

"Avem nevoie de investiții publice care să genereze investiții private"

(Interviu cu Alexandru Stănean, CEO TeraPlast)

Țara noastră are nevoie de investiții publice care, la rândul lor, să genereze investiții private, este de părere Alexandru Stănean, CEO TeraPlast. Domnia sa ne-a spus, într-un interviu: "La nivel general, cei 2,6% din PIB care sunt alocați investițiilor sunt foarte puțini comparativ cu celelalte economii din zonă în care investițiile publice

ajung la 4% din PIB. Cu toate acestea, în 2019 am văzut impactul pozitiv pe care l-a avut PNDL-ul în creșterea pieței pentru produsele TeraPlast, precum și Schema de Ajutoare de Stat care ne-a ajutat să ne dezvoltăm. Totuși, există o serie de incertitudini care ne fac să fim foarte prudenți în analiza investițiilor viitoare".

Reporter: Cum caracterizați mediul investițional din România?

Alexandru Stănean: România are nevoie de investiții publice care, la rândul lor, să genereze investiții private. La nivel general, cei 2,6% din PIB care sunt alocați investițiilor sunt foarte puțini comparativ cu celelalte economii din zonă în care investițiile publice ajung la 4% din PIB. Cu toate acestea, în 2019 am văzut impactul pozitiv pe care l-a avut PNDL-ul în creșterea pieței pentru produsele TeraPlast, precum și Schema de Ajutoare de Stat care ne-a ajutat să ne dezvoltăm. Totuși, există o serie de incertitudini care ne fac să fim foarte prudenți în analiza investițiilor viitoare. Dacă am avea certitudini cu privire la continuarea unor programe precum PNDL sau creșterea absorbției pe POIM am investi și noi mai mult. În condițiile în care deficitul comer-

cial al României crește accelerat, avem nevoie de mai multe produse fabricate în România care să substituie produsele importate.

Reporter: Care sunt problemele pe care le întâmpinați în activitatea dumneavoastră și ce soluții vedeți pentru rezolvarea lor?

Alexandru Stănean: O problemă întâmpinată la scară largă, care ne afectează și pe noi, este dificultatea de a găsi personal calificat. În acest sens, ne adaptăm campaniile de recrutare la situația actuală a pieței și avem inițiative prin care formăm intern personalul, un exemplu în acest sens fiind TeraPlast și Wetterbest, care au devenit formatori acreditați.

Totodată, ne străduim să le oferim colegilor noștri pachete de beneficii atractive și un mediu favorabil dezvoltării profesionale. Considerăm că suntem un angajator

transparent, stabil și corect, preocupați să ne îmbunătățim constant, drept urmare avem alături colegi cu vechime de 10-15 ani în cadrul Grupului.

O altă problemă cu care ne confruntăm este implementarea defectuoasă a legislației în direcția managementului deșeurilor. Avem nevoie de implementarea mai riguroasă a prevederilor din această zonă, astfel încât mesajele de sustenabilitate să se traducă în măsuri și inițiative concrete. Noi, spre exemplu, suntem nevoiți să importăm 6.000 de tone de deșeu din PVC rigid anual în cadrul TeraPlast Recycling, în contextul în care estimăm că în România, în fiecare an, peste 100.000 tone de PVC sunt îngropate. Transportul pentru aceste 6.000 de tone din Europa de Vest

(continuare în pagina 12)





Grupul TeraPlast
este cel mai mare
producător român de
materiale de construcții,
pe o piață estimată
la aproximativ
4 miliarde euro.

urmăre din pagina 10

până la noi ne costă 480.000 de euro/an.

Reporter: Care este opinia dumneavoastră despre piața construcțiilor de la noi?

Alexandru Stănean: După cum spun datele oficiale, sectorul construcțiilor a avut o evoluție bună în primul semestru. După o creștere de peste 23% a volumului total al lucrărilor de construcții, ne așteptăm ca piața să își continue tendința pozitivă și pentru a doua jumătate a anului. În ceea ce privește piața materialelor de construcții, unde activează companiile din Grupul TeraPlast, pot spune că piața româ-

nească s-a maturizat în ultimii ani. Avem clienți tot mai atenți la calitatea produselor, la garanțiile oferite, la avantajele pe termen lung și sustenabilitate. Grupul TeraPlast este atent la aceste schimbări, motiv pentru care ne îmbunătățim constant portofoliul de produse.

Reporter: Cum vedeți lipsa proiectelor de infrastructură? Ce influențe are aceasta asupra activității companiilor din construcții?

Alexandru Stănean: Infrastructura este unul dintre factorii care au impact atât asupra populației, cât și asupra mediului economic per total. Toți suntem afectați într-o anumită măsură, în activitatea zilnică, de evoluția acestor lucrări. Nevoia

este foarte mare în contextul în care, conform datelor INS, 52,7% din populația rezidentă a României era conectată la rețelele de canalizare în 2018 și aproximativ 65% era conectată la rețelele de alimentare cu apă în 2017. Față de țările membre ale Uniunii Europene avem decalaje foarte mari. Aici ne comparăm cu țări precum Ungaria, Germania, Franța, unde procentele au depășit de mulți ani 95%.

După doi ani deosebit de grei, în care piața de tubulatură de mase plastice s-a înjumătățit pe fondul lipsei investițiilor, anul acesta am văzut o creștere susținută pe acest segment. Dacă ne uităm la rata de absorbție mică în comparație cu fondurile disponibile prin principalele programe de dezvoltare, ne așteptăm ca acest trend să continue.

Spre exemplu, în prima etapă a investițiilor finanțate prin PNDR 2013-2020, au fost decontate 71% din totalul de fonduri disponibile. Adică, din 5,6 miliarde lei disponibili de la bugetul de stat pentru ali-

mentare apă, canalizare și proiecte integrate de alimentare apă și canalizare, au fost decontate până în acest an 3,9 miliarde lei. Acest lucru se traduce în 918 obiective de investiții recepționate, din totalul de 1.629. Când privim etapa a doua a PNDR 2017-2020, situația stă mult mai rău, în perioada 2017-2019 fiind decontate doar 13,7% din totalul de fonduri, adică 1,2 miliarde lei din 8,7 miliarde lei disponibili. Contrastul este și mai puternic dacă ne raportăm la obiectivele de investiții totale și cele recepționate, proporția fiind 1.318 obiective în total și doar 56 recepționate.

În ceea ce privește POIM 2014-2020, la aderare ne-am angajat să ne conformăm directivelor europene cu privire la colectarea și epurarea apelor uzate și serviciul public de alimentare cu apă. Din totalul de 11,6 miliarde euro care reprezintă alocarea de fonduri europene către POIM, până în prezent au fost transmise spre decontare 1,85 miliarde euro. În contextul în care ne apropiem de finalul progra-

Alexandru Stănean: "O problemă întâmpinată la scară largă, care ne afectează și pe noi, este dificultatea de a găsi personal calificat. În acest sens, ne adaptăm campaniile de recrutare la situația actuală a pieței și avem inițiative prin care formăm intern personalul, un exemplu în acest sens fiind TeraPlast și Wetterbest, care au devenit formatori acreditați".





"După doi ani deosebit de grei, în care piața de tubulatură de mase plastice s-a înjumătățit pe fondul lipsei investițiilor, anul acesta am văzut o creștere susținută pe acest segment".

mului, o rată de absorbție de 16% este foarte mică. În ultimul an, multe proiecte au ajuns în faza de execuție și ne așteptăm, deci, la o accelerare în contextul în care contractele trebuie să fie semnate până cel târziu la finalul anului viitor. Accesarea fondurilor se poate face până cel târziu la finalul anului 2022. Ar trebui să existe continuitate în proiecte, nu oscilații cauzate de blocarea acestora în diversele faze ale procesului, care să ducă la înjumătățirea cererii în doi ani, așa cum s-a întâmplat până anul trecut.

Companiile care activează în domeniul construcțiilor ar trebui să aibă de lucru an de an, nu în salturi de câte trei ani. De-a lungul timpului noi ne-am ajustat strategia prin diversificare, astfel încât să ne reducem dependența de astfel de proiecte și, în lipsa lor, impactul să fie minim în activitatea noastră.

Reporter: Ce proporție acoperă

proiectele de infrastructură în business-ul TeraPlast, comparativ cu segmentul rezidențial?

Alexandru Stănean: Pe linia de business "Instalații" avem în portofoliu o proporție destul de mare de produse destinate lucrărilor de infrastructură, alături de cele destinate rezidențialului. În cadrul strategiei de diversificare a portofoliului de produse, atât la nivel de grup, cât și pe TeraPlast ne-am orientat în ultimii ani pe dezvoltarea produselor pentru segmentul rezidențial. Cel mai actual exemplu în acest sens este o parte din proiectul de investiții co-finanțat prin schema de ajutor de stat, care vizează extinderea capacității de producție a țevilor din polipropilenă pentru canalizare interioară.

Reporter: Cum a evoluat compania, în acest an, din punct de vedere al cifrei de afaceri și al profitului și ce estimări aveți pentru final de

2019?

Alexandru Stănean: După primul semestru din 2019, putem spune că suntem în linie cu ceea ce ne-am propus pentru acest an, în contextul în care, istoric, Grupul realizează aproximativ 40% din cifra de afaceri anuală în prima jumătate a anului. Astfel, rezultatele din prima jumătate a anului ne arată că suntem la o realizare de 42% din cifra de afaceri bugetată pentru acest an, ceea ce ne face încredători în atingerea obiectivelor setate. Cifra de afaceri a Grupului TeraPlast a crescut cu 23% în primul semestru al acestui an, comparativ cu aceeași perioadă din 2018, depășind 416 milioane de lei. Suntem în parametrii bugetați și în ceea ce privește profitabilitatea, EBITDA depășind la nivel de Grup 35 milioane de lei, ceea ce înseamnă o rată EBITDA de 8,6%, în creștere față de anul trecut.

TeraPlast a avut cea mai rapidă creștere din Grup în prima jumătate a anului, cu venituri de peste 130 milioane de lei. Această performanță vine cu precădere din intrarea în fază de execuție a proiectelor de infrastructură apă și canalizare atât

pe POIM, cât și pe PNDL.

Pentru 2019 ne-am propus o cifră de afaceri de 977 milioane de lei la nivel de Grup și o EBITDA de peste 88 milioane de lei. Din punct de vedere al business-ului, este un an al investițiilor în extinderea capacităților de producție, a prezenței regionale și al consolidării și dezvoltării rețelei de distribuție.

Reporter: Ce cotă de piață aveți și cum vedeți concurența din domeniu?

Alexandru Stănean: Grupul TeraPlast este cel mai mare producător român de materiale de construcții, pe o piață estimată la aproximativ patru miliarde euro. În ultimii ani nu a intrat niciun jucător internațional puternic în piață, aceștia orientându-se spre achiziții de participatii în companii românești. Ceea ce am văzut însă au fost investiții în creșterea capacităților de producție.

La nivel de Grup, după topurile realizate în piață, suntem cel mai mare producător român de materiale de construcții după cifra de

(continuare în pagina 14)

urmare din pagina 13

afaceri.

Companiile Grupului TeraPlast dețin poziții de top în piețele pe care activează. Suntem lideri ai pieței românești de canalizare exterioară din PVC, ai celei de granule, structuri zincate și a celei de panouri termoizolante cu spumă poliuretanică.

Pe celelalte segmente suntem în mare parte în top 3 jucători de pe piață. Totodată, TeraSteel împreună cu TeraSteel Serbia reprezintă unul dintre principalii producători pentru piața regională - Europa Centrală și de Est - pentru panouri termoizolante și structuri zincate.

Reporter: Care este capacitatea de producție și în ce proporție exportați?

Alexandru Stănean: Ne desfășurăm activitatea de producție în zece fabrici din cinci locații, dintre care una în Serbia. Suprafața totală

a facilităților de producție depășește 300.000 de metri pătrați. Produsele noastre ajung în 25 de țări europene, iar în 2018 exportul a reprezentat 20% din veniturile consolidate ale Grupului, ceea ce înseamnă peste 34 milioane de euro. Printre cele mai mari piețe de export se numără Germania, Austria, Ungaria, Bulgaria, Italia, Cehia sau Slovacia.

TeraGlass și TeraSteel sunt companiile Grupului care au cea mai intensă activitate de export. Pentru TeraGlass, procentul de export depășește 70% anual, în timp ce pentru TeraSteel exporturile reprezintă peste 40% anual.

Toate fabricile Grupului sunt dotate cu echipamente de ultimă generație de la producători de renume.

Reporter: Ce investiții ați făcut în ultimul an și în ce urmează să investiți?

Alexandru Stănean: În ultimii zece ani am realizat investiții de pes-

te 100 milioane de euro. Anul trecut am finalizat investiția în linia de business reciclare PVC rigid, investiția în linia de tablă cutată autoportantă și modulul pentru producție panouri termoizolante cu vată minerală în Leskovac, la TeraSteel Serbia. Fabrica TeraPlast Recycling are o capacitate de procesare de 12.000 tone anual, ceea ce o plasează pe primul loc în România și în top 10 în Europa. Investițiile curente ale Grupului depășesc 20 milioane de euro și vizează extinderea capacităților de producție, a prezenței regionale și a rețelei de distribuție.

Din trimestrul al patrulea al anului trecut, am început implementarea celor trei proiecte de investiții cofinanțate prin schema de ajutor de stat, pentru TeraPlast, Wetterbest și TeraGlass. Valoarea totală a proiectelor este de 15 milioane de euro, din care 6,8 milioane o reprezintă valoarea ajutorului de stat, iar sco-

pul acestora este extinderea capacităților de producție. În urma investițiilor în derulare, TeraPlast își extinde capacitatea de producție pentru țevile din polipropilenă pentru canalizări interioare și va aduce o inovație pe piața românească a granulelor - granule fără halogen, rezistente la foc (HFFR). TeraGlass va avea un nou flux de producție, complet automatizat, pentru producția de ferestre și uși din PVC, iar Wetterbest își va extinde capacitatea de producție și se va reloca. Proiectele se află în fază avansată de execuție și vor aduce plus-valoare companiilor Grupului, în linie cu angajamentul de a oferi cele mai bune soluții clienților noștri.

Reporter: Mulțumesc!

