



Transport Trade Services Transcript

Videoconferință de prezentare a rezultatelor financiare aferente T1 2024 17 Mai 2024, ora 14:00

Deschidere - sinteză rezultate din partea companiei

În cadrul videoconferinței privind rezultatele companiei TTS din trimestrul 1 al anului 2024, au fost discutate aspecte referitoare la performanța financiară și operațională a companiei. Deși cifra de afaceri a scăzut cu 20%, profitabilitatea a înregistrat o creștere comparativ cu trimestrul 4 din 2023. Totodată, s-a subliniat că rezultatele au fost mai scăzute față de trimestrul 1 din 2023, care a fost un trimestru record în istoria TTS, ieșind din tiparul obișnuit, dar peste rezultatele din trimestrul 1 din 2022.

În ceea ce privește scăderea cifrei de afaceri, aceasta a fost corelată cu o scădere a volumelor de servicii, influențată atât de factorii sezonieri, cât și de reluarea exporturilor ucrainene prin porturile de la Marea Neagră. Această reluare a afectat semnificativ piața, în special în segmentul operării portuare. Transportul fluvial a rămas constant comparativ cu trimestrul 4 din 2023, iar la nivel de grup profitabilitatea a fost în scădere față de trimestrul 4 al anului trecut, dar net superioară față de rezultatele din 2022.

Întrebări și răspunsuri

- 1. Cum vedeți prețurile anul acesta? Se vor stabili? Se vor menține? Vor scădea? Care este aprecierea dumneavoastră cu privire la evoluția pieței în anul 2024?**

Răspuns:

Cele trei grupe de mărfuri pe care lucrăm, minerale, agricole și chimice, fiecare au un specific al lor. La minerale, în principal, tarifele sunt stabilite pe contracte pe termen lung, deci valabile cel puțin un an, acolo discutăm de stabilitatea tarifelor, fluctuațiile fiind legate de motorină și nivelul apei când este cald. La produsele chimice, aici putem împărți în două – o parte dintre ele, cea mai mare parte de marfă pe care o transportăm, este subiectul unui contract pe termen lung care a început la 1 aprilie și se încheie în martie anul viitor. Este un contract cu tarife fixe, cu posibile modificări în sus sau în jos în funcție de motorină și doar în sus în funcție de apă. Altă parte care se referă la produsele chimice procesate, adică îngrășămintele, aici, în principal, se lucrează pe bază spot. Din perspectiva noastră credem că deja am ajuns la un nivel stabil de tarife. Evoluțiile în mod normal ar putea să fie în sus, nu mult, dar ar putea să fie în sus. La cereale lucrurile sunt mult mai complicate decât la celelalte două categorii de mărfuri pentru că aici sunt contractele pe sezon, care vor intra în vigoare la 1 iulie anul acesta și se vor întinde cu tarife fixe până la 31 decembrie urmând ca extra sezon să fie tarife mai mult sau mai puțin spot, iar în acest moment se lucrează pe tarife spot în toate direcțiile exceptând Ucraina. Tarifele spot în acest moment au ajuns la un nivel care s-a plafonat jos de o lună de zile. În continuare nu vedem o tendință de scădere. Cu privire la tarifele pe care le-am negociat pentru sezonul nou, avem câteva negocieri finalizate, vorbim aici de marii traderi de cereale. Sunt câteva negocieri finalizate, altele sunt în curs de discuții, dar știm unde vom ajunge. Tarifele vor fi mai mici decât anul trecut, dar mai mari decât prețurile actuale pe piața spot. La fel discutăm și despre tarifele de bază,



fără influență de motorină, fără influență de ape mari. Din perspectiva volumelor, avem promise în curs de contractare, volume de marfă la cereale pentru sezonul nou cam la nivelul anului trecut. Referitor la Ucraina, am raportat tarifele la bursă în decembrie, iar acestea sunt valabile până în iunie și le executăm. Vom avea la începutul lunii iunie discuții pentru perioada 1 iulie - 31 decembrie, poate până la anul, pentru că și la ei vine recolta nouă. Aici nu putem spune decât că clientul nostru își dorește să continuăm activitatea. Putem să vă spunem că au dat un raport pe website-ul lor, 70% din marfa pe care a exportat-o anul trecut din Ucraina, a venit prin Constanța și au lucrat exclusiv prin noi și acest contract o să-l executăm din punct de vedere al volumelor până la 30 iunie. Din punct de vedere al tarifelor, deschiderea Odesei a dus la o reducere substanțială a tarifelor de operare, care a avut un impact de tip bulgăre de zăpadă peste întreaga piață de transport pe Dunăre și cu efect în Constanța. În această dimineață erau 21 de nave la operare în tot portul Constanța, de trei ori mai puțin decât anul trecut aceeași dată.

2. Având în vedere o posibilă diminuare a veniturilor, așa cum s-a observat în T1, intenționați să reduceți cheltuielile generale sau veți menține nivelul actual al cheltuielilor cu salariile în jur de 57-58 milioane de lei?

Răspuns:

Preocuparea grupului a fost să readucă personalul calificat. S-a reușit în mare măsură în anul precedent, ceea ce a dus la o creștere atât a numărului de angajați, cât și a salariilor în partea a doua a anului. Comparând acum T1 cu T4, se observă o scădere a componentei variabile în primul trimestru față de T4. În viitor, ne dorim să menținem acești angajați în grup.

În videoconferința anterioară, domnul Stanciu a punctat acest subiect. Odată ce piața s-a deschis pentru exporturile ucrainene pe Dunăre, am observat o migrație masivă a personalului navigant, care s-a mutat rapid și ușor între angajatori, dat fiind că este un domeniu în care schimbarea locului de muncă este facilă. În aceste circumstanțe, probabil că am avut un dezavantaj pentru că am acționat în conformitate strictă cu legea și legislația fiscală. Adevărul este că ne-am confruntat cu un exod puternic care s-a transformat într-un reflux în a doua parte a anului trecut. Odată cu reducerea fluxurilor din Ucraina pe piața spot, iar mulți oameni au rămas fără loc de muncă și s-au întors. Acest lucru a dus la o creștere a numărului de angajați și a cheltuielilor salariale, chiar dacă nivelul salariilor era deja în creștere, deoarece ne dorim să stabilizăm cât mai mult personalul operativ direct și navigant, care constituie cea mai mare parte a cheltuielilor salariale.

3. În T1 a fost înregistrată o pierdere de aproximativ 500.000 RON ca rezultat din investiții în asociați. Puteți să oferiți detalii despre acest rezultat negativ din investiții în asociați?

Răspuns:

Investițiile în asociați sunt investițiile unde noi nu avem control, sunt incluse în consolidare prin punere în echivalență. Avem o ajustare de activ net contabil, plus o pierdere la o altă societate Navrom Portservice. Sunt societăți care nu sunt sub controlul TTS, dar din punct de vedere contabil, ele trebuie incluse în raportările noastre.

4. Cheltuiala financiară a ajuns în T1 2024 la aproape 1,5 milioane RON, un plus de 70% față de T1 2023. Puteți să oferiți detalii despre acest rezultat?

Răspuns:



La T1 2023, TTS nu avea credite contractate de la bănci, însă în T1 2024, plusul de dobândă de la creditul TTS a adus la creșterea acestei cheltuieli financiare. Este vorba de creditul care a fost luat pentru Deciom și macarale.

5. Care ar fi bugetul pentru anul acesta în noile condiții? Profitul operațional în speță?

Răspuns:

Istoric vorbind, înainte de apariția COVID-19, a războiului și a altor evenimente, am efectuat analize și am observat că activitatea noastră este expusă unor sezonalități trimestrială, datorită dependenței de sezonul cerealelor. În ordinea importanței, cel mai important la cel mai puțin important, acest lucru se reflectă astfel: T3, T4, T1, T2. Avem semne că ne întoarcem la acest model de sezonalitate și date fiind condițiile, deocamdată nu vedem niciun motiv să modificăm bugetul pe care l-am aprobat în AGA. Totuși, dacă va fi necesar, ne angajăm să informăm acționarii și analiștii asupra unor elemente materiale pe care să le comunicăm cu convingere, vom furniza aceste informații.

Tot legat de sezonalitate, dar numai ca o privire macro asupra activității noastre. Pentru a vă face o idee, acum venim după 4 ani în care sezonalitatea a fost complet dată peste cap. A fost 2020 care a fost anul cu COVID-19, apoi 2021 care a fost un flux de mărfuri care a stat în depozite în timpul pandemiei COVID-19, când s-a reluat activitatea comercială, 2022 – în care a început războiul din Ucraina, care a fost cu fluctuații mari pe diverse tipuri de mărfuri și 2023 care a fost un an excepțional. T1 2023 a fost un trimestru record. Ideea este că plecând de la produsele agricole care dau fluctuația sezonală, este bine să vă gândiți că trimestrele acestea și fluxurile în fiecare trimestru, gândiți-vă la un vas plin cu apă când e plin în T3, debitul este mare, iar pe măsura ce se golește în T4, debitul scade, dar încă este mare. În trimestru 1 începe să se stabilizează la un nivel foarte jos, acesta este un lucru care a funcționat acum 10-15 ani, pentru că în trimestru 2 lumea așteaptă să vadă cum va fi recolta. Din motivul acesta în T1 scad volumele, iar în T2 ajung la un minim, după care se ia o decizie. Dacă recolta e bună, se reiau vânzările ca să se golească silozurile pentru noua recoltă. Dacă recolta nu este bună, toată lumea așteaptă. De asta în mod istoric, dacă ne uităm acum 10 ani, ordinea era T4, T3, T1, T2, și fluctuația vine din produsele agricole. Între timp, față de aceste evenimente care au avut un impact pe o anumită perioadă, s-a suprapus un comportament al fermierilor pe care nu îl vedeam înainte și anume că sunt extrem de atenți la prețurile de piață pentru cereale, pentru că au văzut creșterile venite în 2022 și toată lumea așteaptă ca pe bursă să vândă în prețul maxim. Acest lucru creează un stimulent să se stea cu cerealele în depozite și în T3 și T4, sau în T1 când altfel am vedea niște volume, așteptând până vine recolta nouă și o schimbă pe cea din silozuri. Este greu de anticipat, dar cam aceasta este sezonalitatea noastră pe termen lung.

6. Cum explicați pierderea operațională pe segmentul operare-portuară?

Răspuns:

În segmentul operare-portuară intră TTS Operator, Canopus, Deciom și TTS Porturi Fluviale. Activitatea la Dunăre, care este legată aproape exclusiv de cereale și de îngrășăminte, în T1 și T2 a acestui an este foarte slabă din motive de lipsă de cereale și atunci a fost pierdere. A mai fost o pierdere la Deciom, dar acolo este o pierdere cu creșterea de EBITDA, pentru că s-a făcut o reevaluare a activelor și a crescut nivelul amortizărilor de mai multe ori. În consecință, încă o perioadă Deciom va fi pe pierdere financiară, dar cu EBITDA în creștere, deci de acolo se explică. Celelalte două companii, Canopus, care și ei au avut mai puțină marfă în anul acesta, și TTS Operator, nu a putut să compenseze pierderea din aceste două companii.



7. Puteți compara rezultatele din T1 cu bugetul? Sunteți sub sau peste? În ceea ce privește planul de investiții, este posibilă o ajustare în jos în 2024? Care este nivelul investițiilor pe termen mediu pe care îl considerați rezonabil?

Răspuns:

Nu avem un buget defalcat pe trimestre în acest moment și nu am făcut o asemenea analiză. Per total, nu vedem o necesitate să schimbăm bugetul. Despre investiții, avem un set de investiții care merg în continuare, nu este nicio motivație să intervenim asupra lor pentru că sunt investiții curente, care se derulează de la sine.

Partea de mentenanță este obligatorie, iar partea de barje noi este contractată și în execuție. Este terminalul de la Canopus, unde intră cei mai mulți bani programați anul acesta. Mai avem două avize de la autoritatea în construcții pe care sperăm să le luăm chiar până la sfârșitul lunii mai, ceea ce ar însemna până la sfârșitul lunii iulie să avem autorizația și din iulie să ne apucăm de construcție. Am alocat 20 de milioane de euro pentru acest an. Este puțin optimistă suma, probabil se va cheltui mai puțin, dar acolo investiția este în curs și nu avem nici un motiv să schimbăm ceva din datele problemei. Mai avem o investiție care nu a fost preluată în buget, la Deciom, unde la fel avem în analiză construcția unei magazii și cumpărarea unor echipamente legată 100% de un angajament clar de partea unor clienți, că vor derula la marfă în terminal. În rest, alte investiții nu avem prevăzute pe care să le putem ajusta în acest an.

Cu privire la ultima parte a întrebării un buget rezonabil de investiții pe termen mediu, nu putem răspunde pentru că termen mediu înseamnă mai mult decât anul acesta.

V-am promis anterior, că o să venim în această vară cu un raport comparativ al investițiilor între ce am propus în prospectul de listare și ce s-a realizat efectiv. Acest raport este în lucru, sperăm să fie publicat în această vară.

8. Când vă faceți planurile de toate felurile – financiare, investiționale și de achiziții – strategic vorbind, pe termen lung, în ce direcție vedeți că se îndreaptă afacerea? Care considerați că sunt factorii esențiali de care doriți să beneficiați sau pe care doriți să îi exploatați? Noi, ca analiști, la ce ar trebui să ne uităm pentru a înțelege exact care este valoarea companiei pe termen lung?

Răspuns:

Din punctul de vedere al investițiilor, activitatea noastră are două componente distincte și cu totul diferite una de cealaltă. Pe de o parte este transportul și este flota, care consumă în jur de 20 de milioane de euro pentru menținere la un nivel foarte bun și care se extinde ușor. În acest moment, avem în construcție aproximativ 8 barje, dar este un tip de investiție care este foarte prudent și este lent. Motivul principal pentru care procedăm astfel este pentru a nu repeta greșelile celor care s-au grăbit anul trecut să cumpere barje și nave autopropulsate, și acum au rămas cu ele nefolosite. Au fost investiții importante în sector, în zona de transport pe Dunăre, în barje noi, în special autopropulsate. Au funcționat bine anul trecut, dar în momentul în care robinetul s-a închis, acestea au rămas fără activitate. Am menționat de multe ori că, pe partea de flotă, nu ne grăbim. Este o creștere constantă, care evoluează de la an la an, dar în această zonă intră și re-motorizările, care reprezintă investiții importante ca valoare. Pe partea cealaltă, avem operarea portuară, în care investițiile apar odată cu apariția oportunităților.

Când apare o ocazie, investim. Aceste *drivere* nu sunt similare cu cele dintr-un business obișnuit. Nu avem, de exemplu, o fabrică, unde ai o piață stabilă și poți planifica strategii pe termen lung. În cazul nostru, este mai dificil să facem astfel de planuri din cauza specificului celor două piețe. În operarea portuară, locurile sunt limitate și investim atunci când apare o oportunitate. După ce achiziționezi sau



fuzionezi, începi să investești pentru a aduce activitatea societății cumpărate la nivelul dorit. Totuși, și aici există o dificultate, pentru că investițiile apar după o fuziune. Putem aduce echipamente performante pentru partea de operare, cum au fost cele de anul trecut, dar chiar și acestea sunt limitate de disponibilitate - le iei când sunt disponibile pe piață. Este mai puțin planificabil; nu putem spune, de exemplu, că peste doi ani vom achiziționa o macara. Acesta este profilul nostru.

Factorii de creștere sunt dictați de oportunități pe care le întâlnim și pe care le valorificăm. Totul este să fim pregătiți, să avem o bună relație cu banca, să fim întotdeauna în poziție solidă pentru a obține finanțare dacă este cazul.

9. Pentru a vă dezvolta afacerea, ce strategii urmați? Înlocuiți competitorii existenți? Explorați noi domenii de activitate? Sau rămâneți în domeniul actual, ajustând tarifele în concordanță cu inflația? De unde anticipați că va proveni creșterea?

Răspuns:

Să luăm exemplul unei companii listate la bursă care astăzi își deschide o nouă piață. În spatele aceluși moment simbolic de tăiere a panglicii, există o muncă titanică, fragmentată în numeroase locuri, pe care adesea nu o vedem. Noi, ca observatori, ne concentrăm adesea pe lucrurile evidente.

La fel se întâmplă și în afacerea noastră. Poate că dumneavoastră căutați driverii majori, însă noi vă spunem că acești driveri sunt adesea fragmentați. Sigur, ne rugăm la industria metalurgică, ne rugăm ca Uniunea Europeană să permită industriei metalurgice să rămână măcar la nivelul la care este astăzi, ne rugăm ca Dunărea să fie dragată, un lucru care nu se întâmplă, ca să putem să avem apă, să navigăm. Ne rugăm să nu fie secetă și să fie irigații în țară pentru a crește producția agricolă. Ne rugăm să fie pace, pentru că degeaba sunt cereale în silozuri, astăzi că nu le cumpără nimeni, că nu vinde nimeni din motive de lipsă de bani, din motive de instabilitate. Ne rugăm ca măcar unul dintre cinci combinate chimice de România să pornească și să fie funcțional. Unii spun că avem gaze, alții spun că nu avem gaze, dar combinatele care merg pe gaze nu funcționează. Ne rugăm ca cei care spun să facem motoare verzi să și vină cu motoare verzi pe care să le putem achiziționa și integra în flota noastră. Ne rugăm să avem oameni și să nu migreze către salarii mai mari în vest. Ne rugăm pentru o competiție echitabilă, în care cel mai bun, mai eficient, mai ieftin și mai corect să câștige, fără avantaje nejustificate, cum ar fi flote cu sedii în paradisuri fiscale sau practici de angajare care evită plata impozitelor și taxelor către statul român. Ne rugăm la foarte mulți îngerăși. Noi nu avem doi îngerăși la care să ne rugăm simplu, că ar fi foarte frumos să ne putem ruga la doi îngerăși, sunt foarte mulți. Ne rugăm la relația cu băncile, care să fie dispuse să ne finanțeze investițiile pe care le facem, cu calculații de IRR-uri, care uneori ne mulțumesc, alteori nu ne mulțumesc, dar știm că din punct de vedere strategic își vor arăta valoarea peste câțiva ani.

Vă spuneam mai devreme că Deciom este în pierdere, dar avem o creștere a EBITDA-ului. Totuși, pentru noi, Deciom a furnizat o serie de dane pe care le-am integrat și le-am folosit în operațiunile noastre. Altfel, ar fi trebuit să plătim o sumă semnificativă pentru aceste dane de operare.

Nu vă putem povesti toate lucrurile acestea pentru că ne întoarcem la firma cu panglica de astăzi, care nu povestește câte lupte a avut să facă ceea ce face astăzi ca să poată să taie o panglică, noi vedem panglica tăiată. Așa și la noi, avem o armată de îngerăși la care ne rugăm.

Și cred că este important de menționat și următorul aspect: Să aruncăm o privire asupra activității noastre, ceea ce facem noi, cred că se desfășura în mod similar și acum 3000 de ani: transportul pe apă și operațiuni portuare. Probabil că în Tomis, aceste activități se desfășurau acum 3000 de ani. Ideea este că, da, ne gândim la posibilități de extindere, dar într-o anumită măsură aceste posibilități sunt limitate. Trebuie să știți că diferența fundamentală între ceea ce se întâmpla acum 3000 de ani și



cea ce se întâmplă acum nu este atât de mare. Singura diferență notabilă este că atunci mediul era mai verde, iar preocupările legate de mediul înconjurător și responsabilitatea socială erau mai pronunțate, deoarece nu depindeau atât de mult de combustibili fosili, aveau nevoie doar de vânt.

Astăzi mai avem nevoie și de motorină. Dar esența este că nedorind să ne apucăm de un alt business, în ADN-ul acestei companii, diversificarea de dragul diversificării nu a existat cel puțin până acum. Toată dezvoltarea care a avut loc a fost organică, pornind de la core business, iar acest lucru îl facem extrem de bine. Ne dorim să rămânem la nivelul actual. În cazul unei reconfigurări strategice dintr-o anumită perspectivă, aceste decizii vor fi evident făcute publice și așteptate de toată lumea. În momentul de față, suntem foarte competenți în ceea ce facem, iar încă există spațiu pentru creștere prin optimizare, fără îndoială. Am atins nivelul de creștere pe care mulți îl așteaptă pe piață, am explorat noi piețe și ne-am diversificat lanțul de producție până la punctul maxim, acoperind întregul lanț pe care îl deservim.

În 2022 am avut un an în care nivelul Dunării a fost scăzut pe parcursul verii, iar clienții care depindeau de transportul mărfurilor au trebuit să se bazeze pe alte mijloace de transport. Când nu li se oferă atât de multă stabilitate, aceștia se vor orienta către alte opțiuni, în special camioanele. Anul trecut a fost unul dintre puținii ani în care navigația pe Dunăre a fost mai bună. Este nevoie de timp pentru a promova ideea că Dunărea poate fi o alternativă viabilă pentru transportul mărfurilor care sunt tradițional transportate pe alte căi. De exemplu, un producător de cereale și alimente poate transporta doar 20% din marfa sa pe apă și 80% cu camioanele.

Problema principală care îi împiedică să mute mai multă marfă pe apă este lipsa de fiabilitate a acestui mijloc de transport pe tot parcursul anului. În prezent, încercăm să demonstrăm că situația se îmbunătățește. Cum? Eforturile noastre implică un angajament mai mare. Atunci când nivelul apei scade și nu avem posibilitatea de a draga mai mult sau de a utiliza nave mai ușoare, căutăm alternative de transport pentru acea perioadă. Putem duce mai multă marfă înainte pentru a avea un stoc mai mare. Sunt metode, dar durează până când se transmite acest mesaj în piață. Este o gândire pe termen mediu și lung.

În situații de criză profundă, cum a fost în 2020, când economia era practic oprită, noi am înregistrat profit. Chiar dacă au existat dificultăți, am reușit să rămânem pe plus. Deci, fluctuațiile în ceea ce ne privește sunt mult mai atenuate decât în alte domenii de activitate. Acest aspect este important de subliniat.

10. La o conferință anterioară ați anunțat că veți avea un nou website. Când estimați că se va întâmpla acest lucru?

Răspuns:

Ținta este luna iunie și am întârziat puțin, website-ul TTS va fi ceva ce nu există momentan pe piață, cel puțin nu la nivelul bursier, și anume va fi „customer oriented”. În cadrul website-ului, vom concentra întreaga noastră activitate de comunicare, inclusiv logarea pe Zoom. Comunicarea prin e-mail va fi înlocuită cu comunicarea prin intermediul website-ului, iar întrebările vor putea fi adresate online oricând și vor fi publicate pe blog. Cei abonați la TTS vor putea vedea răspunsurile live, similar cu un blog, unde vor primi notificări mici. Toate evenimentele noastre vor fi transmise live, iar utilizatorii vor putea adăuga aceste evenimente în propriul lor calendar și vor primi alerte automat atunci când se apropie evenimentul. Dacă un utilizator este interesat, de exemplu, de prezența noastră la conferința WOOD de la Londra, va primi alerte. Ne străduim să oferim o mulțime de date, dar spre deosebire de alte website-uri, partea de prezentare va fi orientată către utilizatorii logați și interesați, unde vor găsi referințe utile. Orice întrebare adresată de un acționar va primi un răspuns, care va fi vizibil pe blog, iar pe website vor fi disponibile toate referințele și raportările, inclusiv grafice, pentru a permite o evaluare clară a răspunsului și a întrebării și modului în care am interacționat. Ne dorim



să transformăm website-ul într-un hub de servicii și nu doar un website static de prezentare. Ne propunem să oferim servicii investitorilor, analiștilor, presei și publicului larg, fără nici o formă de discriminare. Singura noastră cerință la înregistrare va fi să știm din ce categorie face parte utilizatorul, dacă este investitor sau acționar. Sperăm că în luna iunie website-ul va fi funcțional.

11. Ne putem aștepta ca în trimestrele viitoare cheltuielile salariale să fie relativ similare cu cele din primul trimestru al anului 2024?

Răspuns:

În T1, cheltuielile noastre salariale reprezintă mai puțin de o pătrime din bugetul aprobat. De asemenea, este important de menționat că salariile includ și o componentă variabilă, care este direct legată de nivelul activității noastre și pot varia în funcție de acesta.

12. Cum se situează volumele de cereale din lunile aprilie și mai comparativ cu T1 2024? Acestea sunt în aceeași zonă sau sunt mai mici sau mai mari?

Răspuns:

Nu putem da, totuși, atât timp cât n-am anunțat public, niște date despre aprilie și ar fi în detrimentul tuturor celor care nu participă la această videoconferință, dar le vom face public la momentul lor.

13. În T1 ați înregistrat o scădere dramatică a profitului operațional în cadrul activității dumneavoastră principale de transport fluvial. S-a datorat în totalitate scăderii prețurilor de pe piața spot pentru transportul cerealelor ucrainene sau au existat alți factori?

Răspuns:

Cred că întrebările se referă la faptul că nivelul individual am avut anumite rezultate, iar nivelul de grup alte rezultate. Am avut rezultate bune la nivel individual, ceea ce asigură dividende și creștere. Restul ține de managementul intern.

14. Puteți detalia progresul privind integrarea Decirom?

Răspuns:

Luni, în 20 mai, Decirom va avea Adunarea Generală a Acționarilor. Una dintre temele discutate va fi o analiză a situației Decirom și pașii pentru viitor. Integrarea progresa bine. Asemănător cu achizițiile anterioare, nu avem nicio intenție de a schimba echipa actuală. În schimb, am încercat să le consolidăm puterea executivă, aducând un coleg din Constanța și plasându-l într-o poziție executivă de nivel înalt, având o vastă experiență operațională. Procesul a început cu partea financiară, care este crucială. Se pare că aceasta merge bine, inclusiv în ceea ce privește organizarea tehnologică a sistemelor IT. Este în desfășurare implementarea unor programe operaționale electronice, care să se alinieze cu celelalte companii din grup, inclusiv cu TTS. Aceste programe sunt organizate pe module. Unele dintre ele au fost deja finalizate și sunt în proces de alimentare cu date, în timp ce altele sunt încă în lucru. Probabil că până la jumătatea trimestrului T3, după septembrie-octombrie, vom putea începe testarea finală a tuturor modulelor electronice și operaționale, inclusiv schimbul de date în timp real cu celelalte entități. Astfel, în ceea ce privește domeniul IT, lucrurile evoluează pozitiv, deoarece există module prefabricate disponibile pentru utilizare, pe care echipa responsabilă cu IT în cadrul grupului TTS le-a adaptat pentru nevoile Decirom.

Problema cea mai importantă, asupra căreia ne-am uitat anul trecut după preluare, a fost partea operațională cu efecte imediate. Începerea construirii unor operațiuni comune, care a fost în curs și este în curs, utilizarea danelor și orientarea spre viitor.

Am renunțat la proiectul de magazie în forma inițială, pe care l-am și comunicat la bursă, din păcate ne-am grăbit atunci, pentru că era o operațiune de construcție în vigoare și ne-am dorit să pornim



lucrurile cât mai repede. Dar când am făcut o analiză mai aprofundată a modelului constructiv și mai ales a exploatarei ulterioare din punct de vedere operațional și de eficiență economică, ne-am răzgândit și acum avem o altă abordare. Am fost în căutarea unui client care este interesat pentru o cooperare pe termen lung, pentru un produs specific și acum proiectanții noștri, ai Deciom, împreună cu proiectanții aceluia client, sunt în dezbateri să pornim cu un concept care să fie eficient operațional. Avem în lucru câteva fluxuri de marfă pe care o să le ducem la Deciom, mărfuri pe care ei le-au lucrat la un nivel mai mic anterior. Schimbări de această natură se produc încet și suntem în căutarea unor echipamente specifice pentru a putea lucra acest tip de marfă, pentru a îmbunătăți și portofoliul, să creștem și volumele de marfă. Chiar dacă efectele nu sunt explozive, lucrurile merg bine.

Am zis mai devreme că este o creștere de EBITDA ușoară, în condiții în care și ei suferă ca și ceilalți de acest reflux de marfă care s-a văzut în T1 față de T4 anul trecut, se vede în continuare în T2, sperăm că din T3 lucrurile se vor îmbunătăți. Deși au o oarecare pierdere pe T1, EBITDA este în creștere.

15. Cum se situează linia de transport a cerealelor prin Odesa față de nivelurile de dinainte de război?

Răspuns:

Ucraina a mutat o parte foarte mare din exporturi prin porturile de la Marea Neagră, dar lucrurile nu sunt atât de sigure. Lucrurile nu merg chiar așa cum mergeau înainte de război din alte motive. Sunt probleme mari pe transportul intern din cauza întreruperilor de energie. Trenurile funcționează foarte prost. Nu avem o imagine foarte amănunțită, dar cred că, în continuare, situația este extrem de incertă legată de această rerutare prin Odesa.

16. Referitor la proiectul Giurgiu. Investițiile sunt încheiate acolo sau încă mai sunt lucrări? Cum apreciați beneficiile operaționale la aproape 5 luni de la anunțarea încheierii proiectului?

Răspuns:

La Giurgiu, noi am terminat investiția care era pe modelul european. Trebuie să adăugăm niște echipament. Avem în lucru, știm ce să punem acolo și le vom pune.

La începutul anului acesta, în februarie, administrația porturilor Dunării Fluviale Giurgiu, a început o investiție de reabilitare a cheului fluvial, de transformare în cheu vertical pe toată lungimea de lucru a terminalului nostru.

Această investiție este programată să se finalizeze la sfârșitul acestui an. Noi la Giurgiu nu am început să lucrăm și nu putem lucra până cel mai probabil T1 anul viitor. Când vom începe să lucrăm, o să facem un comunicat special pentru acest eveniment.

17. Aveți un target la investiții legate de ROE? Dacă da, care ar fi? Și dacă nu, care sunt criteriile urmărite pentru investiții?

Răspuns:

Este evident că facem anumite calcule, dar investiția pe care o facem are două componente care determină investiția în sine. Una este cea strategică, iar a doua este cea de eficiență economică, și aici suntem în toată partea financiară. Din perspectiva noastră, întotdeauna perspectiva strategică a primat. Chiar dacă am obținut un IRR care nu era mulțumitor la momentul în care l-am calculat, nu am oprit o investiție pe care o vedeam necesară din motiv de minus 1% IRR negativ.

Citeam pe vremuri o lucrare a unui gânditor american în management care spunea că de multe ori te costă mai mult să nu ai decât cât câștigi după ce ai. Și atunci, pornind de la acest principiu, analizăm lucrurile în special din perspectiva operațională și strategică. Dar niciodată nu am făcut o investiție pe care să o vedem că nu este profitabilă în viitor.



Dacă discutăm de cele două macarale ca investiție în anul 2021 sau în ianuarie-februarie 2022, am fi avut rețineri mari să intrăm într-o asemenea investiție doar că uneori trebuie să ai și noroc ca să găsești macarale, pentru că sunt obiecte pe care le nu găsești în fiecare zi.

Răzvan și colegii lui caută de luni de zile o macara. Caută macaraua care ne trebuie pentru Decirom și nu au găsit-o încă. Noi atunci am avut noroc și le-am luat. Și astăzi ne felicităm pentru performanțele acestor două macarale, pe care anterior în anul 2021 nu le-am fi luat, din motive financiare, de IRR. Anul trecut IRR-ul ne-a ieșit. Este un mix, nu avem niște reguli peste care să nu trecem.

18. Întrebarea mea se referea la scăderea masivă a profitului operațional pentru transportul fluvial de la 55 de milioane lei anul trecut la doar 8 milioane lei anul acesta. Vă rog să detaliați factorii care au determinat acest rezultat trimestrial și la ce vă puteți aștepta în cursul acestui an?

Răspuns:

Costurile din T1 din acest an, rămân la fel sau puțin mai mari decât cele de anul trecut, în principal din cauza salariilor. Veniturile au fost mai mici, în primul rând, pentru că au fost mai puține mărfuri pe piață și în al doilea rând, pentru că prețurile mărfurilor au fost mai mici. Și aici a fost vorba mai ales de cereale ucrainene. Această scădere nu numai a volumului, ci și a prețurilor, a produs un efect de bulgăre de zăpadă, ceea ce a dus la prețurile de acum.

19. Transportul pe cale maritimă este mult diferit de cel pe cale fluvială? Este această o activitate pe care TTS se gândește să o facă în viitor?

Răspuns:

Transportul pe cale maritimă este o activitate în care TTS acționează ca broker. Este adevărat că la un moment dat am fost tentați să cumpărăm nave maritime, fluvio-maritime. Am ajuns la concluzia că nu știm să administrăm o flotă maritimă și motivația este destul de simplă. Principalii noștri clienți sunt companii mari sau foarte mari, care au departamente proprii de chartering. Unii dintre ei au nave proprii și atunci posibilitatea noastră de a participa la transportul lor este extrem de mică. Pe altă parte să cumpărăm nave maritime ca să intrăm pe o piață liberă, să acționăm pur și simplu ca armatori cum suntem pe Dunăre, ar fi un proiect extrem de dificil pentru că nu avem acces la acea piață liberă decât din când în când și numai parțial. Cu toate acestea am ajuns la concluzia că atunci când avem interese în această zonă, să acționăm ca broker în numele unui client.

20. Portul de la Giurgiu poate deschide și alte piețe în Bulgaria? Despre ce trafic vorbim la Giurgiu?

Răspuns:

Nu putem intra în detalii, dar Bulgaria în legătură cu Giurgiu este o parte a abordării noastre pentru viitor. Este adevărat că noi vorbim acum la prezent. Ce va fi la anul s-a putea să fie un pic altfel, dar este un subiect pe care îl avem în agendă.