarte puțini interesați de nivelul lor de pregătire, iar, pe de altă parte, intervine migrarea angajați-

lor spre locuri de muncă mai bine plătite, în străinătate sau în orașele mai mari. Subliniez faptul că eu expun o părere a unui angajator din provincie. Personal, pot să spun că sunt norocos să am în firmă oameni foarte bine pregătiți profesional, care lucrează de foarte mult timp în companie, oameni pe care îi respect, încerc să îi remunerez corespunzător și să îi fidelizez. În ceea ce privește noii angajați, investim destul de mult în pregătirea lor, deși ei

continuare în pagina 6

În urma intrării în vigoare a OUG 114, s-a resimțit o creștere a cheltuielilor salariale considerabilă, în special la firmele din domeniul construcțiilor din provincie".



Material de construcții



urmare din pagina 4

pot pleca oricând din firmă și uneori chiar o fac. Ca exemplu, când am deschis fabrica de filer, trainingul personalului a fost efectuat de specialiști din străinătate și a costat în jur de 50.000 euro. La scurt timp după deschidere, doi dintre cei mai buni angajați au plecat și s-au angajat la concurență.

Reporter: Cum apreciați concurența din piață?

Petre Ioviță: Cea mai mare problemă în ceea ce privește concurența cred că o reprezintă firmele ce acumulează datorii enorme, intră în insolvență, nu mai plătesc TVA, taxe, impozite sau furnizori, iar după câteva luni administratorii acestora deschid societăți noi și își desfășoară activitatea în condiții nelocale.

În ceea ce privește concurența locală, consider că este suficient loc pe piață și perioada de criză pe care toată lumea o anunță va fi doar de percepție. Având în vedere creșterea masivă a prețurilor la materialele de construcții și nu numai, cererea va stagna câteva luni, după care totul va reveni la normal.

Reporter: Cum colaborați cu băncile?

Petre Ioviță: Cu băncile colaborați foarte bine atât timp cât nu ai nevoie de ajutorul lor financiar. Când ceri finanțare, lucrurile se schimbă, tu ești cel care are nevoie de ajutor, comisioanele și dobânzile plătite anterior nu mai contează, devii un fel de inculpat anchetat și analizat din absolut toate punctele de vedere.

Eu am avut câteva experiențe neplăcute, am colaborat cu o bancă peste zece ani de zile și nu am primit susținerea ei atunci când am avut nevoie, respectiv pentru proiectul construcției stației de filer. Proiectul a fost greu de înțeles, nou pe piață, nu i-a văzut potenția-

"Reușim să obținem o cifră de afaceri de aproximativ 5 milioane de euro pe an și, ceea ce este cel mai important, să vindem 80% din producție".

lul și nu l-a finanțat, nici banca al cărei partener eram de atâtă vreme și nici celelalte șase instituții financiare cărora l-am prezentat. Într-un final, am reușit să iau un leasing și am mers mai departe.

Reporter: Când ați pus bazele acestui proiect?

Petre Ioviță: Am început investiția în 2013 și am finalizat-o în 2015. Proiectul inițial presupunea instalarea unor mori de măcinare a calcarului. Business planul inițial era de 12 milioane euro, dar ne-am oprit după prima etapă la 4 milioane de euro. Produsul finit al fabricii este filerul de calcar, acesta având o largă gamă de întrebuințare - respectiv în domeniul energetic (se folosește pentru reducerea emisiilor de sulf), în agricultură (ca îngrășământ natural), în industria producătoare de vopseluri adezivi, în industria farmaceutică, în compoziția asfaltului etc.

Reporter: Care sunt rezultatele acestui proiect și de ce v-ați oprit aici?

Petre Ioviță: Rezultatele sunt mulțumitoare, iar motivul din cauza căruia ne-am oprit a fost un cumul a tot ceea ce am relatat anterior - autorități, lipsă de susținere, bănci, personal. Proiectul inițial presupunea instalarea a două linii de producție și o carieră de exploatare. Am reușit să montăm o linie și să o facem funcțională.

Reporter: Care este cifra de afaceri a companiei?

Petre Ioviță: Reușim să obținem o cifră de afaceri de aproximativ 5 milioane de euro pe an și, ceea ce este cel mai important, să vindem 80% din producție.

Reporter: V-ați gândit că ați putea investi și în altă afacere?

Petre Ioviță: În acest an am intrat și în sectorul imobiliar. Avem demarate lucrările de construcție la două proiecte de blocuri pentru locuințe, iar următorul pas ar fi pe piața de office. Suntem într-o discuție destul de avansată pentru achiziționarea unui teren în București, în vederea construirii a 1.500-2.000 mp de spații de birouri.

Reporter: Mulțumesc!

