

"Exporturile TMK Artrom vor crește la 88%, în 2018"

(Interviu cu Adrian Popescu, președinte TMK Artrom)

- La finalul anului, TMK Artrom va avea o cifră de afaceri de circa 1,3 miliarde lei și 1.450 de salariați, ambii indicatori în creștere față de 2017, conform estimărilor lui Adrian Popescu

Exporturile TMK Artrom vor crește de la 81% la 88%, în acest an față de 2017, ne-a spus Adrian Popescu, președintele companiei din Slatina, care activează pe piața producției de țevi cu aplicații industriale. Domnia sa ne-a precizat, într-un interviu, că, la finalul anului în curs, TMK Artrom va avea o cifră de afaceri de circa 1,3 miliarde lei și 1.450 de salariați, ambii indicatori în creștere față de anul trecut. Obiectivul central al TMK Artrom este creșterea ponderii de produse premium în totalul mixului de fabricație, de la circa 10%, cât este în prezent, la peste 50%, în anii care urmează. Un pas în acest sens este realizarea unui complex de tratamente termice, investiție în valoare de 36 de milioane de dolari, din surse proprii. Capacitatea noului proiect este de peste 160.000 de tone de țevi pe an, iar proiectarea și furnizarea echipamentelor este realizată de Grupul SMS, unul dintre jucătorii mondiali pe piața echipamentelor pentru industria metalurgică. Investiția de la Slatina a creat 240 de locuri de muncă la TMK Reșița și TMK Artrom. Lucrările de construcții la noul complex au demarat în luna iunie 2016, iar în noiembrie 2017 au fost testate la cald.

Reporter: Obiectivul central al TMK Artrom este creșterea ponderii de produse premium în totalul mixului de fabricație, de la circa 10%, cât este în prezent, la peste 50%, în anii care urmează. Lansarea recentă a complexului de tratamente termice este un pas important în acest sens. Care este următorul pas pe care îl veți face pentru majorarea ponderii de produse premium în mixul de fabricație?

Adrian Popescu: După realizarea acestui proiect important, urmează asimilarea în fabricație de noi oțeluri, în special oțeluri aliate cu tratamente termice care să asigure proprietăți mecanice ridicate, conform cerințelor tot mai mari ale clienților noștri. Totodată, urmăm intrarea pe noi piețe de desfacere, livrarea la noi clienți utilizatori finali ai produselor noastre, cum ar fi producătorii de automobile și utilaje grele din SUA și nu numai.

Reporter: Care este ponderea

exporturilor companiei și la cât intenționați să creșteți volumul vânzărilor în afara țării, în acest an?

Adrian Popescu: În 2017, aproximativ 85% din volumul producției realizată de TMK-Artrom a fost livrat în afara țării, iar pentru 2018 estimăm că circa 88% din producție va fi exportată, țările unde urmează să vindem cel mai mult fiind Germania, Italia, SUA, Canada, Olanda, Spania, Polonia, Franța, Bulgaria, Turcia etc.

Reporter: Care au fost problemele cu care v-ați confruntat în timpul implementării noii investiții?

Adrian Popescu: Ca la orice proiect de această anvergură, au fost întâmpinate și unele probleme, dar care și-au găsit imediat rezolvarea prin implicarea și profesionalismul de care au dat dovadă echipa implicată în realizarea proiectului, furnizorul de echipamente și firma care a realizat construcția. Cel mai dificil pas a fost selec-



ționarea furnizorului principal de utilaje (din cauza cerințelor tehnice extrem de ridicate pe care le-am pus acestui proiect), apoi selecția constructorilor și, în al tre-

ilea rând, angajarea personalului care să lucreze în viitor pe aceste instalații.

(continuare în pagina 22)



Lansarea investiției TMK de la Slatina



Înființată în 1982 ca întreprindere de stat, uzina de la Slatina și-a început producția în 1988, ulterior fiind transformată în societate pe acțiuni cu capital de stat Artrom SA. La 20 noiembrie 1995, a fost listată la Bursa de Valori București și în anul 1999 - transformată în companie cu capital mixt, public-privat, acționar majoritar devenind compania austriacă STARO GmbH. Pe fondul redresării economiei și accelerării procesului de privatizare, Artrom a fost preluată, în 2001, de compania germană Sinara Handel GmbH (redenumită ulterior TMK-Europe).

De la înființare, Artrom a fost proiectată pentru o capacitate de 100.000 tone/an. La momentul privatizării, avea o producție efectivă de 26.000 tone/an, capacități nefinalizate tehnologic și performanțe economice scăzute. Din anul 2001, Grupul TMK a demarat un vast plan de modernizări care continuă și astăzi. După ce, în anul 2007, a fost dată în folosință a doua linie de fabricare a țevilor, capacitatea de producție a TMK-Artrom s-a dublat, ajungând la peste 200.000 tone anual. Lanțul productiv a fost completat prin achiziționarea TMK-Reșița, ca sursă sigură de țagă pentru fabrica de la Slatina.

Finalizarea primei etape a programului de investiții a făcut posibilă realizarea a două obiective principale. În primul rând, TMK-Reșița și TMK-Artrom au devenit un complex metalurgic unic, care funcționează pe principiul "de la materie primă până la produse finite de înaltă tehnologie". În cel de-al doilea rând, TMK-Artrom a ajuns în topul producătorilor europeni de țevi, în special, fără sudură pentru uz industrial.

În cea de-a doua etapă a programului de investiții, anul 2015, a început producția de noi tipuri de oțel și aliaje cu valoare adăugată mai mare, fiind lansată producția de țevi Premium pentru fabricarea cilindrilor hidraulici și telescopici. În 2016, urmărind creșterea continuă a volumului de export cu valoare adăugată către piața americană, TMK-Artrom a înființat propria subsidiară comercială la Houston, SUA. Compania numită TMK Industrial Solutions este responsabilă de vânzările a circa 20% din producția TMK-Artrom, precum și a tuturor țevilor industriale produse de TMK în Rusia și SUA.



urmare din pagina 20

Reporter: Ce cifră de afaceri a realizat TMK Artrom anul trecut, și care sunt estimările pentru acest an?

Adrian Popescu: Cifra de afaceri realizată anul trecut a depășit un miliard de lei (233 milioane euro), iar pentru acest an estimăm vânzări de aproape 1,3 miliarde lei (în jur de 281 milioane euro).

Reporter: Câți angajați are compania?

Adrian Popescu: 1.398 de persoane la zi, cifra la care am ajuns în urma ultimelor angajări generate în special de necesarul de personal calificat pentru noul Complex de Tratamente Termice și care vor continua în următoarea perioadă. Astfel, preconizăm că, la finalul anului acesta, vom ajunge la circa 1.450 de angajați.

Reporter: Cum apreciați piața pe care activați?

Adrian Popescu: Competitivă și dinamică, prețul la țeavă fiind influențat de numeroși factori, printre care evoluția prețurilor fierului vechi, petrolului și gazelor, dar și de încrederea investitorilor, care se

resimte în volumul investițiilor și, implicit, în consumul de țeavă.

Reporter: Ce perspective are aceasta?

Adrian Popescu: Apreciez că trendul actual de creștere înregistrat de piața țevii în ultimele luni va continua, în anul 2018, deși indicele de creștere va fi ușor mai mic decât ceea ce s-a înregistrat în ultimele șase luni. Este o piață care, pe termen mediu, a cunoscut o tendință crescătoare chiar dacă pe perioade scurte a scăzut, pentru ca apoi să recupereze. Fiind dominată de industria auto și, în general, de utilaje și echipamente cu mai multe nișe de tehnicitate ridicată, are și o stabilitate bună în timp.

Reporter: Ce considerați că ar trebui schimbat în legislația care guvernează mediul de afaceri de la noi?

Adrian Popescu: Ar trebui să fie mai puține schimbări legislative și o mai mare stabilitate, în vederea creșterii încrederii investitorilor în economia României și în potențialul acestei țări. O reducere a birocrației în obținerea oricărei aprobări sau document emis de o autoritate centrală sau locală, sunt, de asemenea, de dorit. La acestea

așteptăm o mai rapidă decizie în orice implică autoritățile statului sau cele locale și mai mult curaj în luarea unor decizii la nivel de promovare, precum și susținerea agenților economici care investesc în tehnologie și dezvoltări industriale.

Lipsa predictibilității, schimbările tot mai dese ale legislației, lipsa infrastructurii rutiere, lipsa personalului muncitor calificat, o birocrație excesivă în obținerea autorizațiilor necesare construcțiilor, funcționării, termene lungi în obținerea aprobărilor și autorizărilor (de multe ori edificarea în timp scurt a unei afaceri sau dezvoltări sunt esențiale pentru succes) sunt doar câteva dintre punctele care afectează activitatea oamenilor de afaceri care activează în România.

Reporter: În acest context, cum vedeți modificările fiscale din 2018?

Adrian Popescu: În general, politica fiscală aparține statului și acesta are dreptul să își judece politicile fiscale așa cum crede. Desigur, răspunsul mediului de afaceri este imediat și el se manifestă negativ sau pozitiv, după cum îl afectează aceste schimbări în raport cu aș-

teptările sale de business. Acesta este sensul unei economii libere de piață, în relația cu statul.

Ceea ce deranjează în general este o dinamică a schimbărilor prea dese și în termen scurt, fără o pregătire prealabilă. TMK-Artrom are experiența sistemelor fiscale din alte țări (de exemplu SUA, unde deține o companie în proporție de 100%) și se poate adapta la schimbări, dar marile companii care fac planificări pe perioade lungi și cu cel puțin un an înainte de exercițiul bugetar trebuie să știe de astfel de schimbări din timp, cu cel puțin 12 luni înainte de planificarea bugetului și a planului anual.

Referitor la schimbările fiscale, cred că cea mai mediatizată schimbare este cea a plătitorului contribuțiilor sociale. Companiile care au o relație bazată pe respect cu salariații nu au avut probleme majore atâta vreme cât aplicarea acestei schimbări pur matematică nu afectează nici costul companiilor, nici venitul net al salariaților.

Reporter: Vă mulțumesc!

Adrian Popescu: "În primii ani după privatizarea uzinei și intrarea ei în familia TMK am avut ca țintă să consolidăm și să creștem capacitățile de laminare, să creștem volumele de vânzări, să asigurăm integrarea TMK-Artrom pe plan local cu un flux complet de producție a oțelului și, mai ales, ridicând nivelul calitativ al prezenței noastre pe piață prin produse cu un înalt standard de calitate și prin servicii ante și post vânzare, personalizate necesităților reale ale fiecărui client. Apoi am înțeles că drumul nostru trebuie să cunoască o cotitură, o schimbare radicală, dacă vrem să supraviețuim într-o piață cu concurență acerbă și cu supracapacități semnificative. Cum ținta noastră au fost și rămân piețele cu nivel ridicat de tehnicitate - și am numit aici Europa și America -, la un moment dat a devenit clar că singura noastră șansă de a performa în viitor e să creștem semnificativ ponderea produselor premium în portofoliul nostru. De aceea, cu ceva ani în urmă am definit și propus acționarilor companiei o schimbare radicală în strategia de dezvoltare a TMK-Artrom până în 2020. (...) În urmă cu doi ani și jumătate, am pus în funcțiune prima etapă a acestui program premium, și anume secția de țevi pentru cilindri hidraulici și componente auto. (...) Ca



de fiecare dată după ce am pornit un nou obiectiv de investiții, ne așteptăm o altă provocare la fel de grea ca realizarea proiectului însuși: implementarea business planului care a susținut această investiție și atingerea pentru companie, acționari, societatea înconjurătoare și mediu a țintelor pe care ni le-am propus în viitor".