

Barbu (Telecomunicatii CFR): Vrem sa iesim pe piata, sa se stie ca suntem o alternativa foarte buna pentru furnizorii de servicii de telecom

Telecomunicatii CFR reprezinta o alternativa foarte buna pentru furnizorii de servicii de telecom pentru România, pentru ca acestia nu ar mai trebui sa investeasca în transport deloc, ci doar în bucle locale, unde investitia este mai mica, a declarat, într-un interviu acordat AGERPRES, directorul general al companiei, Mihai Barbu.

El a subliniat ca infrastructura de fibra optica a companiei, care însumeaza 6.000 de kilometri, este o retea sigura si sunt destul de putine deranjamente. Mai mult, sunt angajati ai companiei în toate garile, care pot interveni destul de rapid pentru a remedia orice fel de deranjament.

Totodata, Mihai Barbu a mentionat ca Telecomunicatii CFR cauta solutii tehnice de rezolvare a lipsei de semnal pentru datele mobile din unele zone traversate de trenuri.

AGERPRES: Anul 2021 a fost unul destul de complicat pentru multe companii. Cu ce rezultate ati reusit sa îl încheiati?

Mihai Barbu: Noi suntem o companie care a iesit pe profit, una dintre putinele companii din subordinea Ministerului Transporturilor care face profit. Anul trecut am avut si investitii destul de mari, mai mari decât oricând. Compania exista din 2002 si anul trecut a fost primul în care s-au facut investitii destul de mari în upgradarea retelei de fibra optica, în echipamente si scule, utilaje pentru desfasurarea activitatii în conditii mai bune.

Ca si cifre, din 2002 pâna în 2021 s-au construit 750 de kilometri de retea si numai anul trecut am construit 550 de retea de fibra optica, ceea ce înseamna cam 10% din totalul retelei pe care noi o administram. Aceasta retea de fibra optica deserveste în primul rând companiile feroviare, în primul rând CFR SA, si ofera servicii de comunicatii pentru aceste companii, dar nu numai. De anul trecut am iesit si în piata cu aceasta retea despre care va spuneam ca este destul de întinsa, este cea mai mare retea de infrastructura de telecom din România. În afara de companiile care ofera servicii de telecom, furnizam si pentru ceilalti operatori, pentru cei din zona privata. Le oferim servicii de transport date, dar si alte servicii pe care ni le solicita.

Anul trecut, am crescut veniturile fata de 2020 cu 6%, iar veniturile acestea sunt din serviciile cu tertii, pentru ca celelalte sunt contracte care se fac la fel în fiecare an. De asemenea, am terminat fara datorii la stat, fara datorii catre cineva.

Câti kilometri de retea de fibra optica aveti?

Peste 6.000 de kilometri cu ce am facut anul trecut, iar anul acesta mai facem 200 de km si, usor-usor, crestem. Cred ca la anul vom face iarasi mai mult. Avem si o limita la care ne vom opri, dar limita este destul de departe. Noi administram o retea de fibra optica de 6.000 de km, dar mai avem înca 5.000 de km de retea analogica, pe care trebuie sa o înlocuim, pentru ca noi asta facem de fapt: înlocuim reteaua analogica cu retea digitala, pentru ca tot vorbim de digitalizare. Ne oprim undeva la 5.000, dar pâna la 5.000 avem mult de construit. Deci, va trebui sa înlocuim toata reteaua analogica cu retea de fibra optica. Fiind proprietatea noastra, este mult mai usor sa o înlocuim. Atunci o sa devenim proprietarii unei retele de fibra optica destul de mare. Din aceasta retea, mare parte este proprietatea statului român, în concesiune la CFR SA si în administrare la noi, acum. Nu se întâmpla acest

lucru până anul trecut, spre sfârșitul anului, și nu puteam să furnizăm servicii decât pe rețeaua noastră care era formată din acei 750 de km care s-au construit din 2002 și până în 2021 plus ce am făcut noi anul trecut. Acum putem să furnizăm servicii pe toată această rețea.

Ce planuri aveți pe termen scurt și mediu?

Mi-am propus ca această companie să înceapă să iasă pe piață, să se audă de ea și să se știe că este o alternativă foarte bună pentru servicii de transport de date. Este cea mai întinsă rețea din România. Mai există un singur operator, proprietar de infrastructură telecom din România care doar asta oferă, are și rețeaua Net City din București și mai are o rețea națională, dar în rest sunt aceste companii de stat - Transelectrica, care are doar rețeaua pe stâlpii de înaltă tensiune, și noi, care putem să oferim servicii pentru toți operatorii din România. Și avem capacitate liberă în rețea destul de mare, adică chiar putem să oferim servicii la un nivel destul de mare. Sperăm să-i convingem, sperăm să aducem cât mai mulți în rețeaua noastră și atunci veniturile din terți, cum le numim noi, să crească și să nu mai fie această presiune pe care noi o punem pe zona feroviara pentru serviciile pe care le oferim lor.

Eu cred foarte mult în această companie, ca va putea să fie un jucător în piață, dar un jucător care joacă la nivel mare, și se va întâmpla destul de curând. Am reușit aici să schimbăm destul de multe lucruri, modul de organizare, mentalitate, am reușit să aducem și oameni mai tineri, cu altă viziune, cu altă determinare și am reușit să facem lucruri bune. Cred că este o companie - sau una dintre puținele companii - care chiar funcționează în regulă.

V-ați gândit să faceți parteneriate cu universitățile pentru atragerea de oameni noi?

Asta și facem: aducem cât mai mulți oameni care termină școala, dar mai avem o sursă de atragere a angajaților. Companiile mari încep să se unească, de exemplu Orange cumpără Telekom, Vodafone preia UPC, RCS cumpără Akta, și atunci rămân niște oameni fără serviciu și îi atragem către noi, numai că avem o problemă: trebuie să ridicăm puțin nivelul salarial, și o facem. Și atunci îi aducem către noi, pentru că le oferim în primul rând stabilitate, un loc de muncă sigur. Dacă și veniturile salariale sunt aproape de nivelul pe care l-au avut, oamenii sunt mulțumiți și, așa, putem să aducem oameni mai tineri, oameni pregătiți, pentru că au lucrat în domeniu, și să putem să creștem.

La începutul anilor 2000 ați oferit servicii prin fibra optică companiei RCS&RDS. Acum mai lucrați cu vreo companie de telecomunicații?

Lucram cu toate companiile care oferă servicii de telecom în România. Cu absolut toate. Serviciile sunt de transport date, de colocare de echipamente, de colocare de antene pe pilonii noștri, absolut toate serviciile pe care ni le solicită ei prin prisma asta, a serviciilor de telecomunicații.

Cereri de la companii străine care să vizeze serviciile Telecomunicații CFR există?

Sunt câteva tendințe ale unor companii de telecomunicații să intre pe piață, dar doresc contracte pe un termen mai lung, ceea ce noi nu putem face. Suntem în discuții cu ei să-i convingem să încheie contract pe un termen mai scurt, cât putem noi face, și să-i atragem către noi. Sunt companii care vor să tranziteze România, sunt destule, și noi suntem prezenți în multe iesești din țară și ar fi o variantă bună pentru ei. Deocamdată nu am reușit să-i convingem să facă un contract pe un termen mai scurt. Ei vor pe 15 ani, ceea ce noi nu putem face, pentru că acel

contract pe care îl avem cu CFR SA este doar pe 5 ani si nu putem face decât în interiorul aceluia contract. Eu sunt convins ca acel contract se va reînnoi automat, dar acestea sunt conditiile legale.

Ati vorbit despre investitiile facute anul trecut. În ce zone ati construit retea de fibra optica?

Deci, anul trecut am construit rețeaua de la Satu Mare la Episcopia Bihor, de la Salva la Sighet, de la Târgu Jiu la Filiasi, Piatra Olt - Râmnicu Vâlcea, Mogosoaia - Urziceni si Veresti - Botosani. Total 550 de km de rețea pe care am construit-o anul trecut.

Ati facut bugetul pentru acest an?

S-a facut Bugetul de Venituri si Cheltuieli, saptamâna trecuta am avut sedinta Consiliului de Administratie care a avizat acest buget si merge la Adunarea Generala a Actionarilor spre aprobare si apoi catre ministerele avizatoare. Speram ca într-un timp scurt sa avem bugetul si este o situatie foarte buna fata de anul trecut, când bugetul nostru a iesit destul de târziu.

As vrea sa fac o introducere legat de investitiile de anul acesta. Noi avem foarte multe cladiri în toate garile din România, unde avem echipamente si o parte dintre ele sunt într-un stadiu de degradare destul de mare. Și atunci anul acesta investim în repararea acestor cladiri. Începem cu cladirile mai importante, unde avem echipamente mai multe si încercam sa le reparam. Sunt situatii în care chiar ploua înăuntru si trebuie sa reparam acoperisurile. Nu facem decât reparatii de acest gen, pentru a nu periclita activitatea, nu altfel de constructii sau altceva, pentru ca nu avem fonduri suficiente. Va dati seama ca, daca avem în fiecare gara din România, avem foarte multe spatii. Este extrem de greu sa le reparam pe toate, dar anul acesta o sa reparam o parte dintre ele si în continuare upgradam rețeaua de fibra optica. Cam cu 200 de kilometri si anul acesta. Anul acesta ar fi rețeaua între Carei-Sarmasag, în Bucuresti, de la Palat - la canton, îi spunem noi, un loc de derivatie undeva pe la Gara Basarab si de acolo la centrul de colocare de la Enix Data, care este undeva la statia de metrou Pipera. Apoi mai vrem Caransebes - Drobeta Tr. Severin. Ar trebui sa mai iesim pe la Vidin din tara, Craiova - Golenti si sa upgradam rețeaua de la Arad la Nadlac, dar acestea sunt proiecte pentru perioada urmatoare.

La cât se vor ridica investitiile în 2022?

Anul acesta investim 5.363.103 lei, mai putin decât anul trecut. Anul trecut am investit în jur de 7 milioane de lei, dar, cum va spuneam, anul acesta mergem catre a repara aceste cladiri si a cumpara echipamente noi, pentru ca în domeniul nostru tehnologia evolueaza destul de rapid. Nu s-au mai cumparat de mult echipamente si anul acesta vom investi în acest lucru.

Investitiile sunt din fonduri proprii sau aveti si fonduri europene?

Nu, nu avem fonduri europene. Investitiile le facem din fonduri proprii si le facem în afara de reparatiile acestea de care va spuneam, pe care nu le putem face cu angajatii nostri, În rest, toate le facem cu angajatii nostri, adica upgradarea rețelei de fibra optica, construirea de rețele de fibra optica, absolut totul facem cu angajatii nostri.

Ce procent din cladirile pe care le aveti v-ati propus sa le reparati anul acesta?

Sunt programate zece spatii: doua din Iasi, doua din Timisoara, patru din Brasov, unul din Galati si unul din Cluj.

Furnizati servicii de wi-fi în gari. Aveti toate garile acoperite?

Toate garile, acolo unde clientul nostru, CFR SA, a solicitat. Este un serviciu pe care îl ofera CFR SA prin noi.

Ce proiecte mai aveti pentru anul acesta?

Avem proiectele acestea de investitii, care pe de o parte sunt de constructie de retea de fibra optica, iar pe de alta parte reparatiile acestor cladiri, si încercam usor-usor sa informatizam procesele interne. Am început cu salarizarea anul trecut, anul acesta continuam cu resursele umane si contabilitatea. Din pacate, pâna acum aceste procese interne nu erau informatizate, asa au functionat, si de anul trecut am început acest proces, îl continuam anul acesta si sper sa-l si finalizam. De aceea, avem si un plan de optimizare-eficientizare a activitatii noastre, în sensul în care aducem...Noi functionam în fiecare sucursala - avem opt sucursale zonale - în fiecare sucursala zonala functionam cu serviciu de contabilitate, cu serviciu comercial, resurse umane, SSM. Toate acestea le vom centraliza la nivel central, cu loc de munca în acele sucursale. Asa încercam sa optimizam procesele interne, ca deciziile sa fie puse în aplicare mult mai usor. În fiecare sucursala vor ramâne cel puțin doi contabili, de exemplu, în functie de nevoile sucursalei. Sunt sucursale mai mari sau sucursale mai mici. Sunt sucursale cu 60 de angajati, gen Constanta, sunt sucursale cu 110 angajati: Bucuresti, Cluj sau Iasi. Sunt sucursale mari si acolo vor fi doi economisti si un contabil principal, în altele vor fi doar doi economisti. La fel si în Comercial, vor ramâne mai putini decât sunt acum, dar asa a fost construita aceasta companie. Cei din Comercial sunt la baza ingineri si atunci ei merg catre zona tehnica unde avem ceva probleme de personal, pentru ca personalul nostru este destul de în vârsta, ies la pensie destul de multi si atunci am gasit aceasta varianta: ca inginerii din Comercial sa mearga catre zona tehnica. Asa umplem acest gol din zona tehnica. Și cred ca din tot acest proiect al nostru nu vor pleca oameni, dar asta depinde si de ei.

Practic, oamenii nu vor fi dati afara, ci vor fi redistribuiti?

Nu avem nevoie sa dam oameni afara, pentru ca ies destul de multi la pensie. Atunci când am venit eu director la aceasta companie aveam 757 de angajati, apoi, la sfârșitul anului 2020, erau 695 si la sfârșitul anului trecut 662.

Am vazut ca în bugetul de anul trecut era prevazuta scaderea numarului de salariati cu 117. Care au fost cauzele? Pensionarea sau pandemia?

Nu, noi nu am facut deloc restrângerea activitatii. Este o situatie normala: ies la pensie. Este un personal destul de în vârsta si multi ies la pensie.

În general, companiile din domeniul feroviar au probleme cu forta de munca. În cazul Telecomunicatii CFR care este situatia?

Noi nu avem aceasta problema, din fericire, pentru ca activitatea aceasta de telecomunicatii nu o facem doar noi, ci si alte companii, si atunci putem sa atragem oameni, dar va trebui sa facem niste lucruri pe care am început sa le facem, si anume sa crestem puțin salariul pe zona aceasta pur tehnica de lucru pe teren. Aici, noi suntem undeva mai jos decât piata si va trebui sa crestem puțin, ca sa ajungem la nivelul companiilor care ofera servicii de telecomunicatii în România si, atunci, cu siguranta vom atrage catre noi oameni din piata. În rest, suntem în regula cu nivelul salarial, dar aici pe zona tehnica va trebui sa marim puțin si am facut câtiva pasi. Primul pas a fost când am negociat contractul colectiv de munca sa nu mai majoram salariile procentual, ci cu suma fixa, tocmai ca

tehnicienii cu salarii mici sa aiba o crestere mai mare procentual. S-a întâmplat anul trecut, se întâmpla si anul acesta - crestem cu câte 300 de lei în fiecare an salariul si atunci ajungem la nivelul pietei si vom putea atrage din piata personal. Dam tuturor angajatilor, dar nu mai dam procentual cum s-a facut pâna acum, iar cei cu salarii mari încasau mai mult, iar cei cu salarii mici ramâneau tot cu salarii mici. I-am convins pe cei din sindicat sa facem acest lucru, am venit cu argumente, au înțeles si au acceptat si am facut un Contract Colectiv de Munca pe doi ani pe care-l respectam.

Aveti în intentie sa faceti angajari anul acesta sau în viitor?

Nu vrem sa facem angajari pe termen scurt si foarte multe. Într-adevar, vom face angajari acolo unde este nevoie, dar destul de putine. Crestem mobilitatea, în schimb, prin intermediul masinilor si putem sa suplinim aceasta lipsa de personal. Sunt zone unde nu sunt deranjamente si oamenii pur si simplu stau. Atunci ne-am gândit: "Ok, nu mai angajam acolo, îi lasam sa iasa la pensie si crestem mobilitatea" si atunci, de exemplu, de la Bucuresti la Urziceni, unde avem destul de multi oameni, poate ajunge cineva într-o ora. Și atunci pentru ce trebuie sa tinem patru oameni la Urziceni? Dar nu-i dam afara. Asteptam, ies oamenii la pensie si crestem mobilitatea. Sucursala Bucuresti are la punctul de lucru de la Baneasa mai multe masini si pot ajunge în mai multe locuri. Crescând mobilitatea, suplinim lipsa aceasta de personal. Dar nu dam oameni afara, ci doar cei care ies la pensie.

Pandemia v-a afectat în vreun fel?

Pandemia nu ne-a afectat, pentru ca serviciile noi le-am oferit în continuare. Nu ne-a afectat deloc, doar ca am lucrat în schimburi, în ture, erau problemele acestea în spatiile pe care le avem, sa nu vina la aceeasi ora toti odata, dar nu ne-a afectat absolut deloc.

Care dintre serviciile oferite de companie aduce venitul cel mai mare?

Venitul cel mai mare este din serviciile pe care le oferim principalului nostru client, care este CFR SA. Cu CFR SA avem cel mai mare contract si de acolo vin cele mai mari venituri. Oferim servicii de telecomunicatii, toate serviciile de care ei au nevoie pentru a oferi comunicatii în rețeaua feroviara. Însa, anul trecut am facut un lucru important si probabil se va vedea usor-usor si o crestere a veniturilor din terti, pentru ca ne-am gândit sa scadem presiunea pe care o punem pe CFR SA si astfel trebuie sa aducem venituri din zona privata, din afara sferei feroviare. Atunci, anul trecut am reusit sa-i convingem pe cei de la CFR SA si apoi cu sprijinul Consiliului de Administratie, al ministerului, pentru ca au fost implicati toti în acest proces pe care noi l-am avut, am reusit sa administram toata rețeaua de fibra optica a statului român, care este proprietarul acestei rețele concesionata la CFR SA, si sa oferim pe surplusul de capacitate, pentru ca noi nu folosim întreaga capacitate pentru CFR SA - sa oferim servicii si sa aducem venituri suplimentare.

Am început de la finalul anului trecut sa fim contactati de firmele acestea de telecom din România care ofera servicii si sa aducem venituri suplimentare de aici. Este un proiect în care eu cred foarte mult si cred ca va aduce venituri destul de mari în perioada urmatoare. Cum va spuneam, noi suntem singura companie care administreaza o rețea de infrastructura de telecomunicatii prezenta în toate garile din România. Pe zona aceasta mai este doar Transelectrica, care are o rețea pe stâlpii de înalta tensiune, dar ei nu trec prin orase, ei sunt în afara oraselor, si atunci pentru transportul de date noi suntem o varianta foarte buna pentru furnizorii de servicii în România, ca ei apoi sa-si faca bucle locale în orase, sa ofere servicii si acolo sa înceapa competitia între ei pe preturi, eventual. Dar, pentru transport, noi suntem o varianta foarte buna astazi.

La un moment dat a fost lansat un serviciu pilot de furnizare de wi-fi pe trenurile spre litoral de o companie

privata de telecomunicatii. V-ati gândit sa preluati un astfel de serviciu pe trenurile de calatori?

Pot sa va spun despre un proiect pe care am vrut noi sa-l implementam la CFR SA si nu am renuntat, dar deocamdata nu am mai facut nimic: un proiect pentru wi-fi în tren. Însa, în special operatorii feroviari privati de transport de calatori au internet în tren de la furnizorii de servicii mobile. Acum toata lumea are un telefon si poate intra direct pe telefon, nu-i mai trebuie wi-fi. Problema pe care o au calatorii este ca sunt zone unde nu este semnal si atunci chiar daca ai telefon si chiar daca operatorul feroviar a pus wi-fi în tren tot nu este semnal. Și atunci noi ne-am gândit, având aceasta retea care este în cursul caii ferate, sa putem sa oferim wi-fi din aceasta retea si atunci vom avea semnal oriunde. Avem câteva constrângeri si de aceea va spuneam ca deocamdata ne-am oprit puțin. Avem câteva constrângeri tehnice, dar speram sa le rezolvam. Avem o constrângere legata de alimentarea acelor echipamente cu electricitate, pentru ca sunt de-a cursul caii ferate si nu avem de unde sa le alimentam, dar cautam solutii. Acum sunt variante alternative, cautam o solutie si acest proiect am vrea sa îl implementam. Noi am propus asta ministerului, companiei de cai ferate, toata lumea e de acord, dar trebuie sa gasim solutia tehnica si îl vom implementa. Echipamentele nu costa foarte mult, reseaua exista, nu ar costa foarte mult. Trebuie doar sa gasim variante alternative de alimentare cu energie electrica pentru aceste echipamente si cam asta-i tot. Aici ne-am oprit, dar nu am renuntat la proiect.

Care dintre serviciile pe care le ofera Telecomunicatii CFR este cel mai solicitat?

Serviciul de transport date. Având aceasta retea atât de extinsa, serviciul de transport date îl oferim tuturor celor care îl solicita. Eu cred ca, asa cum spuneam si mai devreme, suntem o alternativa foarte buna pentru furnizorii de servicii de telecom pentru România, pentru ca nu ar mai investi în transport deloc. Ar investi doar în bucle locale si unde investitia este mai mica. Și este o retea sigura. Totusi, reseaua de cale ferata este o retea sigura. Avem destul de putine deranjamente si avem si oameni absolut în toate garile. Adica putem interveni destul de rapid si remediem orice fel de deranjament. Asa ca pe asta vrem sa mergem în continuare. Acesta este o oferta pe care noi am facut-o tuturor furnizorilor de servicii de telecomunicatii în România si au început sa ne si solicite. Avem destul de multe solicitari. O sa mai vina solicitari probabil când își fac bugetele companiile mari si este un serviciu pe care îl vom oferi cred ca anul acesta destul de mult si care va aduce venituri destul de mari.

La data de 31 decembrie 2020 aveati o pierdere contabila din anii precedenti de peste 76 milioane de lei. De unde provine aceasta pierdere si daca ati recuperat-o?

Aceasta pierdere a fost doar contabila, pentru ca nu s-a înregistrat la momentul la care aceasta companie a fost data în plata de catre CFR SA statului român si atunci am reglat aceasta chestiune. Deja a aparut în Monitorul Oficial ca nu mai este aceasta pierdere si suntem în regula acum. Chiar a fost o situatie destul de neplacuta, pentru ca eram o companie pe profit, dar cu o pierdere atât de mare, dar am reparat lucrurile. Trebuia redus capitalul social, dar nu s-a facut la acel moment. Am redus capitalul social acum, s-a eliminat pierderea si cu asta s-a închis. Aceasta companie facea profit, care mergea sa acopere aceasta pierdere care nu exista. Acum s-au reglat lucrurile si compania arata foarte bine din punct de vedere al datelor financiare.

Ati luat în calcul sa va listati la bursa?

Nu, deocamdata nu. Deocamdata trebuie sa ne organizam bine si apoi vedem ce facem mai departe.