

AGENDA®

Anul X/Nr. 6 (81) - Noiembrie-December 2010 - Investiții, proiecte, șantiere și tehnologii pentru construcții/instalații

CONSTRUCȚIILOR

www.agendaconstrucțiilor.ro



ROCKWOOL
TERMOIZOLAȚII REZISTENTE LA FOC

Căutați clienți și lucrări?

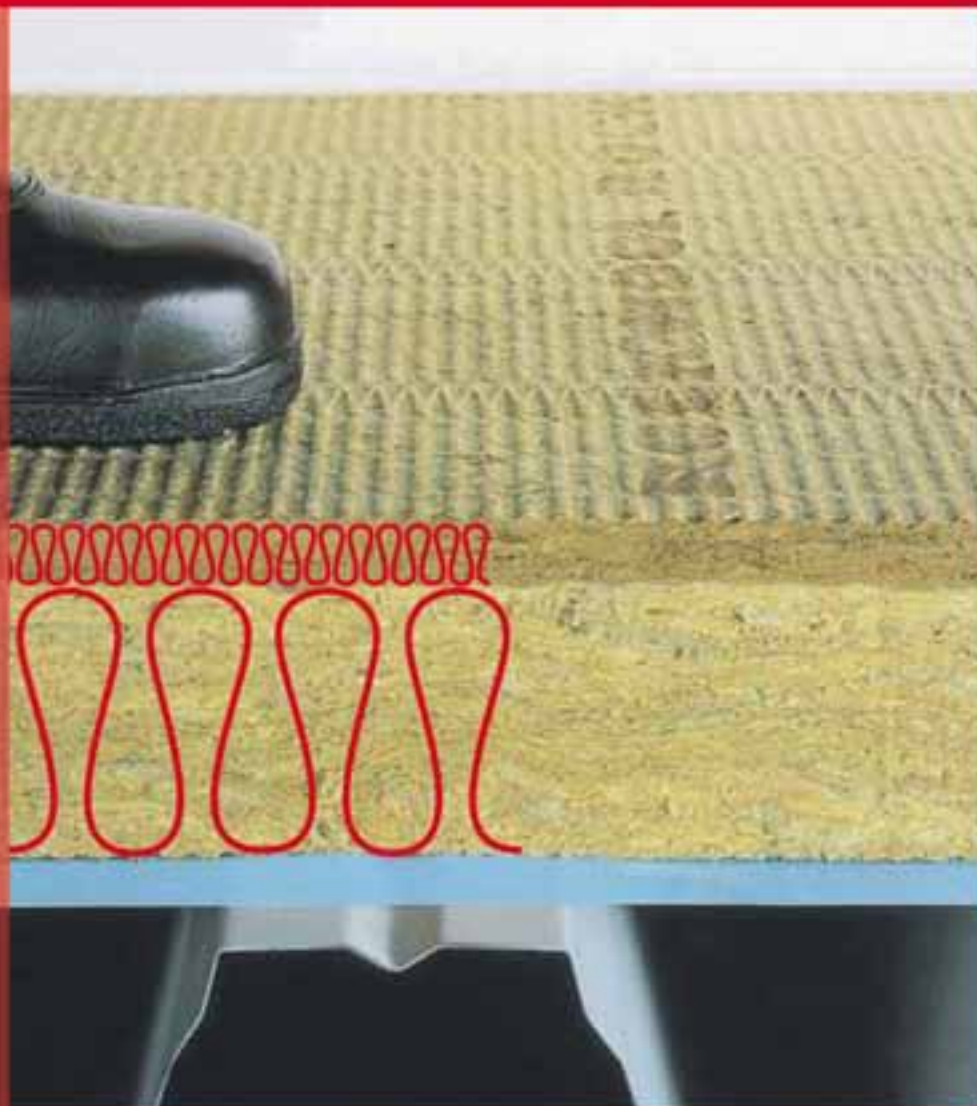


www.infosantiere.ro



Monrock Max E

Sisteme eficiente pentru acoperișuri



ROCKWOOL®
TERMOIZOLAȚII REZISTENTE LA FOC

Soluții inovatoare
dual-density

www.rockwool.ro



Câștigă timp prețios cu ajutorul
sistemului Lift&Roller®

*pentru suprafețe mai mari de 5000 m²
serviciul se oferă gratuit.



SGG COOL-LITE® SKN

SKN Glass. Aduagă valoare formelor simple.

Nu am inventat noi piramida. Nici sfera. Nici cubul. În schimb am inventat un material revoluționar care le pune în valoare pe toate. SGG COOL-LITE® SKN: sticlă evoluată cu control solar.

www.controlsolar.ro

www.saint-gobain-glass.ro


SAINT-GOBAIN
GLASS

ACTUALITATE

pag. 6-23

- » Declinul investițiilor străine afectează sectorul de construcții
- » Managerii au încredere în dezvoltarea propriilor afaceri
- » Suprataxarea forței de muncă - o problemă ce trebuie rezolvată
- » Oportunități pentru companiile din sectorul sistemelor de izolații
- » Creșteri modeste pe segmentele pieței materialelor de construcții
- » Energia fotovoltaică și metode moderne de creștere a ratei de conversie

COMPANII

pag. 24-27

- » Activitatea firmelor autohtone - preconizată a se relansa în 2011
 - AKZO NOBEL: Sporire de 5% a vânzărilor din acest an.
 - ARCELORMITTAL: Creștere de 23% a producției de țevi la fabrica din Roman.
 - PRAKTIKER: Scădere de 12% a vânzărilor din România.
 - COMMONORD SA: Pierderi nete de peste un milion de lei.
 - CONSTRUCȚII SIBIU SA: Depreciere de 10% a cifrei de afaceri.
 - DURAZIV: Investiții de 2,5 milioane de euro.
 - ENERGOUTILAJ SA: Venituri parțiale de 4,35 milioane de lei.
 - FABRYO: Creșteri ale vânzărilor la principalele categorii de produse.
 - GALFINBAND: Cifra de afaceri de 26 milioane de lei pentru acest an.
 - PENTACO SA: Diminuare de 26% a încasărilor.
 - SW UMWELTECHNIK: Majorare cu 21% a veniturilor.
 - ARISTON: Peste 17.000 de locuințe vor fi dotate cu panouri solare.

OPINII

pag. 28-35

- » URSA România estimează încasări de 7,5 milioane de euro
- » Fabrică AUSTROTHERM în zona de vest a țării, după finalizarea recesiunii
- » KAI Group livrează 25% din producție pe piața autohtonă
- » HENKEL: Sectorul de adezivi a scăzut cu 20% în acest an

INFO-ȘANTIERE

pag. 36-43

- » Dezvoltatorii mizează pe proiecte rezidențiale de dimensiuni reduse
 - IAȘI: Extinderea aeroportului necesită investiții de 50 milioane de euro.
 - CARAȘ SEVERIN: Trei blocuri de locuințe autorizate în Oravița.
 - BACĂU: Se execută fundația ultimelor două blocuri de locuințe.
 - BISTRIȚA-NĂSĂUD: Ansamblul rezidențial - La Hill.
 - CONSTANȚA: Vor fi construite patru imobile rezidențiale.
 - HUNEDOARA: Se lucrează la 19 imobile.
 - HARGHITA: Se execută structura de rezistență la două blocuri.
 - GORJ: Cartier cu 160 unități locale.
 - ARAD: Complex cu 500 de imobile.
 - IAȘI: Sediul administrativ în valoare de 20 milioane de euro.
 - ILFOV: Au început lucrările la Avalon Residence.
 - CLUJ: Circa 28 milioane de euro pentru modernizarea Băilor Someșeni.
 - ILFOV: Imobile unifamiliale ce se vor definitiva în 2012.
 - DĂMBOVIȚA: Cartier cu 95 de vile, în Crevedia.
 - BISTRIȚA-NĂSĂUD: Investiții de peste 35 milioane de euro.
 - CONSTANȚA: Centru sportiv în valoare de 7 milioane de euro.
 - BIHOR: Cetatea Oradea va fi reabilitată cu 9 milioane de euro.
 - DOLJ: Complex de agrement autorizat pe DJ 609.
 - IAȘI: În septembrie au început lucrările la complexul Royal.
 - ARGEȘ: Complex turistic de 4 milioane de euro.
 - VÂLCEA: Investiție de 10 milioane de lei autorizată în Băile Olănești.
 - CONSTANȚA: Fonduri de 10 milioane de euro pentru un complex sportiv.
 - BRAȘOV: Lucrări de 2,5 milioane de euro realizate la Silver Mountain.
 - CLUJ: Complex industrial cu o suprafață totală de 37.000 mp.
 - MEHEDINȚI: Contract de 36,7 milioane de lei pentru reabilitarea unui muzeu.
 - ILFOV: Ansamblul "Copacl Verde" va include 101 case individuale.
 - CLUJ: A început construcția unui centru comercial în Cluj-Napoca.

AGENDA EXTERNĂ

pag. 44-49

- » Revigorare a pieței europene de construcții, în primul semestru
 - ROYAL BAM: Afaceri de 3,4 miliarde euro în primul semestru.
 - BOUYGUES: Continuare a declinului diviziilor de construcții.
 - CARMEUSE: Revenire a cererii de var pe piețele din Europa de Est.
 - COLAS: Stabilizare a activității în semestrul al doilea.
 - DOW: Venituri parțiale de peste 27 miliarde USD.
 - GRUPO ACS: Stabilizare a cifrei de afaceri în primul semestru.
 - HARSCO: Majorare de 4% a încasărilor din contracte.
 - HOCHTIEF: Estimări de sporire moderată a veniturilor în 2010.
 - HENKEL: Creștere de 16% a veniturilor diviziei de adezivi.
 - HORNBAACH: Previțiuni optimiste pentru afacerile din Europa Centrală și de Est.

ENGLISH SECTION

pag. 50

- » The decline of foreign investments endangers the construction sector

PUBLICITATE

Adeplast (pag. 29), Coilprofil (pag. 11), Extol Com (pag. 35), Forum Invest (pag. 31), Geze România (pag. 5), Knauf Insulation (pag. 33), Messe Consult (pag. 35), Profine România (pag. 31), RBB Aluminium (pag. 35), Reeco (pag. 9), Rockwool (coperta 2), Saint-Gobain Glass (pag. 3), Ursa România (coperta 4).

Redacția

Lăcrămioara BOTEZATU (Redactor-Șef)

Elena ICLEANU

Ion-Cosmin DINCU

Ovidiu-Victor ȘTEFĂNESCU

Răzvan-Eugen POPA

Camelia PANTEL

Simona-Roxana ENE

Cristian APOSTOL

INFO-Șantier

Claudia VÎRȘAN

Oana-Irina VÎRȘAN

Cristina BARTICEL

Mirabela-Feby PIELEANU

Lucia IONESCU

Gheorghita MARINCIU

Departament Marketing

Hermine MAREȘ

Marius MANEA

Dana DIACONU

Vasilica VĂDUVA-DUMITRU

Ana ȘTEFĂNESCU

DTP & Machetare

Eugen BUTUC-CERCHEZ

Director Executiv:

Valeriu MARINCIU

Director Economic:

ec. Vasile DIACONU



Rampa Invest SRL

București - 040157, sector 4
Str. Enăchită Văcărescu 17
Tel./Fax: 021-336.04.16, 336.04.17
Tel./Fax: 031-401.63.88
e-mail: redactie@agendaconstructiilor.ro
www.agendaconstructiilor.ro

Nota redacției:

Reproducerea integrală sau parțială, pe orice cale și orice mijloace, a conținutului revistei este interzisă în lipsa unui acord în scris din partea editorului. Responsabilitatea privind conținutul textelor publicate aparține autorilor.

PERFEȚIUNE PENTRU ORICE EDIFICIU



UȘI ROTATIVE GEZE

Gama personalizată de uși rotative GEZE reprezintă soluția utilizată în cele mai variate proiecte din întreaga lume. Multitudinea de referințe precum hoteluri, centre comerciale, clădiri de birouri și aeroporturi arată diversitatea utilizării soluțiilor noastre individualizate.

Sisteme de acționare a ușilor și ferestrelor | **Uși rotative** | Sisteme de evacuare a fumului și gazelor fierbinti | Feronerie și accesorii pentru construcții din sticlă



BEWEGUNG MIT SYSTEM

Declinul investițiilor străine afectează sectorul de construcții

Deprecierea principalilor indicatori macroeconomici s-a amplificat în cel de-al doilea semestru al acestui an, determinând o nouă scădere a activității pe piața națională de construcții și în domeniile conexe, după ce, în primele 6 luni din 2010, rezultatele nu au fost la nivelul așteptărilor. Recent, oficialii Băncii Naționale a României (BNR) au anunțat că, în intervalul ianuarie-august a.c., investițiile străine directe (ISD) s-au diminuat cu 35,9% față de perioada similară din 2009, ajungând la 1,956 miliarde euro (în comparație cu 3,054 miliarde euro). Practic, în luna august, fluxul de capital străin care a intrat în România a fost de numai 56 de milioane de euro, constituind cel mai probabil - pragul minim record din ultimii 5 ani. În aceste condiții, lipsa finanțării, a soluțiilor guvernamentale de redresare economică, blocarea creditării și a lucrărilor la numeroase proiecte specifice (inclusiv ca urmare a caracterului sezonier) vor determina în continuare amplificarea fenomenului de restructurare, precum și accentuarea blocajului financiar, ajungându-se la intrarea în insolvență a multor firme specializate ce nu dispun de resursele necesare supraviețuirii.

Conform datelor BNR, "investițiile străine directe din primele 8 luni ale anului în curs au fost realizate în cea mai mare parte din participații la capital, care au însumat 1,273 miliarde euro, diferența (683 milioane de euro) reprezentând credite intragrup". Dacă se ia în considerare nivelul extrem de scăzut al acestor fonduri, se constată că, în ceea ce privește alocarea sumelor destinate dezvoltării de proiecte imobiliare, situația este dramatică. "Anul trecut, investițiile străine directe au scăzut la 4,89 miliarde de euro, ajungând la jumătate din valoarea înregistrată în 2008, însă au acoperit în proporție de 96,9% deficitul de cont curent. În 2008, nerezidenții au realizat investiții străine directe în România de 9,49 miliarde de euro", se mai arată în analiza BNR. Este posibil ca, în acest an, fluxul ISD să se înjumătățească din nou, ceea ce înseamnă că orizontul de timp în care să se constate finalizarea recesiunii se îndepărtează tot mai mult. Dacă majoritatea managerilor societăților din branșă a estimat recent că al doilea semestru din 2011 ar putea marca momentul depășirii crizei financiare în România, statisticile Fondului Monetar Internațional (FMI) arată că țara noastră, care a devenit oficial în 2010 cel mai sărac stat din Uniunea Europeană, nu are șanse să-și revină, din punct de vedere economic, în viitorul apropiat. Potrivit experților FMI, Produsul Intern Brut (PIB) pe locuitor, calculat în funcție de puterea de cumpărare, a scăzut încă de anul trecut sub cel al Bulgariei (care ocupa până acum ultimul loc în Europa). "România se află în topul țărilor ce înregistrează cele mai slabe performanțe economice în perioada 2009-2011, întrucât PIB pe locuitor, raportat la puterea de cumpărare, s-a diminuat anul trecut cu 6% față de 2008, ajungând la 11.869 de dolari. În schimb, Bulgaria a înregistrat în 2009 un PIB de 11.883 USD (calculat conform aceluși parametri), devansând, astfel, România. Estimările incluse în baza proprie de date arată că decalajul dintre cele două țări se va mări până în 2015, în favoarea Bulgariei, care va deveni o destinație mult mai atractivă pentru investitori. Față de celelalte state din regiune, nu se va mai pune problema



comparației, întrucât Polonia și Ungaria vor încheia acest an cu un PIB de peste 18.800 USD pe locuitor, iar în Cehia, indicele se apropie de 25.000 de dolari", se arată în cel mai recent raport elaborat de specialiștii instituției financiare din SUA. În condițiile accentuării deficitului, mai ales a celui specific contului curent al balanței de plăți, se impune contractarea unui nou împrumut de la FMI pentru 2011, acumularea datoriilor, precum și creditele ce vor ajunge la scadență determinând perpetuarea stării de instabilitate și a nesiguranței în mediul de afaceri. În perioada ianuarie-august 2010, deficitul contului curent al balanței de plăți a însumat 4,07 miliarde euro, în creștere cu 48,7% față de primele opt luni ale anului trecut, influența determinantă având-o balanța transferurilor curente, care a consemnat un sold mai mic cu 38,8%. Soldul balanței transferurilor curente a scăzut de la 2,99 miliarde euro în ianuarie-august anul trecut la 1,83 miliarde euro în perioada similară din 2010, informează un al raport al BNR, care conlucrează că principala contribuție negativă (în cuantum de 535 milioane de euro) au avut-o serviciile, aceasta fiind de peste trei ori mai mare decât nivelul de 169 milioane euro înregistrat în același interval din 2009. "Situația negativă a fost determinată în principal de sectorul "alte servicii" (-288 milioane euro), iar pe acest fond s-a consemnat și o majorare de 4,1% a deficitului balanței veniturilor, de la 1,48 miliarde euro la 1,54 miliarde euro. Deocamdată, deficitul contului curent din primele opt luni a fost finanțat în proporție de 48% prin investiții directe ale nerezidenților în România. La finele lunii august, datoria externă pe termen mediu și lung s-a situat la 70,6 miliarde euro (80,5% din total), în creștere cu 7,5% comparativ cu decembrie 2009. Cea mai mare parte a datoriei externe pe termen mediu și lung este reprezentată de datoria negarantată public, care a scăzut în primele opt luni cu 2,2% față de decembrie 2009, la 38,39 miliarde euro. Totodată, datoria publică directă a avansat în acest an cu 22,6%, la 14,69 miliarde de euro, iar depozitele pe termen mediu și lung ale nerezidenților s-au majorat cu aproape 1%, la 7,32 miliarde de euro. Datoria externă pe termen scurt a atins nivelul de 17,14 miliarde euro (19,5% din total), fiind mai mare cu 17,4% față de decembrie 2009. La nivel general, datoria externă a urcat în primele opt luni cu 9,3% comparativ cu sfârșitul

anului trecut, la 87,76 miliarde euro", avertizează oficialii BNR. Sporirea datoriei externe și faptul că multe împrumuturi s-ar putea dovedi a fi neperformante nu-i îngrijorează, totuși, pe membrii consiliului de conducere FMI, principalul finanțator extern al României estimând că țara noastră ar avea nevoie de un acord suplimentar în 2011, încheiat la o valoare de 38 miliarde euro, cu aproape 11 miliarde euro mai puțin decât au însumat tranșele din 2009. "Aproape 19 miliarde euro trebuie alocate anul viitor pentru acoperirea datoriilor scadente pe termen scurt, din care 9,6 miliarde euro în contul băncilor și 3,9 miliarde euro în cel al statului. La acestea se vor adăuga datoriile pe termen mediu și lung, de 10,8 miliarde euro, care ajung la maturitate în 2011. În cazul acestui capitol, companiile vor avea cel mai mult de achitat (inclusiv prin refinanțare sau reeșalonare, în lipsa lichidităților), suma respectivă cumulând o valoare de 5,2 miliarde euro. Societățile comerciale sunt urmate de bănci (cu 4,7 miliarde euro), în timp ce guvernanții vor avea nevoie de încă 0,9 miliarde euro", preconizează reprezentanții FMI.

Mediul de afaceri indică noi măsuri anticriză

În luna octombrie a.c., Consiliul Investitorilor Străini (CIS) a propus Guvernului României un proiect denumit "Programul pentru creștere economică", în cadrul căruia sunt incluse 80 de măsuri specifice (aplicabile până în anul 2015), din care 12 sunt prioritare. În cazul în care autoritățile ar avea destulă voință politică pentru a implementa procedurile respective, peste 5 ani economia țării noastre ar funcționa la parametri optimi, cu un PIB nominal pe locuitor de 8.500 de euro, o rată a șomajului de 5% și un deficit bugetar de maximum 3%. De asemenea, România s-ar putea clasa pe locul al 25-lea în topul competitivității elaborat de Forumul Economic Mondial. În cadrul CIS, 12 directori executivi ai unor companii multinaționale ce derulează afaceri pe plan național și un reprezentant al Băncii Europene pentru Reconstrucție și Dezvoltare au elaborat în premieră un document ce indică puterii executive modul în care se poate relansa economia națională. Conform planului stabilit, în perioada 2011-2015 se va putea ajunge la o creștere cumulată a PIB de 11,6%, fiind create 250.000

de locuri de muncă. Investițiile străine directe vor avea o valoare totală de cel puțin 25 miliarde euro în intervalul de referință, în timp ce raportul dintre veniturile bugetare (peste 4 miliarde euro) și cheltuielile bugetare (de numai 864 milioane de euro), echivalentul a 0,73% din PIB estimat pentru 2015, ar fi optime. Deocamdată, autoritățile nu au formulat un răspuns clar în ceea ce privește strategia CIS, iar mediul de afaceri - care s-a confruntat cu unele dintre cele mai dure efecte ale crizei economice și a încercat, în cadrul dialogului cu partenerii sociali, să furnizeze soluții potrivite - va avea și în continuare de străbătut o cale dificilă, ce impune ample restructurări, schimbări majore ale raportului dintre cerere și ofertă etc. Domeniul construcțiilor nu face excepție, firmele din branșă parcurgând rapid un trend negativ: de la principalele susținătoare ale dezvoltării economice la una dintre cele mai importante surse de scădere a PIB. Perspectivele nu sunt îmbucurătoare, având în vedere noile date ale FMI, care arată că "România va înregistra în acest an cea mai severă scădere economică din regiunea Europei Centrale și de Sud-Est (-1,9%), iar în 2011 va avea cea mai nesemnificativă majorare a PIB (+1,5%)". Estimările sunt completate de una dintre cele mai ridicate rate ale inflației (la nivelul UE-27), însă indicatorul șomajului va rămâne relativ redus. În regiunea analizată, specialiștii FMI anticipează o creștere economică de 3,7%, urmată în 2011 de un avans de 3,1%. Primele două state din zonă care au evitat cu succes recesiunea sunt reprezentate de Turcia și Polonia, unde PIB va spori cu 7,8% (respectiv, cu 3,4%) în 2010 și cu 3,6% (respectiv 3,7%) anul viitor. În lipsa investițiilor străine, pe fondul derulării deficitare a programelor guvernamentale din domeniul construcțiilor (lucrări de infrastructură, proiecte de reabilitare termică a imobilelor multietajate etc.), antreprenorii sunt obligați să aibă în vedere, cu prioritate, execuția de lucrări solicitate de persoanele fizice. Faptul că majoritatea acestora nu vizează proiecte de amploare, precum și eterogenitatea segmentului respectiv de piață fac dificilă - și în general puțin profitabilă - accesarea unor asemenea obiective. Cu toate acestea, informațiile disponibile cu privire la veniturile populației arată faptul că, inclusiv în perioada de recesiune, există posibilitatea financiară ca persoanele fizice să aloce anumite sume în vederea efectuării de investiții. Conform unor documente emise de BNR și de Fondul de garantare a depozitelor, la data de 30 iunie 2010 depozitele populației (exprimate atât în lei, cât și în valută) au însumat 102,5 miliarde lei (aproape 24 miliarde euro), însă numărul total al deponenților a fost de aproximativ 16,5 milioane de persoane. Din punct de vedere al valorii medii a instrumentelor de economisire, s-a calculat un quantum în cont de circa 6.200 de lei pentru un deponent. Potrivit Institutului Național de Statistică (INS), în intervalul de referință bugetul lunar mediu al unei familii din România a fost de 2.337 lei (inclusiv veniturile provenite din dobânzi și dividende), respectiv de 806 lei pentru o persoană, din care 87,5% reprezintă cheltuieli generale, 3,41% credite atrase, depozite ajunse la scadență sau retrase de la bănci, respectiv alte împrumuturi (mai puțin cele restituite), în timp ce diferența (de 9,08%) a fost constituită de soldul în numerar (lichidități) efective aflate la dispoziția populației). La o bază de raportare anuală, rezultă că sumele care pot fi cheltuite imediat de persoanele fizice totalizează 18,8 miliarde lei (4,4 miliarde euro). Aceste fonduri, ce pot fi alocate rapid fie în vederea consumului, fie spre anumite investiții, se confirmă în mod parțial și dacă se ia în considerare nivelul salarial lunar mediu net. În România există aproape 9,48 milioane de angajați, remunerația medie netă fiind de

1.422 lei pe lună (date corespunzătoare lunii iunie 2010). La o rată anuală de economisire de 5% din salariile nete încasate, rezultă suma de 8,1 miliarde lei (1,9 miliarde euro), iar în cazul în care cota s-ar situa la 10%, se ajunge la 16,19 miliarde lei (3,78 miliarde euro). Observând dinamica depozitelor populației în comparație cu împrumuturile/creditele atrase, în ultimul an se remarcă o sporire mai accentuată a celor din prima categorie. Astfel, dacă soldul creditelor contractate de persoane fizice s-a majorat cu 4,7 miliarde lei față de cele 12 luni anterioare, cel al depozitelor a crescut cu 9,4 miliarde lei, reflectând în mod clar opțiunea generală pentru economisire. Practic, în ultimul an, prin plasarea banilor în diferite conturi (majoritatea, cu depozite la termen), populația a creditat instituțiile bancare cu o sumă de 4,7 miliarde lei. Calculele respective arată că potențialul persoanelor fizice de a realiza investiții poate fi luat în considerare, însă situația este mult mai complexă decât pare la prima vedere. Un aspect pozitiv este dat chiar de faptul că încă există resurse financiare pentru economisire, iar sumele respective vor fi utilizate și pentru construcția unor imobile unifamiliale rezidențiale, achiziția unei locuințe (ceea ce presupune, de regulă, repararea sau modernizarea acesteia, în vederea sporirii gradului de confort etc.), deoarece aceste investiții constituie deziderate firești ale majorității cetățenilor. Totuși, lipsa de încredere duce la neutilizarea sumelor economisite, în timp ce mentalitatea populației rămâne aceeași ca în urmă cu 20 de ani: fondurile suplimentare disponibile nu sunt folosite într-un mod eficient, ci sunt păstrate în depozite bancare sau în numerar, la domiciliul deținătorului.

Indicatorii statistici confirmă acutizarea efectelor recesiunii

Datele statistice disponibile pentru primele opt luni ale anului în curs, precum și principalii indicatori macroeconomici, confirmă încă o dată situația gravă în care se află piața construcțiilor și sectoarele conexe. Conform celui mai recent raport al INS, în intervalul ianuarie-august 2010 volumul lucrărilor de construcții (ca serie brută) s-a depreciat cu 17,2% în raport cu perioada similară din 2009. "Analizând elementele de structură, s-au constatat scăderi la lucrările de construcții noi (-24,7%) și la cele de reparații capitale (-10,3%), dar în cazul operațiunilor de întreținere și reparații curente, indicatorul respectiv s-a majorat cu 7,9%. Din punct de vedere al obiectivelor de construcții, s-au consemnat diminuări în toate situațiile, astfel: clădiri rezidențiale (-37,4%), imobile nerezidențiale (-21,6%) și construcții ingineresti (-3,9%). Ca serie ajustată (în funcție de numărul de zile lucrătoare și de factorul sezonier), s-a înregistrat o scădere de 16,1%, evidențiată astfel: lucrări de construcții noi (-26,1%), respectiv procedee de reparații capitale (-14,6%). În schimb, majorarea volumului lucrărilor de întreținere și reparații curente a fost de 15,5%. În ceea ce privește obiectele de construcții, diminuările calculate ca serie ajustată au fost de -38,1% la clădiri rezidențiale, -22,6% la cele care au altă destinație decât cea de locuință și -2,3% la nivelul celor ingineresti", informează un comunicat al INS. Practic, în intervalul analizat s-a derulat 82,8% din volumul activității înregistrate în perioada similară din 2009 (marcată, de asemenea, de o scădere extrem de abruptă față de 2008). Este clar faptul că principalul obiectiv al majorității firmelor din branșă, care asigură supraviețuirea acestora pe termen scurt, îl constituie lucrările de întreținere și reparații curente. Acestea au sporit în mod semnificativ până în prezent, fără ca valoarea scăzută a acestora să poată compensa pierderile sistematice, care vor

putea fi recuperate doar pe termen mediu sau lung. De altfel, situația descrisă reprezintă o tendință de bază a pieței în anul 2010, cu mari perspective de a se consolida în 2011. Informațiile statistice certifică, în plus, lipsa de predictibilitate din branșă, în luna august a.c. înregistrându-se o creștere de 5,9% față de iulie 2010 a volumului lucrărilor (ca serie brută), datorată cu precădere procedurilor de reparații capitale (+50,9%) și construcțiilor noi (+3,3%), în timp ce la proiectele ce presupun întreținere și reparații curente (de mică amploare) s-a consemnat o scădere de 5,7%. Majorările de 20,4% semnalate la imobile nerezidențiale și de 9% la clădirile de locuințe nu au fost sustenabile, de vreme ce, în cazul seriei ajustate (număr de zile lucrătoare și factor sezonier), acestea au ajuns la un nivel mai realist de +12,8%, respectiv +1,9%. Cel mai probabil, pe fondul politicilor guvernamentale incerte, a remanișilor și tensiunilor sociale, după luna august a.c. s-a înregistrat o nouă perioadă de scădere. Oricum, în studiul de conjunctură al INS se preconizează o scădere în sectorul de construcții și una moderată în cel de comerț cu amănuntul, industria prelucrătoare și serviciile fiind caracterizate mai degrabă de o relativă stabilitate. "Potrivit estimărilor din luna septembrie 2010, în activitatea de construcții se va înregistra, pentru următoarele trei luni, o scădere atât a volumului producției (sold conjunctural -27%), cât și a stocului de contracte și comenzi (sold conjunctural -30%). Managerii estimează inclusiv un declin mai pronunțat al numărului de salariați în raport cu perioada precedentă (sold conjunctural -23%), această tendință fiind dată în special de întreprinderile foarte mari, cu cel puțin 500 de salariați. În ceea ce privește prețurile lucrărilor de construcții, se preconizează o relativă stabilitate a acestora (sold conjunctural +3%)", susțin analiștii INS. Totuși, după primele opt luni a.c., involuția numărului de autorizații de construire eliberate de autorități pare să se atenuze, cu precădere în regiunile în care mai există un potențial în acest sens. Astfel, "în perioada ianuarie-august 2010, s-au acordat 28.763 autorizații de construire pentru clădiri rezidențiale, în scădere cu 12,9% față de perioada corespunzătoare a anului trecut. Numai în luna august a.c. au fost eliberate 4.670 de astfel de permise, din care 65,1% sunt pentru zona rurală. Autorizațiile pentru imobile nerezidențiale acordate în august au însumat 732 de documente, din care 20 pentru clădiri administrative, majoritatea reprezentând alte categorii", susțin specialiștii INS. Pentru a analiza noile tendințe ale pieței imobilelor de locuit, se observă că, în primele 8 luni din acest an, declinuri semnificative s-au înregistrat în regiunile de dezvoltare Nord-Vest (-1.024 permise), Sud-Muntenia (-996 de autorizații), București-Ilfov (-829 permise) și Sud-Est (-625 documente). Unica majorare a numărului de autorizații eliberate pentru edificarea imobilelor rezidențiale s-a consemnat în regiunea de dezvoltare Vest (+111 autorizații). Noile informații ale INS confirmă din nou faptul că Banatul și ariile limitrofe vor fi cele mai dinamice din punctul de vedere al construcției de locuințe, însă numărul insuficient de autorizații - mai ales pe segmentul nerezidențial - arată că va avea loc, în continuare, o creștere a competiției. Între timp, procesul de restructurare a pieței continuă, iar intrarea în anotimpul rece declanșează și "înghețul" sezonier din branșă. Deocamdată, un singur lucru este cert: nimeni nu poate afirma cum va arăta mediul specific de afaceri în cel de-al doilea trimestru al anului viitor, care va fi atitudinea concurenței și cine va rezista până în momentul începerii procesului de recuperare a pierderilor.

Cosmin DINCU

Managerii au încredere în dezvoltarea propriilor afaceri

Cu toate că la începutul anului în curs piața construcțiilor era marcată de un optimism ponderat al managerilor companiilor, domeniul s-a confruntat cu al doilea an consecutiv de scădere a activității. Starea de incertitudine referitoare la așteptările pentru anul viitor face, practic, imposibilă orice fel de previziune, în timp ce investitorii continuă să evite plasarea de capital în țara noastră. Totuși, deși climatul general este dominat de pesimism și precauție, studiile realizate de companiile multinaționale de consultanță și de alte organisme europene abilitate indică o îmbunătățire a nivelului de încredere cu privire la perspectivele financiare ale companiilor din România. Astfel, potrivit celei de-a patra ediții a Deloitte Business Sentiment Index (DBSI), 63% dintre directorii executivi din țara noastră sunt optimiști în ceea ce privește propriile afaceri în 2011, însă au o atitudine pesimistă referitoare la evoluția economiei.



Potrivit analizei Deloitte, România a înregistrat cea mai accentuată îmbunătățire a nivelului de încredere cu privire la perspectivele financiare ale companiilor (63% dintre opinii), datele statistice indicând o creștere de 48% a indicatorului respectiv față de luna septembrie 2009 (când a fost realizată prima ediție a studiului). De asemenea, rezultatele raportului încheiat în septembrie a.c. arată faptul că numărul managerilor optimiști s-a triplat față de cel din aprilie 2010. Respondenții din țara noastră și-au recăpătat cel mai mult încrederea în disponibilitatea creditării, 87% dintre aceștia considerând că împrumuturile sunt mai accesibile, față de cei 53% care au răspuns pozitiv în urmă cu șase luni. În același timp, circa 60% dintre directorii companiilor autohtone estimează că vor înregistra o creștere a veniturilor obținute din vânzări (față de 38%, în septembrie 2009). Totodată, există o tendință ascendentă și în ceea ce privește planurile de lansare de noi produse și servicii în următoarele 12 luni (60% dintre respondenți, respectiv un nivel similar celui înregistrat în septembrie 2009). Pentru prima dată de la realizarea studiului, perspectivele pe piața forței de muncă din România s-au îmbunătățit, 23% dintre manageri având în vedere majorarea numărului de angajați, în timp ce ponderea societăților care vizează reduceri de personal în perioada următoare a scăzut de la 43% (în aprilie a.c.) la 30% (în prezent). "Cele mai multe companii au finalizat etapa de implementare a măsurilor de reducere a costurilor și restructurare a activității, impuse de recesiune. Directorii executivi au reînceput să se gândească la viitorul propriilor afaceri, printre obiectivele acestora aflându-se majorarea veniturilor, extinderea ofertei de produse /servicii și creșterea numărului de angajați. Totuși, deși sunt încrezători în ceea ce privește potențialul companiilor, se menține îngrijorarea cu privire la situația economiei, în ansamblu", a declarat George Mucibabici, președinte al Deloitte România.

Se previzionează o creștere economică în 2011

Optimismul moderat al companiilor din România se datorează, în mare parte, rezultatelor pozitive ale

măsurilor de restructurare și eficientizare întreprinse la nivel intern. De asemenea, starea de încredere este dată și de previziunile Fondului Monetar Internațional (FMI) și ale Guvernului României, conform cărora, în 2011, economia autohtonă va crește cu 1,5%, principalul motor al evoluției urmând a fi cererea internă. Totodată, se are în vedere reducerea deficitului bugetar la 4,4% din Produsul Intern Brut în 2011, în condițiile în care, în 2010, acesta reprezintă 6,8% din PIB. În ansamblu, indicii care reflectă încrederea companiilor în economia autohtonă (Economic Sentiment Indicator - ESI), calculat lunar de Comisia Europeană (CE), s-a îmbunătățit ușor în acest an, ajungând la 76,4 puncte în august, de la 75 puncte în iulie a.c., marcând o evoluție optimă ponderată pentru a treia lună consecutiv. În prezent, indicele respectiv se situează în proximitatea celui consemnat în luna mai (76,4 puncte), perioadă în care s-a anunțat prima deteriorare a indicatorului din 2010. În ceea ce privește sectorul construcțiilor, în luna august indicele corespunzător s-a îmbunătățit față de luna anterioară (la -40 de puncte), revenindu-se la nivelul din septembrie și octombrie 2009, după ce în iunie și iulie a.c. scăzuse până la -44 de puncte, ceea ce a însemnat un record negativ în ultimii doi ani. Cu toate acestea, datele sugerează menținerea unui pesimism constant în rândul firmelor și investitorilor din domeniu.

Încrederea managerilor în economia națională a scăzut din nou

România se aliniază unei tendințe întâlnite în majoritatea țărilor din regiunea Europei Centrale: practic, directorii au mai puțină încredere în economiile naționale decât în perspectivele companiilor pe care le administrează. Astfel, 36,6% dintre managerii români cred că economia se va îmbunătăți în următoarele șase luni, numărul acestora fiind în scădere cu 10% față de nivelul din aprilie 2010. În același timp, 33,4% dintre respondenți consideră că situația se va deteriora, față de 26,6% în ediția anterioară. La întrebarea ce vizează așteptările legate de eventuale schimbări legislative în următoarele 12 luni, respondenții din România sunt pesimiști, 33% anticipând o înăsprire a legilor, față de

23%, în urmă cu șase luni. Totuși, ponderea răspunsurilor optimiste la această problematică, respectiv a celor care iau în considerare o relaxare a contextului legislativ, a sporit, de asemenea, de la 7% în aprilie la 20% în septembrie 2010.

Se confirmă cele mai pesimiste estimări pe piața construcțiilor

Dacă la începutul anului previziunile care indicau o nouă reducere a activității pe șantierele din România priveau o scădere de 30% drept cel mai pesimist scenariu posibil, datele statistice disponibile la jumătatea anului tind să confirme aceste estimări. Astfel, potrivit datelor biroului european de statistică (Eurostat), piața construcțiilor din România a înregistrat, în august 2010 o scădere de 20,4% față de aceeași perioadă a anului trecut, clasându-se pe a doua poziție din punct de vedere al reducerii activității specifice din toate țările Uniunii Europene. Totodată, conform aceleiași surse, la o bază de raportare lunară, în august 2010 pe șantierele din România s-a lucrat cu 1,3% mai puțin față de aceeași perioadă din 2009. În același timp, estimările privind valoarea pieței materialelor de construcții nu exclud o depreciere de până la 30% în 2010 față de nivelul de anul trecut, astfel încât valoarea sectorului ar ajunge la 3,5 miliarde euro până la sfârșitul anului. Totodată, dacă nu se iau măsuri importante de stimulare a pieței de construcții, în 2011 s-ar putea consemna o nouă contracție.

Peste 1.600 de companii se află în insolvență

Primul efect al scăderii activității pe piața construcțiilor constă în falimentul firmelor. Astfel, la jumătatea acestui an, aproximativ 1.640 de companii din domeniu se află în insolvență, potrivit unui studiu întocmit de compania Coface România, specializată în managementul riscului. Analiza include firme care și-au deschis procedura de insolvență, aflate în reorganizare judiciară sau pentru care a fost închisă procedura de faliment din cauza lipsei de active, indiferent de anul inițierii acestor demersuri. Principalele motoare ale economiei din

perioada 2004 - 2008 - comerțul și construcțiile - și-au continuat trendul descrescător început în 2009, an în care domeniile respective au determinat o scădere de 7,1% a Produsului Intern Brut. Acestea constituie și în prezent sectoarele cel mai grav afectate de recesiune, înregistrând un număr sporit de insolvențe. În total, 11.221 de companii din România au probleme financiare grave, dintre acestea 8.460 aflându-se în diferite stadii ale procedurii de insolvență, 2.717 în faliment și 14 în reorganizare judiciară. Se confirmă estimările potrivit cărora anul 2010 a fost dificil, în special pentru companiile de construcții, având în vedere scăderea cu 20,1% a numărului de autorizații de construire eliberate anul trecut față de cele 12 luni anterioare, respectiv 48.833 de documente. În raportul Coface se menționează faptul că blocajul financiar din ultima perioadă a anului 2008, din 2009 și din prima jumătate a lui 2010 a marcat profund firmele din domeniu, rezultatul fiind creșterea numărului de dosare de insolvență.

Sectorul construcțiilor a ajuns la un nivel minim

Reducerea anunțată de Eurostat în august 2010 (-1,3% față de luna anterioară) vine după o scădere lunară drastică de 28,3 în iulie și o creștere conjuncturală de 16,5% raportată în iunie a.c. Aceste fluctuații indică, încă o dată, faptul că piața autohtonă este impredictibilă și caracterizată de un grad mare de risc pentru investitori. O dovadă suplimentară în acest sens este clasamentul orașelor preferate de investitori realizat de compania de consultanță Cushman & Wakefield. Conform documentului citat, capitala României se

situează pe locul 35, coborând cinci poziții față de nivelul de anul trecut, din cele 36 de orașe monitorizate, din mai multe țări, precum Marea Britanie, Franța, Germania, Spania, Italia etc. Primele poziții sunt ocupate de Londra, Paris, Frankfurt, Bruxelles, Barcelona și Amsterdam. Budapesta și Bratislava dețin locurile 30, respectiv 32 în clasament, în timp ce pe ultima poziție se situează capitala Greciei, Atena. Totodată, municipiul București este cel mai slab cotate dintre orașele monitorizate din punct de vedere al accesibilității piețelor, Capitala coborând 11 poziții față de clasamentul întocmit anul trecut. Primele trei locuri sunt ocupate tot de Londra, Paris și Frankfurt. În ceea ce privește gradul de calificare a personalului, municipiul București se situează pe poziția a 32-a (la egalitate de puncte cu Budapesta), însă rămâne una dintre cele mai profitabile zone din perspectiva costurilor cu forța de muncă și cu nivelul chiriei. Astfel, Capitala României se află pe locul al V-lea din această perspectivă, după Varșovia, Bratislava, Lisabona și Istanbul, în timp ce anul trecut s-a aflat pe prima poziție a clasamentului.

România poate pierde 80% din fondurile europene

Fondurile comunitare pot reprezenta o sursă semnificativă de investiții în domeniul construcțiilor, însă, în prezent, gradul de absorbție a acestora este de circa 7%. Reprezentanții antreprenorilor avertizează că România ar putea pierde peste 80% din fondurile europene în cazul în care autoritățile nu vor accelera procesul de absorbție. De asemenea, conducerea Asociației Române a Antreprenorilor de Construcții a solicitat

Guvernului promovarea unei ordonanțe de urgență prin care să simplifice procedurile birocratice de avizare a proiectelor contractate din fondul social european. "În ultimii 20 de ani au fost începute foarte multe proiecte care nu au putut fi finalizate din cauza lipsei de finanțare. Executivul trebuie să decidă care dintre obiective merită să fie continuate, ce șantiere vor intra în conservare și la ce lucrări se va renunța, pentru a evita cheltuirea banilor publici pe proiecte nesustenabile. Totodată, legea achizițiilor publice trebuie modificată din nou, fiind necesară identificarea unui sistem fezabil pentru certificarea calității firmelor participante, având în vedere numărul mare de accidente raportate în ultimul timp, iar acest lucru este mai urgent în ceea ce privește societățile care execută lucrări de reabilitare termică. Se impune, de asemenea, identificarea antreprenorilor «de apartament», firme lipsite de specialiști în domeniu, care câștigă licitații și apoi contractează lucrările unor societăți fără performanțe în domeniu", a declarat Laurențiu Plosceanu, în cadrul unei conferințe internaționale ce a avut loc în București.

Potrivit patronatelor, piața autohtonă a construcțiilor a pierdut, în ultimele 12 luni, peste 120.000 de salariați, însă sectorul continuă să funcționeze, evident la capacități reduse. Proiecte, companii performante și factori de decizie competenți se pot identifica pe piață, în prezent marea problemă a domeniului fiind finanțarea. Dacă se iau în considerare fondurile care ar putea fi absorbite prin diferite programe europene, se poate afirma că piața construcțiilor își poate reveni în orice moment, deoarece premise există.

Elena ICLEANU

RENEXPO[®]

SOUTH-EAST EUROPE

Târg internațional și conferințe pentru energie regenerabilă
și eficiență energetică în construcții și renovări respectiv case pasive
și cu consum redus de energie



www.renexpo-bucuresti.ro

24. - 26. Noiembrie 2010, Sala Palatului, București













Suprataxarea forței de muncă - o problemă ce trebuie rezolvată

Aflată la finalul celui de-al doilea an de recesiune dură, ceea ce a reprezentat primul fenomen economic de acest tip după mai mult de 70 de ani, România pare a nu-și reveni din șocul dezechilibrilor induse de aceasta, așa cum au început să o facă majoritatea statelor membre ale Uniunii Europene. Chiar dacă partenerii comunitari sunt departe de a realiza performanțele caracteristice perioadei precedente anului 2008, în regiunile respective au fost consemnate creșteri economice succesive, ce garantează depășirea punctului critic. Deși sectorul construcțiilor - cel mai grav afectat în ultima perioadă - consemnează încă anumite întârzieri, se pare că, prin implementarea unor strategii coerente de stimulare, multe guverne europene au reușit să corecteze cursul actual și să imprime o tendință ascendentă, mai ales în domeniul infrastructurii. Cu anumite excepții punctuale, piața comunitară de profil reia încet, dar sigur, procesul de creștere, însă se pare că acest lucru nu va fi suficient pentru antrenarea țării noastre pe un parcurs similar.



Pot fi identificate multe explicații care să justifice, într-o anumită măsură, devierea sectorului construcțiilor din România de la trendul general european, însă cele mai multe țin de un anumit tip de discurs politico-economic fără acoperire în realitatea cotidiană. O analiză superficială a contextului macroeconomic indică faptul că pe plan local starea niciunua dintre indicatorii de bază nu justifică situația actuală: inflația se află sub 10%, rata șomajului (declarată) nu depășește 8%, cursul de schimb valutar are o oarecare stabilitate (chiar dacă este susținut de intervenții mascate ale autorității de reglementare a pieței monetare), iar ponderea datoriei publice externe în Produsul Intern Brut (PIB) se poziționează la o cotă acceptabilă, mult inferioară celei corespunzătoare unor state mai dezvoltate. Deși nivelul de taxare indirectă a consumului s-a majorat (oarecum îndreptățit, pentru limitarea unei false creșteri economice care nu se bazează pe sporirea producției), fiscalitatea este plasată la un prag acceptabil, dacă se are în vedere media consemnată pe plan european. De altfel, așa cum au subliniat deseori manageri autohtoni și străini, problema de bază în domeniul impozitelor directe a fost deja rezolvată prin stabilirea unei valori unice, cuantumul acesteia având doar o importanță marginală. Așadar, la prima vedere este dificil de identificat cauza reală a ritmului extrem de lent în care economia locală își revine după șocul crizei financiare.

Relansarea completă a sectorului construcțiilor, posibilă doar în 2012

Toți analiștii pieței de profil au căzut de acord asupra ideii conform căreia momentul reluării creșterii în domeniul construcțiilor va fi în mod indisolubil legat de acela în care vor fi reluate investițiile, indiferent că este vorba despre cele realizate cu sume împrumutate de la instituțiile bancare active în România sau de proiecte susținute prin intermediul unor acțiuni speculative ale fondurilor închise de investiții. O altă veste bună este că sumele respective sunt deja pregătite, cel puțin în ceea ce privește intențiile reprezentanților "hedge funds", însă există elemente de incertitudine care descurajează

momentan deblocarea inițiativei. Cum niciunul dintre indicatorii consacrați nu par a se constitui într-o piedică evidentă, cauza trebuie căutată în altă parte. O explicație plauzibilă este furnizată chiar de programul de negocieri cu Fondul Monetar Internațional, înscris în agenda actuală a Guvernului, care prevede eventuale reduceri ale fiscalității prin diminuarea cotei unice de la 16% la 12% și pe cea a impozitului pe forța de muncă (presupunând contribuții la fondurile de asigurări de sănătate și de pensii) de la 44% la 41%. Dacă primul element, așa cum se sublinia anterior, nu afectează decât într-o mică măsură afacerile actuale și pe cele viitoare (întrucât este vorba despre menținerea taxei la o valoare fixă, deși cuantumul acesteia se diminuează), cel de-al doilea reprezintă elementul-cheie al întregii problematice. Așa cum recent subliniau înalți reprezentanți ai autorităților publice din România, problema suprataxării forței de muncă reprezintă una dintre principalele piedici în calea dezvoltării companiilor locale. Această măsură dăunează funcționării în parametri optimi a economiei naționale, determinând, printre altele, reducerea productivității și a PIB, așa cum arată și reprezentanții Băncii Mondiale. Conform datelor incluse într-un clasament realizat în funcție de valorile contribuțiilor angajaților și angajatorilor în Europa, țara noastră se plasează pe o poziție frunțasă, cu o rată de 46,25%, fiind depășită doar de Olanda, Cehia, Franța, Albania și Polonia. La polul opus se află Belgia, Marea Britanie și Irlanda, state în care taxele respective au o cotă inferioară nivelului de 30%. În pofida faptului că gradul de taxare din acest punct de vedere este unul dintre cele mai mari din Europa, veniturile pe care statul român le colectează din aceste contribuții sunt printre cele mai scăzute, cumulând mai puțin de 6% din PIB (spre deosebire de Polonia și Slovenia, care obțin din contribuții sume de peste 12% din PIB). Explicația este simplă și a fost punctată în mod public chiar de reprezentanți ai statului: companiile preferă să declare pentru angajați salariile minime pe economie și astfel să eludeze plata impozitelor cuvenite. Întreprinzătorii autohtoni au identificat, de-a lungul timpului și alte debușuri menite a facilita eludarea legii respective, cum ar fi, de pildă, efectuarea de plăți în sisteme auxiliare, pentru care nu

era prevăzută o taxare corespunzătoare a muncii. Anormalitatea a ajuns la asemenea cote în România, încât metoda respectivă a fost aplicată pentru o perioadă îndelungată chiar și de autoritatea abilitată să colecteze taxele și să efectueze controale economice - Ministerul Finanțelor - unde părți importante ale remunerațiilor funcționarilor publici erau formate din așa-numite stimulente netaxabile. Experții internaționali mai avertizează asupra faptului că efectul combinat al taxelor mari aferente salariilor este acela de destabilizare a economiei naționale pe termen lung, cu atât mai mult cu cât se manifestă chiar și într-o perioadă de mari dezechilibre pe plan internațional.

Un nivel acceptabil al impozitării, de 25%

La rândul său, guvernatorul Băncii Naționale a României (BNR) a afirmat că taxele platite de firme și salariați sunt enorme, acest lucru fiind explicat prin necesitatea asigurării unui anumit nivel al pensiilor. Cu toate acestea, prin descurajarea muncii - singurul element care poate asigura un cuantum decent al pensiilor - efectul este contrar. Oficialul BNR a mai arătat că această situație este una dintre cele mai grave capcane în care a intrat România, numărul contribuabililor devenind tot mai mic, la fel ca și valoarea sumelor încasate pentru asigurările sociale, iar șansele de a rezolva rapid această problemă sunt minime. De aceea, intenția actuală a Guvernului de a diminua cu 3% această sarcină împovărătoare pare a fi mai degrabă o soluție paliativă, decât un panaceu, așa cum se dorește a se sugera. După cum este firesc, o soluție viabilă poate veni tot din partea întreprinzătorilor, cu condiția ca aceștia să aibă capacitatea de a se organiza și de a impune, la nevoie, prin mijloacele unor organizații patronale puternice, o asemenea alternativă. Astfel, un calcul simplu indică faptul că, în condițiile legii actuale de impozitare, aplicarea unei duble taxări de 16% (asupra profitului și dividendelor), care duce la o valoare reală a fiscalizării capitalului de aproximativ 25%, poate fi transpusă și asupra forței de muncă. Deși aceasta ar însemna, practic, o diminuare cu peste 40% a cotei actuale, consecințele pentru bugetele de asigurări - care în prezent consemnează cea mai mare parte

a deficitului public al României - ar fi benefice. Este de presupus, astfel, că în condițiile unei "relaxări" fiscale (cum ar numi-o unii) sau unei normalizări (în opinia altora), ar crește interesul companiilor private, inclusiv al celor care activează în domeniul construcțiilor, de a declara salariile reale ale angajaților și, astfel, de a translața dinspre zona "gri" a economiei spre cea normală. O asemenea "însănătoșire" a mediului autohton de afaceri ar fi binevenită, ducând la o creștere a încrederii investitorilor - parametru considerat a fi hotărâtor în strategia acestora de alocare a resurselor disponibile. Din păcate, un scenariu de acest tip este puțin plauzibil, mai ales în condițiile în care există temerea (neîntemeiată, de altfel) că deficitul bugetului de asigurări sociale și de sănătate s-ar putea mări. Dacă printr-o minune o astfel de măsură va fi totuși adoptată, se poate vorbi - în mod cert - de cea mai importantă reformă capitalistă implementată pe plan autohton, care s-ar constitui într-un impuls veritabil dat economiei naționale.

Viziunea marilor concernuri internaționale este optimistă

Revenind la domeniul atât de greu încercat al construcțiilor, finalul de an îi găsește pe antreprenori și furnizorii de materiale într-o situație asemănătoare celei din 2009, când așteptările pe termen scurt erau caracterizate de incertitudine. Activitatea este departe de a se relua, proiectele (atât cele realizate din fonduri publice, cât și cele private) se află într-o situație de "stand-by", iar susținerea financiară întârzie să apară. Se pare că o situație deosebit de gravă este consemnată în ceea ce privește obiectivele din prima categorie - mai mult de

46.000 de investiții în acest moment, aflate în diverse stadii de execuție - pentru care șansele de reluare a finanțării pe parcursul lui 2011 sunt aproape nule. Problema majoră este aceea că, indiferent de modul în care acestea sunt gestionate - abandonate sau introduse într-un proces de conservare - pierderile aferente cresc continuu, iar șansele de depreciere completă sunt maxime. Trecerea acestui număr mare de proiecte la capitolul de "pierderi" constituie o altă lovitură puternică dată bugetului național. Lucrurile nu stau mult mai bine nici în sfera investițiilor private, aici însă pagubele fiind suportate exclusiv de dezvoltatori și/sau companiile de execuție. Un trend interesant care a început să se manifeste pe parcursul lui 2010 - în plin proces de scădere economică - a fost acela al demarării și finalizării unor proiecte de investiții de mari dimensiuni. Este vorba despre deschiderea unor mari capacități de producție de către furnizori consacrați pe plan internațional (Baumit - Austria, Xella - Germania), precum și de extinderea principalelor rețele de bricolaj (Baumax, Hornbach, Obi, Dedeman etc.). La prima vedere, asemenea strategii de dezvoltare par riscante, însă, având în vedere faptul că sunt aplicate în urma unor studii extrem de detaliate și realizate pentru perioade de minimum 10 ani, se poate presupune că managementul companiilor respective mizează pe o revenire relativ rapidă a sectorului construcțiilor din România, care va consemna creșteri semnificative pe termen mediu. Deși această supoziție este dificil de acceptat în acest moment, când domeniul este caracterizat printr-un echilibru metastabil (în care rezultatele oscilează permanent între pierderi și profit), totuși trebuie avută


în vedere și expertiza companiilor menționate anterior, a căror viziune pe o piață unde activează de mult timp este mai coerentă decât cea a întreprinzătorilor locali.

Politicile europene pot reactiva anumite nișe

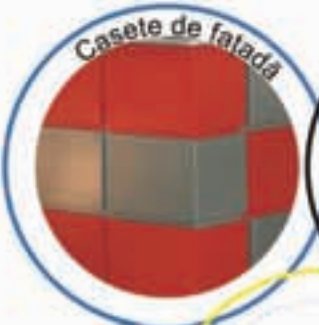
În concluzie, este de așteptat ca 2011 să reprezinte o continuare firească a evoluțiilor din acest an, cu diferența că este posibil ca în exercițiul financiar următor să se instaleze o anumită stabilitate în domeniu și chiar să se întrevadă primele semne ale relansării. Este cert faptul că, mai devreme de 2012, sectorul construcțiilor nu va consemna o reluare a creșterii sustenabile, cu atât mai mult cu cât măsurile administrative de stimulare întârzie și este posibil să nu fie adoptate niciodată. O altă realitate constă în aceea că anumite segmente ale industriei respective au șanse relativ mari să depășească mai repede starea actuală, în această categorie încadrându-se societățile ce activează în domeniul izolațiilor și în cel al instalațiilor. De asemenea, se poate ca anumite nișe să prolifereze, cum ar fi cele corespunzătoare tehnologiilor ecologice și resurselor energetice regenerabile. Acest scenariu este destul de probabil, având în vedere interesul sporit acordat de autoritățile comunitare în această direcție. De asemenea, o eventuală dezvoltare ar putea fi susținută și din fonduri comunitare, mai ales atunci când este vorba despre reabilitarea din punct de vedere energetic a imobilelor. Proiectele respective nu vor fi suficiente, întrucât, pentru impunerea unei creșteri susținute a sectorului, este necesară o implicare națională mai puternică.

Ovidiu ȘTEFĂNESCU

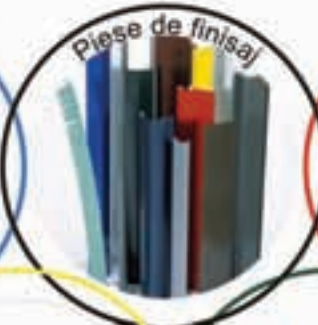
Producător



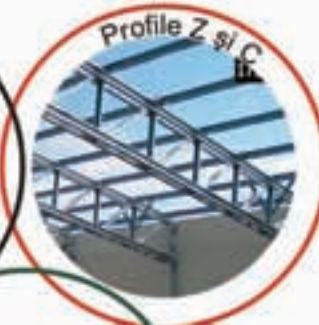
COILPROFIL
Cu noi ești complet acoperit




Casete de fațadă




Piese de finisaj



Profile Z și C



Panouri termoizolante



Tablă cutată

www.coilprofil.ro

Tel. 0244 445 800 - Fax 0244 445 801 - info@coilprofil.ro

Oportunități pentru companiile din sectorul sistemelor de izolații

Cele mai multe companii ce derulează activități pe piața autohtonă a izolațiilor au înregistrat, în primele nouă luni din 2010, noi scăderi ale vânzărilor pentru al doilea an consecutiv. Astfel, după reducerile de până la 30% consemnate în 2009, când valoarea pieței a fost estimată la circa 175 milioane de euro, în acest an se previzionează încă o contracție, de 15%-20%, a activității din domeniu, respectiv la o valoare a sectorului specific de maximum 150 milioane de euro. Reprezentanții firmelor din domeniu, atât producători de sisteme de izolare pentru pereți /acoperișuri, cât și societăți furnizoare de izolații pentru tubulatură și țevi, sunt mai optimiști în ceea ce privește afacerile din 2011, însă imprevizibilitatea și instabilitatea pieței autohtone a construcțiilor face aproape imposibilă conturarea unui plan managerial realist. Astfel, oficialii sunt rezervați în a anunța estimări referitoare la evoluția segmentului în anul următor, cele mai optimiste scenarii previzionând o majorare de până la 15% a încasărilor.



Foto: Rockwool

Companiile mizează, în continuare, pe necesitatea realizării de lucrări de reabilitare termică și de proiecte noi de construcții, având în vedere faptul că România trebuie să se alinieze standardelor europene privind eficiența energetică a clădirilor. Până în 2010 se estimează că au fost reabilitate termic circa 50.000 de apartamente (din 600 de clădiri), ceea ce nu schimbă substanțial situația specifică anului trecut, potrivit căreia în țara noastră ar trebui reabilitate aproximativ trei milioane de locuințe, investiții care ar aduce pe piața de izolații fonduri de peste 10 miliarde euro. Astfel, evoluția companiilor de profil va depinde, în perioada următoare, de fondurile alocate de autoritățile locale pentru implementarea programului de reabilitare și de gradul de implicare financiară a statului în această problemă. "Singurul amendament este acela al elaborării unui sistem de reglementare mai clar și care să nu fie modificat periodic. Multe din lucrările de acest tip derulate până în prezent au întâmpinat probleme de montaj, utilizându-se materiale ieftine și necorespunzătoare exigențelor impuse de termoizolare. Situația s-a datorat, în principal, modului deficitar de realizare a controalelor de către autoritățile abilitate", este de părere Serghei Negulescu, administratorul firmei Austrotherm, cu activități pe piața internă de izolații. În ultimii ani, cererea cea mai mare a fost generată de investitorii privați, fapt ce este demonstrat prin aceea că 90% dintre clădirile noi beneficiază de soluții constructive moderne, adaptate cerințelor europene de eficiență energetică. O altă tendință observată în ultimele 12 luni pe piața internă a izolațiilor a fost reprezentată de scăderea volumului de importuri, în favoarea materialelor fabricate pe plan intern.

Lipsa proiectelor și a lichidităților constituie o problemă

Principalele probleme întâmpinate de furnizorii de sisteme de izolații sunt, în general, cele specifice economiei din această perioadă. Astfel, scăderea numărului de proiecte de construcții, respectiv a cererii a continuat să limiteze activitatea din domeniu pentru al doilea an consecutiv. Comenzile au fost afectate, suplimentar,

de adoptarea măsurilor de austeritate (majorarea TVA la 24% și reducerea salariilor din sistemul bugetar), care au contribuit la scăderea puterii de cumpărare a populației. Alte dificultăți semnalate au fost legate de întârzierea încasării plăților pentru materialele livrate (determinând acutizarea problemelor financiare ale firmelor în ceea ce privește asigurarea capitalului de lucru), instabilitatea mediului de afaceri și lipsa sprijinului din partea statului. Suplimentar, societățile din domeniul izolațiilor acuză modul în care executivul gestionează fondurile publice și programul de reabilitare termică, lipsa de experiență a autorităților locale în implementarea acestui program, precum și inexistența unei forme de adaptare a proiectelor executate deja cu succes în trecut pentru obiectivele existente, care ar facilita realizarea lucrărilor respective. Printre solicitările furnizorilor de sisteme de izolații se află armonizarea standardelor naționale cu documentele europene, precum și adaptarea normelor de deviz existente în caietele de sarcini pentru licitațiile publice (care nu mai sunt de actualitate) la materialele și tehnologiile actuale din construcții.

Reabilitarea rețelelor de distribuție a energiei termice oferă noi oportunități

O nouă piață care ar putea fi exploatată este cea a reabilitării rețelelor de distribuție a energiei termice, având în vedere faptul că majoritatea conductelor și-au depășit durata de exploatare. În viitor trebuie alocate fonduri importante în această direcție, alte oportunități fiind create de necesitatea realizării unei infrastructuri pentru producția / distribuția de energie termică din surse regenerabile, care va reprezenta o situație profitabilă pentru firmele ce furnizează sisteme de izolații tehnice. Potrivit reprezentanților companiei Thermaflex, investițiile în reabilitarea rețelelor de distribuție a energiei termice ar putea crea premisele unei dezvoltări durabile. Astfel, fondurile publice vor fi direcționate către acest gen de investiții mult mai eficient decât pentru subvenționarea energiei termice, deoarece s-ar reduce pierderile din sistemele existente, determinând scăderea valorilor facturilor beneficiarului

final. "Investițiile în aceste lucrări se amortizează destul de rapid, iar economiile realizate prin reducerea pierderilor de energie timp de 50 de ani (durata medie de exploatare a conductelor preizolate din polibutilenă) pot fi utilizate pentru realizarea unor noi investiții. Sumele cheltuite pentru subvențiile acordate în 50 de ani ar acoperi valoarea lucrărilor de reabilitare a tuturor rețelelor existente în România", a declarat Laurențiu Pleșca, director regional de vânzări al Thermaflex. În continuare, sunt prezentate opiniile unor reprezentanți ai firmelor importante ce activează pe piața sistemelor de izolații, referitoare la evoluția domeniului specific, precum și la perspectivele de evoluție ale companiilor proprii.

Florin Popescu, director general al Rockwool România:

"Până în prezent, piața de izolații a avut un tendință de a se menține la un nivel constant, în pofida scăderilor din domeniul construcțiilor. În 2010 am constatat chiar o ușoară ascensiune a sectorului față de anul trecut, mai ales în domeniul produselor și soluțiilor aplicabile în clădirile industriale (centre comerciale, parcuri logistice, unități de producție) pe fondul deciziei investitorilor de a continua dezvoltarea pe piața din



România într-un moment în care prețurile de construcție sunt accesibile. Se constată, de asemenea, că volumul lucrărilor de reabilitare termică a crescut, susținut de programele guvernamentale și atrăgând atenția firmelor de construcții către acest segment. Probabil că anul 2011

nu va aduce modificări importante pe piața de profil, totuși depinzând de coerența politicilor de implementare a programelor de eficientizare energetică a clădirilor. În ultima perioadă, una dintre preocupările Rockwool a fost reprezentată de demersurile pentru respectarea normelor europene de eficiență energetică a imobilelor și în România. Companiile de construcții vor întâmpina dificultăți în alinierea la cerințele privind utilizarea de materiale ecologice, cel puțin pe termen scurt și mediu. Legislația comunitară prevede ca până în anul 2020 toate clădirile să fie construite respectându-se normele de eficiență energetică, astfel că societățile vor trebui să respecte tot mai multe «canoane» ale metodelor de lucru folosite la nivel comunitar. Din păcate, dificultăți suplimentare cu care se vor confrunta firmele locale sunt legislația, modul de punere în operă și utilizarea necorespunzătoare a anumitor materiale, într-o manieră de multe ori lipsită de profesionalism și responsabilitate. Noi vom continua demersurile împotriva folosirii nejustificate a energiei și pentru reducerea emisiilor de CO₂. Un prim pas în acest sens este colaborarea dintre Rockwool și Asociația Auditorilor Energetici pentru Clădiri (AAEC), realizată pentru a-i susține pe cei implicați direct în această acțiune amplă. De asemenea, promovăm utilizarea de materiale ecologice prin participarea la conferințe, unde ne expunem propriul program de sustenabilitate și încercăm să inducem o schimbare a mentalității utilizatorilor finali și constructorilor prin comunicarea explicită a beneficiilor folosirii de produse și sisteme eficiente energetic. Totodată, la nivel național încercăm, alături de organisme acreditate, să implementăm și să promovăm programe de informare a antreprenorilor și beneficiarilor referitoare la modul eficient și economic în care o clădire trebuie izolată termic".



Adrian Garofeanu, director comercial al Knauf Insulation România: "Din cauza climatului economic dificil, piața materialelor de construcții este într-o continuă scădere, tendință reflectată și în sectorul sistemelor de izolații. Dependența de preț continuă să se manifeste în domeniu, clienții preferând materiale ieftine, fără a ține cont de calitate. Acest lucru poate avea un efect negativ pe termen lung, deoarece unul din principalele beneficii ale izolării este acela de a diminua consumul energetic și cheltuielile financiare cu încălzirea locuințelor, iar prin utilizarea unor materiale nepotrivite, nu se pot obține avantajele respective. În același timp, în 2010 prețurile au înregistrat o ușoară scădere, din cauza reducerii cererii și creșterii concurenței între producători și între constructori. Au existat companii care au înregistrat majorări ale veniturilor și în acest an, respectiv firmele ce s-au adaptat condițiilor economice existente. Astfel, au continuat investițiile în deschiderea de noi magazine de retail sau centre logistice. Pentru noi, livrările către acest

segment au o pondere importantă în volumul vânzărilor, reușind să ne atingem obiectivele propuse până în prezent. Existența acestor investiții este un semnal pozitiv, însă trebuie să ținem cont că majoritatea au fost planificate în 2009, context în care devine dificilă o prognoză pentru perioada următoare. Majorarea TVA și reducerea salariilor în sectorul de stat au avut un efect negativ și asupra pieței materialelor de construcții, consumatorul final fiind afectat de aceste măsuri. Totuși, datorită unei strategii corecte și bine planificate de abordare a pieței, am consemnat o creștere a veniturilor față de anul precedent, tendință ce estimăm că se va menține până la sfârșitul acestui an. În România comercializăm o gamă diversă de sisteme de izolare din vată minerală de sticlă și bazaltică, fabricate de unitățile de producție deținute de grupul german Knauf Insulation. Anul trecut, am lansat un produs revoluționar în domeniu, respectiv vata de sticlă obținută cu tehnologia Ecos, folosind materiale regenerabile, care înlocuiesc produsele chimice pe bază de petrol".



Sorin Cristea, director de vânzări al firmei

Arcon: "În acest an, cererea pentru materiale izolatoare a fost formulată de beneficiarii locuințelor individuale și de asociațiile de proprietari. Astfel, a scăzut substanțial volumul lucrărilor de reabilitare a spațiilor industriale existente (pentru a fi utilizate ca depozite sau ca unități de producție) ori al proiectelor de infrastructură, care au reprezentat o sursă importantă a cererii de membrane Arcon. În prezent, populația este circumspectă, din cauza majorării TVA și reducerii salariilor. Astfel, cei mai mulți consumatori sunt în expectativă, chiar și în contextul în care termoizolarea unei clădiri sau a unui apartament ar însemna, de fapt, o investiție cu amortizare rapidă. În prima jumătate a anului, producția de membrane bituminoase cu elastomeri Arcon a sporit cu 15%, cifra de afaceri aferentă acestui segment crescând cu 9% față de aceeași perioadă a anului trecut. Din oferta companiei fac parte membranele Arco, Festa și Pluvitec, plăcile de izolații din polistiren (Arco, Pinguin, RoTherm) și sistemele pentru izolații Termo-Hidro și Termoizolant Arco. Potrivit propriilor studii, până în prezent, cea mai importantă piață pentru termosisteme și termo-hidrosisteme este zona Capitalei, unde se livrează 25% din producția Arcon. Diferența de 75% se furnizează în alte zone ale țării și în afara granițelor. Din punct de vedere a unităților de producție, deținem două linii de fabricație a polistirenului (cu o capacitate totală de 900.000 mc pe an), iar capacitatea maximă a fabricii de membrane bituminoase cu elastoplastomeri Arcon însumează 20 de milioane de metri pătrați pe an. În perioada următoare, evoluția pieței de izolații va fi influențată de directivele europene care prevăd îmbunătățirea confortului termic pentru toate tipurile

de clădiri, deoarece aceasta va fi sursa cererii viitoare din domeniu. Rămâne de văzut dacă în 2011, alături de investițiile particulare, vor exista și infuzii de fonduri guvernamentale. Din perspectiva programului de reabilitare, procedura este încă dificilă, iar din punct de vedere al proiectării, problema constă în faptul că nu există o formă de adaptare a proiectelor executate deja cu succes în anii trecuți. De asemenea, se impune armonizarea standardelor naționale cu cele europene, precum și adaptarea normelor de deviz care apar în caietele de sarcini specifice licitațiilor publice la materiile și tehnologiile actuale".

Marin Cruțescu, director general al grupului

Amvic: "Piața izolațiilor a continuat să fie afectată și în 2010 de diminuarea numărului de lucrări de construcții. Programul de reabilitare termică nu a susținut activitatea din domeniu nici în acest an, numeroase fonduri destinate execuției de lucrări noi fiind utilizate pentru achitarea datoriilor anterioare către firme. Astfel, ritmul de reabilitare - și așa destul de lent - s-a diminuat și mai mult în 2010, iar formula propusă de executiv în luna august a.c. pentru creditarea proiectelor nu a avut, încă, niciun rezultat. Totodată, numărul proiectelor depuse de asociațiile de proprietari este mult mai mic comparativ cu nivelul din 2009. Astfel, deși în România există capacități de producție a polistirenului de circa 6 milioane de tone, cererea a continuat să scadă cu peste 20% față de anul trecut, după ce în 2009 numărul comenzilor s-a situat la jumătatea celor din 2008. În aceste condiții, cifra de afaceri a grupului Amvic se va diminua, în 2010, cu aproximativ 15%. Din punct de vedere al structurii vânzărilor, am înregistrat o creștere a cotei produselor realizate din Neopor (marca BASF), utilizate la fabricația polistirenului de culoare gri-argintiu și a cofrajelor din polistiren, în detrimentul celui clasic, alb, marca Styrofoam. La aceleași grosimi și densități, Neopor are calități termice /izolatoare cu peste 20% mai bune față de materialele realizate cu Styropor. Pentru anul viitor principalul obiectiv este menținerea unui volum al veniturilor similar celui din acest an, în contextul în care nu există semne de revigorare a pieței construcțiilor. De asemenea, prețul se află la un nivel minim: dacă acum cinci ani costul unui metru cub de polistiren era de 31 de euro, în prezent acesta a ajuns la 26 de euro".



Marcel Bărbuț, proprietarul companiei

AdePlast: "În luna septembrie a.c. am înregistrat un nivel al producției similar celui aferent anului 2009, această situație fiind susținută de o strategie bazată pe câteva repere: preț, diversitate de produse și intensificare a activităților de vânzări. Cererea de adezivi pentru termosisteme a consemnat o majorare importantă, de peste 70%, adezivul Polistirool devenind, conform unor

studii proprii, cel mai bine vândut produs din această categorie, cu 2,32 milioane de saci comercializați, în special, în zonele de sud și sud-est ale țării (regiuni care generează circa 50% din cifra de afaceri). Materialul, utilizat ca adeziv pentru lipirea și armarea plăcilor de polistiren, a câștigat, astfel, noi cote de piață, având în vedere că segmentul specific de activitate a scăzut în 2010. În luna septembrie am vândut 350.000 de saci de Polistiroi și, pentru a acoperi toate nivelurile de cerere, am început să producem, de la jumătatea lunii august, o variantă economică a acestui adeziv, denumită Polistiroi Eco, din care am livrat, până în prezent, 280.000 de saci. În general, în primele nouă luni ale lui 2010 am înregistrat o cifră de afaceri de 103,8 milioane de lei, în creștere cu 18,75% față de aceeași perioadă a anului trecut. În intervalul următor, avem în vedere menținerea acestui trend ascendent, însă activitatea va depinde aproape exclusiv de hotărârile luate de Guvern. Suntem pregătiți pentru orice tip de evoluție a pieței de construcții, însă pentru anul 2011 mizăm în special pe o posibilă creștere de până la 20% a numărului de lucrări de termoizolații. Actualmente, deținem o capacitate de producție a mortarelor uscate de peste 700.000 de tone pe an. Până la sfârșitul lunii septembrie a.c. am livrat aproximativ 217.262 de tone, respectiv 10.345 de camioane încărcate cu 21 de tone de materiale fiecare".

Laurențiu Hâncheș, director general al companiei Carocaz: "Piața izolațiilor a continuat să scadă cu aproximativ 15% și în acest an, fiind tot mai imprevizibilă. Au apărut producători care, pentru a acumula lichidități, au redus prețurile foarte mult, câștigând cote de piață în detrimentul firmelor ce mențin standardele de calitate și costuri. În prezent, estimăm că există pe piața autohtonă aproximativ 100 de producători de polistiren, aproape de două ori mai mulți decât în 2007 - 2008, în condițiile în care cererea a scăzut cu peste 30%. Vânzările de termosisteme se mențin, însă, la un nivel superior celor specifice altor materiale de construcții în general, datorită programului de reabilitare termică și a investițiilor persoanelor fizice în izolarea eficientă a locuințelor, în vederea reducerii costurilor de întreținere. Aproximativ 30% din comenzile de polistiren sunt utilizate pentru proiecte de reabilitare termică a blocurilor de locuințe, ponderi importante fiind deținute de materialele livrate antreprenorilor direct pe șantier, precum și utilizatorilor finali. Simultan, am consemnat o creștere a vânzărilor de dibluri de fixare a termosistemelor, datorită deciziei de a le comercializa separat față de sistemul de izolare. Astfel, în primul semestru a.c. am înregistrat o cifră de afaceri de circa 3,6 milioane de euro, în scădere cu 10% față de perioada corespunzătoare din 2009. Deținem capacități de producție a polistirenului de 60.000 mc pe lună, cantitate suficientă pentru a face față cererii, având în vedere faptul că, de exemplu, în luna septembrie a.c. am avut comenzi de 42.000 mc. De asemenea, liniile de fabricație pot produce, lunar, circa 3.200 de tone de adeziv și 4 milioane de dibluri. În ceea ce privește programul de investiții, în perioada următoare am decis să alocăm fonduri pentru menținerea forței de muncă, deoarece ne confruntăm cu fenomenul de migrare a anagajaților. Avem în vedere stimularea salariilor prin acțiuni de fidelizare și prin bonificare pentru vechime, pentru a-i păstra în structurile firmei".



Mihai Bîrliba, director general al companiei Bico Industries: "Comparativ cu anul 2009, situația pieței careia ne adresăm, în calitate de producători de polistiren expandat ignifugat pentru termo și fonoizolații, este îmbucurătoare. În pofida faptului că programul național de reabilitare termică a clădirilor nu a avut rezultatele estimate inițial, se observă o revenire moderată a cererii, întrucât tot mai mulți proprietari au început să conștientizeze că termoizolarea corectă a locuințelor este justificată de reducerea cheltuielilor cu încălzirea și de creșterea semnificativă a confortului. Astfel, în primul semestru al acestui an, am realizat o cifră de afaceri similară celei totale din 2009, pentru 2010 propunându-ne atingerea unui nivel de 3,8 milioane de euro, respectiv o creștere de 145% față de anul trecut. În 2011 mizăm pe continuarea trendului ascendent al lucrărilor de reabilitare termică a locuințelor existente. De asemenea, avem în vedere implicarea în proiectele viitoare, unitatea proprie de producție Hitrom, din Vaslui, având capacitatea de a fabrica polistiren care să corespundă normelor europene ce vizează reducerea consumului de energie atât la construcțiile noi, cât și la cele existente. Termosistemele pe care le comercializăm sub marca Hitrom sunt livrate către marile companii distribuitoare de materiale de construcții, precum și pe șantiere, în mod direct, către antreprenori. Acestea includ toată gama tipologică necesară montajului, inclusiv accesoriile specifice: adezivi, plasă de armare și dibluri. Capacitatea de producție a fabricii din Vaslui este de 200.000 de metri cubi pe an, pentru 2011 avându-se în vedere dublarea acesteia, la 400.000 mc/an. Materialele sunt livrate prin distribuitori în toată țara, însă piața principală de desfacere este stabilită în zona Moldovei. În ceea ce privește evoluția domeniului în general, producătorii se vor confrunta, în continuare, cu lipsa de lichidități pentru asigurarea capitalului de lucru, cu instabilitatea mediului de afaceri și cu inexistența sprijinului din partea statului. În mod particular, principala dificultate a fabricanților de polistiren este reprezentată de variația costului materiei prime, care a determinat fluctuații majore ale prețului produsului finit. În acest context, conceperea unui plan de afaceri pe termen mediu devine o acțiune hazardată".

Mihai Nichita, administrator al firmei Sinaqua: "În 2009 și 2010 am consemnat o majorare de circa 20% a comenzilor de lucrări de izolații realizate cu spumă poliuretanică rigidă, în special datorită creșterii numărului de ferme agricole executate la nivel național. Sistemul de izolare este preferat de majoritatea utilizatorilor deoarece este un produs ecologic, care poate acoperi integral efectele nocive ale azbocimentului din care sunt construite cele mai multe unități

de acest tip. De asemenea, un avantaj suplimentar al acestui tip de izolație este reprezentat de faptul că materialul este fabricat în utilaje mobile, putând fi pus în operă pentru orice tip de lucrare și uscându-se instantaneu, singura condiție fiind ca temperatura să nu scadă sub 5°C. Deținem opt astfel de utilaje, fiecare având capacitatea de a izola suprafețe plane de circa 1.000 mp - 1.200 mp pe zi și pereți verticali de până la 700 mp /zi. Ne-am început activitatea în urmă cu 20 de ani în Spania, ulterior extinzându-ne în Marea Britanie și Italia. În România am început să lucrăm din anul 2005, realizând, în total, peste un milion de metri pătrați de izolație cu spumă poliuretanică rigidă, cele mai multe lucrări avându-le în București, Timiș, Iași, Harghita, Bacău etc. Pentru anul viitor estimăm o creștere a pieței specifice, deoarece băncile au început să crediteze și lucrări de dimensiuni reduse. De asemenea, credem că izolațiile cu polistiren, preferate de beneficiarii români, vor începe să piardă din cota de piață din cauza faptului că, pentru o izolație eficientă, este necesară o cantitate importantă de material, în timp ce același grad de izolare poate fi obținut cu numai 5 cm - 6 cm de spumă poliuretanică rigidă. Datorită creșterii comenzilor am continuat, în acest an, expansiunea, intrând pe piața din Republica Moldova, în primăvara anului viitor vizând și Polonia, unde serviciile noastre sunt, deja, solicitate de câteva firme importante de utilaje. Cea mai mare problemă pe care o întâmpinăm este legată de concurența nelocală practică de firmele care importă materie primă din China și Rusia, la prețuri de «dumping» și care nu corespund standardelor europene în vigoare din punct de vedere calitativ și ecologic. Materia primă utilizată de Sinaqua este importată din Spania, stat membru al Uniunii Europene, standardele comunitare fiind obligatorii pentru noi. Am reușit, însă, să ne menținem pe piață datorită respectării normelor calitative. De asemenea, întâmpinăm dificultăți la recuperarea sumelor facturate pentru lucrările executate, iar autoritățile nu iau nicu măsură pentru rezolvarea litigiilor dintre firme".

Laurențiu Pleșca, director regional de vânzări al Thermoflex: "Cererea internă de materiale pentru izolații se caracterizează prin dependența față de preț, acesta fiind principalul criteriu al clienților în formarea deciziei de achiziție. Astfel, atribute importante precum reducerea pierderilor energetice, a emisiilor de noxe și de fum în caz de incendiu sau protecția mediului nu reprezintă factori determinanți la alegerea tipului de izolație. În ultimele luni, ca urmare a implementării programului «Casa Verde», s-a constatat o creștere a cererii pe segmentul de izolații rezistente la temperaturi înalte, utilizate pentru izolarea conductelor din componența sistemelor solare. De asemenea, am observat o majorare a comenzilor pentru conductele preizolate flexibile, în detrimentul celor clasice, confecționate din oțel. În perioada următoare, estimăm o evoluție optimă a cererii pentru izolații superioare din punct de vedere calitativ, concomitent cu majorarea prețului la energie, iar în curând, piața internă va deveni mai selectivă, orientându-se spre soluții ecologice, reciclabile, care nu sunt dăunătoare mediului. În aceste condiții, ca urmare a politicilor implementate de compania noastră, în primul semestru al acestui an am înregistrat o ușoară creștere a vânzărilor față de aceeași perioadă din 2009. Cu toate că livrările de produse

tradiționale au scăzut, am reușit să ne majorăm cifra de afaceri, prin introducerea în ofertă a unor noi materiale și soluții de izolare tehnică. În general, până la sfârșitul anului estimăm o creștere de 9% a încasărilor. Din punct de vedere al structurii, izolațiile tehnice Thermaflex ZZ și FRZ au o pondere de peste 40% din totalul cifrei de afaceri, iar sistemele de conducte preizolate Flexalen dețin o cotă de 35%, urmate de tubulatura din polibutilenă (10%) și de sistemele de izolații din elastomeri termoplastici, tip ThermaSmart (15%). Deși nu deținem unități de producție la nivel național, concernul Thermaflex are fabrici în Olanda, Polonia, Turcia, Thailanda și Federația Rusă, materialele comercializate pe plan local fiind importate din Polonia și Olanda. În acest an, în România și Republica Moldova am livrat peste 1.000 km de izolații tehnice și mai mult de 20 km de conducte preizolate".



Laurențiu Pestișu, director de vânzări al Armacell România: "În acest an, am înregistrat o creștere a comenziilor de sisteme de izolații pentru țevi față de 2009, după ce am câștigat contracte importante, implicându-ne în lucrări la Aeroportul Henri Coandă, Ambasadă SUA din București, Stadionul National Arena (fostul «Lia Manoliu» etc.). Totodată, în 2010, ne-am extins activitatea prin consolidarea rețelei de distribuție. Piața construcțiilor a reprezentat domeniul cel mai puternic afectat de recesiune, scăderea activității reflectându-se și în domeniul sistemelor pentru izolații. Declinul a fost direct proporțional, printre tendințele impuse de noul context economic aflându-se utilizarea materialelor ieftine și cu performanțe scăzute și a claselor de produse economice. Domeniul specific ar putea fi susținut, în continuare, de programele «Casa Verde» și de reabilitare termică a blocurilor de locuințe, însă este necesară o implicare mai puternică din partea autorităților. De asemenea, evoluția pieței va fi stimulată de faptul că fiecare producător încearcă să-și majoreze cifra de afaceri prin lansarea de produse noi, a unor game economice ale materialelor existente sau prin promoții punctuale. În acest sens, în 2011 avem în vedere lansarea de produse noi, acestea urmând a avea un impact pozitiv pe piața românească a izolațiilor pentru tubulatură și țevi. Principala problemă pentru noi, ca producător de materiale din gama premium, este preferința clienților pentru produsele de calitate inferioară, ceea ce are ca efect diminuarea prețului, deloc benefică pentru piață pe termen lung. Nu vom renunța la calitatea produselor proprii, însă vom reanaliza costurile de producție și ne vom adapta la cerințele beneficiarilor. Printre produsele tradiționale comercializate în România, se află sistemul de izolație elastomerică pentru țevi din gama Armaflex și din poli-etenă - marca Tubolit. Elementele din gama Arma-Check sunt recomandate pentru utilizarea, în special, în

domeniul industrial. De asemenea, comercializăm alte tipuri de sisteme de izolații speciale, antiincendiu, utilizate în domeniul solar etc. Zonele predilecte pentru vânzările din România sunt Capitala și județul Cluj, din 2010 extinzându-ne activitatea și în regiunea municipiului Timișoara".

Gheorghe Popovici, director general al companiei P.G. Izorom: "Piața autohtonă a izolațiilor termotehnice s-a comprimat, în acest an, cu aproximativ 30% față de nivelul din 2009, din cauza blocării proiectelor aflate în execuție și a unui număr insuficient de lucrări de construcții noi. În prezent, cele mai stabile segmente sunt din domeniile industriale și comerciale. Estimăm că activitatea specifică se va revigora ușor începând din iarna acestui an, urmând ca evoluția optimă să continue și în 2011, când piața izolațiilor termotehnice ar urma să se majoreze cu 10%. Afacerile companiei P.G. Izorom au scăzut în prima jumătate a acestui an, însă, în ultimele luni, am înregistrat o creștere a comenziilor ce va genera o majorare a cifrei totale de afaceri până la sfârșitul anului. Domeniul de activitate predilect al firmei noastre este reprezentat de execuția de izolații termotehnice, sistemele utilizate având în componență materiale precum vată minerală, cauciuc, poliuretan, tablă de protecție etc. Majoritatea acestora sunt importate, fiind fabricate de companii importante, precum Knauf, Saint-Gobain (divizia Isover), Rockwool, K-Flex, Armacell etc. Cele mai importante comenzi provin din partea sudică a țării, în special din zona municipiului București. În continuare, avem în vedere achiziția unei noi linii de producție în valoare de 400.000 de euro, ce va fi pusă în funcțiune începând din iarna acestui an, în Caransebeș. Aici vor fi fabricate elementele componente ale învelișului protector din tablă al sistemelor de izolații, conform standardelor europene de calitate".

Claudiu Georgescu, președinte al Asociației Producătorilor de Materiale de Construcții din România (APMCR): "Trebuie să promovăm producția de materiale de construcții ecologice în România prin utilizarea de resurse locale. De asemenea, este necesară identificarea unei strategii industriale pentru integrarea acestor produse în programele de dezvoltare durabilă. Este un moment oportun pentru asemenea schimbări, deoarece perioadele de recesiune reprezintă încheierea unor cicluri ale componentelor sistemului economic. Experiența a arătat că ieșirea dintr-o situație de criză se face adoptând noi principii, tehnologii, materiale sau chiar o altă strategie economică. Astfel, dezvoltarea durabilă reprezintă metoda activă și naturală a realizării unor cicluri economice prelungite. Totodată, materialele ecologice pot reprezenta o oportunitate pentru reindustrializarea României, în contextul în care directiva europeană ce reglementează performanța energetică a clădirilor (EPBD) - revizuită în luna mai a.c. - va genera o piață a produselor pentru construcții de peste 20 miliarde euro în următorii ani. Acest domeniu nou pentru sectorul autohton de construcții va avea un impact semnificativ asupra furnizorilor de sisteme de izolații, având în vedere faptul că materialele utilizate pentru izolare sunt primele care se vor alinia noilor cerințe de mediu. Astfel, în următorii ani, atât producătorii din România, cât și subsidiarele marilor grupuri internaționale vor trebui să caute soluții optime de realizare și utilizare a acestor elemente. Identificarea unor noi soluții tehnologice constituie un aspect

esențial pentru evoluția pieței de construcții /izolații în următorii ani, având în vedere faptul că se estimează majorarea prețului gigacaloriei, iar în urma campaniei de reabilitare termică au fost izolate numai 50.000 de apartamente".

Piața europeană a izolațiilor este, încă, eterogenă

Este cunoscut faptul că izolarea corespunzătoare a clădirilor a devenit un imperativ în Europa. Tendințele de evoluție a segmentului de izolații sunt, astfel, cunoscute de câțiva ani, în special de când consumul de energie și emisiile de CO2 au fost asociate cu fenomenul de încălzire globală. La nivel mondial se organizează campanii ample de conștientizare a fenomenelor și de sensibilizare a opiniei publice, iar companiile de pe piața de profil au început, deja, să ia măsuri pentru adaptarea la noile condiții și pentru a face față unei creșteri a comenziilor de produse eficiente energetic. Managerii marilor grupuri internaționale conștientizează faptul că acest sector va reprezenta sursa principală de profit în viitor. Cu toate acestea, piața europeană de izolații este, încă, fragmentată și eterogenă, deoarece procesele de izolare a construcțiilor implică utilizarea a diverse produse, fabricate de concurenți cu tradiție. Cele mai importante materiale sunt vata minerală (de sticlă sau bazaltică), polistirenul expandat (EPS) și extrudat (XPS), poliuretanul și alte diverse materiale ecologice, precum celuloza sau cânepa.

Tendențe de creștere a pieței internaționale de izolații

Cererea globală de materiale pentru izolații va înregistra o medie anuală de creștere de 3,8% până în anul 2012, conform unui raport al institutului de cercetare Freedonia. Consumul de produse specifice va însuma, peste doi ani, 21,5 miliarde mp, urmând a ajunge la o valoare de 37 miliarde USD. Polistirenul va rămâne și în intervalul următor lider de piață în ceea ce privește vânzările, cu o cotă de 49% din total, datorită - în special - proiectelor de reabilitare termică a clădirilor de locuințe din țările în dezvoltare din Asia și din Europa de Sud-Est. În topul preferințelor beneficiarilor se vor afla, de asemenea, izolațiile cu vată minerală de sticlă (31%) și cele cu vată bazaltică (16%). Cele mai rapide ritmuri de creștere a activității din domeniu vor fi consemnate în Asia (mai ales în China), ca urmare a evoluției economice care favorizează investițiile în lucrări noi de construcții, precum și a inițiativelor guvernamentale de încurajare a realizării de clădiri eficiente energetic. În ansamblu, China va deține, până în 2012, 41% din cererea globală de materiale pentru izolații. În ceea ce privește piețele puternic industrializate, precum cele din America de Nord, Europa Occidentală și Japonia, creșterea cererii din domeniu va fi moderată. Piața europeană specifică va înregistra o valoare de 6,5 miliarde euro în 2010, polistirenul deținând o pondere de 40%-45% din total, conform unui raport al companiei Rockwool (din Danemarca). Cele mai importante concernuri internaționale cu afaceri în domeniul izolațiilor cu polistiren sunt: Recticel, Kingspan, CRH, Dow, BASF, Metechno și Thyssen. Sectoarele de vată minerală de sticlă și vată bazaltică dispun de cote de piață cuprinse între 25% și 30% fiecare, lideri pe aceste segmente fiind Saint-Gobain, Knauf, Uralita, Rockwool și Paroc.

Elena ICLEANU

Creșteri modeste pe segmentele pieței materialelor de construcții

Piața construcțiilor este, în continuare, în declin, însă urmează un trend descendent mai lent, comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut.

După un prim semestru dezastruos, atât din cauza condițiilor meteo, cât și a lipsei proiectelor în construcții, în partea a doua a anului segmentele specifice pieței materialelor de construcții au început să înregistreze creșteri modeste. Aceste majorări nu au putut compensa pierderile din anul 2009 și prima parte a lui 2010. În aceste condiții, dacă la începutul anului în curs majoritatea reprezentanților companiilor de profil luau în calcul o reluare a afacerilor în partea a doua a lui 2010, în prezent aceștia au devenit mult mai precauți, estimând o revenire a pieței materialelor de construcții abia în anul 2012. Se consideră că primul segment impulsionat în sens pozitiv va fi cel de construcții ingineresti și industriale, iar abia ulterior se va ajunge la creșterea pieței rezidențiale și a celei comerciale.



În primele două trimestre ale anului în curs, continuarea recesiunii a fost confirmată și de diminuarea cu 16% a volumului activității de pe șantierele din România. Astfel, valoarea investițiilor în construcții noi a însumat aproximativ 7,2 miliarde lei (-17,5% față de perioada similară din 2009).

În aceste condiții, piața de BCA și-a continuat trendul descendent, previzionându-se o diminuare de circa 15% comparativ cu nivelul de 2,3 milioane mc, consemnat anul trecut. "Consider că piața materialelor de zidărie a înregistrat o scădere de 18%-20% în primele șase luni ale anului, comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut. Primul semestru a fost o combinație între lunile grele de iarnă și lipsa proiectelor. Chiar dacă al doilea trimestru a dus la o revenire a cererii pentru materialele de zidărie, scăderea din primele trei luni nu a putut fi compensată", a declarat Marius Marin, vicepreședinte și director executiv al asociației Pro BCA, ce reunește companiile Macon, Celco, Soceram, Ecoblock, Somaco Grup Prefabricate, Xella Ro și Alba Aluminiu.

Reprezentanții Pro BCA, ce dețin 70% din piața specifică (cu o valoare de circa 200 milioane de euro), susțin că în trimestrul al treilea a.c. vânzările de BCA s-au majorat punctual, unele companii înregistrând chiar creșteri modeste ale vânzărilor. Mai mult chiar, anumite firme au în vedere și dezvoltarea de investiții. Astfel, Somaco are în vedere un program pe termen mediu în valoare de circa 10 milioane de euro, pentru extinderea capacităților de producție. "Intenționăm ca, imediat ce piața va da semne de redresare, să investim în majorarea capacității de producție a fabricii din Adjud, până la 400.000 mc - 450.000 mc de BCA pe an. În prezent, bugetul de investiții este orientat către reducerea costurilor și creșterea competitivității", a precizat Gabriel Colobațiu, director general al Somaco Grup Prefabricate. De asemenea, pentru anul următor, Macon și-a propus investiții de 4,8 milioane de euro, fonduri ce vizează extinderea capacităților de producție.

Totodată, compania Prefab și-a programat fonduri de 5 milioane de lei pentru achiziția unor echipamente utilizate în procesul de fabricație a blocurilor de BCA și a prefabricatelor din beton. Suma va fi utilizată și

pentru punerea în funcțiune a unor linii în cadrul sucursalei Balastiera și pentru extinderea parcului auto. De asemenea, firma continuă implementarea măsurilor pentru sporirea productivității muncii și a calității materialelor livrate, optimizarea costurilor (în vederea reducerii cheltuielilor de fabricație) și prospectarea pieței pentru lansarea de noi sisteme.

Cifra de afaceri cumulată de 125 milioane de euro

Producători de BCA, reușiți în organizație, au realizat în 2009 o cifră de afaceri cumulată de 125 milioane de euro, în scădere cu 30% față de 2008. Dintre problemele întâmpinate în desfășurarea activității de majoritatea companiilor din domeniu cea mai stringentă este lipsa unei strategii guvernamentale de dezvoltare pe termen mediu și lung. "Fără o strategie care să fixeze domeniile prioritare pentru economia românească în următorii 5-10 ani, continuăm să ne derulăm activitatea într-un cadru economic și legislativ în continuă schimbare, fără posibilitatea de a ne putea fundamenta și urmări propriile planuri de afaceri. Considerăm că orice proiect de dezvoltare a României trebuie să aibă în centru industria materialelor și pe cea a construcțiilor, pentru că, în absența infrastructurii, niciun domeniu nu se poate extinde", precizează oficialii Pro BCA.

Producătorii de BCA susțin că autoritățile ar trebui să amâne alinierea prețului gazelor, prin obținerea unor derogări până la ieșirea din criză. "Liberalizarea acestor prețuri, în condițiile actualei crize economice, ar reprezenta o nouă lovitură adusă producătorilor autohtoni, având consecințe directe în creșterea costurilor de producție, ceea ce ar însemna o și mai mare vulnerabilitate, în condițiile unei cereri scăzute și competiției directe cu materiale din țări din afara Uniunii Europene, pentru care aceste reglementări nu produc efecte", precizează reprezentanții asociației. Legat de modificările legislației privind mediul, inclusiv liberalizarea certificatelor de dioxid de carbon, începând cu anul 2013, membrii organizației solicită ca ministerele Economiei, Dezvoltării și Mediului să realizeze un

studiu de impact pentru principalele sectoare economice, inclusiv cel al construcțiilor, în condițiile în care noile reglementări vor presupune creșteri de prețuri la unele materiale. Totodată, producătorii de BCA susțin că soluția pentru sporirea veniturilor bugetare nu constă în aplicarea de noi impozite și taxe sau în majorarea celor existente, ci într-o atență supraveghere a activității firmelor și aplicarea măsurilor care se impun în cazul nerespectării obligațiilor. "Sunt necesare măsuri urgente pentru modificarea cadrului legislativ existent, care să prevadă clar că emiterea de instrumente de plată fără acoperire reprezintă o infracțiune. Intrarea voluntară în insolvență trebuie, de asemenea, reglementată din punct de vedere legislativ, pentru a determina limitarea acestui fenomen și nu încurajarea lui", potrivit Pro BCA. Oficialii asociației mai afirmă că statul ar trebui să renunțe la sistemul plăților anticipate, introdus din acest an sau, dacă acesta este menținut, să acopere dobânda comercială pentru eventualele sume plătite în plus.

Creștere cuprinsă între 5% și 10% pe piața de cărămidă

După dezvoltarea spectaculoasă din perioada 2004 - 2008, când previziunile erau ușor de făcut, piața de cărămizi a scăzut în 2009 cu 30% din punct de vedere cantitativ și s-a redus la jumătate ca valoare. În această situație, evoluția segmentului este dificil de estimat, reprezentanții companiilor de profil previzionând pentru următorii trei ani o creștere cuprinsă între 5% și 10%. Revigorarea branșei se bazează, în special, pe relansarea proiectelor dezvoltatorilor imobiliari. Reprezentanții producătorilor de cărămizi susțin că, în acest an, segmentul specific se menține, în cel mai optimist scenariu, la același nivel înregistrat în 2009 (de 189 milioane de euro), iar în cel mai rău caz va înregistra o diminuare de câteva procente, comparativ cu anul precedent. Diminuarea puterii de cumpărare a populației a determinat utilizatorii să se orienteze către materiale de construcție ieftine, dar nu întotdeauna sigure. "Acest lucru a determinat producătorii de cărămidă să reducă prețurile, ceea ce a dus la creșterea vânzărilor

de cărămidă în detrimentul altor materiale de zidărie", a declarat Iulian Mangalagiu, director general al firmei Ceramica.

Criza pieței construcțiilor a determinat scăderea cererii de materiale pentru zidării, generând acutizarea competiției pe piața acestor materiale și diminuarea prețurilor. Dintre problemele întâmpinate de firmele ce activează în domeniu, mai pot fi amintite:

- blocajul pieței construcțiilor noi, determinat de întreprinderea creditării firmelor din acest sector, de reducerea puterii de cumpărare a populației și a încrederii acesteia în posibilitatea de a rambursa eventualele credite;
- anticiparea creșterii costurilor utilităților, în condițiile continuării scăderii prețurilor materialelor pentru zidărie;
- absența măsurilor reale anticriză;
- prelungirea recesiunii la nivel internațional, care are ca efect scăderea remiterilor de valută de la lucrătorii români din străinătate.

Piața cimentului - declin de 15%

Pentru al doilea an consecutiv, vânzările de ciment vor înregistra, în 2010, o scădere de 15%, după ce, în 2009, consumul și producția de ciment s-a redus cu aproximativ 30%, la circa opt milioane de tone. Diminuarea din acest an este un efect al scumpirilor anunțate pentru partea a doua a anului (care favorizează scăderea cererii de materiale de construcții) și a posibilității reduse de începere a marilor proiecte de infrastructură anunțate de Guvern.

Astfel, din cauza adâncirii crizei în primul semestru a.c., Carpatcement Holding și-a reevaluat în scădere previziunile privind cifra de afaceri pentru anul în curs (-20%) până la 707 milioane de lei (circa 168 milioane de euro), luând în calcul evoluția vânzărilor din primele șase luni. "Dacă în 2009 am avut o diminuare de 25-30%, față de 2008, în semestrul întâi din 2010 aceasta a fost de numai 20%. Rezultatul a fost obținut în pofida adâncirii contextului nefavorabil instalat la începutul lui 2008 și manifestat prin diminuarea volumului vânzărilor, accentuată de lipsa unor proiecte mari de investiții guvernamentale și de vremea nefavorabilă, de scăderea prețurilor etc.", a precizat Mihai Rohan, director general al Carpatcement Holding. Compania a înregistrat în 2009 o cifră de afaceri de 884 milioane de lei (209 milioane de euro), în scădere cu 19% față de 2008.

"Consider că anul 2011 ar trebui să aducă o creștere ușoară, dacă va exista stabilitate politică și măsurile de austeritate adoptate de Guvern vor avea succes. Probabil că abia din 2012 vom putea vorbi de o revenire pe creștere a pieței", a precizat Mihai Rohan.

Cele trei fabrici ale Carpatcement au oprit producția, la finele anului trecut, din cauza cererii reduse și au fost repornite în perioada martie-aprilie. În prezent, unitățile lucrează la aproximativ 60% din capacitate. Cele trei fabrici pot realiza anual 4,5 milioane tone de clincher (semifabricat din care se obține cimentul).

Carpatcement a finalizat în 2009 un program de mărire a capacității de producție, în valoare de peste 100 de milioane euro, iar bugetul din 2010, de aproximativ 8 milioane de euro, vizează în principal modernizarea echipamentelor. "Fondurile prevăzute pentru investiții au, însă, o structură flexibilă, în cazul în care vor apărea alte oportunități pe piață pe termen scurt", a specificat Mihai Rohan. Grupul HeidelbergCement este prezent în România prin trei

divizii, specializate în producția de ciment, agregate și betoane.

Compania Lafarge a înregistrat în primul semestru al anului o diminuare de 19,4% a vânzărilor ca valoare și de 22% sub aspect cantitativ. Din cauza acestor rezultate, grupul francez și-a revizuit estimările pentru anul acesta (după ce, în luna februarie, anunța în raportul anual o creștere de până la 5%) și previzionează o scădere cuprinsă între 4% și 10%. "Continuăm să derulăm planul investițional anunțat încă din anul 2006, în valoare de 90 milioane de euro. Acum acesta se află într-un moment al execuției bugetare în care se pune accent pe implementarea proiectului IPPC de la uzina de ciment din Medgidia. Continuăm să investim și în prioritățile operaționale: sănătatea și securitatea în muncă, domeniu în care am accesat deja fonduri europene; dezvoltarea profesională și managerială a personalului, precum și în programul intern de control al costurilor și gestiunii numerarului", a declarat Philippe Questiaux, președinte și director general al Lafarge Ciment (România) SA. Compania a înregistrat anul trecut o diminuare de 35% a cifrei de afaceri față de 2008, ajungând la 886,1 milioane de lei (210 milioane de euro).

În primele șase luni ale anului în curs, Holcim România a consemnat o contracție de 30% a volumului de vânzări de ciment, în timp ce prețurile materialelor s-au redus cu 10,7% față de aceeași perioadă din 2009. În ceea ce privește livrările de agregate, acestea au scăzut cu 29,4%, în timp ce prețurile specifice s-au depreciat cu 14,3%. Astfel, veniturile companiei din țara noastră s-au situat mult sub media operațiunilor la nivel de grup, având în vedere faptul că vânzările de ciment ale concernului au totalizat, în ianuarie-iunie 2010, circa 67,8 milioane de tone, în creștere cu 4,1% față de intervalul similar din 2009, în timp ce afacerile cu agregate au sporit cu 17,1% (până la 73,2 milioane de tone), iar cele cu beton gata preparat cu 13,5% (până la 21,9 milioane de metri cubi). În ansamblu, Holcim a vândut, în semestrul întâi al acestui an, materiale de construcții în valoare de 10,9 miliarde franci elvețieni (CHF), cu 8,1% mai mult decât în primele șase luni din 2009, cele mai slabe rezultate fiind obținute în Europa (-6,4%).

Au crescut livrările de ciment la sac

În primul semestru, livrările de ciment s-au realizat, în special, pentru persoanele fizice, care au achiziționat mai mult decât anul trecut, datorită reducerii prețurilor la materiale de construcții. Tendința a fost resimțită și prin creșterea vânzărilor de ciment la sac, produs care deține acum peste 50% din piață, diferența fiind reprezentată de livrările vrac. Dintre problemele întâlnite în desfășurarea activității, pot fi amintite lipsa lichidităților și circuitul dificil al banilor, în cazul contractelor cu fonduri de la bugetul de stat întârzierea plăților ajungând să depășească mai multe luni.

Anul trecut, producția de ciment s-a diminuat cu 27,8%, la 7,8 milioane de tone, iar cifra de afaceri însumată a celor trei mari fabricanți, subsidiarele locale ale grupurilor HeidelbergCement (Germania), Lafarge (Franța) și Holcim (Elveția), s-a diminuat de la 910 milioane de euro la 620 milioane de euro. Totodată, în 2009, consumul de ciment a scăzut cu aproximativ 2,8 milioane de tone.

Pentru a revigora segmentul specific, reprezentanții CIROM solicită sprijinul autorităților, prin îmbunătățirea

legislației referitoare la parteneriatele de tip public-privat și prin alocarea de fonduri pentru investițiile în infrastructură.

În continuare, pentru a evidenția evoluția pieței materialelor de construcții, sunt prezentate opiniile reprezentanților unor importante organizații și companii din domeniu.



Claudiu Georgescu, președinte al Asociației Producătorilor de Materiale de Construcții (APMCR):

"În luna august, producătorii au lucrat la capacități reduse, din cauza temperaturilor ridicate, în timp ce începutul lui septembrie a fost încurajator în comparație cu luna anterioară, cu toate că nivelul comenzilor s-a aflat sub nivelul din aceeași perioadă a anului trecut. Toți indicatorii ce definesc piața materialelor de construcții confirmă o nouă recesiune a domeniului în 2010, estimările privind valoarea pieței vizând o depreciere de circa 30% în comparație cu 2009, până la 3,5 miliarde euro. Dacă nu se iau măsuri importante de stimulare a sectorului de construcții, în 2011 s-ar putea consemna o nouă contracție. Atragerea de investiții și accesarea de fonduri europene ar trebui să reprezinte priorități permanente ale Guvernului, dar nu numai la nivel declarativ. Măsuri precum practicarea unei politici naționale integratoare și crearea unui minister al lucrărilor publice ar putea duce la eficientizarea utilizării fondurilor disponibile. În cazul în care politica de austeritate va fi continuată și în 2011, atingerea unei cifre de afaceri de 3 miliarde euro pe piața materialelor de construcții va fi un deziderat greu de atins".



Iulian Mangalagiu, director general al firmei Ceramica, din Iași:

"Compania noastră a combătut efectele diminuării pieței pe care operează prin dezvoltarea extensivă și implementarea unor campanii promoționale orientate către distribuitori și beneficiari. În ceea ce privește structura livrărilor, ponderea cea mai mare în volumul vânzărilor o au cărămizile din gama GV, cu goluri

verticale. Aceste produse oferă numeroase avantaje: reduc costurile cu materialele de construcție, având o rezistență ce permite edificarea pe zidărie structurală cu centuri și stâlpișori, fapt ce diminuează cheltuielile cu alte materiale: beton, fier-beton etc. În ultimul an ne-am extins livrările la nivelul întregii țări, însă în zona Moldovei vindem, în continuare, cel mai mult. Cifra noastră de afaceri din 2010 va fi afectată de condițiile specifice pieței construcțiilor și, în pofida eforturilor pe care le depunem pentru a furniza cantități la nivelul celor planificate, s-ar putea să nu reușim să ne îndeplinim obiectivele de cifră de afaceri stabilite pentru acest an”.



Nicolae Neag, director comercial al firmei Siceram: “După un început de an catastrofal, piața și-a mai revenit din luna mai și a rămas la un nivel acceptabil până în septembrie. De la începutul lui octombrie, cererea a început să scadă, tendință care se accentuează pe măsură ce ne apropiem de sfârșitul anului. După estimările mele, piața s-a redus anul acesta, comparativ cu 2009, cu aproximativ 20%. În mod cert, până în luna aprilie 2011, nu vor fi semne de revenire. După această dată, până la finele lui 2011 ar putea exista o ușoară creștere față de 2010, aceasta în condițiile în care nu vor exista derapaje politice majore, încrederea investitorilor și politicile bancare fiind adecvate. Pentru întreg anul 2010 luăm în considerare o cifră de afaceri de circa 45 milioane de lei, comparabilă cu cea din 2009 și un profit net de circa 8 milioane de lei, cu 20% inferior anului trecut. Explicația constă în prețurile de livrare mai mici, în special la materialele pentru zidării”.



Liviu Stoleru, director general al firmei Cemacon, din Zalău: “Suntem o firmă în plină dezvoltare, strategia noastră de management concentrându-se, în prezent, pe creșterea cotei de piață (dezvoltarea rețelei de distribuție și a portofoliului de produse, prin atragerea de parteneri puternici), pe restructurarea organizațională (proces și strategii), precum și pe implementarea unei politici susținute de dezvoltare a

angajaților, de reținere și atragere continuă de resurse umane experimentate și competitive. Totodată, am alocat fonduri de 28 milioane de euro pentru realizarea celei mai mari linii de producție de blocuri ceramice din Europa de Est. Prin deschiderea noii unități de producție (realizată în proporție de 97%) vizăm poziția de lider pe segmentul specific. Lucrările la fabrica din Recea (lângă Zalău) au demarat în 2007, iar capacitatea maximă de producție a noii linii va fi de 1.000 tone/zi. Prin dezvoltarea capacității de fabricație ne-am propus ca în 2011 să ajungem la o cifră de afaceri cuprinsă între 55 milioane de lei și 60 milioane de lei, reprezentând livrări de 350.000 mc. Până în 2013 estimăm că veniturile proprii vor depăși 100 milioane de lei (respectiv 500.000 mc). Dacă până în prezent piața de desfacere a companiei era dezvoltată în județele Sălaj, Satu Mare și Maramureș, odată cu inaugurarea noii unități, zona de livrare se va extinde de cel puțin patru ori. De asemenea, în condițiile dezvoltării departamentelor de vânzări și marketing, preconizăm o majorare a numărului de salariați, de la cei 156 de angajați cât avem în prezent. În ceea ce privește rezultatele financiare, în 2009 am înregistrat o cifră de afaceri de circa 29 milioane de lei și vânzări de 148.000 mc”.



Dr. ing. Marius Dumitru Marin, director general al companiei Macon: “Print-o abordare eficientă a proceselor de vânzare și continuarea parteneriatelor cu clienții, au fost obținute rezultate bune și în această perioadă, marcată de scăderea pieței materialelor de construcție. Astfel, în trimestrul al treilea a.c., vânzările de BCA au crescut cu 26% față de cele din trimestrul al doilea și cu peste 5% raportat la perioada similară a anului 2009. Pentru anul 2011, în pofida perspectivelor economice previzionate ca nefavorabile, ne-am planificat investiții de aproximativ 4,8 milioane de euro, aproape 80% din această sumă fiind alocată pentru modernizarea proceselor aferente producției de BCA și var. De la preluarea grupului de către Enterprise Investors (2006-2010), au fost investite fonduri de circa 15 milioane de euro pentru dezvoltarea și modernizarea capacităților de fabricație. Începând din 2006, holding-ul a realizat peste 2,3 milioane mc de blocuri de zidărie din BCA, destinate celor mai importante proiecte locative și nerezidențiale, cu finanțări de stat și private, românești sau străine, precum și construcțiilor individuale”.

Gabriel Colobațiu, director general al Somaco Grup Prefabricate: “În primele nouă luni ale acestui an, am înregistrat o creștere a vânzărilor de elemente prefabricate din beton de peste 37% față de aceeași perioadă din 2009, când am comercializat 144.400 mc de BCA. Această evoluție a fost înregistrată



în contextul în care piața specifică și-a continuat trendul descendent, până la finele anului domeniul respectiv urmând a se diminua cu până la 18% față de nivelul de două milioane mc, consemnat anul trecut. Am reușit să obținem această creștere a livrărilor datorită extinderii teritoriale a vânzărilor în mai multe județe din Transilvania și diversificării ofertei, prin lansarea, în luna iunie, a unui nou adeziv pentru BCA. De asemenea, o contribuție semnificativă a avut-o semnarea unui contract important, prin care am livrat Agenției Naționale pentru Locuințe (ANL) 16.764 mc de BCA. Materialele achiziționate vor fi utilizate pentru reconstrucția /repararea locuințelor afectate de calamitățile naturale din acest an, din România și Republica Moldova. Depozitele în care vor fi livrate materialele se află în județele Suceava, Bacău, Botoșani, Tulcea și Ialomița. Pentru întregul an, compania are în vedere o majorare de 10% a cantităților de materiale livrate și o sporire de minimum 15% a cifrei de afaceri”.

Vlad Miluț, director executiv al Prefab SA: “În primele șase luni din 2010, am realizat o cifră de afaceri de 40 milioane de lei, în scădere cu 12,6% față de aceeași perioadă a anului trecut (45,8 milioane de lei). Diminuarea veniturilor a fost cauzată de scădere prețurilor de vânzare și de reducerea cererii pe piața materialelor de construcție, în lipsa începerii unor mari proiecte rezidențiale. Veniturile totale realizate de societate în această perioadă au însumat 42,6 milioane de lei, în timp ce profitul brut s-a cifrat la 3,82 milioane de lei. Printre obiectivele viitoare ale companiei se numără intensificarea preocupărilor privind asigurarea și menținerea unui mediu înconjurător la nivelul impus de standardele internaționale. Avem în vedere certificarea sistemului de management al mediului și gestionarea corectă a deșeurilor rezultate din activitatea de producție, având



deja încheiat un contract pentru reciclarea acestora. În 2009 am realizat aproximativ 400.000 mc de BCA (în medie, 33.300 mc / lună), în condițiile în care liniile de fabricație au fost deschise circa zece luni.

Segmentul de prefabricate a înregistrat un regres în 2009, context în care compania noastră a reușit să-și mențină cota de piață la nivelul celei din 2008.”



Mihai Rohan, director general al Carpat-cement Holding SA: “Deși contextul actual face foarte dificilă elaborarea unor predicții, am putea spune că 2012 va fi primul an de creștere sustenabilă după perioada de criză (întrucât 2011 va fi o perioadă marcată de stagnarea pieței). Cu privire la acest aspect trebuie totuși să ținem cont de faptul că anul viitor evoluția pieței va fi la fel de incertă ca în ultimii doi ani. Consider că anul 2011 ar trebui să aducă o creștere ușoară, dacă va exista stabilitate politică, iar măsurile de austeritate adoptate de Guvern vor avea succes. Capacitatea statului și a companiilor locale de a absorbi fondurile puse la dispoziție de Uniunea Europeană va avea un rol important în dezvoltarea economiei locale și în dinamica pieței construcțiilor. Resursele există și așteaptă să fie accesate. Acestea reprezintă o alternativă viabilă pentru obținerea lichidităților necesare pentru demararea și finalizarea proiectelor începute. De aceea, dezvoltarea de proiecte coerente și concentrarea pe atragerea acestor fonduri ar trebui să fie una dintre priorități atât în mediul privat, cât și în cel instituțional”.



Philippe Questiaux, președinte și director general al Lafarge Ciment (România) SA: “Pentru intervalul următor, estimările sunt incerte. Proiecte semnificative de construcții nu au mai fost inițiate, iar statisticile naționale, precum și estimările privind creșterea economică, sunt negative. Prin urmare și în 2010 operăm doar cu două din cele trei cuptoare, adică sub capacitate. În România, prima diferență dintre anii 2010 și 2009 a fost generată de condițiile atmosferice din primele luni ale anului în curs. Astfel, vânzările au început să crească în trimestrul al doilea, dar mai puțin decât în 2009. Un alt aspect ce a determinat diminuarea vânzărilor a fost fragilitatea mediului economic, care a dus la lipsa proiectelor de construcții semnificative, din cauza problemelor de finanțare”.

Markus Wirth, director general al Holcim România: “La începutul anului 2010, estimările noastre prevedeau o diminuare a pieței de cel mult 10%, cu o eventuală tendință de revenire în cea de-a doua jumătate a anului, dar și un scenariu pesimist, în care piața putea scădea până la -20%. În condițiile actuale se pare că scenariul pesimist a rămas valabil. Primul trimestru a fost afectat de condițiile meteorologice nefavorabile, prelungite până în luna aprilie, iar ulterior blocarea investițiilor și amânarea începerii unor proiecte noi au dus la acutizarea problemelor. Lunile de vară au adus o anumită revigorare, însă 2010 rămâne în continuare un an dificil. În ceea ce privește revenirea sectorului materialelor de construcții pe un trend ascendent, speranțele noastre sunt că, începând cu 2012, vom avea din nou o creștere, dacă vor fi luate măsuri de relansare economică absolut necesare, care ar putea aduce România pe același trend de revenire cu alte piețe din restul Europei.

Considerăm că anul 2011 va fi unul de stagnare, pentru că nu există o perspectivă pe termen scurt în ceea ce privește investițiile pe care le va realiza statul în infrastructură, un domeniu în care România se află cu mult sub media europeană. În ceea ce privește



investițiile, în anul 2010, bugetul alocat pentru modernizarea fabricilor de la Câmpulung și Aleșd, precum și a stației de măcinare de la Turda se ridică la 20 milioane de euro. De asemenea, în luna august a.c. a fost aprobată începerea unei investiții în valoare de 14 milioane de euro, într-un proiect de eficiență energetică la fabrica din Aleșd, care va furniza aproximativ 15% din cantitatea necesară de energie electrică a unității, folosind căldura generată în timpul procesului de producție a cimentului”.

Se află în discuție noi prevederi pentru comercializarea materialelor

Potrivit Comitetului European de Standardizare (CEN), construcțiile reprezintă 10% din PIB în Europa și angajează direct 12 milioane de cetățeni europeni, 26 de milioane de muncitori fiind dependenți de acest sector. Totodată, aproximativ 92% din producătorii de materiale de construcții, respectiv 65.000 de firme, sunt companii mici și mijlocii, cu mai puțin de 250 de angajați fiecare. “Nevoia de a acționa în ceea ce privește comercializarea produselor pentru construcții în UE este de o importanță crucială având, în vedere dimensiunile acestui sector”, susțin eurodeputații.

În acest sens, în cadrul Comisiei pentru piața internă și protecția consumatorilor din Parlamentul European, la începutul lunii octombrie a.c. a fost prezentat un raport, în primă lectură, în vederea adoptării unui regulament al Parlamentului European și al Consiliului

de stabilire a unor condiții armonizate pentru comercializarea produselor pentru construcții și de abrogare a Directivei 89/106/CEE a Consiliului.

Recesiunea economică a afectat grav industria construcțiilor din UE, o serie de întreprinderi din UE ajungând în faliment și numeroși lucrători fiind concediați. “Orice măsură care poate fi luată pentru a sprijini sectorul construcțiilor reprezintă o contribuție bine-venită. În acest context, revizuirea Directivei privind produsele pentru construcții (89/106/CEE) reprezintă o măsură de sprijin elementară, care ar trebui să susțină sectorul prin înlăturarea barierelor comerciale cu care se confruntă fabricanții și care, astfel, ar ajuta întreprinderile să-și desfășoare în continuare activitatea și operatorii să-și păstreze locurile de muncă. Propunerea de regulament de stabilire a unor condiții armonizate pentru comercializarea produselor de construcții COM (2008) 311 prevede actualizarea, simplificarea și înlocuirea Directivei privind produsele pentru construcții, având în vedere modificările anumitor condiții referitoare la supravegherea pieței, inclusiv noul cadru legislativ (Regulamentul 765/2008/CE privind supravegherea pieței și Decizia 768/2008/CE privind cadrul comun pentru comercializarea produselor)”, se arată în raportul supus dezbaterii.

Conform sursei citate “ar trebui să se ia măsuri pentru a accelera adoptarea unor standarde europene, precum și traducerea acestora în toate limbile oficiale ale Uniunii. Totodată, ar trebui să se asigure o participare echilibrată a părților interesate la activitățile comitetelor tehnice sau ale grupurilor de lucru ale organismelor europene de standardizare, astfel încât nicio categorie de părți interesate să nu fie reprezentată în mod disproporționat”.

Producția locală trebuie sprijinită

În condițiile în care materialele autohtone de zidărie se află în competiție cu sistemele importate, reprezentanții firmelor din branșă susțin că activitatea producătorilor locali va fi performantă numai dacă aceasta va fi susținută și de furnizorii de materii prime și utilități, astfel încât să poată concura de pe poziții egale cu producătorii externi. Aceasta în condițiile în care materiale de zidărie provenind din Bulgaria, Turcia, Ungaria sau Serbia sunt comercializate pe piața românească la prețuri mai mici față de produsele autohtone. Fenomenul este posibil datorită costurilor de producție reduse ale acestor materiale (prețurilor materiilor prime și utilităților din țările învecinate fiind reduse în comparație cu cele autohtone). Companiile prezente pe piața de cărămidă și BCA (materiale ce dețin împreună aproximativ 80% din piața de zidărie) încearcă să aplice diferite strategii pentru a diminua pierderile înregistrate în anul 2009. În acest sens, pe parcursul lui 2010 unele firme au inclus în portofolii produse noi, performante, iar altele au investit fonduri importante pentru extinderea capacităților de producție, în speranța unei reveniri a cererii. De asemenea, producătorii de BCA și-au adaptat strategiile de vânzare la evoluția cererii, suplimentând facilitățile acordate distribuitorilor, ceea ce a dus și la diminuarea veniturilor. Cu toate acestea, comparativ cu 2009, în acest an vânzările de cărămidă, BCA și ciment au înregistrat creșteri modeste, pentru anul 2011 reprezentanții firmelor de profil sperând într-o evoluție optimă a cererii.

Lăcrămioara BOTEZATU

Energia fotovoltaică și metode moderne de creștere a ratei de conversie

Subiectul eficienței energetice și cel referitor la încurajarea utilizării resurselor alternative (denumite și regenerabile) constituie, în prezent, priorități pe agenda tuturor guvernelor statelor membre ale Uniunii Europene. Programe precum Europa 20-20-20, directive speciale ce reglementează cu mare exactitate domeniul respectiv, legi naționale ce includ prevederi extrem de exigente - toate acestea constituie dovezi clare ale modului elaborat și coerent în care strategia menționată este implementată la nivel comunitar. Tendința a fost accelerată și de criza economică începută în anul 2008, care a reprezentat un impuls puternic pentru autoritățile naționale de reglementare și factorii politici de decizie. Acestea sunt motivele pentru care a devenit necesară o abordare integrată a subiectului respectiv, fiind prezentată legislația în vigoare și oferta existentă în ceea ce privește sursele energetice disponibile în acest moment.



Programul de eficientizare propus de autoritățile europene presupune ca totalul emisiilor de dioxid de carbon să se diminueze până în 2020 cu minimum 8% și cu 20% în următoarea decadă, nivelul de referință fiind anul 1990. În acest domeniu trebuie făcută o diferențiere clară între cantitatea de CO₂ rezultată din producția de energie electrică (pentru care se preconizează o reducere de peste 22% până în 2030) și cea aferentă altor domenii de activitate (unde scăderile consumului vor fi de numai 3%). În ceea ce privește cota pe care resursele energetice regenerabile (denumite, în continuare, RES) o vor avea în totalul consumului mondial, aceasta va fi, conform calculului specialiștilor, de 14,8% la finele acestui deceniu și de 18,4% în 2030. Trebuie remarcat faptul că datele respective au o valoare inferioară nivelurilor propuse în cadrul proiectului inițial. De asemenea, se estimează că gradul de utilizare a RES va fi superior în domeniul producției de energie electrică, față de cel al transportului sau HVAC.

Colaborare între mediile publice și cele private

În plan legislativ, Parlamentul European și Consiliul Uniunii Europene au adoptat anul trecut directiva 2009/28/EC, referitoare la resursele regenerabile. Scopul documentului respectiv este acela de a stabili un cadru comunitar adecvat pentru promovarea RES, trasând sarcini obligatorii pentru autoritățile din fiecare stat membru al UE referitoare la nivelul consumului și ponderea RES în structura acestuia. Conform directivei, sursele regenerabile sunt cele eoliene, energia solară, geotermală, hidroenergia, biomasa și biogazul. Autoritățile statelor membre ale UE au obligația de a promova măsuri eficiente de proiectare, astfel încât să asigure cota propusă de RES în totalul consumului. În acest scop, se impune definirea unor planuri precise de acțiune, aplicate la nivel transnațional, care să asigure o mobilizare optimă a tuturor resurselor disponibile. Comisia Europeană (CE) are sarcina de a evalua periodic strategiile respective și de a impune corecțiile necesare, ulterior urmând a

transmite documentația completă la Parlamentul European, pentru asigurarea cerinței de transparență a procesului. Un accent deosebit se pune pe colaborarea între țările membre în cadrul unor proiecte legate de producția de electricitate sau HVAC, la elaborarea acestora și punerea lor în operă putând participa și agenți economici privați. Un alt aspect important este constituit de informarea completă și corectă a tuturor companiilor implicate în procesul respectiv sau afectate de aplicarea acestuia (antreprenori, instalatori, arhitecți, proiectanți, furnizori de sisteme și utilizatori finali) asupra detaliilor relevante, cum ar fi beneficiul net al operațiunilor, costul și eficiența echipamentelor, tipul de dispozitive utilizate și modul de distribuire a energiei rezultate. Accesul la rețelele specifice constituie un alt subiect de interes, mai ales dacă se are în vedere securitatea racordării și dezvoltarea ulterioară a rețelei. O vedere explicită se referă la faptul că autoritățile de reglementare au obligația asigurării unui acces prioritar la sistemele gestionate de companii publice sau private a tuturor resurselor RES care presupun acest lucru (firmele din branșă având prioritate față de producătorii de energie ce utilizează combustibili fosili).

Căi de optimizare a producției de energie electrică solară

Pentru a facilita înțelegerea corectă a modului în care funcționează sistemul propus de autoritățile comunitare, se impune abordarea separată a fiecărei resurse menționate anterior. Dat fiind faptul că energia solară are - în mod indiscutabil - cea mai mare disponibilitate, aceasta va fi prima analizată. Deși sistemele de captare a radiației emise de Soare sunt disponibile pe piața internațională, fiind caracterizate prin fiabilitate, performanță ridicată și costuri relativ scăzute, procesul de dezvoltare al acestor produse continuă, dat fiind potențialul lor ridicat de a deveni principala sursă de electricitate a viitorului. Obiectivele declarate ale programelor de cercetare sunt reprezentate de reducerea costurilor specifice acestui tip de resursă și creșterea gradului de sustenabilitate.

Implementarea pe scară largă a sistemelor fotovoltaice este, în prezent, fezabilă din punct de vedere tehnic, singura condiție ce mai trebuie îndeplinită vizând creșterea competitivității. Nivelul actual al prețului, deși este relativ scăzut, nu poate concura în mod direct cu valorile specifice tipuri de electricitate. De aceea, obiectivul primordial în domeniul analizat este acela de diminuare a costurilor de instalare/utilizare, coroborat cu creșterea performanței tehnologice. La acestea se adaugă și alți factori, de o importanță sporită, cum ar fi, de exemplu: durata perioadei de exploatare a sistemelor componente; consumul de energie și materiale în timpul fabricației și montajului; perioada de amortizare a costurilor; folosirea în procesul de producție a unor materiale scumpe, rare și, uneori, periculoase; standardizarea și armonizarea normelor ce reglementează respectivul domeniu; flexibilitatea sistemului de proiectare; masa specifică a tehnologiilor de substrat. Aspectele socio-economice, cum ar fi mediatizarea în mediile politice și al publicului larg, specializare, educație/informare, finanțare și acceptare de către utilizatorul final reprezentată, la rândul lor, elemente ce pot avea un impact semnificativ. În acest sens, există două abordări posibile: alegerea rutei de maximizare a eficienței și reducerea costurilor modulelor, respectiv fabricarea unor celule solare extrem de ieftine pornind de la ideea că și în cazul unui indice de conversie scăzut aceasta constituie o metodă ieftină de producere a energiei electrice.

Tehnologii inovatoare pentru creșterea randamentului

Principalele variante de dezvoltare a sistemelor se referă la mai multe aspecte de bază, cum ar fi: îmbunătățirea tehnologiilor celulare existente; promovarea de noi soluții și inovații în domeniul fotovoltaic; înlocuirea componentelor și sistemelor constitutive cu modele performante; creșterea gradului de integrare în mediul ambient. Primul aspect vizează dezvoltarea modelelor actuale pe bază de siliciu cristalin, prin reducerea grosimii celulelor și

implementarea unor principii moderne de proiectare (cum ar fi, de exemplu, emițătorii selectivi sau elementele de contact pe suprafața posterioară). O altă provocare este reprezentată de accelerarea procedurilor de cercetare în cazul tehnologiei de peliculă subțire (thin film), pentru eliminarea unor probleme ca, de pildă, interferențe, interconexiuni sau defecte punctuale. În fine, tot în cadrul tehnologiilor curente, poate fi inclusă și cea de multijoncțiune, caz în care se urmărește simplificarea acestor formațiuni, studiul neconcordanțelor descoperite și chestiunea straturilor-tunel. În ceea ce privește viitorul, se preconizează apariția unor tehnologii avansate de natură anorganică, caracterizate printr-o rată substanțială de conversie, bazate pe materiale stabile și de încredere, care să garanteze creșterea eficienței de ansamblu a celulelor, prin implementarea unor dispozitive tehnice speciale. Se mai prefigurează și varianta unor module solare de natură organică (polimeri, molecule și celule hibride). O propunere revoluționară ar putea fi aceea a sistemelor termo - fotovoltaice sau a celor cu straturi active. Nu în ultimul rând, se poate vorbi despre creionarea unor caracteristici ale spectrului solar care să favorizeze tehnologiile existente. Este vorba despre punctele și firele de dimensiuni nanometrice care pot duce la creșterea gradului de conversie a luminii în energie electrică a modulelor convenționale sau al celor avansate. Referitor la sisteme și elemente constitutive, în cadrul proiectelor de cercetare se urmărește reducerea costurilor de ansamblu aferente utilizării unor asemenea instalații. De asemenea, în aceeași ordine de idei, a apărut propunerea instalării unor invertoare multifuncționale care să contribuie în mod efectiv la stabilizarea tensiunii și, implicit, la calitatea rețelei electrice. Din punct de vedere al compatibilității cu mediul, accentul se pune în două direcții: înlocuirea materialelor convenționale cu modele ecologice (analiza costurilor în acest sens trebuie să ia în considerare atât funcționarea componentelor în cadrul produsului finit, cât și calitatea rețelei electrice) și integrarea tuturor datelor disponibile alături de o monitorizare atentă a sistemelor pentru îmbunătățirea eficienței întregului sistem, inclusiv cheltuielile de operare și întreținere.

Germania, lider în producția de energie fotovoltaică

În cadrul strategiei europene SET Plan propusă de CE, un rol tot mai important este deținut de Inițiativa Solară a UE, aceasta devenind rapid unul dintre primele 6 proiecte comunitare având o relevanță maximă în regiune. Oficialii Comisiei Europene în domeniul cercetării reafirmă oportunitatea optării pentru asemenea soluții tehnice, principalele avantaje fiind constituite de siguranță, protecția mediului, durabilitate și eficiență dovedită. În plus, soluțiile fotovoltaice sunt deja asociate cu ideea de dezvoltare rapidă și dinamism sporit, grație modului în care au evoluat în ultima perioadă. În același timp, trebuie subliniat faptul că tehnologiile respective devin tot mai competitive din punct de vedere al costurilor, eforturi deosebite fiind depuse în această direcție de majoritatea companiilor din branșă. Aceasta se reflectă cel mai bine în ritmul alert de creștere a domeniului, care depășește nivelul de 40% pe an,

în acest moment cifra medie de afaceri realizată de companiile specializate depășind 10 miliarde euro. Piața europeană este dominată de statele puternic industrializate, cele mai mari cote de energie electrică produsă din resurse solare fiind obținute, în ordine, de Germania, Spania, Italia, Franța și Grecia. La nivelul UE, circa 70.000 de persoane activează în acest domeniu, progresul fiind vizibil în comparație cu începutul acestui deceniu. Mai trebuie subliniat faptul că activitatea de cercetare în branșă este susținută de autoritățile de la Bruxelles, care au alocat în acest sens fonduri în valoare de 105,6 milioane de euro în perioada 2003 - 2006. Strategia aferentă următoarei etape, cuprinse între 2007 și 2013, se concentrează pe promovarea celulelor pe bază de silicium, programele de inovare urmând a fi susținute mai ales de autoritățile naționale și companiile de profil. De asemenea, se preconizează o accelerare a studiului tehnologiei de tip peliculă subțire, a cărei aplicabilitate va spori semnificativ în următoarea perioadă.

Curent alternativ prin celule solare

Funcționarea sistemului fotovoltaic de generare a energiei se bazează pe fenomenul de transformare a căldurii radiației Soarelui în electricitate. În cadrul tehnologiilor curente, elementul de bază al oricărui sistem este reprezentat de celula fotovoltaică, realizată - de regulă - din materiale semiconductoare pe bază de siliciu, deoarece proprietățile acestora în ceea ce privește conductivitatea le recomandă pentru acest tip de aplicație. Principiul de generare este următorul: siliciul, cu valența 4, primește electroni de la impuritățile atomice de fosfor poziționate pe partea laterală a celulei (care au valența 5), creându-se, astfel, o sarcină negativă. Pe partea opusă sunt poziționați atomi de bor, cu valența 3, care, având o afinitate mai mare de electroni, preiau surplusul din stratul de siliciu. Joncțiunea de tip PN din materialul de bază este astfel stabilită, asigurând difuzia electronilor din partea cu o concentrație mare (zona N) în cea deficitară (zona P). Se produce, astfel, un curent unidirecțional de tip diodă. Contactul dintre metal și semiconductor are lor pe ambele părți ale celulei, făcând legătura cu electrozii externi. În momentul în care fotonii prezenți în radiația solară ating suprafața celulei, energia lor este transferată către purtătorii de sarcină. Câmpul electric format prin joncțiune separă sarcina pozitivă generată (golurile) de cea negativă (electronii). După ce întregul circuit este închis, poate fi extras curentul electric. În prezent, pe piață sunt disponibile mai multe tipuri de soluții tehnice, cea mai utilizată fiind aceea de poziționare în straturi a materialului semiconductor. Acestea sunt fabricate fie prin debitare directă dintr-o bară de siliciu cristalin, fie



sunt extrase dintr-un bloc conținând mai multe cristale (de aici rezultă cele două tipuri de structuri: mono-, respectiv policristaline). O altă gamă importantă de produse este reprezentată de grupa cu peliculă subțire, constituind folii de material semiconductor cu o grosime cuprinsă între 1 microni și 2 microni. Avantajul acestora din urmă este dat de costul scăzut al producției de masă, estimându-se o majorare a cotei de piață aferente tehnologiilor respective în perioada următoare. Cu toate că eficiența (raportul de transformare a energiei solare în energie electrică) este inferioară celulelor multistratificate, posibilitatea instalării în structura suprafețelor vitrate de mari dimensiuni compensează acest neajuns. Pe piață mai există și așa-numitele module fotovoltaice, fiind sisteme formate din mai multe celule, care sunt destinate furnizării unor tensiuni fixe (de exemplu, 12 V). Prin legarea în serie sau paralel a mai multor astfel de module, se obține o matrice care furnizează curent continuu la o anumită diferență de potențial. Totuși, peste 90% dintre panourile fotovoltaice utilizate în prezent funcționează în sistem alternativ (obținut prin transformarea cu ajutorul unui inverter), alimentând cu energie rețelele existente.

Dezvoltarea pieței de energie solară

Gradul ridicat de dependență de energiile obținute prin arderea combustibililor fosili, necesitatea reducerii emisiilor de dioxid de carbon în atmosferă și perspectivele extrem de optimiste de dezvoltare tehnologică determină ca resursele regenerabile de tip fotovoltaic să devină tot mai atractive. Pe piața de profil competiția devine tot mai acerbă, ceea ce a făcut ca prețul de achiziție a unor asemenea soluții energetice să scadă cu 60% față de nivelul consemnat la începutul anilor '90. Provocările actuale sunt reprezentate de diminuarea în continuare a costurilor de fabricație și de limitare a cheltuielilor de producție energetică. În cadrul planului comun de acțiune SET, se stabilește ca, până la sfârșitul acestui an, puterea instalată a resurselor alternative să atingă pragul de 3.000 MW la nivelul Uniunii Europene. Din fericire, acest obiectiv a fost depășit încă din 2006, în 2009 capacitatea cumulată fiind de peste 9.500 MW, din care cea corespunzătoare panourilor fotovoltaice s-a situat la 4.600 MW. O concentrare deosebită a generatoarelor solare este raportată în Germania, care deține o cotă de 56% din piața UE 27, din acest punct de vedere. Un aspect deloc de neglijat este acela al profitabilității, constatându-se o creștere de 10 ori a veniturilor obținute din activitatea respectivă, față de 2003. La nivelul UE, în prezent funcționează mai multe scheme de susținere a producției de energie electrică din resurse regenerabile:



- plata directă a unui tarif pentru alimentarea rețelei (în Bulgaria, Cehia, Estonia, Germania, Grecia, Spania, Franța, Italia, Cipru, Lituania, Luxemburg, Ungaria, Olanda, Austria, Portugalia, Slovenia și Slovacia);
- suport investițional (Belgia, Austria, Finlanda);
- deducerea fiscală (Franța, Estonia);
- reducerea impozitelor indirecte de tip TVA (Estonia, Polonia, Marea Britanie);
- acordarea de subvenții (Grecia, Cipru, Malta);
- plata prin intermediul certificatelor verzi (Belgia, România, Suedia).

Fiecare stat membru al UE a avut libertatea de a alege felul în care să susțină proiectele respective, de multe ori soluțiile propuse fiind utilizate în diverse combinații. S-a observat faptul că măsurile fiscale au avut cel mai scăzut randament, în vreme ce efectul cel mai stimulant a fost exercitat de metoda plății directe la un tarif prestabilit, aplicabilă pe o perioadă fixă (de regulă, 20 de ani). Totuși, doar în acele state în care suma plătită a fost suficient de mare pentru a amortiza costurile investițiilor într-o perioadă de timp rezonabilă, piața respectivă s-a dezvoltat substanțial. În ceea ce privește certificatele verzi (utilizate și în România), acestea pot fi receptate doar ca o dovadă a producerii unui tip nepoluant de energie, remunerarea acestora fiind variabilă, în funcție de evoluția cererii/ofertei. Cu alte cuvinte, se formează o nouă piață pe care companiile care au probleme certe cu poluarea mediului, pentru a evita aplicarea unor penalități, achiziționează de la producătorii de "energie verde" aceste documente, costurile proprii fiind astfel diminuate. Soluția reprezintă un compromis și s-a dovedit faptul că eficiența acesteia este destul de limitată.

Proiecte de cercetare derulate de mari instituții europene

După cum se afirma anterior, în acest moment activitatea de cercetare-dezvoltare în domeniu este aprofundată, la nivel comunitar și internațional fiind în curs de desfășurare mai multe proiecte demonstrative, dintre care vor fi descrise, în continuare, pe scurt, cele mai importante:

- **Proiectul BiThink.** Derulat de specialiștii Universității Pais Vasco, din Spania, acesta pornește de

la ideea că, pentru a fi implementată pe scară largă, este necesară reducerea substanțială a costurilor cu producerea energiei solare. În prezent, cele mai mari cheltuieli derivă din prețul ridicat al siliciului cristalin pur și din gradul scăzut de conversie a sistemelor actuale. De aceea, cercetătorii propun subțierea straturilor de siliciu și creșterea eficienței de transformare. BiThink se concentrează pe trei aspecte principale: utilizarea unor celule cu ambele fețe active (de tip "albedo") pentru creșterea cantității colectate de energie; sporirea numărului de straturi prin secționarea mai fină a lingourilor de siliciu; simplificarea procesului de fabricație, prin aplicarea unor principii avansate de mecanică. Până în prezent, s-a ajuns la creșterea numărului de folii debitate pe un metru liniar de siliciu de la 1.800 de straturi la 3.500 de straturi, corespunzând unei reduceri a costurilor cu materia primă de aproximativ 50% (grosimea fiecărui strat s-a diminuat de la 160 de micrometri la 90 de micrometri). De asemenea, specialiștii iberici, în colaborare cu cei ai institutului Fraunhofer-ISE, din Germania, au pus la punct o nouă tehnologie de producție a celulelor bifaciale, pe care straturile emițătoare de fosfor și bor sunt depuse printr-un procedeu special de aplicare. Problema cea mai dificilă a fost aceea a evitării producerii unui scurtcircuit între emițătorul de bor și partea de tip P a joncțiunii PN, soluția fiind utilizarea unui sistem de lipire prin intermediul unei paste pe bază de argint. Costul total al cercetării a fost de circa 5 milioane de euro, din care două milioane de euro au reprezentat fonduri europene.

- **Programul highSol.** Această cercetare își propune să transforme conceptele clasice de fabricație, translatând cuceririle tehnice de la nivel de laborator la cel industrial. Având o valoare de peste 2,7 milioane de euro, din care 1,1 milioane de euro subvenție europeană, proiectul desfășurat de institutul Fraunhofer GFAF, din Germania, își propune să atingă următoarele ținte: realizarea unei producții automate a celulelor fotovoltaice cu straturi având grosimi inferioare nivelului de 150 de micrometri; creșterea și stabilizarea calității proceselor de fabricație; integrarea producției cu interfețe speciale care să țină cont de viitoarele prevederi ale standardelor în domeniu. Cu

alte cuvinte, highSol are ca obiectiv principal diminuarea pierderilor de manufactură și introducerea unor proceduri CNC care să ducă la eliminarea defecțiunilor de manipulare (cu o frecvență foarte mare de apariție în acest domeniu). De asemenea, prin procesarea foliilor de siliciu cu gabaritul menționat se va asigura respectarea normelor de calitate ce se preconizează a intra în vigoare în perioada următoare. Până în acest moment, a fost testată tehnologia de execuție a celulelor cu dimensiuni de 156 mm x 156 mm și grosime de 150 de micrometri. Au fost identificate și principalele elemente care generează, de obicei, apariția de neconformități, fiind propuse spre fabricație trei prototipuri de instalații. Pe termen scurt, experții germani vor analiza și alte metode mai rapide și mai sigure de manipulare a straturilor. O provocare deosebită, în afara aceleia de automatizare, va fi constituită și de crearea unui software adaptat la acest tip de proces.

- **Cercetarea High Speed CIGS.** Titulatura CIGS semnifică tehnologia de execuție a celulelor solare din cupru, indiu, galiu și seleniu. În această situație, fabricația modulelor se poate realiza prin două metode: evaporare, respectiv selenizare. Problema principală este aceea a vitezei scăzute ce caracterizează întregul proces. De aceea, o posibilă soluție ar fi aceea de creștere a dimensiunilor fiecărui element component. Această metodă este, însă, destul de costisitoare, deoarece impune achiziția unor echipamente scumpe. Specialiștii de la institutul Midsummer AB, din Suedia, au lansat un proiect în valoare de 3 milioane de euro (din care 1,12 milioane de euro contribuția CE), prin care se urmărește creșterea productivității proceselor de tip CIGS, fără o majorare substanțială a costurilor. Ideea de bază este aceea de a elimina procesul de manipulare a substraturilor în timpul procesului de curățare, până în momentul în care sunt instalate contactele finale. O companie britanică a propus spre utilizare un prototip de sistem care efectuează automat operațiunea respectivă în momentul în care linia CNC încarcă substratul în prima stație de sputerizare. Astfel, stratul având rol de barieră și cel de contact sunt depuse în faze diferite, înainte ca instalația să transporte celula la linia principală de producție. Acolo toate procesele aferente CIGS și post-tratamentele ce se impun au loc într-un mediu complet vidat. S-a constatat că materialul cel mai potrivit pentru realizarea dispozitivului destinat transportului substraturilor este oțelul inoxidabil.

- **Proiectul Lab2Line.** De multe ori s-a observat diferența mare dintre caracteristicile prototipurilor de laborator și cele ale modelelor disponibile pe piață. Astfel, în condiții speciale, specialiștii au obținut o rată de conversie a energiei de 25% pentru celulele realizate din siliciu monocristalin și de 20% pentru sortimentele policristaline, în vreme ce sistemele comercializate pe piață aveau o eficiență de 17%, respectiv 15%. În acest sens, organizația NaREC, din Marea Britanie, a alocat suma de 2,8 milioane de euro în încercarea de a transfera principiile de înaltă eficiență de la nivel micro la cel de producție industrială. Creșterea capacității celulelor solare ar avea ca efect principal diminuarea costurilor de fabricație și sporirea cantității de energie generată. Pentru a ajunge la o asemenea performanță, s-a optat pentru implementarea unei tehnologii inovatoare de aplicare a stratului de bor pe suprafața stratului semiconductor



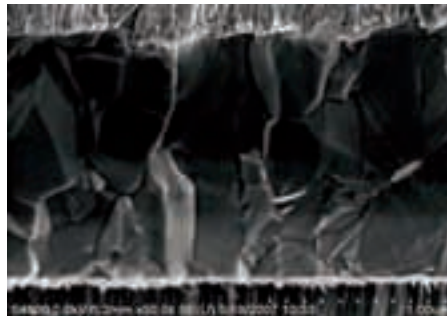


policristalin de tip N. O altă metodă a fost adoptată pentru materialul de tip P, care a înlocuit soluția clasică de serigrafie, larg răspândită în acest moment, dar care prezintă dezavantajul opacizării substratului la un nivel mai ridicat decât cel permis pentru celulele solare. Este vorba despre realizarea canelurilor necesare prin intermediul unei raze LASER, proces care determină ca eficiența de ansamblu a celei să ajungă până la nivelul de 20%. Cu toate acestea, metoda presupune alocarea unor sume importante și, de aceea, succesul comercial a fost limitat. Specialiștii britanici și-au propus, în cadrul proiectului lansat, să combine elementele ale celor două tehnologii, luând de la fiecare aspectele pozitive și eliminând inconvenientele. Se poate obține astfel o calitate sporită a procesului de serigrafie, combinând avantajele acestui proces cu acelea induse de "îngroparea" contactelor. În prezent, se consemnează un progres semnificativ, eficiența celulelor de tip N sporind de la 11,3% la 17,7%. Pentru modelele monocristaline de tip P, cea mai mare provocare a fost reprezentată de compatibilizarea celor două tehnologii, însă obstacolul a fost depășit, astfel încât momentan s-a ajuns la o valoare a gradului de conversie de 15,2%.

● **Programul PV-Employment.** Cele două principale obiective ale acestui program sunt de cuantificare precisă a potențialului de creare a noilor locuri de muncă, respectiv de determinare a profilului de specializare a viitorilor angajați în acest domeniu de activitate. Studiul a fost realizat de Asociația europeană de producție a panourilor fotovoltaice (EPIA), cu sediul în Bruxelles, și a fost finanțat în totalitate din fonduri structurale. Au fost formulate chestionare speciale, iar în anumite cazuri s-a apelat chiar și la metoda interviurilor. Rezultatele s-au colectat într-o bază de date, care ulterior a fost prelucrată. Pe baza informațiilor obținute, s-au configurat trei scenarii posibile. Cel mai pesimist dintre acestea presupune o implementare minimă a tehnologiilor respective, capacitatea instalată menținându-se la nivelul atins în prezent. Al doilea presupune atingerea, în 2050, a unei capacități de instalare de 500 GW, în vreme ce ipoteza optimistă prevede că în 2020 producția de energie fotovoltaică va avea o cotă de 12% din total, acesta urmând a ajunge în 2050 la pondere de 25%. Studiul concluzionează că, indiferent care dintre cele trei posibilități enumerate s-ar transpune în practică, condiția obligatorie pentru ca oferta de muncă să se majoreze substanțial în acest domeniu este aceea ca prețul sistemelor respective să se diminueze semnificativ.

● **Conceptul PV-MIPS.** De regulă, un sistem de tip fotovoltaic atinge un randament maxim atunci când fiecare dintre modulele solare componente lucrează la o capacitate optimă. Presupunând că orice modul este dotat cu un sistem propriu de control care să

asigure și interconectarea necesară, se poate presupune că pentru eficientizarea ansamblului este necesară utilizarea unor invertore integrate, care să asigure transformarea curentului continuu în curent alternativ. Conceptul PV-MIPS prezintă și avantajul flexibilității, precum și pe acela al facilitării extinderii nelimitate a rețelei. Ideea de producție a unor astfel de modele a venit în urma cererii de integrare direct în rețea a energiei electrice provenite din radiația solară. În acest moment, provocarea este reprezentată de reducerea costurilor totale, concomitent cu sporirea duratei de exploatare și a fiabilității invertorelor. Cercetarea a fost asumată de Institutul pentru energie solară (ISET), din Germania, care a investit deja suma de 10,5 milioane de euro, din care 4,4 milioane de euro au provenit din fondurile puse la dispoziție de CE. Principali factori care au împiedicat răspândirea pe scară largă a modulelor ce produc curent alternativ sunt: rată mare de apariție a defecțiunilor, durată limitată de exploatare, costuri specifice ridicate (1 euro/W - 2,5 euro/W), instalarea dificilă și eficiența scăzută (93%). Prin noul proiect se urmărește obținerea unor costuri reale pe inverter de aproximativ 0,3 euro/W și o creștere a eficienței sistemului până la nivelul de 95%. Până în prezent, au fost realizate un transformator trifazic, precum și alte tehnologii de alimentare directă a rețelelor. Dacă se finalizează cu succes prima dintre propuneri, este posibil ca numărul dispozitivelor de stocare a energiei (în principal, condensatori electrolitici) să fie semnificativ redus, ducând la o majorare puternică a duratei de exploatare a sistemelor.



● **Proiectul Selflex.** Derulat de Institutul pentru Noi Tehnologii Energetice din Italia și necesitând fonduri în valoare de 1,5 milioane de euro, acest program își propune să demonstreze posibilitatea de realizare la scară industrială a tehnologiei de fabricație extrem de eficiente care se bazează pe autoformarea celulelor din siliciu cristalin (c-Si). Principiul fundamental specific acestui proces este o creștere a complexității structurii moleculare și a interacțiunilor browniene. Principalele avantaje ale soluției menționate sunt reprezentate de scăderea semnificativă a costurilor de fabricație a celulelor solare, concomitent cu o majorare a eficienței acestora de la 16% la 24%. De asemenea, vor exista doar două etape ale procesului de execuție, de unde decurge o altă diminuare a cheltuielilor. Nivelul investițiilor pentru implementarea noului proces de execuție este redus, iar costurile de cercetare-dezvoltare pot fi rapid amortizate. În prezent, prin respectiva metodă se produc sisteme cu o capacitate de 2 MW/an, însă se estimează că în următorii trei ani aceasta ar putea depăși pragul de 50 MW.

● **Programul Solar Plots.** Acesta a pornit de la ideea prețului mai ridicat al energiei solare în comparație

cu aceea obținută din resurse convenționale. Propunerea vizează reducerea suprafeței expuse a modulelor, elementele respective fiind cele mai costisitoare componente ale sistemului. Pentru analiza performanței acestor dispozitive, a fost construită o instalație ce include mai straturi de module fotovoltaice și oglinzi, amplasate într-o rețea din oțel sudat, care permite rotirea ansamblului în funcție de incidența radiației solare. Din măsurătorile realizate a rezultat faptul că aproximativ 16% din radiație nu a fost reflectată de oglinzi (neajuns ce poate fi compensat prin utilizarea unor modele cu o calitate superioară), iar eficiența a scăzut pe măsura creșterii temperaturii modulelor, datorată majorării ratei de incidență. Mai mult, în zilele în care cerul a fost înorat, un impact mai puternic asupra eficacității sistemului a fost exercitat de radiația difuză, care a devenit preponderentă în raport cu aceea directă. După o cercetare amănunțită a viabilității economice a acestei soluții tehnice, specialiștii institutului Acciona Solar, din Spania, au concluzionat că metoda de captare a energiei prin intermediul oglinzilor nu duce la obținerea unei sporiri semnificative a eficienței și, în consecință, nu are ca efect o diminuare importantă a costurilor energiei solare.

● **Studiul Sunrise.** Principalul obiectiv al acestui program de cercetare, derulat de Asociația Europeană a Industriei Fotovoltaice și care a costat aproximativ un milion de euro, este acela de a accelera și facilita integrarea sistemelor solare în structura imobilelor, concomitent cu sporirea cotei de energie furnizată în rețelele naționale. De asemenea, s-a avut în vedere identificarea metodelor de reducere a costurilor acestor sisteme și de creștere a competitivității acestora pe viitoarea piață energetică liberă. Pentru a atinge țintele respective, organizația comunitară a încurajat o colaborare a tuturor companiilor din branșă, precum și a celor din domeniul construcțiilor. Totodată, a fost solicitat sprijinul birourilor de arhitectură, al proiectanților și furnizorilor comunitari de utilități publice. O metodă optimă de a atinge rezultatele propuse se consideră a fi aceea de accelerare a procesului de standardizare, prin care să se faciliteze integrarea rețelelor existente furnizoare de energie fotovoltaică.

● **Cercetarea UPP-Sol.** Așa cum se sublinia anterior, principalele cauze ale costurilor ridicate ale energiei solare sunt reprezentate de rata scăzută de conversie și de prețul mare al materialului semiconductor. Aplicarea a două principii moderne ar putea duce la depășirea cu succes a acestor obstacole. Este vorba despre sistemul fotovoltaic concentrat (CPV) și de cogenerare. Experții de la Centrul de Cercetare din Roma - Italia au ajuns la concluzia că prin aplicarea primei soluții, se poate obține o diminuare semnificativă a ariei necesare de expunere, în vreme ce a doua metodă permite utilizarea energiei termice suplimentare generate de celule, în vederea utilizării acesteia în cadrul rețelelor existente de termoficare. Prin aplicarea ambelor tehnici (denumite generic CPVT), eficiența de ansamblu poate depăși nivelul de 75%. În acest moment, experții italieni lucrează la perfecționarea sistemului de colectare, precum și la dezvoltarea unei aplicații software care să permită o analiză și o predicție a performanței instalației.

Ovidiu ȘTEFĂNESCU

Activitatea firmelor autohtone - preconizată a se relansa în 2011

Rezultatele financiare ale companiilor din construcții au fost afectate negativ în primul semestru al anului de evoluția cursului de schimb și de continuarea recesiunii economice, situație care a dus la scăderea puterii de cumpărare a populației. În schimb, în partea a doua din 2010, societățile din branșă au început să înregistreze o activitate mai pronunțată, fapt ce a generat anumite creșteri ale veniturilor, după șase trimestre de scădere continuă. Pentru anul următor, firmele vizează majorarea cotelor de piață, prin lansarea de produse inovatoare, extinderea rețelelor de distribuție și reluarea de investiții în marketing. Majoritatea reprezentanților companiilor din branșă consideră că nivelul atins în semestrul I a.c. va putea fi depășit în perioada următoare, pentru 2011 fiind previzionate majorări pe toate segmentele pieței.



AKZO NOBEL: Sporire de 5% a vânzărilor din acest an.

Akzo Nobel Coatings România a livrat, în intervalul ianuarie - august a.c., peste 600.000 de litri de vopsele și lacuri. "Sperăm că, până la finalul anului, vom reuși să atingem nivelul vânzărilor din 2009, având în vedere că intervalul cuprins între lunile august - noiembrie reprezintă perioada de vârf în vânzările de lacuri și vopsele. Astfel, ne menținem estimarea privind creșterea cu minimum 5% a cifrei de afaceri în acest an", a declarat Vlad Oniu, director de vânzări al companiei. Anul trecut, societatea a înregistrat o cifră de afaceri de 15 milioane de lei (respectiv 3,5 milioane de euro), în creștere cu 10% față de valoarea din 2008, de 13,7 milioane de lei (3,7 milioane de euro). Reprezentanții firmei preconizează că piața locală de vopsele premium totalizează 15 milioane de euro - 20 milioane de euro, având o pondere de 10%-15% pe segmentul vopselelor decorative.

Compania a lansat culoarea anului 2011, respectiv vopsele în nuanțe de galben și verde (sherbet lemon). Conceptul vizează trasarea principalelor tendințe din punct de vedere al nuanțelor pentru anul următor. "Prin implementarea acestui proiect și în țara noastră, dorim să ne consolidăm poziția pe segmentul premium de vopsea, prin promovarea culorii și calității produselor. Este un argument în sprijinul păstrării cotei de piață de 20% în acest sector", a declarat Marius Pinte, director de marketing al companiei.

Akzo Nobel Romania importă produsele din Marea Britanie, Polonia și Ungaria. Cele mai cunoscute mărci ale grupului olandez în România sunt Dulux (vopsea lavabilă) Sadolin (lacuri pentru tratarea lemnului) și Hammerite (vopsea pentru metale). Compania, înființată în anul 2007, are în prezent peste 43 de angajați la nivel național. Informații suplimentare, la www.akzonobel.com

ARCELORMITTAL: Creștere de 23% a producției de țevi la fabrica din Roman. ArcelorMittal Tubular Products Roman SA, producător de tuburi, țevi, profile din oțel destinate lucrărilor de infrastructură și transportului industrial, a realizat, în primul semestru din 2010, o cifră de afaceri de aproximativ 190 milioane de lei, cu 13% sub nivelul din aceeași perioadă

din 2009. Conform datelor financiare incluse în cel mai recent raport al companiei, transmis către Bursa de Valori București, cauzele principale sunt reprezentate de reducerea prețurilor de vânzare a fabricatelor, percepute drept o consecință negativă a condițiilor de pe piața specifică. În ceea ce privește stocurile, la finele lunii iunie 2010 acestea erau cu 44% superioare celor din aceeași perioadă a anului trecut, ca urmare a creșterii activității din domeniu. "Principalul motiv îl constituie majorarea valorii materiei prime cu 66 milioane de lei, aceasta fiind necesară producției din cadrul Laminorului 6. Rezervele respective asigură securizarea marjei de profit estimate pentru a doua jumătate a anului și susțin cerințele de materii prime aferente producției planificate pentru trimestrul al treilea", se arată în document. Totodată, cheltuielile cu materiile prime și consumabilele au sporit cu 10%, evoluție determinată de majorarea cu 23% a volumului producției (până la 48.000 de tone în șase luni) și de reducerea - în medie - cu 13% a prețurilor de achiziție a materialelor.

Industria siderurgică este afectată, în continuare, de condițiile economice generale, ce influențează capacitățile de producție existente la nivel mondial și fluctuațiile tarifelor practicate în activitățile de import / export. După o scădere bruscă a cererii, ca urmare a recesiunii, piața oțelului a început să se redreseze treptat în a doua jumătate a lui 2009, însă comenziile efective de produse din oțel se mențin, încă, mult sub nivelul anterior crizei. Reprezentanții domeniului specific se așteaptă ca revigorarea să continue lent și progresiv, în special pe piețele dezvoltate. Informații suplimentare, la www.arcelormittal.com

PRAKTIKER: Scădere de 12% a vânzărilor din România. Praktiker, una dintre cele mai importante rețele de magazine de bricolaj prezente pe piața din România, a înregistrat, în primul semestru al acestui an, vânzări de 96,5 milioane de euro, în scădere cu 12,4% față de același interval din 2009. Ritmul de reducere a veniturilor s-a situat mult sub nivelul mediu de -5,8% consemnat la nivel de grup (până la 1,8 miliarde euro). "Rezultatele financiare au fost afectate negativ

de evoluția cursului de schimb și de continuarea recesiunii economice, care a generat scăderea puterii de cumpărare a populației. Cu toate acestea, în trimestrul al doilea a.c., ritmul de scădere a vânzărilor s-a ponderat față de cele trei luni anterioare", se arată în cel mai recent raport financiar al companiei. În perioada următoare, afacerile firmei vor fi afectate și de majorarea TVA. Totuși, pentru 2010 se estimează o stabilizare a piețelor din Europa de Est. În ceea ce privește investițiile în extinderea rețelei de magazine, până la sfârșitul anului în curs retailerul are în vedere deschiderea a două noi centre comerciale, în Polonia și România. În total, în primele șase luni din 2010 bugetul de investiții al grupului a însumat 16 milioane de euro (în creștere cu 40% față de nivelul din aceeași perioadă din 2009), din care peste 65% reprezintă investițiile în centre noi de vânzare (în Polonia, Ucraina, Ungaria și Grecia). În 2009, Praktiker România a raportat o depreciere de 12% a cifrei de afaceri, până la 257 milioane de euro. Informații suplimentare, la www.praktiker.com

COMNORD SA: Pierderi nete de peste un milion de lei.

Compania de construcții Comnord SA, din București, a realizat, în primele șase luni ale acestui an venituri totale de 15,6 milioane de lei, în scădere față de nivelul din perioada corespunzătoare a lui 2009. Din punct de vedere structural, rezultatele obținute din exploatare, respectiv 13,25 milioane de lei, au o pondere de circa 85% din încasările totale, diferența fiind reprezentată de veniturile financiare, care au însumat 2,34 milioane de lei. "Blocajul de pe piața imobiliară și lipsa / suspendarea finanțărilor au reprezentat principalele cauze care au determinat reducerea semnificativă a încasărilor din exploatare. Domeniul construcțiilor de clădiri rezidențiale și de birouri a înregistrat și în prima jumătate a lui 2010 o scădere drastică", se precizează în cel mai recent raport financiar al antreprenorului. Acești factori, precum și condițiile efective ale pieței, au generat blocarea unor proiecte pe care Comnord SA ar fi trebuit să le contracteze. La rezultatele financiare negative ale societății a contribuit, de asemenea, sistarea lucrărilor la cele două

pavilioane expoziționale noi din cadrul complexului Romexpo, amânarea începerii execuției la ansamblul de locuințe sociale Ocna Sibiului (pentru trimestrul al doilea), precum și întârzierea obținerii autorizațiilor de construire de către dezvoltatori în cazul anumitor proiecte. În ansamblu, rezultatele financiare raportate de companie în primele șase luni ale anului sunt nefavorabile, reprezentând o pierdere netă de peste un milion de lei. Informații suplimentare, la www.comnord.ro

CONSTRUCȚII SIBIU SA: Depreciere de 10% a cifrei de afaceri. În primele șase luni ale acestui an, societatea Construcții SA Sibiu a înregistrat o cifră de afaceri netă de aproximativ 9 milioane de lei, în scădere cu 10% față de perioada similară din 2009, când nivelul acesteia a fost de circa 10 milioane de lei. "Încă de la începutul lui 2010, activitatea de pe piața construcțiilor a întâmpinat dificultăți cauzate de condițiile meteorologice nefavorabile și de continuarea recesiunii pe plan mondial, precum și ca urmare a lipsei de lichidități a beneficiarilor ce derulează lucrări aflate în execuție. Totodată, finanțarea proiectelor din fonduri publice a fost amânată repetat, din cauza întârzierii aprobării bugetelor (de stat și locale)", se arată în raportul financiar al companiei. De asemenea, firma s-a confruntat, în perioada analizată, cu diminuarea volumului de comenzi din partea investitorilor privați, precum și cu lipsa de proiecte noi. "În afară de aceste probleme, avem - în continuare - dificultăți financiare, în special legate de încasarea creanțelor", se precizează în documentul citat. Numărul mediu de angajați de care a dispus societatea în primul semestru a fost de 182 de salariați, în scădere față de anul trecut. Informații suplimentare, la www.sinecon.ro

DURAZIV: Investiții de 2,5 milioane de euro. În intervalul ianuarie - septembrie a.c., compania Duraziv a înregistrat o majorare de 45% a cifrei de afaceri, comparativ cu intervalul similar din 2009, în cadrul tuturor diviziilor, respectiv: adezivi, profile metalice și vopseluri. Creșterea s-a datorat extinderii rețelei de distribuție, diversificării gamei de produse și investițiilor în marketing. "Pentru a depăși actuala criză economică, am luat o serie de măsuri ce au vizat extinderea echipei de distribuție (dublând numărul de angajați) și dezvoltarea diviziei de vopseluri, pentru livrarea unor sisteme complete de finisaj. De asemenea, am mizat pe o promovare mai agresivă a produselor noastre și pe menținerea unui raport optim calitate/preț", a declarat Daniel Guzu, director general al societății. La nivelul lui 2010, pentru investiții au fost alocate fonduri de 2,5 milioane de euro, din care un milion de euro a reprezentat suma direcționată spre dezvoltarea diviziei de tencuieli decorative și vopsele, un milion de euro a constituit quantumul fondurilor destinate activităților de marketing și 0,5 milioane de euro s-au alocat pentru divizia de profile metalice. În 2009, Duraziv a înregistrat o cifră de afaceri de 9 milioane de euro, în scădere cu 15% față de 2008. Din această valoare, vânzările de adezivi au totalizat 3 milioane de euro, iar 6 milioane de euro au fost generate de divizia de profile metalice. Se preconizează că, în acest an, adezivii vor avea o contribuție de 4 milioane de euro din totalul cifrei de afaceri. Compania deține o fabrică de adezivi și profile metalice în Popești - Leordeni, cu o capacitate anuală de producție de 200.000 de tone de adezivi și 12.000 de tone de profile metalice. Informații suplimentare, la www.duraziv.ro

ENERGOUTILAJ SA: Venituri parțiale de 4,35 milioane de lei. Energoutilaj SA - București, societate cu activități în domeniul închirierii de utilaje pentru construcții (în special, macarale mobile de mare tonaj), a consemnat, în primul semestru din 2010, o cifră de afaceri de 4,35 milioane de lei, în scădere cu 22,5% față de intervalul similar din 2009 (5,62 milioane de lei). În același timp, veniturile provenite din exploatare s-au depreciat cu 21% comparativ cu nivelul din perioada ianuarie-iunie 2009, până la 4,5 milioane de lei, situație cauzată - în special - de reducerea încasărilor din producția vândută (-23%). "În general, indicatorii care reflectă evoluția activității curente a companiei sunt negativi, influențați de contextul economic general și de reducerea tarifelor practicate pe piață, în condițiile în care domeniul specific a înregistrat o contracție puternică față de anul trecut", susțin reprezentanții companiei. Totodată, în primele șase luni ale anului Energoutilaj a raportat o scădere cu 54% a valorii creanțelor, determinată atât de reducerea veniturilor din exploatare, cât și de recuperarea unor sume de la bugetul de stat. Informații suplimentare, la www.energoutilaj.ro

FABRYO: Creșteri ale vânzărilor la principalele categorii de produse. Fabryo Corporation a înregistrat, în intervalul iunie - iulie 2010, o majorare de 16% a cotei valorice, comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut. Compania a înregistrat creșteri la principalele categorii de produse, cel mai dinamic segment fiind cel al lacurilor (majorare de 58% în volum și 62% în valoare). În sectorul vopselelor lavabile, creșterea valorică a fost de 14%, în timp ce emailurile au înregistrat un avans de 12%. Rezultatele obținute mențin estimările inițiale ale companiei, privind majorarea cotei valorice anuale cu minimum 24%. "Ultimele date MEMRB (companie din Cipru care furnizează informații despre vânzările retail pentru diverse categorii de produse de consum n.r.) indică o creștere față de intervalul aprilie - mai, astfel încât ne menținem ținta pentru acest an, în ceea ce privește consolidarea poziției de lider. Ne menținem poziția pe piața de vopseluri decorative, printr-o creștere constantă, datorată proiectelor inovatoare, investițiilor în rețeaua de retail și lansărilor de noi produse", a declarat Aliz Kosza, director general executiv al societății. Conform cifrei totale de afaceri, Fabryo estimează că deține o cotă valorică de 30% din piața totală a produselor decorative, inclusiv colormixuri și tencuieli (categorii care nu sunt incluse în monitorizarea MEMRB).

Fabryo Corporation este cel mai mare producător de pe piața de lacuri și vopsele decorative din România, cu vânzări realizate exclusiv pe piața locală. Portofoliul companiei include vopsele, lacuri, emailuri, amorse și grunduri, comercializate sub mărcile Savana, Innenweiss și Rost. Acționar unic al Fabryo Corporation este fondul de investiții suedez Oresa Ventures. Informații suplimentare, la www.fabryo.ro

GALFINBAND: Cifră de afaceri de 26 milioane de lei pentru acest an. Societatea Galfinband, din Galați, ce activează în domeniul metalurgic și în cel al automatizărilor industriale și modernizărilor, a înregistrat în primul semestru o cifră de afaceri de 11,3 milioane de lei, pentru întreg anul în curs fiind estimate venituri de 26 milioane de lei. "Vânzările și portofoliul de clienți s-au restrâns în comparație cu anii trecuți, datorită crizei economice,

concretenței tot mai mari, dar și dispariției multor firme de pe piață. În a doua parte a anului evoluția a fost crescută datorită ieșirii din sezonul rece, cât și comenzilor externe. În ultima perioadă s-a constatat un interes crescut pentru investiții (modernizări, repuneri în funcțiune, extinderi pentru echipamente și unități) la firme din diverse industrii, compania noastră semnând câteva contracte importante și fiind în curs de negociere a altora noi", au declarat reprezentanții companiei. Dintre produsele firmei, cele mai solicitate sunt benzile din oțel laminate la rece destinate uzului industrial, precum și benzile zincate, înguste și subțiri folosite de producătorii de cabluri. Principala piață de desfacere este cea autohtonă, însă firma realizează și exporturi către piața Uniunii Europene și alte zone ale lumii (India, Arabia Saudită, Serbia etc.). În ultima perioadă, datorită recesiunii, firma a identificat modalități noi de reducere a costurilor de producție și a cheltuielilor în general, a găsit noi clienți și furnizori de materie primă, toate acestea ajutând la menținerea pe piață și la obținerea de profit. Informații suplimentare, la www.galfinband.ro

PENTACO SA: Diminuare de 26% a încasărilor. Pentaco SA, din București, companie de construcții membră a grupului Bog'Art, a înregistrat, în primele șase luni ale acestui an, o cifră de afaceri netă de 4,28 milioane de lei, în scădere cu 26% față de nivelul din perioada similară a lui 2009 (5,78 milioane de lei). Pe termen mediu se estimează o creștere a veniturilor, ca urmare a contractării de noi lucrări finanțate de Ministerul Mediului și Pădurilor (principalul client al societății), precum și prin construcția unor noi obiective în regiunea de sud a Capitalei. "Societatea a reușit să-și asigure veniturile necesare acoperirii cheltuielilor, însă nu a dispus de disponibilități financiare pentru achitarea la termen a obligațiilor către bugetul de stat și furnizori. Cauza principală care a determinat aceste dificultăți a fost reprezentată de neincasarea contractelor încheiate cu Administrația Bazinală de Apă Argeș-Vedea, lucrări finanțate din fonduri publice", se arată în raportul semestrial al companiei. La sfârșitul anului trecut, Pentaco avea în execuție proiecte în valoare de 6,33 milioane de lei, în creștere cu aproximativ 65% față de nivelul din 2008 (2,25 milioane de lei). Majorarea se datorează - în special - lucrărilor de construcții-montaj finanțate de la bugetul de stat, executate și neincasate, urmând a avea o contribuție importantă la cifra de afaceri din 2010. Societatea are, în medie, 190 de angajați. Informații suplimentare, la www.pentaco.ro

SW UMWELTECHNIK: Majorare cu 21% a veniturilor. Afacerile din România ale grupului austriac SW Umwelttechnik (furnizor de echipamente pentru rețele de alimentare cu apă potabilă /canalizare, infrastructură și industria energetică) au crescut cu 21% în primele șase luni ale acestui an, până la valoarea de 6,4 milioane de euro (de la 5,3 milioane de euro în perioada similară din 2009). Totuși, conform celui mai recent raport financiar emis de companie, țara noastră a fost singura piață de desfacere a holdingului care a raportat o depreciere a valorii comenzilor în intervalul analizat (-34% față de perioada corespunzătoare a anului trecut), până la 13,5 milioane de euro. În Ungaria cererea a sporit, din punct de vedere valoric, cu 6% (la 15,7 milioane de euro), iar în Austria cu 14%, la 3,7 milioane de euro. "Revenirea activității din România s-a datorat unei ușoare revigorări a mediului economic în trimestrul al doilea. Sunt, încă,

probleme referitoare la finanțarea proiectelor, deoarece - chiar dacă se atrag fonduri europene - autoritățile locale întâmpină dificultăți în cofinanțarea proiectelor. Previțiunile sunt, însă, pozitive, având în vedere faptul că statul beneficiază de pachete de finanțare din partea Fondului Monetar Internațional și a Uniunii Europene, ceea ce contribuie la stabilizarea economiei", au precizat reprezentanții grupului. La nivel internațional, SW Umwelttechnik a realizat, în primul semestru a.c., o cifră de afaceri de 30 milioane de euro, în creștere cu 12% față de aceeași perioadă din 2009. Portofoliul de comenzi contractat de concernul austriac în perioada analizată a însumat 33 milioane de euro, în scădere cu 16% raportat la nivelul de 39,3 milioane de euro din intervalul corespondent al anului trecut. Aproximativ 80% din lucrări vor fi finalizate în 2010, celelalte proiecte având termenul de finalizare stabilit în 2011. SW Umwelttechnik deține, în România, trei unități de producție, în Timișoara, București și Târgu Mureș. Informații suplimentare, la www.sw-umwelttechnik.ro

ARISTON: Peste 17.000 de locuințe vor fi dotate cu panouri solare. Compania Ariston Thermo România, furnizor de centrale termice, estimează că numărul locuințelor dotate cu panouri solare s-a dublat în 2010, ajungând la 35.000 de unități comparativ cu cele 17.500 existente în prezent. Un factor decisiv în acest sens a fost constituit de lansarea programului Casa Verde privind instalarea sistemelor de încălzire care utilizează energie regenerabilă, precum și înlocuirea sau completarea sistemelor clasice. Proiectul, lansat de Guvern la începutul lunii iulie a.c., prevede montarea de echipamente care utilizează energia solară, centrale pe peleți și pompe de căldură, pentru fiecare din aceste variante statul asigurând o parte din costuri. Sumele subvenționate sunt de maximum 8.000 de lei, în funcție de sistemul ales. "Bugețul alocat Programului Casa Verde pentru anul 2010, în valoare de 110 milioane de lei, este suficient pentru circa 18.000 de locuințe din România. Estimăm că peste 90% din beneficiari vor opta pentru sistemele solare", a declarat Cătălin Drăguleanu, director de vânzări al Ariston Thermo România. Astfel, în acest an se va putea subvenționa dotarea cu panouri solare a peste 16.000 de locuințe. "Numărul redus de sisteme solare vândute pe plan autohton este urmarea absenței unor programe viabile de subvenționare. De asemenea, estimăm că, în acest an, sistemele de panouri solare vor fi achiziționate aproape în totalitate de către beneficiarii programului Casa Verde", a precizat reprezentantul companiei. În primele șapte luni ale anului, Ariston a realizat venituri totale de 14 milioane de euro, pentru întregul an fiind previzionate afaceri de peste 33 milioane de euro. Ariston Thermo România este filiala locală a companiei italiene Ariston Thermo Group, unul dintre liderii mondiali în producția și furnizarea de echipamente și servicii destinate încălzirii și producerii



de apă caldă menajeră. Portofoliul de produse al subsidiarei locale este compus din centrale termice murale și de pardoseală, sisteme convenționale și în condensare (comercializate sub mărcile Ariston, Chaffoteaux și Rendamax), precum și boilere electrice și indirecte, sisteme de tip instantaneu (cu funcționare pe gaz), aparate de aer condiționat și panouri solare. Informații suplimentare, la www.aristonheating.ro

CERSANIT: Dinamizare a vânzărilor de obiecte sanitare. Cersanit România SA, subsidiara autohtonă a grupului polonez Cersanit SA - unul dintre cei mai importanți producători de echipamente pentru baie la nivel mondial - a înregistrat o cifră de afaceri de 40 milioane de lei în primul semestru din 2010. Pentru semestrul al doilea reprezentanții societății estimează realizarea unor venituri similare. "În perioada ianuarie - iunie activitatea companiei a fost în creștere față de nivelul din 2009, iar tendința ascendentă se va menține până la sfârșitul anului. Totuși, pentru ultimul trimestru ne așteptăm la o scădere sezonieră a domeniului construcțiilor și o ajustare treptată a creșterii veniturilor din cauza măsurilor de austeritate luate de Guvern. Acestea se vor reflecta în scăderea puterii de cumpărare a populației, având ca rezultat reducerea consumului care va afecta vânzările firmei. Astfel, anunțul intempestiv de creștere a TVA a creat incertitudini pe piață. În magazinele de bricolaj cele mai multe prețuri au trebuit schimbate, vânzările fiind blocate circa trei zile. În pofida presiunilor asupra cererii, am reușit să ne adaptăm noilor condiții", a declarat Eduard Giugliță, director de marketing al companiei. Potrivit reprezentantului firmei, cel mai dinamic segment rămâne cel al mobilierului de baie. Recent incluse în oferta Cersanit, produsele specifice au beneficiat de promoții și expunere semnificativă în showroom-urile societății. De asemenea, în următoarele luni sunt previzionate creșteri moderate ale vânzărilor pentru toate categoriile de produse din portofoliu: obiecte sanitare, plăci ceramice (gresie și faianță mărcile Cersanit și Opoczno) și teracota (Romanceram). Informații suplimentare, la www.cersanit.ro

CESAROM: Cererea de plăci ceramice este în scădere cu 10%. În România vor fi amenajate cu plăci ceramice aproximativ 420.000 de locuințe, până la sfârșitul acestui an, numărul acestora fiind în scădere cu 3% față de nivelul din 2009, potrivit estimărilor companiei Lasselsberger SA, producătorul mărcii Cesarom. Anul trecut circa 432.000 de unități locative au fost dotate cu gresie și faianță. "Această recesiune este determinată de reducerea numărului de proiecte noi, precum și de situația dificilă prin care trece populația. Totodată, estimăm o scădere de 15% a numărului locuințelor noi finisate cu plăci ceramice, în timp ce al celor reamenajate se va menține la nivelul anului trecut", a declarat Eduard Măcărescu, director comercial al companiei. Potrivit datelor statistice disponibile, 16% din locuințe sunt finisate cu plăci ceramice pentru prima dată, în timp ce la 84% vor face obiectul lucrărilor de reamenajare. Conform datelor, din cele 420.000 de locuințe, 67% sunt amplasate în zone urbane și 33% în mediul rural. Circa 70% din lucrări vor fi realizate pentru camere de baie și numai 30% pentru bucătărie. În ceea ce privește distribuția, vânzările de plăci ceramice prin intermediul magazinelor de tip Do-it-Yourself (DIY) și al celor specializate vor crește în următorii ani în detrimentul livrărilor realizate de centrele tip «chiosc». "În prezent, ponderea centrelor de bricolaj în

procesul de achiziție a plăcilor ceramice este de 35%, în timp ce magazinele specializate - tip showroom - dețin o cotă de numai 10%. Aproximativ 55% dintre cumpărători aleg unitățile de tip «chiosc» pentru achiziția materialelor. În următorii trei ani, preconizăm că magazinele tip DIY vor susține 40% din livrările de gresie și faianță, o majorare semnificativă urmând a fi înregistrată de cota showroom-urilor, care va ajunge la 30%", a precizat directorul Cesarom. Piața de plăci ceramice din România va ajunge, în acest an, la o valoare de 100 milioane de euro (în scădere cu 10% față de 2009), cantitatea totală de produse vândute în acest an fiind estimată la 23 de milioane mp. Lasselsberger SA a realizat, în primul semestru din 2010, o cifră de afaceri de 15,4 milioane de euro, în creștere cu 9% în comparație cu aceeași perioadă a anului trecut, în contextul în care piața specifică a consemnat o contracție de aproximativ 10%. Pentru 2010 reprezentanții companiei au în vedere obținerea unor venituri totale de 38,5 milioane de euro, pe fondul majorării cotei de piață și al declinului raportat de producătorii / importatorii de plăci ceramice din Spania. Informații suplimentare, la www.cesarom.ro

STRABAG România: Dublare a veniturilor obținute din lucrări de infrastructură. Strabag România, filiala autohtonă a concernului Strabag, unul dintre cele mai importante grupuri de construcții din Europa, a executat - în primul semestru al acestui an - lucrări în valoare de 58,35 milioane de euro, în scădere cu 12% față de aceeași perioadă din 2009. Potrivit celui mai recent raport financiar al holdingului, portofoliul de contracte / comenzi deținut de companie în intervalul analizat a crescut ușor, cu 1,7%, respectiv la 229 milioane de euro la finele lunii iunie 2010 (de la 225 milioane de euro în perioada corespunzătoare a anului trecut). În ceea ce privește segmentul de construcții civile și de inginerie, valoarea lucrărilor realizate în România s-a diminuat cu 47,3%, la 24 milioane de euro, în timp ce portofoliul de comenzi s-a redus cu 40%, până la 45 milioane de euro. Încasările obținute în urma execuției de lucrări de infrastructură de transport s-au dublat în perioada analizată (față de nivelul din primele șase luni din 2009), ajungând la 30,5 milioane de euro, în timp ce valoarea portofoliului de contracte a sporit cu 40%, până la 138 milioane de euro. Din punct de vedere al numărului de angajați, Strabag România are în subordine 1.231 de salariați, cu 27,3% mai puțini decât în perioada similară din 2009. La nivel de grup, Strabag a consemnat în primul semestru al acestui an venituri de 5 miliarde euro, în scădere cu 6% față de aceeași perioadă din 2009. "Am înregistrat un nou record în ceea ce privește valoarea comenzilor pentru lucrări de construcții. Creșterea cu 10% față de nivelul anului trecut, până la 15,8 miliarde euro, este datorată, în mare măsură, activității din Polonia, însă am obținut rezultate pozitive și în regiunea Europei de Nord și pe piețele din afara continentului", a declarat Hans Peter Haselsteiner, președintele Strabag. Pentru a contracara efectele recesiunii, oficialii Strabag au luat decizia reducerii cu 6% a numărului angajaților, ajungând la 70.734 de persoane - măsură aplicată preponderent în cadrul subsidiarelor din Cehia, Ungaria și statele balcanice. Informații suplimentare, la www.strabag.com

WIENERBERGER: Creșterea a cotei de piață în România și Bulgaria. Wienerberger - Austria, unul dintre cei mai importanți producători de cărămizi pe plan mondial, a anunțat creșterea livrărilor din România în primul semestru al acestui an (față de aceeași perioadă din 2009), deși nivelul cererii din țara noastră continuă să fie scăzut. Activitatea subsidiarei locale a fost afectată, în intervalul analizat, de sezonul rece prelungit, precum și de inundațiile din aprilie - iunie a.c. Astfel, afacerile Wienerberger din Europa Centrală și de Est au fost marcate de o depreciere de 15%, respectiv de la 275,5 milioane de euro în primele șase luni din 2009 la 233,3 milioane de euro în intervalul ianuarie - iunie 2010. În acest context, reprezentanții grupului revizuiesc negativ previziunile inițiale. "Activitatea de pe piața construcțiilor din această zonă se va menține și în următoarele luni la un nivel scăzut și nu previzionăm o îmbunătățire până la sfârșitul anului. În semestrul al doilea ar putea fi înregistrată o stabilizare a cererii de materiale în Polonia, în timp ce Ungaria va rămâne cea mai dificilă piață din regiune, din cauza acutizării problemelor macroeconomice. Pentru România și Bulgaria estimăm o creștere a cotei de piață", se arată în cel mai recent raport financiar al grupului. Operațiunile din Europa Centrală și de Est au generat 28% din veniturile holdingului, reprezentând 39% din valoarea profitului operațional consemnat în primele șase luni din 2010. Informații suplimentare, la www.wienerberger.com

ALFA CLUJ: Se prognozează o cifră de afaceri de 3,5 milioane de euro în 2010. Compania Alfa Cluj, specializată în furnizarea de tehnică de încărcare-descărcare și manipulare a mărfurilor, estimează realizarea unei cifre de afaceri de aproximativ 3,5 milioane de euro în 2010. În primele șase luni ale anului în curs, societatea a raportat menținerea veniturilor la nivelul din aceeași perioadă a anului trecut, respectiv 1,5 milioane de euro. "Planul de afaceri stabilit pentru 2010 este realist, având în vedere faptul că, în a doua jumătate a anului, de obicei, realizăm circa două treimi din venituri. Cel mai mare impediment pe care îl vom întâmpina în perioada următoare este reprezentat de recuperarea creanțelor, întrucât avem clienți care ne datorează foarte mulți bani și sunt în faliment. Pentru a gestiona cât mai eficient această problemă, am creat un departament specializat", a declarat Ovidiu-Ioan Chiș, director executiv al companiei. Referitor la majorarea TVA la 24%, Alfa Cluj nu intenționează să crească prețul produselor, deoarece taxa va fi recuperată în urma revânzării. "Suntem încrezători că piața se va echilibra curând din acest punct de vedere. Singura dificultate este faptul că am facturat produse în avans, cu TVA calculat la 19%, iar aceste facturi vor trebui stornate și refăcute cu taxa corectă. Nu vom scumpi produsele decât dacă piața ne va permite. În ansamblu, majorarea TVA nu ne va afecta, cel puțin în acest an, însă suntem conștienți de faptul că inițiativa creează noi incertitudini pe piață, urmate de reticența cumpărătorilor", a precizat reprezentantul Alfa Cluj. Potrivit acestuia, o problemă deosebită este continuarea recesiunii economice, în condițiile în care influența pe care o au economiile statelor vecine asupra României reprezintă un aspect primordial. Ca producător de accesorii de ridicare din materiale textile (poliester), chingi de ridicare / ancoraj, frânghii de ridicare, șufe etc., activitatea companiei este îngreunată și de cursul valutar, deoarece materia primă este importată pe baza plăților în USD, în timp ce vânzările se calculează în euro, iar ultimele fluctuații au evidențiat o majorare clară

a dolarului american în raport cu moneda europeană. Alfa Cluj este prezentă pe piața autohtonă din anul 1996, din oferta societății făcând parte accesorii/dispozitive de ridicare comercializate sub marca Gutman și uși industriale și sisteme de andocare Alfadoors. De asemenea, compania deține un departament de logistică și depozitare a mărfurilor, comercializând rafturi industriale, electrostivuitoare, motostivuitoare și alte dispozitive aferente, din gama Alfalogistik. Informații suplimentare, la www.alfa-cluj.ro

BÖLLHOFF: Creșterea a livrărilor de produse cu grad înalt de tehnologizare. Compania Böllhoff, furnizor de organe de asamblare și servicii pentru domeniul industrial, estimează realizarea unei cifre de afaceri de 5,5 milioane de lei în 2010, după ce veniturile au însumat 2,3 milioane de lei, în primul semestru. "Evoluția vânzărilor firmei urmează trendul general al economiei. Dacă în domeniul construcțiilor recesiunea este, în continuare, resimțită, în



domeniile electrotehnic sau automotive piața este în ascensiune. Astfel, suntem convinși că industria autohtonă se va revigora în 2011, în special datorită creșterii exporturilor către țările vest-europene. Din păcate, măsurile de austeritate luate de Guvern au numai menirea consolidării fiscale a bugetului. Acestea au ca efecte secundare reducerea consumului și, implicit, a producției, amânând relansarea economiei care nu poate fi determinată decât de stimularea investițiilor și susținerea producției / exportului", a declarat Grațian Ivan, director general al companiei. Comparativ cu anul anterior, în primul semestru din 2010 a avut loc o creștere a vânzărilor la unele grupe de produse speciale, cu înalt grad de tehnologizare (insertii metalice tip Helicoil și Amtec, piulițe nituibile Rivkle). Totodată, a fost raportată o majorare a comenzilor pentru produse fabricate din oțel inoxidabil. Böllhoff România este filiala autohtonă a grupului german Böllhoff, cu sediul în Oradea și un punct de lucru în București, fiind prezentă pe piața internă din anul 1997. Holdingul deține 33 de filiale și 8 unități de producție în 21 de țări și agenții în toată lumea. Informații suplimentare, la www.bollhoff.ro

COMCM SA: Dezvoltarea de proiecte imobiliare pe terenurile proprii. Compania de Construcții - Montaj (COMCM) SA, din Constanța, furnizor de materiale de construcții, a realizat, în primele șase luni ale acestui an, o cifră de afaceri netă de 12,3 milioane de lei, în scădere cu aproximativ 40% față de aceeași perioadă din 2009. În intervalul analizat, societatea a avut o rentabilitate comercială de 0,08%. În următorii doi ani, strategia de dezvoltare a firmei prevede continuarea procesului de înlocuire a utilajelor existente, completarea parcului

auto, achiziția de scule de mică mecanizare (necesare creșterii eficienței activităților productive) și modernizarea / execuția de reparații capitale la activele imobiliare. O atenție deosebită va fi acordată, până în 2012, dezvoltării de proiecte imobiliare pe terenurile proprii, deschiderii de noi cariere de exploatare a zăcămintelor de sisturi verzi (în zona Năvodari - Corbu - Palazu), precum și promovării proiectelor investiționale fezabile, care vor duce la reducerea cheltuielilor generate de închirierea utilajelor. În ceea ce privește problemele legate de mediu, în perioada următoare se au în vedere continuarea lucrărilor la realizarea perdelei naturale de protecție la cariera Sibioara și achiziția / montarea de filtre pentru silozurile de ciment la stațiile de betoane. COMCM SA dispune de stații de betoane dotate și utilate conform standardelor în vigoare și de mai multe stații de extracție și prelucrare a produselor de piatră (cribluri) - la Sibioara, a nisipului - la Cochirleni, a pietrișului - la Călărăși și de sortare a acestora - în localitatea Ovidiu. De asemenea, compania deține unități de producție a prefabricatelor din beton, armăturilor și confecțiilor metalice, mașini / utilaje pentru transportul produselor la nivel județean, spații de închiriat, hale industriale, platforme betonate etc. Informații suplimentare, la www.comcm.ro

BAUMIX: Menținerea afacerilor la nivelul de 36 milioane de lei. Compania Baumix vizează pentru acest an menținerea veniturilor la nivelul lui 2009, când a înregistrat o cifră de afaceri de peste 36 milioane de lei. "În acest an am reușit să ținem sub control cheltuielile și să ne eficientizăm la maximum activitatea, prin relocarea fabricii de la Gherla și creșterea randamentului proceselor operaționale. În primele trei trimestre ale anului în curs, piața materialelor de construcții s-a depreciat cu aproape 40% față de anul 2009, pe fondul scăderii semnificative a volumului de lucrări la clădirile rezidențiale. Astfel, piața materialelor de construcții a fost afectată de lipsa obiectivelor noi din domeniul imobiliar, precum și de ritmul lent de implementare a proiectelor administrației publice centrale și locale ("Prima casă", reabilitarea termică etc.). În acest moment, este greu de estimat intervalul în care vor reveni pe un trend ascendent livrările de materiale de construcții, în condițiile în care acest domeniu depinde de evoluția economiei în ansamblu. Ne așteptăm însă ca anul viitor scăderea să încetinească treptat, ajungând până la o stagnare", a declarat Augustin Russu, director general al societății. Firma a investit și în extinderea fabricii din Ploiești, în prezent având șase linii de producție la această unitate, cu o capacitate de 35.000 tone / lună. În cadrul centrului industrial au fost realizate în acest an investiții în sisteme de purificare a aerului, în tehnici de optimizare a producției, precum și în personal. De asemenea, s-au alocat fonduri pentru realizarea infrastructurii, prin extinderea suprafețelor de stocare pentru materii prime și produse finite și ale rampelor de încărcare-descărcare. "Pentru 2011, pregătim un program amplu în ceea ce privește reabilitarea termică, un subiect de interes în acest moment în contextul creșterii costurilor de întreținere, care să vină în sprijinul asociațiilor de proprietari", a precizat oficialul Baumix. Informații suplimentare, la www.baumix.ro

Elena ICLEANU
Lăcrămioara BOTEZATU

URSA România estimează încasări de 7,5 milioane de euro

Ursa România este subsidiara autohtonă a conserului Uralita, din Spania, comercializând în țara noastră materiale pentru izolații. Filiala Ursa, înființată în anul 2002, este unul dintre liderii europeni în domeniul sistemelor termoizolante, gama diversă de produse (vată minerală de sticlă, polistiren extrudat și folii izolatoare) având o arie multiplă de aplicații specifice. Materialele sunt fabricate în 60 de unități și livrate prin intermediul unei rețele de distribuție dezvoltate în 23 de țări. La nivel de grup, Uralita a consemnat o reducere de 8% a activității din primele șase luni ale anului în curs (față de perioada corespunzătoare din 2009), înregistrând încasări totale de 328,3 milioane de euro. Segmentul de izolații și sisteme pentru interior a consemnat cel mai ponderat declin (-1,6%, până la 262,9 milioane de euro), ca urmare a impactului implementării programelor guvernamentale de reabilitare termică.

- Descrieți situația de ansamblu pe piața autohtonă de izolații.

- După patru ani în care piața autohtonă a izolațiilor a cunoscut o evoluție optimă, trendul ascendent a fost stopat brusc la finele anului 2008. Declinul a continuat în 2009 și 2010, pe fondul scăderii rapide a volumului de investiții străine directe, al adâncirii deficitului de lichidități de pe piață și al creșterii ratei șomajului. Recesiunea a fost resimțită și în acest an, în egală măsură, de toate companiile producătoare de materiale de construcții. Măsurile de austeritate, creșterea TVA, nesiguranța locurilor de muncă au fost principalii factori care au diminuat interesul populației de a investi într-o locuință nouă. Din ce în ce mai mulți beneficiari conștientizează, însă, importanța izolării eficiente, mai ales în contextul sporirii costurilor de întreținere. Cel mai probabil, din cauza contextului economic, cererea de materiale de construcții (incluzând și sistemele de izolații) se va menține la un nivel minim și în 2011. Pe termen mediu, perspectivele pieței construcțiilor sunt pozitive, având în vedere faptul că este, încă, nevoie de locuințe noi. De asemenea, există un potențial de dezvoltare a pieței izolațiilor, ca urmare a adoptării în România a legislației europene referitoare la eficiența energetică a clădirilor. În urma armonizării noilor standarde, calitatea produselor utilizate pentru izolații va deveni mult mai importantă pentru clienți.

- Ce produse din portofoliu sunt mai solicitate?

- Produsele termo și fonoizolatoare din vată minerală de sticlă, incluse în gama Elf, sunt cele mai bine vândute din portofoliul companiei. Este un semn pozitiv faptul că sporește cererea de materiale performante și având calități tehnice superioare. Un exemplu în acest sens este centrul comercial tip mall Gold Plaza, din Baia Mare, pentru izolarea fațadei acestuia fiind utilizate sisteme comercializate de Ursa. Recent, am lansat o nouă gamă de vată minerală, Ursa Terra, cu proprietăți de izolare termică și fonică superioare sistemelor din aceeași categorie. Totodată, am conceput o serie de servicii speciale destinate arhitecților, cum ar fi elaborarea unui software pentru calculul și evaluarea proprietăților de izolare fonică a structurilor de construcții, a unui CD arhitectural (ce conține detalii CAD) și a unui ghid «de buzunar» pentru domeniul izolațiilor. Toate materialele de izolare



Sorin Ciurescu (44 de ani)

Funcția / Firma: director comercial al companiei Ursa România;

Studii: Facultatea de Electromecanică din Craiova;

Experiență profesională: 10 ani de activitate în domeniul materialelor de construcții;

Hobby: baschet, snowboarding.

pentru sectorul ingineriei structurale sunt aprobate de autoritățile de control, poartă marcajul CE și sunt produse, la nivel mondial, în fabrici dotate cu echipamente de înaltă tehnologie. Totodată, produsele finite sunt verificate de divizia de management al calității (certificată conform standardului ISO 9001).

- Cum au evoluat afacerile Ursa România în 2010?

- În primul semestru al acestui an, Ursa România a înregistrat o cifră de afaceri de 3,5 milioane de euro, pentru întregul an fiind estimate încasări de 7,5 milioane de euro. Rezultatele indică o diminuare de aproximativ 17% a veniturilor față de nivelul din 2009, în limitele reducerii activității de pe piața de profil. Pentru 2011 nu avem în plan investiții majore, urmând a ne concentra afacerile pe creșterea vânzărilor și a cotei de piață. Lipsa investițiilor importante în domeniul imobiliar și suspendarea proiectelor de centre comerciale de mari dimensiuni au determinat o re poziționare a activității firmei, principalele lucrări contractate vizând modernizarea din punct de vedere termic și fonic a imobilelor existente.

- Estimați evoluția sectorului specific în anii următori.

- Previziunile pentru acest final de an nu sunt încurajatoare, estimându-se chiar o scădere de aproximativ 30% a pieței materialelor de construcții față de nivelul anului trecut. Nici în 2011 nu va avea loc o modificare, în sensul reluării trendului ascendent, o revenire a sectorului specific fiind estimată pentru 2012. Redresarea domeniului va depinde, însă, de revenirea economiei naționale, respectiv de măsurile guvernamentale și de alocarea de fonduri bugetare / europene pentru creșterea numărului de lucrări noi și al celor de reabilitare. Totodată, va fi susținută de ușoara revigorare a economiilor țărilor din Europa Occidentală.

Creșterea economică nu va mai atinge, însă, recordurile anterioare crizei, dar cu siguranță vom obține rezultate mai bune decât în 2009 și 2010.

- Care sunt cerințele minime pentru o izolare eficientă energetică?

- Problemele existente pe piața internațională a construcțiilor, referitoare la emisiile de gaze cu efect de seră, la încălzirea globală, precum și diferitele inițiative ale guvernelor statelor din întreaga lume vor stimula, fără îndoială, piața izolațiilor în următorii ani. Este cunoscut deja faptul că o izolație termică efectuată în mod corespunzător poate contribui decisiv la reducerea emisiilor de CO2 în atmosferă. Un alt factor determinant este reprezentat de creșterea prețului energiei, al cărei ritm nu pare a încetini în viitor. În cele mai multe cazuri, termoizolarea eficientă este sinonimă utilizării unei cantități cât mai mari de material izolant. O construcție durabilă trebuie să beneficieze de un sistem de izolație performant din punct de vedere tehnic (cu nivel cât mai scăzut al valorii U) și să nu se formeze punți termice. De asemenea, sistemul ales trebuie să fie ușor de instalat. Totodată, este foarte important ca anvelopa clădirii să fie izolată etanș, fiind necesară instalarea corectă a membranei de vapori.

- Cum credeți că se vor adapta firmele din România noilor cerințe europene?

- Noua legislație europeană ce include standardele comunitare referitoare la eficiența energetică a clădirilor are ca principale obiective diminuarea consumului de energie și reducerea cheltuielilor cu 20% până în 2020. Statele membre vor trebui să-și adapteze normele ce reglementează lucrările de construcții, astfel încât toate imobilele executate începând cu anul 2020 să dispună de standarde înalte din punct de vedere al eficienței energetice. Pentru ca în 10 ani să reușim să ne aliniem normelor UE, sistemul de lucru privind reabilitarea termică a clădirilor trebuie simplificat și modificat substanțial. De asemenea, se impune ca furnizorii să investească în creșterea calității produselor, numai societățile care vor răspunde cerințelor de performanță urmând a se menține pe piață.

Elena ICLEANU

șape, mortare, gleturi,
adezivi, pardoseli industriale
betoane uscate

Mortare uscate Adezivul Mileniului III
ADEPLAST®

vopsele lavabile
tencuieli decorative
adezivi speciali

NUMĂRUL 1 ÎN PRODUCȚIA DE MATERIALE DE CONSTRUCȚII

www.adeplast.ro



Fabrica de mortare uscate,
Ploiești-Corlătești
450.000 tone / an



Fabrica
de mortare
uscate,
Oradea
250.000
tone / an



Fabrica de vopsele
și tencuieli decorative
Oradea
80.000 tone / an

TEHNOLOGIE EUROPEANĂ DE VÂRF - AUTOMATIZARE - CALITATE

SISTEMUL SILOZ MOBIL pentru transportul
și aplicarea de mare productivitate
a mortarelor
uscate



Pentru dozarea automată, în colorarea vopselelor,
grundurilor și tencuielilor decorative, ți sprijinim
pe clienții noștri cu mașinile de colorat automate
HA 600, HA 450 și TM 300 (24 canistre).

GAMA ADEZIVILOR pentru SISTEME TERMOIZOLANTE

adeziv
pentru lipirea
plăcilor
de POLISTIREN



adeziv
pentru lipirea
și armarea
plăcilor de POLISTIREN



adeziv ALB
pentru lipirea
și armarea
plăcilor de POLISTIREN



adeziv cu FIBRE
DE ARMARE
pentru lipirea și armarea
plăcilor de POLISTIREN



adeziv pentru lipirea
și armarea plăcilor
de VATĂ MINERALĂ
BAZALTICĂ



adeziv pentru lipirea
și armarea plăcilor
de POLISTIREN
pe suport OSB



Fabrică AUSTROTHERM în zona de vest a țării, după finalizarea recesiunii

Compania Austrotherm - a cărei activitate a început în anul 1953 - reprezintă unul dintre pionierii pieței de materiale termoizolante din Austria. În 1980, firma a fost preluată de grupul Schmid Industrie Holding, care mai include societățile Baumit și Murexin. Pe plan european, concernul austriac are filiale și în alte state (Ungaria, Polonia, Slovacia, România, Serbia și Bulgaria). Subsidiara autohtonă fost înființată în 1999, având ca obiectiv principal fabricația de polistiren expandat și extrudat. Investiția inițială pentru construcția fabricii din București a fost de aproximativ 3,6 milioane de euro. În prezent, în România funcționează două centre industriale specializate în producția de polistiren expandat (cu o capacitate totală de 250.000 mc/an) și una în cadrul căreia sunt executate plăci de polistiren extrudat (cu un randament de 150 mc/an). În continuare, directorul comercial al societății, Serghei Negulescu, se referă la modul în care criza economică actuală a afectat activitatea firmei, precum și la procedeele ce pot fi aplicate pentru depășirea situației negative.



Serghei Negulescu (55 de ani)

Funcția/firma: administrator și director comercial al Austrotherm;

Studii: Facultatea de Mecanică, Universitatea Politehnică București;

Experiență profesională: 9 ani în domeniul materialelor de construcții;

Hobby: foto, călătorii.

- Care a fost cifra de afaceri realizată în 2009?

- Firma noastră s-a confruntat, anul trecut, cu o stagnare a încasărilor la nivelul înregistrat în 2008, vânzările fiind de aproximativ 16,4 milioane de euro. Cea mai mare parte a livrărilor au fost direcționate spre operațiuni de termoizolare a subsolurilor prin utilizarea sistemelor de polistiren extrudat. Pentru 2010, din cauza contextului economic caracterizat printr-un grad mare de incertitudine, am stabilit ca obiectiv menținerea livrărilor la o cotă similară celei din 2009. De altfel, rezultatele din exercițiul financiar curent depind, în mare măsură, de situația generală economico-financiară. Obiectivul nostru principal rămâne acela de obținere a unui rezultat cât mai bun. Cu toate acestea, este imposibilă o estimare corectă a perspectivelor pieței de profil, care - deocamdată - manifestă chiar o tendință de scădere în comparație cu 2009. În condițiile date, vom continua strategia de promovare intensă a produselor și serviciilor, în vederea consolidării imaginii mărcii și a parteneriatelor. Este necesar să adoptăm o asemenea măsură, întrucât experiența a demonstrat faptul că, pe piețele unde se manifestă dificultăți, fiecare producător sau prestator de servicii acționează într-un mod particular. În ceea ce ne privește, nu vom face rabat de la calitate doar pentru a oferi sisteme ieftine. Aceasta este modalitatea noastră de a ne arăta respectul pentru clienții actuali și viitori. Luăm în calcul și dezvoltarea unui nou produs (posibil a fi lansat în luna septembrie a.c.), care să se adapteze la cerințele actuale ale beneficiarilor și să corespundă exigențelor din punct de vedere al performanței.

- Caracterizați situația actuală pe piața de profil.

- Conform estimărilor realizate de specialiștii noștri, capacitățile celor trei linii de fabricație (două în București și a treia în localitatea Horia, din județul Neamț) vor acoperi nivelul cererii din 2010, precum și pe cel din anul următor, astfel încât considerăm că nu este necesară, în acest moment, alocarea de fonduri pentru o nouă investiție. Ponderea principală în vânzări este deținută de polistirenul expandat, cu o cotă de aproximativ 50% din totalul

veniturilor. În ceea ce privește elementele extrudate tip XPS, acest sortiment contribuie cu 40% la realizarea cifrei de afaceri, în timp ce diferența de 10% este reprezentată de încasările corespunzătoare livrărilor de profile pentru fațade. Diferențele dintre parametrii fizici și cei valorici sunt explicabile prin faptul că polistirenul expandat are un consum specific mai mare, dat de caracteristicile aplicațiilor la care este utilizat (în principal, termoizolarea fațadelor), în vreme ce XPS este folosit - în mod preponderent - pentru zonele de subsoluri și la socluri. Mai mult, fabrica de polistiren extrudat a fost deschisă de-abia în 2008, iar vânzările din 2009 au fost influențate de situația economică generală, precum și de preț, care este de circa trei ori mai mare față de cel aferent EPS (ajungând la 75 euro/mc). În ceea ce privește consumul de polistiren expandat, acesta a scăzut anul trecut cu 20%, livrările totalizând 2,4 milioane de metri cubi.

- Ce investiții ați realizat până în prezent?

- Sumele alocate au fost direcționate spre construirea halelor și dotarea tehnologică a celor trei linii de producție. Toate acestea au necesitat un efort financiar care a depășit 20 milioane de euro. În ceea ce privește intențiile pe termen scurt/mediu, luăm în calcul și edificarea celei de-a patra unități de fabricație din România, amplasată în zona de vest a țării. Deținem deja terenul pe care va fi realizat acest obiectiv, construcția urmând a demara în momentul în care consumul de polistiren va ajunge la 3,5 milioane de metri cubi pe an. Cea mai mare dificultate pe care o întâmpinăm, de altfel, toți marii competitori de pe piață este reprezentată de lipsa de lichidități, coroborată cu problema accesării fondurilor necesare începerii de proiecte noi. În 2008, în domeniul specific activau mai mult de 50 de producători. De altfel, în acea perioadă de creștere accelerată, au apărut foarte mulți întreprinzători de mici dimensiuni, care, după declanșarea crizei, au făcut tot mai greu față condițiilor concurențiale extrem de dure. Pe fondul diminuării buște a consumului, după doi ani

de recesiune, numărul mărcilor importante se limitează, momentan, la maximum 15 categorii de produse. Chiar și în aceste condiții, capacitatea totală de fabricație este dublă față de cerere.

- În ce fel intenționați să vă adaptați activitatea la actualele programe de eficientizare energetică?

- Atât proiectul de reabilitare termică a imobilelor, cât și cel intitulat generic "Prima casă" vor influența consumul în următorii ani. Singurul amendament este acela al necesității elaborării unui sistem de reglementare mai clar și care să nu fie modificat periodic. Multe din lucrările de acest tip, derulate până în prezent au întâmpinat probleme de montaj, utilizându-se materiale ieftine și necorespunzătoare exigențelor impuse de termoizolare. Situația s-a datorat, în principal, modului deficitar de realizare a controalelor de către autoritățile abilitate. Dacă ne referim la o analiză statistică aferentă perioadei celor patru ani în care s-a derulat programul național de reabilitare termică a locuințelor, se poate constata că au fost instalate termosisteme la mai puțin de 40.000 de locuințe, din 600 de blocuri, reprezentând o pondere de maximum 1% din totalul de 83.000 de imobile multietajate construite în perioada 1960 - 1990 la care se impuneau asemenea lucrări. În ultimii ani, cererea cea mai mare a fost generată de investitorii privați, fapt ce este demonstrat prin aceea că 90% dintre clădirile noi beneficiază de astfel de soluții constructive. Reprezentanții Austrotherm s-au străduit, încă de la intrarea pe piață, să promoveze sisteme optime de termoizolare. Considerăm că demersul nostru a avut un impact important, deoarece, în acest moment, izolarea pereților exteriori a devenit o acțiune obișnuită. În următoarea etapă ne vom concentra atenția spre consilierea beneficiarilor finali, în vederea utilizării unei termoizolații cu polistiren având un gabarit mai mare de 10 centimetri și o densitate corespunzătoare, pentru a garanta maximizarea rezistenței termice a fațadei. De altfel, în concepția noastră, singurele metode eficiente pentru revigorarea vânzărilor în branșă sunt reprezentate de punerea unui accent deosebit pe calitate/performanțe tehnice și implementarea unor strategii moderne de promovare.

Ovidiu ȘTEFĂNESCU

TROCAL 88+ 100% FĂRĂ PLUMB

O nouă dimensiune impune noi standarde

greenline

Materialul premium reprezintă o nouă generație de profile PVC ce are la bază formula inovativă Clima-Sun și o soluție patentată. Datorită ei, da ceea ce ai văzut până acum nu se poate compara decât cu o soluție pentru dimensiunile și pentru nivelul înalt al confortului.



- Îmbunătățirea semnificativă a termoizolației
- Tehnologie complexă cu 8 camere, având o adâncime de 88mm atât în toc cât și în cercevea. Camerele sunt dimensionate astfel încât să asigure o termoizolație optimă.
- Confort îmbunătățit prin coeficienți Ue superiori, care asigură temperaturi ridicate la nivelul suprafețelor și reduc pericolul de formare a condensului.
- Garnitura inovatoare a fațului de cercevea asigură o termoizolație suplimentară

Recomandat pentru casele pasive
Uf < 0,8W/m²K

Investiție în viitor
Trocal 88+

TROCAL

- Spațiu și stabilitate superioară pentru fonoizolație și siguranță
- Fonoizolație îmbunătățită în comparație cu sistemele de 70 mm.
- Spectru ridicat de vitificare (24-46/54) sticlă specială pentru fonoizolație și siguranță (vitificare triplă).
- Protecție mai bună la efracție datorită fixării speciale a blocurilor.
- Soliditate superioară și o bună rezistență constructivă.
- Durată îndelungată de viață și robustețe grație stăcii îmbunătățite.
- Fixarea ferestrelor se face printr-o zonă special creată pentru oblu.
- Întreținere ușoară datorită dispunerii feroneriei în zona protejată, din spatele garniturii mediane.



profine

Profine România SRL Șos. Alexandriei 152-156, Tel: 021 420 30 60; Fax: 021 420 14 45, office@profine.ro, www.trocal.ro

FORUM INVEST
A World of Business Connections

PROFESIONIȘTII
DIN
INFRASTRUCTURĂ
PROPUN
AGENDA
PUBLICĂ

FORUMUL INTERNAȚIONAL
INFRASTRUCTURĂ
DEZVOLTARE URBANĂ
&
ARHITECTURĂ DE INTERIOR

29-30 NOIEMBRIE 2010 Hotel Howard Johnson Grand Plaza, București



Anjele MARTINEZ SARIASOLA
Directoarea Generală - Public
Regională, Guvernul
Spaniei, Madrid



Radosław PLEYNELJEV
Ministrul Dezvoltării
Regionale și Localității
Publice, Bulgaria



Tamas FELLEGI
Ministrul Dezvoltării
Regionale, Ungaria



Michael HAUPL
Premierul Austriei,
Austria



Adam KNELMAN OSTRY, Coordonator
Planul Regional și
Guvernul Public al
OCRE, Franța



Liliana MURTEZANU,
Președintele
FORUM INVEST
România



Sorinel OPRESCU,
Primarul General
și Municipality
Autorității
Municipale
România



Zsuzsa FOLO,
Președinta
Foreign Office
Autorității
Municipale
Marea Britanie



Dorin STEFAN,
Asistent, Profesor
Universității de Arhitectură și Urbanism
„Ion Mincu” București



Sultana BARBU,
Președinta, Comisia
de Administrație
Publică, Parlamentul
România



Bogdan DRĂGOI,
Secretar de Stat,
Ministerul de Finanțe,
România



Bogdan POPOVICI,
Președintele
FORUM INVEST
România



Mircea MITEL,
Președintele, Autoritatea
de Reglementare pentru
Serviciile Comunitare
de Utilitate Publică



Gheorghe PATRĂSCU,
Asistent - Șef al
Municipalității Municipale,
România



Laurențiu PLOCEANU,
Președintele, Asociația
Asociațiilor de
Conducători de
Construcții, România



Cristian SECOSAN,
CEO, Sistem,
România



Rainer PIRKER,
Arhitect, Profesor
Universității de Artă
Aplicată Viena,
Austria



Paul STEVAN,
Secretar General,
Guvernul,
Marea Britanie

Detalii și înscrieri pe www.foruminvest.ro

KAI Group livrează 25% din producție pe piața autohtonă

Compania Kai România, subsidiara locală a producătorului bulgar de plăci ceramice Kai Ceramics, deținut de fondul de investiții Advent International, estimează că 20% din importurile de gresie și faianță de pe piața autohtonă provin din Bulgaria. Kai Group a decis în prima parte a acestui an să investească 6 milioane de euro pentru a majora producția cu 10%, după ce vânzările către țara noastră au ajuns la 25% din total în primul semestru. Kai deține două unități de fabricație în Bulgaria, situate la circa 140 km distanță de București, cu o capacitate de 18 milioane metri pătrați, care va ajunge la 20 de milioane mp în primăvara anului 2011. Plăcile ceramice din gama medie vor avea o pondere tot mai mare în vânzările companiei. Cele mai importante livrări ale companiei sunt realizate în zona de sud a țării.

- Cum a evoluat segmentul specific de activitate în anul 2010?

- Contextul economic dificil, precum și lipsa accesului la finanțare au fost factorii care au dus la scăderea numărului de construcții noi. După estimările noastre, realizate pe baza vânzărilor de până acum, necesitatea renovării fondului construit, precum și nevoia de a finaliza la nivel de finisaj proiectele noi, demarate în anii trecuți, au fost vizibile pe tot parcursul lui 2010. Programe de tipul "Prima Casă" i-au determinat pe dezvoltatori să nu mai vândă «la roșu», ci să finalizeze locuințele promovate, inclusiv la nivel de finisaje interioare.

Valoarea pieței locale de plăci ceramice s-a diminuat în 2010 cu niveluri cuprinse între 5% și 10%, o scădere relativ mică dacă ne raportăm la comprimarea sectorului construcțiilor din acest an. La nivel local s-a remarcat, în același timp, o majorare de peste 20% a volumului importurilor în primele șase luni ale acestui an, aspect favorabil activității noastre. În momentul de față, circa 20% din totalul importurilor de gresie și faianță din România provin din Bulgaria. Volumele comercializate de Kai Ceramics pe piața autohtonă au egalat cantitățile celor provenite din țări precum Spania sau Italia.

Pentru 2011 încă nu putem face previziuni referitoare la evoluția pieței de profil, dar intenționăm să ne atingem obiectivele stabilite în momentul intrării pe piața locală. Ne dorim să deținem o cotă de piață de 25% până în 2012 și așteptăm revenirea cererii, după îmbunătățirea climatului economic și restabilirea încrederii consumatorilor.

- Descrieți modul în care recesiunea a afectat activitatea pe care o desfășurați.

- Criza economică a afectat puternic întreaga activitate din sectorul construcțiilor, lipsa de finanțare blocând demararea de proiecte noi. Dezvoltatorii au fost nevoiți să se concentreze pe finalizarea proiectelor existente, fapt care a dus la o creștere a comenzilor de materiale destinate lucrărilor de finisare, cum ar fi plăcile ceramice. De asemenea, blocajul din piața imobiliară a determinat proprietarii de apartamente să investească mai mult în renovarea imobilelor, în vederea obținerii unui preț acceptabil.



Cătălin Rotaru (36 de ani);

Funcția / Firma: country manager al Kai România;

Experiență: peste 10 ani în domeniul producției, distribuției și vânzării de plăci ceramice, atât în România, cât și în alte țări europene;

Hobby: sport, călătorii, literatură (în special, cea științifico-fantastică).

- Ce produse aflate în portofoliu înregistrează cele mai multe cereri?

- Dezvoltarea rapidă a unui portofoliu de produse complex, adaptate specificului pieței locale din România, ne-a permis să oferim alternative la plăcile ceramice provenite din Spania și Italia, a căror pondere a scăzut puternic în structura pieței autohtone. Livrăm materiale similare celor importate din alte țări europene, la preț de producător local. Plăcile ceramice din gama medie vor avea o pondere tot mai semnificativă în vânzările companiei. Produsele de tipul gresiei porțelante au înregistrat creșteri substanțiale în ceea ce privește cota de piață, beneficiind, în acest caz, de avantajul de a fi singura companie din străinătate care poate livra acest produs în condiții de preț și transport identice unui producător local.

- Care este zona în care realizați cele mai mari vânzări?

- Bazându-ne pe datele înregistrate până în acest moment, putem aprecia că ponderea vânzărilor este deținută de livrările din zona de sud a țării. Ca urmare a distanței mici față de fabricile noastre din Bulgaria, regiunea Munteniei este preferată în vederea distribuției. Astfel, pot fi livrate serii ample de modele, nefiind constrânși de prezența unui stoc de marfă limitat. Clienții pot opta pentru o gamă diversă de plăci ceramice, pe care le vor primi în cel mai scurt interval de

timp posibil. Si Transilvania este, de asemenea, o regiune în care realizăm vânzări importante, încă de la intrarea noastră pe piața locală.

- Ce prevede strategia de investiții adoptată la nivelul companiei?

- Kai Ceramics și-a adaptat portofoliul de produse în ceea ce privește dimensiunea plăcilor fabricate și finisajele aplicate acestora, conform tendințelor identificate în cadrul celor mai recente târguri de profil din Spania și Italia, printr-o investiție de 6 milioane de euro. Aceasta se adaugă unui total de 40 milioane de euro - sumă alocată în ultimii 10 ani de Kai Group, în vederea rentabilizării producției. Acest efort investițional a avut ca rezultat atingerea unui capacități de producție de 18 milioane de metri pătrați.

În ultimul an, am investit un milion de euro în lansarea unei mărci de produse proprii, cu un nivel mediu și de lux, denumită Progres Ceramica. Vânzările din această categorie de produse au crescut ca urmare a acestei investiții.

Totodată, în mixul de afaceri al companiei, vânzările de produse de nivel mediu-lux au o pondere de peste 20%. La nivelul pieței locale, plăcile cu proprietăți superioare au o pondere cuprinsă între 10% și 15% din total. În prezent, considerăm că nu mai este necesar să realizăm investiții noi pe acest segment, ci din contra, trebuie să amortizăm investițiile mari pe care le-am efectuat deja.

- Care a fost cifra de afaceri în primele 9 luni?

- La începutul anului ne-am propus o creștere anuală a vânzărilor de 50% comparativ cu anul precedent, până la 12 milioane de euro. În baza cifrelor centralizate până în prezent credem că ne vom depăși estimările inițiale și vom realiza o majorare de 70% până la sfârșitul acestui an. Această evoluție este susținută și de buna colaborare cu rețelele de magazin de tip «do it yourself». De la accesarea pieței locale, în primăvara anului 2009 și până în prezent, compania a încheiat contracte cu cei mai reprezentativi distribuitori naționali și regionali, precum și cu magazinele Praktiker, Bricostore sau Baumax, urmând ca, în viitorul apropiat, să acopere întreaga piață de profil. Pentru 2011 încă nu putem face previziuni, dar intenționăm să ne dezvoltăm în continuare.

- Care sunt provocările specifice domeniului propriu de activitate?

- Insecuritatea pieței, precum și blocarea creditării frânează relansarea pieței de construcții, implicit a segmentului de plăci ceramice. În prezent, companiile se confruntă cu un grad ridicat de impredictibilitate, cauzat de instabilitatea legislativă, economică și financiară. Kai Ceramics a reușit să se dezvolte chiar și în aceste condiții vitrege, ca urmare a identificării unei breșe favorabile, oferind produse la prețuri accesibile unei game largi de beneficiari. Însă, deblocarea creditării ar duce la o relansare a activității în domeniu, majorând bugetele alocate investițiilor și renovărilor.

Lăcrămioara BOTEZATU

Profită de avantaje

with **ECOSE**[®]
TECHNOLOGY

SIMTE MAI BINE, SIMTE MAI NATURAL
Noua generație de vată minerală de sticlă



**+15%
GRATIS**

• cantitate mai mare
cu 3.12 mp

• calitate superioară
 $\lambda = 0.042 \text{ W/MK}$

la același pret



Izolarea termică a mansardelor cu vată minerală de sticlă

Noua generație de vată minerală cu ECOSE Technology

Ce este ECOSE Technology?

ECOSE Technology este o tehnologie revoluționară, nouă, de obținere a unui liant fără fromaldehide, pe bază de materii biologice, ușor regenerabile, care înlocuiesc produsele chimice pe bază de petrol.

Care sunt avantajele vatei minerale obținute cu ECOSE Technology?

Vata minerală cu ECOSE Technology oferă o manipulare ușoară, ceea ce înseamnă că produsul este mult mai plăcut la atingere, mai puțin prăfos, nu are miros și este ușor de tăiat. De asemenea, produsul păstrează aceleași performanțe superioare pe care le regăsim și la vata minerală tradițională: proprietățile mecanice, performanțele ridicate de izolare termică și fonică, transmisia vaporilor de apă și rezistența la foc.

Trecerea de la „galben” la „nuanța maronie”

Vata minerală cu ECOSE Technology are o nouă înfățișare. Datorită acestui nou liant se obține o nuanță maronie, naturală, fără adaos de coloranți artificiali sau vopsea. Noua culoare a produsului poate fi remarcată foarte ușor prin ambalajul transparent.

KNAUF INSULATION
E timpul să economisim energie

Etapele izolării



Pregătiți rolele de vată minerală, verificați membrana de aerisire montată în prealabil și măsurați distanța dintre căpriori.



Tăiați rola în bucăți care să se încadreze în spațiul dintre căpriori lăsând o marjă de 20 mm. Fixați izolația între căpriori apăsând mai mult pe părțile laterale.



Fixați cadrele metalice în care va fi montată izolația sub nivelul căpriorilor – primul strat sub nivelul căpriorilor.



Aplicați izolația din vată minerală în cadrele metalice fixate în prealabil sub nivelul căpriorilor.



Prindeți bariera de vapori de cadrele metalice.



Montați deasupra placa de gips carton.

www.knaufinsulation.ro

HENKEL: Sectorul de adezivi a scăzut cu 20% în acest an

Compania Henkel România a fost înființată în 1994, ca subsidiară a concernului internațional Henkel CEE Viena. În anul 2000, a fost inaugurată unitatea de producție Henkel Bautechnik România, specializată în fabricația de adezivi și alte materiale utilizate în domeniul construcțiilor, comercializate cu denumirea Ceresit. În perioada următoare, fabrica a fost extinsă și modernizată din punct de vedere tehnologic, dispunând, în prezent, de linii automate performante. Activitatea diviziei de adezivi a Henkel a fost afectată anul trecut de scăderea sectorului construcțiilor cu 10%, de reducerea cererii pe piața materialelor specifice (- 30%), unele segmente contractându-se cu 50% (cum ar fi cel de pardoseli) și de regresul comenzilor efectuate de clienții industriali. În acest an, compania a dezvoltat proiecte de promovare pentru toate produsele, promoții atractive pentru beneficiari și programe de loialitate pentru magazinele din rețeaua de distribuție.



Lavinia Ciurtin (36 de ani)

Funcția/Firma: director de marketing al Henkel România- Divizia Adezivi;

Studii: ASE - Facultatea de Comerț, specialitatea marketing; Student EMBA - WU Academy;

Experiență profesională: 11 ani în domeniul marketing-ului.

Hobby: călătoriile.

- Cum a evoluat piața de adezivi pe parcursul lui 2010?

- Anul 2010 a fost - și este în continuare - o perioadă foarte dificilă, deoarece activitatea în construcții se desfășoară sporadic. Proiectele mari devin o raritate, fiind preferate clădiri mici, de maximum 6-10 apartamente sau case unifamiliale. Chiar dacă s-a construit foarte mult în ultimii ani, conform cererii de pe piață, ar mai fi nevoie de circa un milion de locuințe pentru populație. Această realitate confirmă faptul că sectorul de profil va integra numeroase oportunități în viitor. Pe fondul maturizării pieței, cererea se va diversifica, prin accentul pus pe complexitatea soluțiilor și serviciilor.

În momentul de față, oferta pentru achiziția unei locuințe este variată, dar nu există cerere foarte mare, deoarece prețurile sunt mult prea ridicate pentru veniturile familiei medii din România și pentru timpurile actuale, când există incertitudinea locului de muncă. Toți cei din domeniu speră într-o revenire a pieței, însă până în momentul stabilizării, este greu de prognozat ce se va întâmpla. Estimez că în 2012 domeniul construcțiilor își va relua trendul ascendent. Până atunci, trebuie să păstrăm un echilibru și să ajutăm economia să se redreseze.

De asemenea, anul acesta am observat că segmentul renovărilor a fost mai dinamic. Numai în București există numeroase clădiri multietajate care necesită lucrări de reabilitare a fațadei. La începutul anului, am estimat o scădere a pieței de 10%, iar acum cred că această diminuare va fi de 20%. În 2011 sper că evoluția segmentului specific se va menține la nivelul acestui an.

- Cum a afectat criza financiară activitatea pe care o desfășurați?

- Consider că nu mai putem vorbi de criza financiară, întrucât aceasta s-a terminat. Pur și simplu există un cadru instabil financiar, cu o economie care se clatină, aceasta este realitatea. Astfel, pentru a obține rezultate bune, trebuie să lucrezi de două - trei ori mai mult ca în trecut. Am dezvoltat proiecte de promovare pentru produsele noastre, promoții atractive pentru clienți și programe de loialitate pentru rețeaua proprie de distribuție.

În ceea ce privește planurile de investiții, acestea nu s-au schimbat, ci doar au fost amânate. Astfel, la începutul anului 2010, am achiziționat terenul în vederea realizării unei noi unități de producție (a treia) pentru adezivi, însă proiectul pentru această fabrică va fi confirmat după relansarea sectorului de construcții. Cea de-a treia unitate de fabricație a adezivilor va fi construită pe un teren de aproximativ 30.000 mp în localitatea Roznov, situată lângă municipiul Piatra-Neamț, urmând să deservească zona Moldovei. În prezent, deținem două unități de producție pentru adezivi de construcții, în orașul Pantelimon (Ilfov) și la Câmpia Turzii (Cluj). Valoarea totală a investițiilor realizate de Henkel în România, în capacități de producție, depășește 35 milioane de euro.

- **Care sunt cele mai solicitate produse din portofoliu?**
- Cele mai performante categorii de produse din portofoliul diviziei de adezivi au fost cele legate de gleturile Ceresit și de termosistemul Ceresit Ceretherm. În 2010, pentru al doilea an consecutiv, Ceresit a devenit "Cea mai de încredere marcă" la categoria "Materiale de construcții", în cadrul celui mai amplu studiu de marketing realizat anual în Europa - Most Trusted Brands. Cercetarea, realizată de revista Reader's Digest în rândul cititorilor din 16 țări europene (printre care și România), a avut ca obiectiv identificarea mărcilor în care are încredere populația.

Henkel România, prin intermediul mărcii Ceresit, este - în prezent - liderul pieței de adezivi destinați plăcilor ceramice, cu o cotă de piață de peste 45%. Adezivii

pentru gresie și faianță reprezintă peste 50% din cifra de afaceri a diviziei specializate. Următoarele sisteme cu o pondere mare în cifra de afaceri sunt cele de glet și de termoizolație. Bucureștiul este zona în care se înregistrează cele mai mari livrări.

- Există motive pentru care în România recesiunea s-ar putea prelungi?

- Totul depinde de situația economiei reale și de capacitatea Guvernului de a elabora programe și proiecte capabile să ajute mediul de afaceri. Multe din statele membre UE au reușit, printr-o guvernare înțeleaptă, să depășească această perioadă, numai Europa de est se mai află în impas. Pe piața materialelor de construcții situația este destul de dificilă. Aceasta în condițiile în care toate firmele - de la producător la distribuitor și cei din retail - încearcă să supraviețuiască și să ofere condiții cât mai atractive pentru consumatorul final.

- Descrieți avantajele în reabilitării termice a locuințelor.

- În primul rând, în circa trei ani cei care investesc în reabilitarea apartamentelor își vor amortiza costurile și, în al doilea rând, vor obține beneficii maxime dacă folosesc materiale de calitate și au specialiști care știu să aplice sistemul. Într-o clădire modernizată cu ajutorul termosistemului Ceresit Ceretherm, se păstrează un microclimat ideal, astfel încât, la temperaturi scăzute, pereții nu îngheață, iar în zilele caniculare izolația termică menține o temperatură plăcută în interior. În acest fel, clădirea nu mai este supusă variațiilor de temperatură. Tencuiala decorativă pentru exterior protejează pereții de condițiile atmosferice și conferă fațadei clădirii un nou aspect. Calitățile acestui sistem fac ca acesta să fie utilizat atât pentru clădirile nou-construite, cât și la renovarea celor existente.

De asemenea, sistemul folosit trebuie să fie complet, de la un singur producător, cu o garanție de minimum 20 de ani, iar lucrarea să fie monitorizată pe faze de execuție de către dirigințele de șantier și reprezentantul producătorului. Costurile cu energia termică pe timp de iarnă pot scădea cu până la 35%, iar vara căldura va pătrunde mai greu în case. Se recomandă folosirea unui polistiren de cel puțin 10 cm grosime pentru a avea un efect vizibil. Prețul întregului sistem, atât al produselor, cât și al aplicării, poate depinde foarte mult de grosimea polistirenului, de culoarea tencuiei decorative, de echipa de meșteri și poate varia între 85 și 130 lei/mp de clădire termoizolată fără TVA.

- Precizați problemele specifice activității.

- Dintre problemele pe care le întâmpinăm, cea mai importantă se referă la «războiul prețurilor». Sunt multe persoane care renunță la o calitate acceptabilă a materialelor achiziționate pentru un preț mai scăzut. O parte dintre clienții finali sunt interesați numai de un preț redus, fără să țină seama de rezultat și de faptul că, în final, au economisit cel mult 200 de lei. Adevărul este că, atunci când realizezi o casă sau o renovezi, o faci pentru o lungă perioadă de timp. Cel puțin aceasta este situația în România. Este foarte important să folosești produse de calitate pentru a obține o lucrare durabilă.

Lăcrămioara BOTEZATU

ALUTERM GROUP SRL

CIVIK - singurul operator pentru uși automate de interior

Automatizarea specială CIVIK pentru spații interioare este un produs unic pe piață, destinat aplicațiilor imaginative și elitiste, un sistem capabil să soluționeze cerințe de ordin tehnic și estetic într-o manieră modernă, confortabilă și extrem de accesibilă ca și cost. Echipată cu un sistem special de prindere care permite montajul rapid, atât al ușilor din sticlă (fără ramă) cât și din lemn, automatizarea poate fi instalată în sistem ascuns cu glisare a ușilor în perete. Pot fi utilizate toate sistemele de comanda cunoscute: radare, covorașe, butoane etc. Motorul la 24 V are encoder și unitate de comandă încorporată, chiar dacă înălțimea totală a operatorului este de doar 75 mm. Este disponibilă și în varianta PLUG & PLAY. Caracteristici: clasa de funcționare - 100/200 cicluri/zi; viteza de deschidere - 0,8 m/s la 2 canaturi; portanța - 60 kg la 1 canat, 80 kg la 2 canaturi; temperatura de funcționare -20°C ÷ 55°C.

Tel./ Fax: 021/627.23.00; 0264/274.014 | www.siatec.ro



R-B-B Aluminium
PROFILTECHNIK

Management de top
pentru profilele din aluminiu !

- Calitate
- Continuitate
- Incredere

- Glafuri din aluminiu
- Capace și accesorii
- Lacrimare
- Praguri

FABRICAT IN GERMANIA

R-B-B Aluminium-Profiltechnik AG
România: Tel. +40 (0) 729/ 64 02 90
Germania: Tel. +49 (0) 6572/ 774-0
sau la e-mail: info@rbb-aluminium.de

www.rbb-aluminium.de

sape de malaxare și blindaje
pentru malaxoare Elba, Teka, Stetter, Liebherr, Betomix, Wiggert, BHS, Fejman, Kabag, Skako, ORU, Imer, Simam

Extol Com SRL www.construct.extolcom.ro
tel: 0744-930216 construct@extolcom.ro

echipamente pentru prefabricate de betoane
pentru tuburi, cămine
pentru pavele vibrat sau vibropresate
stâlpi electrice
fășii cu goluri
grinzi, canale

Messe München International

The future of building

BAU 2011
17-22 IANUARIE • MÜNCHEN
www.bau-muenchen.com

Târgul mondial numărul unu pentru arhitectură, materiale și sisteme

- Peste 1.900 de exponanți → 180.000 m² suprafață expozițională
- 212.000 de vizitatori din 151 de țări

© Messe Consult SRL • messeconsult@clicknet.ro
Tel. (021) 323 3121 • Fax (021) 323 3121

© Messe München GmbH • info@bau-muenchen.com
Tel. (+49 89) 9 49-113 08 • Fax (+49 89) 9 49-113 09

Dezvoltatorii mizează pe proiecte rezidențiale de dimensiuni reduse

Activitatea pe șantierele din România continuă, deși atât obiectivele construite, cât și ritmul de execuție a lucrărilor sunt adaptate contextului economic dificil de pe piață. Perioada de recesiune a impus noi caracteristici ale proiectelor autorizate sau aflate în derulare, investitorii mizând, în general, pe edificarea de locuințe individuale de dimensiuni mici și medii, dezvoltate în funcție de cererea reală. Zonele preferate sunt cele din apropierea marilor orașe, unde terenurile s-au ieftinit și există posibilități de expansiune urbană. Cele mai multe cartiere de acest tip sunt situate în județul Ilfov (localitățile Balotești, Chitila, Tunari, Adunații Copăceni, Ghimpați, Frumușani etc.). Recent, pe piață s-a constatat revenirea investițiilor în centre comerciale de tip mall, numai în luna octombrie fiind începute lucrările la câteva obiective de mari dimensiuni, precum Colosseum București sau Electroputere Shopping Craiova, în timp ce altele, cum ar fi Coresi Brașov, au fost autorizate.



IAȘI: Extinderea aeroportului necesită investiții de 50 milioane de euro. Pentru implementarea proiectului de modernizare și dezvoltare a Aeroportului Internațional Iași, reprezentanții Consiliului Local vor realiza un schimb de terenuri cu Ministerul Apărării Naționale. Astfel, în vederea realizării investiției, administrația va primi un lot de teren de 26 de hectare în zona aeroportului. Proiectul de extindere vizează lucrări de reparare și extindere a obiectivului, prin execuția unei piste flexibile de 3.000 de metri și modernizarea aerogării. Pentru construcția pistei (ce va fi similară celei din cadrul aeroportului din Frankfurt - Germania) sunt necesare fonduri de 50 milioane de euro. De asemenea, aerogara (S+D+P) va avea, la finalizarea proiectului, o suprafață de 16.000 mp la sol (pentru fluxurile de pasageri și utilități) și 12.000 mp la subsoluri (pentru benzile de bagaje). Viitoarea aerogară asigură șase fluxuri de acces independente pentru pasageri și câte unul pentru VIP, pentru echipaje și pentru personalul de deservire a aeroportului.

Proiectul de lege privind reglementarea situației juridice a celor două terenuri a fost aprobat, recent, de Guvern, actul normativ fiind transmis spre adoptare în Parlament. Potrivit acestuia, unitatea din Iași va beneficia și de un nou terminal cargo, care va prelua zilnic 200 de tone de mărfuri. În cadrul aeroportului va fi amplasat un depozit de carburanți cu o capacitate de 500 de tone, care va permite un flux sporit de aterizări-decolări.

CARAȘ SEVERIN: Trei blocuri de locuințe autorizate în Oravița. A fost eliberată autorizația de construire a unui ansamblu rezidențial, situat în zona Gării, din municipiul Oravița (județul Caraș Severin). Obiectivul va avea în componență trei blocuri de locuințe (S+P+3E), totalizând 72 de unități locative. Antreprenor este societatea Help Trans, din localitate. Sistemul constructiv presupune structură din beton armat și zidărie din cărămidă. Compartimentările interioare se vor realiza cu BCA. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ: parchet, gresie, faianță și vopsele lavabile. Lucrările vor

fi începute în luna noiembrie a.c., definitivarea acestora urmând a avea loc în termen de trei ani. Valoarea totală a investiției este de două milioane de euro. Proiectul este dezvoltat de Agenția Națională pentru Locuințe.

BACĂU: Se execută fundația ultimelor două blocuri de locuințe. Societatea Conbac SA, din Bacău, va dezvolta - pe strada Letea, din localitate - un ansamblu rezidențial care va avea în componență trei imobile (P+4E) cu 45 de unități locative. În prezent, se execută fundația ultimelor două blocuri. Sistemul constructiv presupune structură din beton armat și zidărie din cărămidă. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ parchet, gresie, faianță și vopsele lavabile. Lucrările au fost începute în luna martie a.c., definitivarea acestora urmând a avea loc în termen de doi ani.

BISTRIȚA-NĂSĂUD: Ansamblu rezidențial - La Hill. Pe strada Budacului din municipiul Bistrița (județul Bistrița-Năsăud) va fi realizat ansamblul rezidențial La Hill. Obiectivul va avea în componență 36 de vile (D+P+M) și o suprafață construită totală de 12.600 mp. În luna octombrie a.c. a început execuția ultimelor trei imobile. Antreprenor și beneficiar este compania Raal SA, din localitate. Sistemul constructiv presupune structură din beton și zidărie din cărămidă. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ parchet, gresie, faianță și vopsele lavabile. Lucrările au fost începute în anul 2008, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna octombrie 2011.

CONSTANȚA: Vor fi construite patru imobile rezidențiale. Societatea IM Construct (din Mangalia) execută structura de rezistență a parterului a ultimelor două imobile din cadrul unui ansamblu rezidențial, amplasat pe strada Privighetorilor, din Costinești (județul Constanța). Obiectivul va avea în componență patru blocuri de locuințe (P+3E), totalizând 60 de unități locative. Beneficiar al investiției este Primăria Costinești, proiectul fiind dezvoltat de Agenția Națională pentru Locuințe. Sistemul constructiv presupune structură din beton și zidărie din cărămidă. Tâmplăria va fi

din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ parchet, gresie, faianță și vopsele lavabile. Lucrările au fost începute anul acesta, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna iunie 2011.

HUNEDOARA: Se lucrează la 19 imobile. În localitatea Geoagiu Băi (din județul Hunedoara) va fi realizat un ansamblu rezidențial. Obiectivul va avea o suprafață totală de peste 6.000 mp și va include 19 imobile (P+1E+M). În prezent, se efectuează lucrări la toate clădirile, acestea aflându-se în diverse faze de execuție. Planurile tehnice au fost elaborate de firma Ergo-House (din București), societate care asigură și serviciile de antreprenariat. Soluția tehnică prevede cofrag realizat din plăci din polistiren expandat de înaltă densitate (15-20kg/mc), în grosimi variabile, în funcție de înălțimea și grosimea zidului proiectat, în care se va turna beton. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ parchet, gresie, faianță și vopsele lavabile. Cartierul va beneficia de locuri de parcare și zone de agrement. Lucrările au fost începute anul acesta, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna octombrie 2011.

HARGHITA: Se execută structura de rezistență la două blocuri. Societatea Iris Service Ciuc SA (din Miercurea Ciuc) execută structura de rezistență a primului etaj la primele două imobile din cadrul unui ansamblu rezidențial, situat în localitatea Gheorgheni (din județul Harghita). Obiectivul va avea în componență trei blocuri de locuințe (P+4E), totalizând 45 de unități locative. Beneficiar al investiției este Primăria Gheorgheni. Soluția tehnică prevede structură din beton și zidărie din cărămidă. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ parchet, gresie, faianță și vopsele lavabile. Lucrările au fost începute anul acesta, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna decembrie 2011.

GORJ: Cartier cu 160 unități locative. În municipiul Târgu Jiu (din județul Gorj) se realizează un ansamblu rezidențial, care va avea în componență

opt tronsoane (P+2E+M), cu 160 de unități locative. În prezent, se execută structura de rezistență a părterului la patru dintre imobile, respectiv a primului etaj la celelalte. Antreprenor este societatea Solaris (din localitate), beneficiar fiind Primăria Târgu Jiu. Soluția tehnică prevede structură din beton și zidărie din cărămidă. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ parchet, gresie, faianță și vopsele lavabile. Lucrările au fost începute în luna iulie a.c., definitivarea acestora urmând a avea loc în termen de trei ani.

ARAD: Complex cu 500 de imobile. În comuna Vladimirescu (din județul Arad) va fi edificat un ansamblu rezidențial, care va avea în componență 500 de parcele pe care se vor construi unități locative individuale și colective. Până în momentul de față, în cadrul primelor două etape au fost realizate 22 de imobile. În prezent se execută structurile de rezistență a vilelor aparținând celei de-a treia faze, care totalizează 18 locuințe. Beneficiar este compania Imotrust SA, antreprenor fiind societatea Giro Construct, ambele din Arad. Lucrările au fost începute în anul 2008, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna august 2013.

IAȘI: Sediul administrativ în valoare de 20 milioane de euro. Recent, a fost eliberată autorizația de construire a autogării din Iași, localizată pe strada Tudor Vladimirescu f.n. Obiectivul (P+1E), amplasat pe un teren cu o suprafață de aproximativ 4.200 mp, va avea în componență spații de birouri, o sală de așteptare, un restaurant și zone comerciale. Planurile tehnice au fost elaborate de firma Relians Corp, antreprenor fiind societatea Search Corporation, ambele din localitate. Beneficiar este Primăria municipiului Iași. Sistemul constructiv presupune structură din beton și zidărie din cărămidă. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ parchet, gresie, faianță și vopsele lavabile. Lucrările de construcție sunt preconizate a fi începute în luna februarie 2011, termenul de finalizare fiind stabilit pentru anul 2013. Valoarea totală a investiției este de 20 milioane de euro.

ILFOV: Au început lucrările la Avalon Residence. Compania South Pacific, din București, va dezvolta - în calitate de beneficiar și antreprenor - în localitatea Tunari (din județul Ilfov), ansamblul Avalon Residence. Obiectivul va avea în componență trei imobile (P+1E), totalizând 80 de apartamente cu două camere. Caracteristica principală a clădirilor este faptul ca vor fi realizate ecologic. Izolația termică va fi sporită, ceea ce contribuie cu până la 40% la reducerea costurilor de întreținere. Procedeele de producție și materialele sunt nepoluante, constituind emisii reduse de carbon. Viteza de execuție a caselor este cu circa 30% mai scăzută față de cele edificate în sistem clasic, iar utilizarea de procedee și lucrări automatizate duce la diminuarea defectelor apărute în procesul de construcție. Complexul rezidențial va beneficia de locuri de parcare, piscină



comună și zone de agrement. Lucrările au fost începute în luna octombrie a.c., definitivarea acestora urmând a avea loc în termen de un an. Valoarea totală a investiției este de aproximativ două milioane de euro.

CLUJ: Circa 28 milioane de euro pentru modernizarea Băilor Someșeni. Regiunea Băilor Someșeni va fi modernizată și dezvoltată în urma implementării unui proiect ce va însuma aproximativ 90 milioane de euro. Autoritățile locale și investitorul, compania Băile Someșeni, au început deja negocierile pentru inițierea lucrărilor, în prima etapă urmând a fi alocate fonduri de 28 milioane de euro. Această fază include modernizarea băilor termale, desfășurate pe o suprafață de peste 5 hectare, urmând a fi realizată în parteneriat cu o companie de construcții din Ungaria, care va fi și antreprenorul lucrărilor și va susține și o parte a investiției, estimată la 23,5 milioane de euro. În etapele următoare, se are în vedere dezvoltarea regiunii, prin construcția unei infrastructuri turistice, a unei unități balneare cu o zonă de primire a turiștilor (cu o arie de 7 ha, ce va include șase clădiri P+1E, un imobil P+2E și un hotel), a unui centru de cercetare, tratament și recuperare (pe 3,6 ha) și amenajarea unei zone de protecție pe o suprafață totală de 8,55 ha. Printre facilități vor exista și o sală polivalentă, terenuri de sport și o zonă de camping cu 150 de locuri. Accesul în incintă se va realiza dinspre străzile Aiudului și Băile Someșeni. Pentru parcare se vor amenaja platforme auto ecologice. Planurile tehnice au fost realizate de Asociația de Arhitectură Krautloher. Potrivit autorităților locale, lucrările de execuție vor fi începute în primele luni din 2011, realizarea întregului obiectiv urmând a se desfășura pe o perioadă de opt ani.

ILFOV: Imobile unifamiliale ce se vor definitiva în 2012. În satul Mogoșești (comuna Adunații Copăceni, județul Ilfov) va fi realizat un cartier rezidențial, care va avea în componență patru imobile unifamiliale,



amplasate pe loturi individuale de teren, având suprafețe de aproximativ 500 mp. Locuințele vor avea o arie construită de circa 200 mp. În prezent a fost definitivată prima clădire, celelalte trei aflându-se în faza de obținere a autorizațiilor de construcție. Planurile tehnice au fost elaborate de firma Ralf Proiect, antreprenor și beneficiar fiind societatea Vila Red, ambele din București. La parter, sistemul constructiv presupune pereți structurali de zidărie confinată, cu stâlpișori, centuri și planșee din beton armat (BA). Pereții portanți de zidărie se vor realiza, atât la exterior, cât și la interior, din cărămidă (de 25 cm grosime). Planșeul peste parter va fi din BA monolit cu centuri continue pe pereții din zidărie. În ceea ce privește structura de rezistență a etajului, aceasta se va executa cu frontoane și atice, realizate din

zidărie cu o grosime de 25 cm. Șarpanta va fi alcătuită din cosoroabe așezate și ancorate pe centurile din BA ale etajului, din pane care sprijină pe frontoane și din căpriori. Elementele șarpantei se vor edifica din lemn ecarisat de rășinoase. Învelitoare va fi din țigla de tablă. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ parchet, gresie, faianță și vopsele lavabile. Lucrările au fost începute în martie 2010, termenul de finalizare fiind stabilit pentru aceeași lună din 2012.

DÂMBOVIȚA: Cartier cu 95 de vile, în Crevedia. În intravilanul localității Crevedia (din județul Dâmbovița) se execută structura de rezistență a caselor aparținând ansamblului rezidențial Casa Felice. În prezent, șase din cele 95 de unități locative (P+1E; P+2E) sunt finalizate. Planurile tehnice au fost elaborate de firma Inter Surveyng, din București. Antreprenor și beneficiar este societatea Metropolitan Capital Group Companies, din Capitală. Sistemul constructiv presupune structură metalică și fundație din beton armat. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ parchet, gresie, faianță și vopsele lavabile. Cartierul va beneficia de locuri de parcare și spații de agrement. Lucrările au fost începute în anul 2009, termenul pentru definitivare fiind stabilit pentru luna noiembrie 2012. Serviciile de promovare a complexului rezidențial sunt asigurate de agenția imobiliară Iskandor Construction, din București.

BISTRIȚA-NĂȘAUD: Investiții de peste 35 milioane de euro. Pe un teren cu o suprafață de aproximativ 17.000 mp din localitatea Dumitra (județul Bistrița Năsăud) va fi realizat un centru de management integrat al deșeurilor (P+1E). Obiectivul va avea în componență un centru de management, vestiare, ateliere, garaje și va beneficia de o capacitate de stocare de 1,2 milioane mc/an. În prezent se lucrează la edificarea fundației. Antreprenor este societatea Iridex Group Construcții (din Voluntari, județul Ilfov), beneficiar fiind Consiliul Județean Bistrița Năsăud. Lucrările au fost începute anul acesta, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna noiembrie 2011. Acest obiectiv face parte dintr-un proiect amplu, care include realizarea unor investiții de importanță majoră pentru protecția mediului și gestionarea deșeurilor în județul Bistrița Năsăud. Conform Programului Operațional Sectorial de Mediu, valoarea eligibilă a proiectului este de peste 141,7 milioane de lei (35 milioane de euro), 98% reprezentând finanțare nerambursabilă prin Fondul European de Dezvoltare Regională și Bugetul de Stat, celelalte procente (2%) reprezentând contribuția beneficiarului prin bugetele autorităților locale.

CONSTANȚA: Centru sportiv în valoare de 7 milioane de euro. Fonduri de aproximativ 7 milioane de euro vor fi investite în edificarea unui centru sportiv, situat pe strada Principală f.n., din orașul Cernavodă (județul Constanța). Obiectivul va avea în componență o sală de sport (cu peste 500 de locuri), un bazin de înot olimpic (cu o capacitate de 304 locuri) și o sală de fitness. Dezvoltator este societatea Nucleaelectrica SA (din București), antreprenori fiind societățile General Concrete (din localitate) și Termogaz Company, din Hațeg (județul Hunedoara). Sistemul constructiv presupune structură din beton armat și zidărie din

cărămidă. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ parchet, gresie, faianță și vopsele lavabile. Proiectul a depășit faza obținerii tuturor autorizațiilor. Se estimează că lucrările vor începe în acest an, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna decembrie 2011.

BIHOR: Cetatea Oradea va fi reabilitată cu 9 milioane de euro. Municipality va aloca fonduri de peste 9 milioane de euro pentru reabilitarea cetății Oradea. Proiectul vizează reintroducerea în circuitul turistic a monumentului ca și centru regional reprezentativ de patrimoniu cultural și turism. Astfel, se are în vedere consolidarea, conservarea, restaurarea și refuncționalizarea corpurilor de clădire din incintă, însumând peste 13.000 mp construcții, aproximativ 190 de încăperi și aproximativ 13.600 mp arii exterioare. În prezent, se efectuează lucrări la corpurile H (Muzeul Pâinii), G (administrația Cetății) și la infrastructura aferentă corpurilor H, G și K. Antreprenor este societatea Constructorul Sălard, din județul Bihor. Lucrările au fost începute anul acesta, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna martie 2016. Proiectul face parte din "Programul Operațional Regional 2007-2013, Axa prioritară 5 - Dezvoltarea durabilă a turismului regional și local", domeniul de intervenție 5.1 - Restaurarea și valorificarea durabilă a patrimoniului cultural, crearea și modernizarea infrastructurilor conexe.

DOLJ: Complex de agrement autorizat pe DJ 609. Recent, a fost eliberată autorizația de construcție a unui complex de agrement, amplasat pe DJ 609 (la 10 km de municipiul Craiova, județul Dolj). Situat pe un teren de două hectare, obiectivul va avea în componență o pensiune (P+2E), un restaurant și terenuri sportive. Suprafață construită va fi de aproximativ 1.300 mp. Planurile tehnice au fost elaborate de firma Vis Design Media (din București), beneficiar fiind o persoană fizică. Deocamdată, nu a fost desemnată societatea care va asigura serviciile de antreprenariat. Lucrările vor fi începute în luna aprilie 2011, termenul de finalizare fiind stabilit pentru sfârșitul anului 2012. Pentru definitivare sunt necesare fonduri de circa un milion de euro.

IAȘI: În septembrie au început lucrările la complexul Royal. În prezent, se organizează șantierul în vederea edificării complexului de agrement "Royal", amplasat pe Aleea Mihail Sadoveanu f.n., din municipiul Iași. Obiectivul, cu o suprafață construită de aproximativ 10.000 mp, va avea în componență un aqua park (piscină interioară și exterioară), o clădire destinată spațiilor de tratament, o zona de club, o sală de fitness, un patinoar, terenuri de sport, zone de agrement, spații comerciale și de expoziție. Beneficiar este compania Gemada Serv, din localitate. Serviciile de antreprenariat sunt realizate de societățile Fene Grup SA și Build Corp, ambele din Iași. Lucrările de construcție au fost începute recent, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna septembrie 2011. Proiectul este finanțat din fonduri europene, având o valoare totală eligibilă de circa 21 milioane de euro.

ARGEȘ: Complex turistic de 4 milioane de euro. În prezent, se lucrează la edificarea structurii de rezistență a ultimului nivel, care aparține unui complex turistic amplasat pe DN 7C - Transfăgărășan (la km 70; pe

malul estic al Lacului Vidraru, în localitatea Arefu, județul Argeș). Obiectivul se va extinde cu un corp de clădire (P+2D+3E+M), care va avea o suprafață construită de aproximativ 5.000 mp și va totaliza 57 de camere. De asemenea, se vor realiza spații de recreere și agrement, precum: piscină, restaurant și terenuri de sport. Beneficiar este compania Valea cu Pești SA (din Curtea de Argeș), antreprenor fiind societatea Trulst de Construcții Civile și Industriale Argeș, cu sediul în municipiul Pitești. Sistemul constructiv presupune tâmplărie din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ parchet, gresie, faianță și vopsele lavabile. Lucrările au fost demarate la începutul a.c., termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna mai 2011. Valoarea totală a investiției este de 4 milioane de euro.

VÂLCEA: Investiție de 10 milioane de lei autorizată în Băile Olănești. Peste 10 milioane de lei vor fi investiți în edificarea complexului "President", amplasat pe strada Forestierilor nr. 5 (din Băile Olănești, județul Vâlcea). Proiectul este finanțat din fonduri europene, valoarea finanțării nerambursabile fiind de 5,5 milioane de lei. Obiectivul va avea în componență un hotel de patru stele (P+4E; cu 13 unități de cazare), un restaurant (cu o capacitate de 140 locuri), o sală de conferințe și un centru SPA. Recent, a fost eliberată autorizația în vederea construirii complexului. Beneficiar este compania Carusel (din localitate), dezvoltator fiind Agenția pentru Dezvoltare Regională Sud Vest Oltania, din Craiova (județul Dolj). Definitivarea lucrările este prevăzută a avea loc în termen de doi ani de la începerea construcției.

CONSTANȚA: Fonduri de 10 milioane de euro pentru un complex sportiv. Fonduri de 10 milioane de euro vor fi alocate pentru edificarea unui complex sportiv și de agrement, amplasat la intersecția străzilor Radarului și Privighetorilor, din Costinești (județul Constanța). Obiectivul (P+1E) va avea în componență spații de agrement, o sală de sport, anexe, terenuri de sport, un stadion, o pistă de carting și o parcare. Antreprenor este societatea Cominco SA (din București), beneficiar fiind Primăria Costinești. Proiectul a depășit faza obținerii tuturor autorizațiilor. Lucrările vor fi începute până la sfârșitul anului, termenul de finalizare fiind stabilit pentru noiembrie 2012.

BRAȘOV: Lucrări de 2,5 milioane de euro realizate la Silver Mountain. Compania de construcții Concea SA a realizat, în luna august 2010, lucrări în valoare de 2,5 milioane de euro în cadrul proiectului Silver Mountain, aflat în execuție în Poiana Brașov. Acest proiect a reprezentat circa 70% din totalul veniturilor societății din perioada menționată, respectiv 3,6 milioane de euro. Silver Mountain este cel mai important obiectiv aflat în execuție din portofoliul companiei



și unul dintre puținele șantiere private de mari dimensiuni la care se lucrează, valoarea investiției fiind de 400 milioane de euro. Complexul va include, la finalizare, cinci imobile rezidențiale (diintre care două sunt deja finalizate), un hotel de cinci stele, un teren de golf (cu o suprafață totală de 44 de hectare), 10 vile individuale, un club SPA și o școală de tenis. Dezvoltatorul proiectului este compania INR Management Architecture (din Capitală). Demarată la începutul anului, prima etapă a investiției se va încheia în luna decembrie a.c., întregul ansamblu urmând a fi definitivat în minimum cinci ani.

CLUJ: Complex industrial cu o suprafață totală de 37.000 mp. În comuna Topa Mică (din județul Cluj) se efectuează lucrări de edificare a celei de a doua hale din cadrul unui complex mixt. Obiectivul va avea în componență trei clădiri industriale (P) și un imobil de birouri (D+P+1E), suprafața totală fiind de aproximativ 37.000 mp. Antreprenor este societatea Rohe România (din București), beneficiar fiind compania Ribei, din Cluj Napoca. Halele vor fi realizate pe structură metalică. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ gresie, faianță și vopsele lavabile. Complexul va beneficia de locuri de parcare și zone de agrement. Lucrările au fost începute în anul 2009, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna august 2011.

MEHEDIŢI: Contract de 36,7 milioane de lei pentru reabilitarea unui muzeu. Compania Confort SA, din Timișoara, cu activități în domeniul construcțiilor și instalațiilor utilitare, va realiza lucrările de reabilitare a Muzeului Regiunii Porțile de Fier, din Drobeta-Turnu Severin (județul Mehedinți). Valoarea contractului este de 36,7 milioane de lei, urmând a fi executate operațiuni de restaurare, reconstrucție a unor structuri, refacere a instalațiilor și de montaj al unor echipamente video pentru supraveghere, în program fiind incluse aproape toate monumentele amplasate pe terenul ce aparține instituției. Proiectul, în valoare totală de 51,7 milioane de lei, beneficiază de o finanțare europeană de 41,6 milioane de lei, prin axa prioritară 5 a Programului Operațional Regional, beneficiar fiind primăria locală. Finanțarea presupune reabilitarea infrastructurii cultural-istorice existente a complexului (respectiv clădirea Muzeului Regiunii Porțile de Fier) și dezvoltarea acesteia prin realizarea unui pavilion multifuncțional (cu spații tip lapidarium, sală de conferințe, ateliere meșteșugărești, puncte de informare, expoziții etc.) și a unui pavilion anexă (atelier de tâmplărie, de lăcătușerie și întreținere, garaj, depozite diverse, spații pentru restaurare și seră) etc. Lucrările vor fi începute în ultimele luni din 2010, obiectivul urmând a fi definitivat integral 32 de luni mai târziu.

ILFOV: Ansamblul "Copacul Verde" va include 101 case individuale. Recent, a fost eliberată autorizația în vederea construirii ansamblului rezidențial "Copacul Verde", amplasat în localitatea Ghimpați (din județul Ilfov). Lucrările la prima etapă au fost începute în octombrie a.c. și va include 10 imobile (P), termenul de finalizare a acestuia fiind stabilit pentru luna iunie 2011. Întregul complex va avea în totalitate 101 case individuale (cu arii cuprinse între 106 mp și 168 mp) și o suprafață construită de aproximativ 10.000 mp. Dezvoltator este compania Marsim International, din

București. Obiectivul va dispune de terenuri de sport, un supermarket, un club cu restaurant, piscină și sală de fitness, spații verzi și zone de agrement. Definitivarea întregului obiectiv este preconizată pentru sfârșitul anului 2013. Serviciile de promovare sunt asigurate de agenția Sato Imobiliare, din Capitală.



CLUJ: A început construcția unui centru comercial în Cluj-Napoca. Rețeaua de magazine de bricolaj Dedeman se extinde în Cluj-Napoca, firma începând lucrările de construcție pentru viitorul centru comercial. Potrivit oficialilor companiei, sunt în curs de finalizare operațiunile de demolare a clădirilor situate pe amplasament, fiind începute simultan și săpăturile pentru fundația obiectivului. Magazinul Dedeman se construiește pe fosta platformă a companiei Tehnofrig, pe strada Fabricii de Chibrituri nr. 5 - 11. Centrul comercial (P+1E) va avea o arie construită de 17.340 mp și va fi deschis în februarie 2011, în urma unei investiții estimate la 13,5 milioane de lei. În incintă vor fi amenajate 370 de locuri de parcare. Planurile de arhitectură au fost elaborate de compania Arhimar, din municipiu.

PRAHOVA: Parc industrial cu o arie de 40 hectare. Recent, a fost eliberată autorizația de construcție a parcului industrial ECO Technologic Industrial Park, amplasat în localitatea Valea Călugărească (din județul Prahova). Obiectivul va fi amplasat pe un teren cu o suprafață de peste 40 hectare. Dezvoltator și antreprenor este societatea Vir Company International, din București. Lucrările sunt preconizate a fi începute în luna noiembrie a.c., definitivarea acestora urmând a avea loc în termen de patru ani.

DOLJ: Încep lucrările la un mall de 45 milioane de euro. Lucrările de execuție a centrului comercial tip mall ce va fi realizat prin reconversia funcțională a fostei uzine Electroputere Craiova au început. Compania K&S Electric Power Point (din Belgia) va investi circa 45 milioane de euro pentru realizarea complexului, acesta urmând a fi edificat pe un teren cu o arie totală de 15 hectare, din Calea București nr. 144. Termenul de finalizare a fost stabilit 18 luni mai târziu. Pentru realizarea investiției, denumită Electroputere Shopping Center, este necesară reconversia a două clădiri, respectiv hala industrială de aparataj (P+1E) cu o arie totală de 49.731 mp - ce va funcționa ca zonă comercială centrală (tip mall) și hala industrială SAS, cu o arie de 14.074 mp, care va fi recompartimentată și împărțită în două spații distincte, unde vor fi amenajate un magazin sportiv (P, cu o suprafață de 5.700 mp), respectiv o parcare acoperită (P+1E, cu o arie desfășurată de 16.200 mp). De asemenea, pentru realizarea unui pavilion suplimentar, vor fi demolate clădiri existente (cu o arie totală de 8.490 mp). Astfel, la finalizare, ansamblul

va avea o suprafață desfășurată de 103.315 mp și va dispune de 1.270 de locuri de parcare în aer liber și de alte 600 în clădirea etajată. Planurile tehnice au fost elaborate de compania Aedilia Proiect, din Craiova. Conform acestora, compartimentările interioare vor fi realizate din cărămidă, placa planșeului și pereții exteriori - din beton armat (cu grosimi de 20 cm, respectiv 40 cm), iar fundația se bazează pe elemente de tip radier general.

BRAȘOV: Investiții în două fabrici de panouri solare. Compania Energiz Renewable (SUA) are în vedere investiții de aproximativ 64 milioane USD pentru construcția a două fabrici de panouri solare în România, care vor avea o producție anuală de sisteme ce pot genera electricitate la o putere cumulată de 80 MW. Proiectul pentru prima unitate, ce va fi realizată în localitatea Hărman (județul Brașov), se află în etapa de avizare, estimându-se că lucrările vor fi începute în anul 2011. Valoarea investiției este de 32 milioane USD și va fi realizată prin intermediul firmei locale Energiz SRL. Totodată, proiectele grupului în țara noastră includ execuția unor unități ce vor beneficia de capacități anuale de producție a energiei regenerabile de 123 MW în următoarele 36 de luni, potrivit unui raport al companiei, planurile urmând a fi coordonate prin intermediul companiei ERI Power România.

Pe plan internațional, holdingul american vizează investiții în producția de panouri solare și în Italia (unde și-a propus să dezvolte fabrici în Bari / Caserta și în Bolzano / San Marino, în valoare totală de 64 milioane USD), Franța (Lyon, 5,5 milioane USD), Israel (32 milioane USD) și Canada (Cornwall, 32 milioane USD).

ALBA: Cartier cu 17 vile, aflat în execuție. În luna octombrie a anului viitor sunt programate pentru definitivare lucrările la un cartier rezidențial din municipiul Alba Iulia, care va avea în componență 17 vile (P+1E), din care 15 reprezintă case înșiruite și două sunt de tip duplex. Unitățile locative vor fi amplasate pe loturi de teren cu suprafețe cuprinse între 152 mp și 228 mp. În prezent, ansamblul este definitiv în proporție de 50%, demararea lucrărilor având loc în anul 2009.



Planurile tehnice au fost elaborate de firma Certa, antreprenor și dezvoltator fiind compania Teracapital, ambele din localitate. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ parchet, gresie, faianță și vopsele lavabile.

BUCUREȘTI: Evocasa Armonia - definitivat în 2012. În primăvara anului 2011 vor fi începute lucrările de construcție a ultimului imobil (2S+P+12E+E13-retras) aparținând ansamblului rezidențial Evocasa Armonia, amplasat pe Aleea Ion Agârbiceanu nr. 3-11 (sector 3, București). Primele două clădiri au fost finalizate, pentru acestea fiind chetuite fonduri de

aproximativ 30 milioane de euro. Obiectivul, cu o suprafață construită de 7.600 mp, va avea în componență circa 400 de apartamente cu una, două și trei camere și penthouse-uri. Planurile tehnice au fost elaborate de firma Adest Architecture, antreprenor fiind societatea Danya Cebus, ambele din Capitală. Dezvoltator este compania Adama Management, cu sediul în localitatea Voluntari (din județul Ilfov). Sistemul constructiv presupune structură din beton și zidărie din cărămidă. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ parchet, gresie, faianță și vopsele lavabile. Complexul va beneficia de locuri de parcare și zone de agrement. Termenul pentru finalizarea ultimului imobil este stabilit pentru luna mai 2012.

BUCUREȘTI: Lucrările la Evocasa Optima vor începe în 2011. În prima parte a anului viitor vor fi începute lucrările la ultimele două blocuri care fac parte din ansamblul rezidențial Evocasa Optima, amplasat pe strada Fetești nr. 54-56 (sector 3, București). În prezent, au fost finalizate primele patru clădiri. Obiectivul va



avea în componență șase imobile (S+P+11E) cu 489 de apartamente cu două și trei camere (având suprafețe cuprinse între 57 mp și 132 mp). Proiectul este dezvoltat de compania Adama Management (din Voluntari, județul Ilfov), antreprenor fiind societatea Danya Cebus, din Capitală. Sistemul constructiv presupune tâmplărie din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ parchet laminat, gresie, faianță și vopsele lavabile. Obiectivul va beneficia de locuri de parcare și zone de agrement. Termenul pentru finalizarea întregului complex rezidențial este stabilit pentru luna mai 2012.

GIURGIU: Unitate de producție în valoare de 13 milioane de euro. Pe un teren de 6,6 hectare din localitatea Vânătorii Mici (județul Giurgiu) va fi realizată o unitate de producție a tuburilor din polistiren. Obiectivul (P+2E) va avea o suprafață construită de aproximativ 4.500 mp. Antreprenor și beneficiar este societatea Apasco SA, din localitatea Măneciu (județul Prahova). Sistemul constructiv presupune structură metalică. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ gresie, faianță și vopsele lavabile. Proiectul a depășit faza obținerii tuturor autorizațiilor. Lucrările de construcție sunt preconizate a fi începute în luna ianuarie 2011, definitivarea fabricii urmând a avea loc în termen de un an. Valoarea totală a investiției este de 13 milioane de euro.

VASLUI: Unitate de producție în valoare de 4,7 milioane de euro. Recent, a fost elaborată autorizația în vederea construirii, în localitatea Muntenii de Jos (din județul Vaslui), a unei fabrici. Obiectivul, situat pe un teren de un hectar, va avea o suprafață construită de circa 4.000 mp. Beneficiar și dezvoltator este compania Siraj AD Impex, din municipiul Iași. Deocamdată, nu

a fost desemnată societatea care va asigura serviciile de antreprenariat. Sistemul constructiv presupune structură metalică și elemente din beton. Lucrările vor fi începute în luna martie 2011, definitivarea acestora urmând a avea loc în termen de doi ani. Valoarea totală a investiției este de aproximativ 4,7 milioane de euro.

ORADEA: Nouă fabrică de 25 milioane de euro, în parcul industrial. Compania Faist Mekatronic, producător de filtre pentru infrastructura de telecomunicații, va investi 25 milioane de euro pentru construcția unei fabrici în cadrul Parcului Industrial Eurobusiness Oradea. Reprezentanții autorităților locale au semnat contractul de concesiune a unui lot cu o suprafață de 44.000 mp. Potrivit dezvoltatorului, lucrările de execuție vor începe până la sfârșitul anului. Proiectul va fi realizat în două etape, pentru prima fază fiind alocate fonduri de 18 milioane de euro. Se estimează că fabrica va fi inaugurată în a doua jumătate a anului viitor, urmând a fi create peste 400 de locuri de muncă. Unitatea de producție va avea o suprafață construită totală de 23.000 mp, din care 17.000 reprezintă aria alocată primei etape. "Până în prezent, în cadrul complexului Eurobusiness au fost semnate contracte cu 20 de investitori, fiind atribuită o cotă de aproximativ 30%



din suprafața parcului. Compania Shinheung Electronics este singura care și-a început activitatea în incintă. De asemenea, sunt deschise trei șantiere, alte proiecte fiind în stadii avansate de planificare", au declarat reprezentanții primăriei Oradea.

ILFOV: Fortune Park va avea 50 de imobile. Recent, a fost eliberată autorizația în vederea construirii ansamblului rezidențial Fortune Park, amplasat în localitatea Frumușani (din județul Ilfov). Obiectivul va avea în componență 50 de imobile cuplate (P+2E). Prima etapă presupune realizarea a 10 clădiri. Aceasta a fost începută în luna octombrie a.c. și se va definitiva în iunie 2011. Fiecare unitate locativă, situată pe loturi de teren cu arii de 250 mp - 560 mp, va avea suprafețe cuprinse între 72 mp și 145 mp. Dezvoltator este compania Marsim International, din București. Sistemul constructiv presupune tâmplărie din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ parchet, gresie, faianță și vopsele lavabile. Ansamblul rezidențial beneficiază de locuri de parcare și spații de agrement. Termenul de finalizare a întregului complex este stabilit pentru sfârșitul anului 2013. Serviciile de promovare sunt asigurate de agenția Sato Imobiliare, din Capitală.



BACĂU: Șase blocuri de locuințe definitive în 2011. În zona de nord a municipiului Bacău va fi edificat un ansamblu rezidențial, care va avea în componență șase imobile (P+2E+M) cu 202 unități locative cu una, două și trei camere (având suprafețe cuprinse între 45 mp și 81 mp). În prezent, se efectuează lucrări de construcție a structurii de rezistență. Planurile tehnice au fost elaborate de firma Arhibac, antreprenor și beneficiar fiind societatea General Construcții Tehnic Plus, ambele din localitate. Soluția tehnică prevede tâmplărie din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ parchet, gresie, faianță și vopsele lavabile. Complexul beneficiază de locuri de parcare și spații de agrement. Lucrările au fost începute în anul 2008, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna octombrie 2011.

BUCUREȘTI: Spital în valoare de 27 milioane de euro. Operatorul de servicii medicale Gral Medical va investi 27 milioane de euro pentru execuția unui spital ce va fi construit în zona Pieței Alba Iulia, din București. Fondurile provin din surse de finanțare proprii și din credite bancare. Clădirea (S+P+6E) va avea o suprafață desfășurată de 12.000 mp, o capacitate de 100 de paturi, urmând a fi prima unitate sanitară ecologică din țară. Astfel, încălzirea și ventilarea vor fi realizate cu pompe geotermale. Lucrările de execuție sunt prevăzute a fi începute în primul trimestru al anului viitor, termenul de finalizare fiind stabilit pentru 2013. Pentru desemnarea constructorului va fi organizată o licitație de atribuire.

SATU MARE: Peste 4 milioane de euro pentru execuția unor hale. Pe un teren cu o suprafață de două hectare din localitatea Pir (din județul Satu Mare) vor fi edificate două hale industriale (P), cu destinația de silozuri de stocare a cerealelor. Planurile tehnice au fost elaborate de arh. Eugen Bei, beneficiar fiind compania Suinprod Pig, din localitatea Racsa (județul Satu Mare). Deocamdată, nu a fost desemnată societatea care va asigura serviciile de antreprenariat. Sistemul constructiv presupune structură metalică. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ gresie, faianță și vopsele lavabile. Obiectivul a depășit faza obținerii tuturor autorizațiilor. Lucrările sunt preconizate a fi începute în februarie 2011, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna august 2011. Proiectul este finanțat din fonduri europene, având o valoare eligibilă de peste 4,2 milioane de euro.

BUCUREȘTI: Clădiri de birouri în sectorul 2. Pe strada Dimitrie Pompeiu nr. 5-7 (sector 2, București) va fi realizat complexul de birouri Hermen Business Campus. Obiectivul va avea în componență trei imobile (4S+P+8E+E9-tehnic), totalizând o suprafață totală de aproximativ 76.500 mp. În prezent se execută

fundația primei clădiri, ce va dispune de o arie construită de peste 19.000 mp. Planurile tehnice au fost elaborate de firma 3T Birou de Arhitectură, antreprenor fiind societatea Iterum Construct, ambele din Capitală. Beneficiar este compania Atenor Group, din București. Sistemul constructiv presupune structură pe cadre și pereți din beton armat. Fundațiile vor fi de tip radier general. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ parchet, gresie, faianță și vopsele lavabile. Complexul va beneficia de locuri de parcare și zone de agrement. Lucrările au fost începute recent, termenul de finalizare a primei etape fiind stabilit pentru luna septembrie 2011. Întregul ansamblu va fi definitivat în anul 2015, valoarea totală a investiției fiind de circa 150 milioane de euro.



GIURGIU: Hotel de 4 milioane de euro. Pe un teren cu o suprafață de 200 hectare din localitatea Adunații Copăceni (județul Giurgiu) va fi realizat un hotel (S+P+4E). Obiectivul va avea o capacitate de 60 de camere. În prezent se efectuează lucrări de organizare a șantierului. Proiectant, beneficiar și antreprenor este societatea Romstrade, din București. Sistemul constructiv presupune structură din beton și zidărie din cărămidă. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ gresie, faianță, mocheta și vopsele lavabile. De asemenea, vor fi amenajate locuri de parcare și spații de agrement. Termenul pentru definitivarea lucrărilor de construcție este stabilit pentru luna martie 2013. Valoarea totală a investiției este de patru milioane de euro.

BUCUREȘTI: Laguna Residence - lucrările sunt în grafic. În prezent, se execută structura de rezistență a clădirii A și finisajele/instalațiile la imobilele B1, C1 și D, aparținând ansamblului Laguna Residence. Obiectivul, amplasat pe malul Lacul Tei (Intrarea Cefalului, sector 2, București), va avea în componență nouă blocuri de locuințe (P+3E; P+4E-6E; P+7E), totalizând 504 apartamente cu două până la cinci camere (având suprafețe cuprinse între 116 mp și 243 mp). Cartierul va avea o arie de 53.000 mp. Planurile tehnice au fost elaborate de firma Bogoescu Arhitectură Urbanism, antreprenor fiind societatea Areas & Volumes, ambele din Capitală. Sistemul constructiv presupune structură din beton (pentru pereții îngroșați) și armătură de rezistență. Pentru elementele de suprastructură se va utiliza beton armat (BA). Închiderile exterioare se vor realiza cu diafragme din BA și zidărie din cărămidă, izolată cu polistiren expandat. Acoperișul va fi tip terasă necirculabilă. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ parchet din lemn masiv, gresie, faianță și vopsele lavabile. De asemenea, complexul va avea în componență centre comerciale, spații verzi și de agrement. Lucrările au fost începute în anul 2008,

termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna iulie 2011. Valoarea totală a investiției este de 90 milioane de euro. Dezvoltator este compania Gea Prasa România, din București.

NAȚIONAL: Lidl a obținut un credit de 200 milioane de euro de la BERD pentru extindere.

Rețeaua de magazine Lidl a început implementarea proiectului de extindere a activității în România, pentru finanțarea investițiilor fiind obținut un credit de 200 milioane de euro, de la Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BERD). Fondurile vor acoperi jumătate din suma ce va fi alocată de compania germană pentru deschiderea de centre comerciale Lidl în România și Bulgaria și Kaufland în Polonia și Bulgaria. Valoarea integrală a proiectului este de 440 milioane de euro, potrivit informațiilor publicate de BERD. Conform unor estimări realizate pe baza avizelor emise de consiliile locale și primăriile din țara noastră, Lidl are în vedere deschiderea de centre comerciale în peste 25 de orașe (cu minimum 30.000 de locuitori), cele mai importante dintre acestea fiind Arad, Timișoara, Oradea, Târgu Jiu, Iași, Suceava, București, Zalău, Bistrița, Medias, Miercurea Ciuc, Pașcani, Vaslui, Moinești, Ploiești, Râmnicu Vâlcea, Slatina etc. Potrivit datelor incluse pe autorizațiile de construire obținute de grup, valoarea medie a investiției într-un magazin de 1.500 mp - 2.000 mp este de până la două milioane de euro, însă Lidl România SCS are în vedere și alocarea unor fonduri cuprinse între 5 milioane de euro și 10 milioane de euro pentru proiecte complexe, în orașele de mari dimensiuni.

ILFOV: Lac de Nuferi II va dispune de 100 de unități locative.

Recent, a fost eliberată autorizația de construcție a ansamblului rezidențial Lac de Nuferi II, amplasat pe Șoseaua Banatului (lângă Pădurea Mogoșoaia), din Chitila (județul Ilfov). Prima etapă prevede realizarea unui bloc de locuințe (P+3E+E4-retras), cu 20 de apartamente cu două și trei camere. Întregul complex va include cinci imobile, totalizând 100 de unități locative. Planurile tehnice au fost elaborate de firma Raum Proiect, dezvoltator fiind compania MB Dezvoltare, ambele din București. Deocamdată, nu a fost desemnată societatea care va asigura serviciile de antreprenariat. Sistemul constructiv presupune structură din beton armat și zidărie din cărămidă. Tâmplăria va fi din PVC/aluminiu, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ parchet laminat, gresie, faianță și vopsele lavabile. Ansamblul va beneficia de locuri de parcare și zone de agrement. Lucrările vor fi începute în luna noiembrie a.c., definitivarea primei faze urmând a avea loc la sfârșitul anului 2011.



BIHOR: Ansamblu rezidențial cu 12 blocuri, aflat în construcție.

Pe Calea Aradului nr. 4, din Oradea (județul Bihor), se construiește cartierul Lucafeărul, care va totaliza 12 blocuri de locuințe (S+P+9E). În cadrul primei etape de dezvoltare este prevăzută edificarea a patru imobile cu 422 unități locative (cu una până la cinci camere). În prezent, se execută finisajele celei de-a doua clădire. Antreprenor este societatea Selina Construcții, beneficiar fiind compania Selina Invest, ambele din localitate. Sistemul constructiv presupune structură pe cadre din beton armat monolit. Zidăria exterioară se va realiza din blocuri de cărămidă cu goluri, cu termosistem bazat pe polistiren expandat și finisată cu tencuială pe bază de rășini sintetice pe plasă de fibră de sticlă și masă de spaclu. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ parchet triplu stratificat din lemn de esență exotică, gresie, faianță și vopsele lavabile. La subsolul blocurilor vor fi amenajate locuri de parcare și spații de stocare, iar parterul va fi destinat zonelor comerciale. Lucrările au fost începute în anul 2007, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna decembrie 2012.

PRAHOVA: Încep lucrările la o fabrică de 126 milioane USD, în Ploiești.

Compania Lufkin Industries, furnizor american de echipamente și servicii destinate industriei petroliere a anunțat începerea lucrărilor pentru construcția fabricii din România. Șantierul a fost deschis la data de 6 octombrie a.c. în Ploiești, investiția urmând a însuma 126 milioane USD. Unitatea va fi realizată pe o suprafață de 33 de hectare și va produce sisteme utilizate în procesul de extracție a petrolului. Termenul de finalizare a obiectivului este stabilit pentru anul 2012. Prin Ministerul Finanțelor Publice, Guvernul de la București a fost de acord să ofere stimulente pentru dezvoltare în valoare de 28 milioane de euro, reprezentând aproximativ 30% din valoarea investiției. Potrivit oficialilor companiei Lufkin, uzina va reprezenta un centru strategic pentru activitatea grupului în Europa, facilitând, totodată, exporturile către Federația Rusă, Asia Centrală și de Est, Orientul Mijlociu și Africa de Nord.

ILFOV: Cartier cu 82 de vile.

În prezent, se execută structura de rezistență a 10 case (P+1E) din cadrul ansamblului rezidențial Maple Place, amplasat în comuna Balotești (din județul Ilfov). Până în momentul de față au fost finalizate patru vile. Obiectivul, amplasat pe un teren de 36.000 mp, va avea în componență 82 de unități locative tip duplex. Cartierul va avea o suprafață construită de aproximativ 13.500 mp. Fiecare vilă, cu o arie desfășurată de 164 mp, este situată pe un lot de teren cu o arie de 400 mp. Planurile tehnice au fost elaborate de firma Raum Proiect, antreprenor și dezvoltator fiind societatea ARH Ventures, ambele din București. Unitățile locative vor fi construite

pe structură metalică. Sistemul constructiv are la bază oțelul galvanizat și include, totodată, fundații din beton (cu plăci și grinzi din beton armat). Acoperișurile vor fi executate în sistem tip șarpantă. Pereții de închidere vor fi realizați din panouri sandwich, formați din structură metalică tip "casetă" (cu umplutură din vată bazaltică), plăcați cu gips-carton (la interior) și polistiren expandat (la exterior). Pereții de compartimentare se vor realiza cu gips-carton, pe structură de susținere din elemente metalice. Tâmplăria exterioară va fi din PVC, cu geam termoizolant. Pentru finisajele interioare se vor utiliza: parchet, gresie, faianță și vopsele lavabile. Complexul va avea în componență o unitate de învățământ pentru preșcolari, locuri de parcare și zone de agrement. Lucrările de construcție au fost începute în anul 2009, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna martie 2012. Valoarea totală a investiției este de 8 milioane de euro.

BUCUREȘTI: Licitații pentru extinderea rețelei de metrou.

Metrorex SA are în vedere contractarea unei companii care să asigure serviciile de consultanță pentru lucrările de construcție a galeriei de legătură, depoului și stației Valea lămoșiței, parte a proiectului de realizare a Magistralei a V-a de metrou (Drumul Taberei - Universitate - Pantelimon). Valoarea contractului de consultanță este de 6,7 milioane de lei (finanțarea provenind de la bugetul de stat), iar durata acestuia este de 120 de luni. De asemenea, în vederea extinderii liniei de metrou a fost aprobat un credit de 395 milioane de euro de la Banca Europeană de Investiții (BEI). Fondurile vor fi utilizate pentru construcția tronsonului Drumul Taberei - Universitate, respectiv Drumul Taberei - Pantelimon (9 km). Termenul de finalizare a obiectivului este stabilit pentru anul 2015.

Totodată, Metrorex a lansat, recent, anunțul de participare pentru execuția lucrărilor de finisare a spațiilor publice și instalațiilor aferente în vederea punerii în funcțiune a liniei 1 Mai - Parc Bazilescu. Contractul, în valoare de 27,8 milioane de lei, prevede și montarea de ascensoare și escaloatoare. Astfel, până la sfârșitul anului 2011 vor fi date în utilizare două noi stații de metrou, respectiv Pajura și Parc Bazilescu (aferente Racordului 2 al Magistralei 4). Finanțarea va fi asigurată printr-o alocație de la bugetul de stat, iar durata estimată pentru finalizarea lucrărilor este de șase luni. Compania de transport subteran a demarat, recent, procedura de achiziție a serviciilor de proiectare în vederea întocmirii Studiului de Prefezabilitate și a Studiului de Fezabilitate pentru realizarea liniei 4 de metrou, între stațiile Gara de Nord și Gara Progresu. Beneficiarul dorește contractarea unui prestator de servicii de proiectare calificat în servicii de arhitectură și inginerie specializată în domeniul transportului public urban subteran. Câștigătorul va trebui să furnizeze soluția optimă din punct de vedere tehnico-economic pentru realizarea noului tronson. Traseul va avea o lungime de 11 km și va include 20 de stații. Se estimează că documentația și indicatorii tehnico-economici ai investiției vor fi elaborate în aproximativ nouă luni.

BUCUREȘTI: Cinci blocuri de locuințe, în sectorul 1.

În prezent, se execută structura de rezistență a celui de-al patrulea imobil din cadrul ansamblului North Lane Residence, amplasat pe Bulevardul

Apicultorilor (din sectorul 1 al Capitalei). Obiectivul va avea în componență cinci blocuri de locuințe (2S+P+6E), incluzând apartamente cu una până la patru camere și penthouse-uri (cu suprafețe cuprinse între 43 mp și 418 mp). Dezvoltator și antreprenor este societatea Conlux Development, din București. Sistemul constructiv presupune structură pe cadre din beton, cu radier general. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Compartimentările interioare se vor realiza cu BCA. Finisajele interioare includ: granit (pentru holuri), parchet, gresie, faianță și vopsele lavabile. Complexul va avea în componență piscină, sală de fitness, saună, minimarket, spații pentru servicii și zone de agrement. Lucrările de construcție au fost începute în anul 2007, termenul de finalizare fiind stabilit pentru sfârșitul lui 2012. Serviciile de promovare sunt asigurate de agenția imobiliară Neocasa, din Capitală.

CONSTANȚA: Licitație pentru construcția unor reactoare la CNE Cernavodă. EnergoNuclear SA, compania care gestionează proiectul de execuție a reactoarelor nucleare 3 și 4 din cadrul centralei de la Cernavodă, a lansat, recent, anunțul de participare în vederea atribuirii lucrărilor de inginerie, proiectare și construcție a obiectivelor. Potrivit planurilor tehnice, primul reactor va deveni funcțional în anul 2017. "La finalizare, unitatea va avea o capacitate suplimentară de 1.400 MW, dublându-se cantitatea de energie nucleară livrată, în prezent, de reactoarele 1 și 2", se arată într-un comunicat emis de companie. Compania de proiect EnergoNuclear SA a fost înființată în anul 2008, 51% din acțiunile societății fiind deținute de firma Nuclearelectrica (controlată de stat prin Ministerul Finanțelor). Ceilalți investitori sunt grupurile ArcelorMittal România, Iberdrola (ce dețin câte 6,2% din acțiuni) și RWE (Germania), Enel (Italia), GDF Suez (Franța) și CEZ (Cehia) - fiecare având câte 9,15% din titluri. Potrivit datelor Nuclearelectrica, este în derulare prima etapă a investiției, ce include obținerea avizelor necesare din partea Comisiei Europene și organizarea procedurilor premergătoare începerii construcției efective. Pentru această fază s-au alocat fonduri de 30 milioane de euro.

BUCUREȘTI: În septembrie a.c. au început lucrările la Colosseum Center. În prezent, se execută săpăturile pentru edificarea fundației centrului comercial Colosseum (S+P+1E), amplasat pe Șoseaua Chitilei nr. 284-286 (sector 1, București). Obiectivul va fi amplasat pe un teren de 620.000 mp. Planurile tehnice au fost elaborate de firma Leach Rhodes Walker (din Marea Britanie), serviciile de antreprenorat fiind asigurate de societatea Bouygues, din Capitală. Complexul va fi dezvoltat în două etape. Astfel, în prima fază va fi construit un parc comercial (cu o suprafață de 58.000 mp), iar în cea de-a doua - un mall (pe o arie de 140.000 mp). De asemenea, vor fi amenajate 8.500 de locuri de parcare și zone de agrement. Lucrările au fost



începute recent, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna septembrie 2011. Valoarea totală a investiției este de aproximativ 350 milioane de euro. Dezvoltator este compania Nova Imobiliare, din București.

TIMIȘ: Hale și spații de birouri. Pe Drumul European 70 (la 9,5 km de centrul orașului Timișoara) va fi realizat parcul industrial Olympian. Recent, a fost eliberată autorizația în vederea construirii celei de-a doua etape, care va fi amplasată pe un teren cu o suprafață de aproximativ 28.000 mp. Prima fază de dezvoltare a presupus edificarea unei hale (cu o arie de 24.500 mp) și a 2.600 mp de spații de birouri. Proiectul va include, în total, un număr de 11 imobile (P+2E). Dezvoltator este firma Helios Phoenix, beneficiar fiind compania General Electric România, ambele din București. Halele vor fi edificate pe structură metalică și vor avea o înălțime cuprinsă între 7 metri și 11 metri. Pardoseala va avea strat de cuarț, iar tâmplăria va fi din aluminiu (cu geam termoizolant). În ceea ce privește birourile, pereții vor fi izolați cu panouri din gips-carton (cu o grosime de 50 mm). Pentru a doua etapă de execuție, lucrările vor fi începute în luna aprilie 2011, definitivarea urmând a avea loc în termen de un an. Planurile tehnice au fost elaborate de societatea SMC Gower Architects (din Londra), serviciile de promovare fiind asigurate de agenția imobiliară Cushman & Wakefield, din Timișoara.

ILFOV: Ansamblul Paradis Park va avea 148 de case. În localitatea Frumușani (din județul Ilfov) a fost eliberată - recent - autorizația în vederea construirii ansamblului rezidențial Paradis Park. Obiectivul va avea în componență 148 de case tip duplex (P+M; P+2E). Fiecare unitate locativă va avea suprafețe de 54 mp - 142 mp și grădini cu suprafețe cuprinse între 250 mp și 800 mp. Dezvoltator este compania Marsim International, din București. Sistemul constructiv presupune tâmplărie din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ parchet, gresie, faianță și vopsele lavabile. Ansamblul rezidențial beneficiază de locuri de parcare și spații de agrement. Termenul de finalizare a întregului complex este stabilit pentru sfârșitul anului 2013. Serviciile de promovare sunt asigurate de agenția Sato Imobiliare, din Capitală.

DOLJ: Investiție de 7,5 milioane de euro. Fonduri de peste 7 milioane de euro vor fi alocate pentru consolidarea și reabilitarea Palatului Jean Mihail și a Muzeului de Artă Craiova, amplasate pe Calea Unirii nr. 15. Proiectul vizează modernizarea unei arii construite de 1.189 mp și achiziționarea de echipamente pentru protecția obiectivelor de patrimoniu. Astfel, se are în vedere refacerea și restaurarea (finisaje interioare, pardoseli, decorațiuni și instalații) încăperilor afectate de lucrările de consolidare, reabilitarea împrejurimilor, porților de acces, stâlpilor de iluminat din curtea interioară, fațadei vestice, iar instalația electrică va fi refăcută în totalitate. De asemenea, se va lucra la bustul lui Theodor Aman, la paviment, la scările exterioare (est, vest și nord) și cele interioare (vest și nord), la decorațiunile exterioare etc. Totodată, sunt vizate instalațiile electrice/sanitare, ventilația și încălzirea. Serviciile de antreprenorat sunt asigurate de societățile Romconstruct Holding Grup (din București) și Coral, din Tulcea. Lucrările au fost începute recent, acestea fiind finanțate în cadrul Programului Operațional

Regional 2007-2013, Axa prioritară 5 - Dezvoltarea durabilă și promovarea turismului, Domeniul de intervenție 5.1 - Restaurarea și valorificarea durabilă a patrimoniului cultural, precum și crearea/modernizarea infrastructurilor conexe. Definitivarea obiectivului va avea loc în luna septembrie 2013.

DÂMBOVIȚA: Sală de sport de 2,5 milioane de euro, în construcție. În municipiul Târgoviște (pe strada Lt. Pârvan Popescu nr. 58), în cadrul Colegiului Național "Constantin Carabella", se execută structura de rezistență a unei săli de sport (P), obiectiv cu o suprafață construită de aproximativ 1.500 mp. Proiectul prevede și construirea a două imobile administrative. Antreprenor este societatea Energoconstruct '97 (din Brașov), beneficiar fiind Primăria Târgoviște. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ gresie, faianță și vopsele lavabile. Lucrările au fost începute anul acesta, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna martie 2011. Valoarea totală a investiției este de 2,5 milioane de euro.

BUCUREȘTI: Proiect de 2,5 milioane de euro. Dac Invest, departamentul de investiții al companiei Dac Antrepriza Construcții, a anunțat o investiție de 2,5 milioane de euro pentru realizarea proiectului rezidențial Shine Residence 2, în regie proprie. Imobilul (S+P+6E) va fi amplasat pe strada Vasile Lascăr (în apropierea B-dului Dacia) din Capitală și va avea o suprafață totală de 2.000 mp. La nivelul subteran vor fi amenajate 10



locuri de parcare, la parter și la primul nivel vor exista spații comerciale / de birouri cu o arie de 360 mp, iar etajele vor fi ocupate cu 8 apartamente (cu una, două și trei camere cu arii cuprinse între 68,5 mp și 130,3 mp) și un penthouse (de 178,9 mp). În prezent se lucrează la structura din beton a clădirii, ce va fi definitivată în luna decembrie a.c. Termenul pentru finalizarea investiției a fost stabilit pentru primul semestru al anului viitor.

CLUJ: Începe execuția hidrocentralei Târnița-Lăpușești. Printre companiile desemnate a realiza investiția în valoare de 1,1 miliarde euro ce vizează construcția centralei hidroelectrice cu acumulare prin pompaj (CHEAP) Târnița-Lăpușești, se află Deloitte Consultants (lider de proiect), Banca Comercială Română, HydroChina ZhongNan, Mușat & Asociații, Herbert Smith, Knight Piesold și Tempo Advertising. Obiectivul va fi realizat în regiunea de nord-vest a țării, la 30 km de orașul Cluj-Napoca, pe valea râului Someșul Cald și va utiliza ca bazin inferior rezervorul existent al CHE Târnița. Centrala va avea o putere instalată de 1.000 MW (fiind formată din patru unități ce generează 250 MW fiecare). Beneficiarul investiției va fi constituit dintr-o nouă societate înființată în acest

sens, din a cărei structură de acționariat vor face parte statul român, prin compania Hidroelectrică SA (51%) și investitori privați (49%). Durata de realizare a proiectului este de 7 ani.

GIURGIU: Investiție de 20 milioane de euro pentru o fabrică de oțel. Pe Platforma industrială de Sud din municipiul Giurgiu va fi realizată o unitate de producție a pieselor din oțel, o hală pentru depozitarea materiei prime (P), un imobil de birouri și o clădire socială. În prezent se efectuează lucrări de execuție a structurii de rezistență. Suprafață construită va fi de aproximativ 16.000 mp. Serviciile de antreprenariat sunt asigurate de societatea Cominco SA, beneficiar fiind compania Voestalpine Steel Service Center România, ambele din București. Lucrările au fost începute în luna iulie a.c., definitivarea acestora urmând a avea loc în decurs de doi ani. Valoarea totală a investiției este de 20 milioane de euro.

BUCUREȘTI: Trei clădiri multietajate în sectorul 1. Se lucrează la realizarea infrastructurii celui de-al doilea imobil (S+D+P+2E+E3-retras), aparținând ansamblului rezidențial Vila Park (din sectorul 1 al Capitalei). Obiectivul, amplasat pe un teren cu o arie de 5.000 mp, va avea în componență trei blocuri cu 66 de unități locative, având suprafețe cuprinse între 132 mp și 619 mp. Antreprenor este societatea General Flexo, beneficiar fiind compania Land Mark Invest Grup, ambele din București. În vederea execuției acestui complex, beneficiarul solicită oferte pentru achiziția întregii game de materiale de construcție, instalații și finisaje. Finisajele interioare includ parchet triplustratificat din stejar și lemn exotic, granit (pentru spațiile comune), gresie, faianță și vopsele lavabile. Lucrările au fost începute în anul 2009, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna noiembrie 2011.

ARGEȘ: Cartier rezidențial în valoare de 12,5 milioane de euro, în Pitești. Compania spaniola Volumetric a obținut autorizația de construire a unui cartier rezidențial în Pitești, valoarea totală a investiției, inclusiv terenul, fiind de circa 12,5 milioane de euro. Proiectul, denumit Privilegio, va cuprinde circa 200 de unități locative dispuse în două blocuri. Lucrările de construcție sunt preconizate a demara în prima parte a anului viitor. În prezent, Volumetric execută lucrări la cartierul Privilegio din Brașov, care, la un an de la începerea lucrărilor se află în faza de finalizare a structurii și a unităților locative de la primul etaj al clădirii (2S+P+8E+E9-E11-retrase). Lucrările sunt executate de societatea Virom Internațional, din Capitală. "Acest eveniment aniversar precede momentul mult așteptat în care vom finaliza întreg ansamblul de locuințe. Suntem în grafic cu lucrările, chiar este posibil să finalizăm proiectul mai devreme, ceea ce cred că ar fi o premieră în România în această perioadă dificilă pentru domeniul imobiliar", a declarat Dan Fleșariu, director general al Volumetric România. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ parchet triplustratificat, gresie, faianță și vopsea lavabilă. Vor fi amenajate 156 de locuri de parcare subterane, zone comerciale și de agrement. Lucrările de construcție au fost începute anul trecut, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna septembrie 2011. Investiția totală pentru dezvoltarea întregului proiect

se ridică la aproximativ 25 milioane de euro, suma fiind asigurată de dezvoltator integral din fonduri proprii.

CONSTANȚA: Investiție de 25 milioane de euro, în județul Constanța. Grupul Windex Group GmbH, din Elveția, va investi 25 milioane de euro pentru construcția unei fabrici de turbine eoliene în județul Constanța, prin subsidiara locală Windex East Technologies. Termenul de finalizare a fost stabilit pentru vara anului 2011, însă începerea lucrărilor a fost amânată din cauza întârzierii obținerii avizelor necesare. Unitățile fabricate de Windex vor avea capacități de transformare a energiei eoliene în curent electric cuprinse între 225 KW și 2,5 MW. Reprezentanții grupului și-au motivat inițiativa prin estimările de creștere a cererii de turbine eoliene din regiune, având în vedere numărul mare de proiecte anunțate. Astfel, în 2010, în România vor fi începute proiecte semnificative de construcție de parcuri eoliene, în timp ce, până la finele anului, se vor finaliza investiții similare ce vor avea o putere instalată de aproximativ 500 MW, de aproape 30 de ori mai mare decât cea înregistrată de țara noastră la finele anului trecut. Astfel, în acest an, la nivel național vor exista circa 200 de turbine eoliene, montate în urma unor investiții de peste 850 milioane de euro.

IALOMIȚA: Investiție tip greenfield, în Urziceni. Business Development Group (BD Group) a început activitățile de management pentru dezvoltarea unei investiții de tip greenfield în localitatea Urziceni, județul Ialomița. Obiectivul vizează construcția unei clădiri industriale cu o arie de 7.000 metri pătrați, ce va fi folosită, ulterior, pentru activități de stocare și distribuție. Investiția, a cărei valoare este de aproximativ 2,5 milioane de euro, se desfășoară pe o suprafață de teren de două hectare. Proiectul va fi dezvoltat în etape,



prima fază constând în edificarea unei clădiri de 3.500 de metri pătrați, special proiectată pentru condițiile locale și îndeplinind cerințele impuse de funcționalitatea clădirii. Finalizarea primei faze de dezvoltare este programată pentru toamna anului 2011. Beneficiar al investiției compania Hydrosystems, ce comercializează sisteme de alimentare cu apă în diverse domenii, elemente de evacuare a apelor reziduale, pentru irigații profesionale și rezidențiale, sisteme pentru piscine, de încălzire centrală etc.

TIMIȘ: Investiție de 50 milioane de euro. Compania Modatim Business Facility SA, din Timișoara, subsidiara grupului Modatim Investment SA, va investi 71 milioane de lei pentru construcția celei de-a patra clădiri din cadrul complexului de afaceri City Business Centre (CBC), din municipiu. Pentru realizarea proiectului, dezvoltatorul a obținut o finanțare europeană de 29,3 milioane de euro, prin intermediul Axei

Prioritare 4.1 a Programului Operațional Regional, ce presupune dezvoltarea durabilă a structurilor de sprijinire a afacerilor de importanță regională și locală. "Dosarul pentru atragerea finanțării a fost depus în luna septembrie 2009, în ianuarie 2010 a fost acceptat, iar în septembrie a.c. am semnat și contractul de finanțare. Fondurile nerambursabile asigură aproximativ 60% din costul lucrărilor de construcție", a declarat Ovidiu Șandor, președinte al ModaTim Investment. Clădirea D (S+P+Mz+5E) va avea o suprafață de aproximativ 7.000 mp de spații de birouri, 1.000 mp pentru servicii (amenajate la parter), beneficiind de un centru multimedia pentru conferințe, precum și de 100 locuri de parcare. Se estimează că lucrările efective vor fi începute în primăvara anului viitor (după finalizarea unității de producție existente pe amplasament), urmând a fi finalizate în 24 de luni. Planurile tehnice au fost elaborate de biroul de arhitectură Andreescu & Gaivonronski, din Timișoara, consultant fiind compania Jones Lang LaSalle. Complexul va include cinci imobile ce vor însuma o suprafață închirială de 34.000 mp, până în prezent fiind finalizate primele trei clădiri. Valoarea totală a investiției depășește 50 milioane de euro.

VASLUI: Investiție de 47,3 milioane de lei. Lucrările de reabilitare a Spitalului Județean de Urgență Vaslui necesită fonduri totale de 47,3 milioane de lei. În plan sunt prevăzute renovarea clădirilor existente și execuția unor unități noi, prin realizarea unor lucrări de consolidare a structurilor de rezistență, compartimentare, înlocuire a tâmplăriei și refacere a finisajelor. De asemenea, vor fi achiziționate și montate instalații și echipamente noi, precum: centrală de tratare a aerului, stație de oxigen, instalație domotică, de încălzire, sanitară, climatizare și de detectare și alarmare la incendiu. Totodată, va fi reabilitată instalația de tratare a apei reziduale și vor fi montate cinci ascensoare pentru persoane și unul pentru materiale. Durata lucrărilor este de 36 de luni, timp în care vor fi realizate operațiuni de reabilitare a corpurilor A, B (cu o suprafață totală de 10.075 mp) și C (784 mp). Astfel, conform proiectului tehnic al investiției, după modernizarea clădirilor A și B, în urma refuncționalizării spațiilor disponibile, capacitatea unității va fi de 497 de paturi. Contractul se va finanța, parțial, prin Programul Operațional Regional. Execuția efectivă este programată a începe în martie 2011, data prevăzută pentru finalizarea obiectivului fiind stabilită pentru luna martie 2014.

BISTRIȚA-NĂSĂUD: Cartier cu patru imobile. Pe strada Subcetate nr. 19A (din municipiul Bistrița) va fi realizat un ansamblu rezidențial, care va avea în componență patru blocuri de locuințe (D+P+3E; D+P+5E; D+P+6E), totalizând 154 de unități locative. În prezent, se execută lucrări de finisare a primelor două imobile, după definitivarea acestora urmând a fi începută edificarea celorlalte clădiri. Antreprenor este societatea Bau Reji, dezvoltator fiind compania Grup Ralimar, ambele din localitate. Sistemul constructiv presupune structură din beton armat și zidărie din cărămidă. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ parchet, gresie, faianță și vopsele lavabile. Lucrările au fost demarate în anul 2009, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna septembrie 2012.

Elena ICLEANU
Răzvan POPA

Revigorare a pieței europene de construcții, în primul semestru

Afacerile marilor grupuri internaționale s-au stabilizat în primele șase luni din 2010, după aproape doi ani de scăderi ale nivelurilor veniturilor. Cei mai mulți producători de materiale de construcții au consemnat chiar creșteri ale cererii cuprinse între 5% și 30%, însă trebuie să se țină cont de faptul că încasările sunt raportate la o perioadă în care activitatea din domeniu s-a situat la un nivel minim. Rezultatele antreprenorilor nu au diferit substanțial față de semestrul întâi din 2009, însă în perioada ianuarie - iunie 2010, majoritatea acestora a înregistrat o creștere a volumului de contracte/comenzi, fapt ce constituie o premisă pozitivă pentru evoluția afacerilor în intervalul următor. Un sector important este și cel al producătorilor și distribuitorilor de utilaje pentru construcții, care a fost cel mai afectat de recesiune. Companiile din domeniu continuă să traverseze o perioadă dificilă, însă revenirea activității pe șantiere va determina revigorarea cererii de echipamente.



ROYAL BAM: Afaceri de 3,4 miliarde euro în primul semestru. Grupul olandez Royal BAM, specializat în domeniul serviciilor de consultanță și proiectare pentru construcții a înregistrat, în prima jumătate a anului 2010, venituri de 3,43 miliarde euro, în scădere cu 15% față de aceeași perioadă din 2009. Rezultatele financiare au fost influențate negativ de reducerea volumului de investiții în proiecte rezidențiale și proprietăți. Conform celui mai recent raport financiar al companiei, majoritatea diviziilor grupului au consemnat rezultate negative. În ceea ce privește activitatea din domeniul construcțiilor, veniturile grupului au însumat, în intervalul analizat, 1,46 miliarde euro, reprezentând o depreciere de 18% în comparație cu primul semestru din anul anterior, în timp ce subsidiarele din sectorul de inginerie civilă au realizat o cifră de afaceri însumată de 1,66 miliarde euro (-9,25%). Filiala Tebodin, societate cu activități pe piața de consultanță și proiectare, prezentă, în principal, în statele din Europa Centrală și de Est, a raportat, în intervalul ianuarie - iunie 2010, venituri de 100 milioane de euro, cu 6,5% mai puțin decât în perioada corespunzătoare din 2009 (107 milioane de euro). Declinul este pus pe seama presiunilor asupra prețurilor, vizibile pe toate piețele. Tebodin este, de asemenea, reprezentanta Royal BAM în România, din 1998. La nivel național, societatea asigură servicii pentru procesele tehnologice din producție și transport, precum și consultanță și proiectare în domeniul imobiliar, pentru execuția de clădiri de birouri, centre comerciale și imobile rezidențiale. Informații suplimentare, la www.bam.nl

BOUYGUES: Continuare a declinului diviziilor de construcții. Grupul Bouygues (Franța) a înregistrat, în primul semestru din 2010, vânzări de 14,7 miliarde euro, în scădere ușoară (-1%) față de aceeași perioadă din 2009, când cifra de afaceri a companiei a însumat 14,8 miliarde euro. Bouygues Construction, una din cele mai importante firme ale grupului (reprezentând circa 30% din cifra de afaceri) a raportat o scădere de 5% a veniturilor, ajungând la un nivel de 4,53 miliarde euro. Cealaltă companie importantă din grup, Colas,

cu activități în domeniul infrastructurii, a consemnat o depreciere de 2% a vânzărilor, până la 5 miliarde euro, din cauza deteriorării situației economice din Europa Centrală (creșterea concurenței determinată de lipsa de proiecte noi). În ceea ce privește celelalte subsidiare ale companiei, Bouygues Immobilier (divizia de imobiliare a grupului) a raportat o diminuare de 8% a afacerilor (până la o valoare de 1,3 miliarde euro), în timp ce veniturile TF1 (Télévision Française 1) au crescut cu 14% (la 1,28 miliarde euro), iar cele din cadrul Bouygues Telecom au însumat 2,5 miliarde euro (+4% față de primele trei luni ale anului trecut). Pe plan autohton, holdingul este prezent prin filialele Bouygues România și Colas România, având în derulare proiecte semnificative în toată țara. Astfel, Bouygues România va realiza lucrările de execuție pentru Parcul de Retail Colosseum Center, iar Colas va asigura serviciile de proiectare și construire aferente sectorului de autostradă Cernavodă - Medgidia (A2), în valoare de 150 milioane de euro. Informații suplimentare, la www.bouygues.com

CARMEUSE: Revenire a cererii de var pe piețele din Europa de Est. Grupul Carmeuse (Belgia), unul dintre cei mai importanți producători de var la nivel internațional, a înregistrat, în primele șase luni ale anului curent, o cifră de afaceri netă de 557,8 milioane de euro, consemnând o creștere de 20,5% față de nivelul raportat la finele lunii iunie 2009. Rezultatele pozitive se datorează evoluției optime a cererii de var, o contribuție semnificativă având operațiunile din SUA, precum și revigorării segmentelor siderurgice și de construcții. O apreciere a veniturilor a fost raportată în Europa Centrală și de Est (respectiv o creștere de 9% a cifrei de afaceri), în condițiile în care mediul economic din regiune a fost puternic afectat de recesiune. Cele mai semnificative creșteri au fost consemnate, însă, în America de Nord, unde vânzările au apărut cu peste 35% față de aceeași perioadă a anului trecut. În ceea ce privește perspectivele pentru intervalul următor, reprezentanții grupului estimează menținerea tendințelor ascendente de pe piață.

Carmeuse desfășoară activități de extracție și prelucrare a calcarului cu conținut ridicat de calciu și a pietrei dolomitice în var, precum și de producție a materialelor conexe, pentru consumatori industriali și comerciali. Grupul este prezent în aproximativ 70 de state din Europa de Vest, Europa Centrală și de Est, America de Nord și Africa (Ghana). Compania derulează activități de producție și în țara noastră, prin intermediul subsidiarei Carmeuse Holding. Astfel, din anul 2000, societatea deține trei unități de producție, localizate în Campulung Muscel, Deva și Fieni, achiziția și modernizarea acestora necesitând investiții ce au însumat 54 milioane de euro. Informații suplimentare, la www.carmeuse.com

COLAS: Stabilizare a activității în semestrul al doilea. Veniturile companiei de construcții de infrastructură Colas (parte a grupului Bouygues - Franța) s-au stabilizat în primele șase luni din 2010, firma raportând vânzări de 5 miliarde euro (-2% față de intervalul similar din anul anterior). Activitatea din trimestrul al doilea s-a revigorat, însă deprecierea de -7% din primele trei luni nu a putut fi recuperată integral, în principal din cauza amânării lucrărilor de execuție, ca urmare a condițiilor meteo nefavorabile și a inundațiilor. Astfel, Colas a consemnat diminuări ale cifrelor de afaceri pe toate piețele pe care este prezentă. Veniturile obținute în Franța au însumat 3 miliarde euro (-2,7%), în timp ce - la nivel internațional - s-au raportat vânzări de 1,94 miliarde euro (-1,4%). Încasările din Europa au totalizat, în perioada analizată, 812 milioane de euro, cu 5,1% mai puțin comparativ cu primele șase luni din 2009, cele mai importante reduceri de activitate fiind consemnate în regiunea central-estică a continentului (-33%), în special în Croația, România și Slovacia. Compania este prezentă în țara noastră, prin Colas România, care are în derulare proiecte de infrastructură importante. Prin subsidiara SCCF Iași, societatea va realiza o arteră rutieră de 13 km în orașul Suceava, contractând, totodată, serviciile de proiectare și construire aferente sectorului de autostradă Cernavodă - Medgidia. Informații suplimentare, la www.colas.com

DOW: Venituri parțiale de peste 27 miliarde USD.

Concernul american Dow Chemical Company (Dow), unul dintre liderii mondiali în domeniul cercetării și tehnologiilor aplicabile în diverse domenii (printre care și cel al construcțiilor), a consemnat, în intervalul aprilie - iunie 2010, vânzări de 13,6 miliarde USD. Rezultatele financiare confirmă, pentru al doilea trimestru consecutiv, revenirea comenzilor specifice, având în vedere faptul că datele disponibile indică o creștere de 26% față de aceeași perioadă din 2009. În primele șase luni ale anului în curs, holdingul a raportat venituri nete de peste 27 miliarde USD. Trendul pozitiv a fost generat - în proporție de 19% - de majorarea prețurilor de comercializare a produselor, o cotă de 7% reprezentând impactul creșterii cantităților vândute. "Am înregistrat o creștere semnificativă a cererii din America de Nord și Europa, trendul ascendent al piețelor cu economii în curs de dezvoltare din Asia fiind mai accentuat. Ultimele 15 luni au fost profitabile pentru grup, în această perioadă integrând în structurile societății compania Rohm and Haas și lansând divizia de materiale avansate din punct de vedere tehnologic, astfel încât rezultatele nu au întârziat să apară", a declarat Andrew N. Liveris, președinte al concernului. Cantitățile livrate în America de Nord au sporit cu 11%, cele din Europa, Orientul Mijlociu și Africa (EMEA) - cu 8%, iar activitatea Dow din regiunea Asia-Pacific a crescut cu 5%. Din punct de vedere al structurii încasărilor toate diviziile au raportat majorări ale afacerilor în trimestrul al doilea, astfel: materiale de acoperire și pentru infrastructură (+16%, până la 1,3 miliarde USD), produse plastice de bază (+26%, la 3 miliarde USD), sisteme / materiale performante (+30%, respectiv 4,6 miliarde USD), substanțe chimice (+25%, la 732 milioane USD), echipamente electronice (+19%, până la 1,4 miliarde USD) și tehnologii agricole (+4%, la 1,3 miliarde USD). Dow Chemical Company activează în România prin distribuitori locali de materiale de construcții. Cei mai importanți dintre aceștia sunt Rompolykem și Swisspor, care comercializează sistemele termoizolatoare Styrofoam. O altă subsidiară importantă a joint-venture-ului este societatea Geocelpro, care livrează sigilanți siliconici. Printre obiectivele termoizolate cu sisteme Dow la nivel național se află Spitalul Județean Constanța și mai multe imobile rezidențiale din București. Informații suplimentare, la www.dow.com

GRUPO ACS: Stabilizare a cifrei de afaceri în primul semestru.

Grupo ACS, una dintre cele mai importante companii de construcții din Spania, a realizat, în primele șase luni ale acestui an, venituri de 8,13 miliarde euro, în creștere cu 0,1% față de aceeași perioadă din 2009. Profitul net al societății s-a depreciat - în intervalul analizat - cu 67,4%, până la valoarea de 790 milioane de euro, deoarece în perioada corespunzătoare a anului trecut compania a beneficiat de rezultatele optime generate de vânzarea unui pachet de 35,3% din acțiunile subsidiarei Union Fenosa. Veniturile înregistrate la nivel internațional, care au o pondere de 29% din afacerile grupului, au sporit cu 31,7%, avans care a contribuit esențial la majorarea cu 3,6% a numărului de contracte / comenzi, până la 29,5 miliarde euro, la sfârșitul lunii iunie. În acest context, divizia de construcții a avut încasări de 3,12 miliarde euro, cu 4,8% mai puțin decât în perioada ianuarie - iunie 2009. Cu toate acestea, activitățile la nivel internațional

au sporit cu 71,3%, reprezentând 27% din cifra de afaceri totală. Portofoliul internațional are o cotă de 45% din volumul total de lucrări de construcții contractate în prezent de Grupo ACS (în valoare de 11,11 miliarde euro), care va asigura activitatea holdingului pentru 23 de luni. Printre cele mai importante contracte se află construcția unor secțiuni de cale ferată de mare viteză în Portugalia, două tronsoane de autostradă (în Polonia) și mai multe proiecte de lucrări civile în SUA. Veniturile diviziei de mediu au fost de 1,38 miliarde euro (+5,2%), portofoliul de comenzi din domeniu însumând 11,5 miliarde euro. Cele mai importante lucrări vizează execuția rețelelor de alimentare cu apă în orașul Totana (în Spania), reabilitarea unei stații de tratare a apei în Alicante și construcția unor depozite de colectare a deșeurilor în districtele Hereford și Worcester (din Marea Britanie) și La Rochelle și La Challeville (din Franța). În zona de servicii industriale, veniturile companiei au sporit cu 2,2%, până la 3,63 miliarde euro. Informații suplimentare, la www.grupoacs.com

HARSCO: Majorare de 4% a încasărilor din contracte.

Harsco Corporation (SUA), companie cu profil industrial diversificat, a obținut, în primele șase luni ale acestui an, venituri totale de 1,53 miliarde USD, în creștere cu 4% față de nivelul din 2009 (respectiv 1,47 miliarde USD). Rezultatele sunt optime, având în vedere contextul economic dificil din prima jumătate a anului, marcat de lipsa de lucrări noi de construcții, mai ales în Marea Britanie, Irlanda și SUA. Din punct de vedere al structurii, cel mai profitabil sector a rămas cel de infrastructură (Harsco Infrastructure), care a realizat aproape jumătate din veniturile grupului (592,5 milioane USD), urmat de Harsco Metals (497,8 milioane USD) și divizia de căi ferate - Harsco Rail (154,14 milioane USD).

Concernul american este reprezentat în țara noastră de compania Harsco Infrastructure România, filiala autohtonă a Harsco Infrastructure, care înglobează firmele SGB și Hünnebeck (cu activități în Europa, Asia și America). Societatea este specializată în producția, comercializarea și prestarea de servicii pe piețele de cofraje, eșafodaje și accesorii pentru construcții. Hünnebeck (cu sediul în Germania) este prezentă în România din 2008, când a preluat firma Baviera, din Cluj-Napoca. Societatea s-a poziționat ca furnizor de cofraje pentru proiecte de infrastructură, printre cele mai importante lucrări unde a distribuit sisteme fiind Autostrada Transilvania, stadionul Dr. Constantin Rădulescu din Cluj-Napoca și barajul Târnița-Cluj. Informații suplimentare, la www.harsco.com

HENKEL: Creștere de 16% a veniturilor diviziei de adezivi.

Grupul Henkel (Germania), producător internațional de adezivi pentru construcții, a realizat o cifră de afaceri de 3,5 miliarde euro în primele șase luni ale acestui an, în creștere cu 16,1% față de intervalul similar din 2009. Rezultatele financiare aferente perioadei de raportare reliefează o evoluție optimă a afacerilor la nivel de grup, veniturile totale consemnând o majorare de 9,8%, până la 7,4 miliarde euro. "Divizia de adezivi și-a continuat trendul ascendent din primele trei luni ale anului și în al doilea trimestru, progresul din intervalul aprilie - iunie a.c. fiind de +19,5% față de perioada corespunzătoare a lui 2009", se arată în raportul semestrial al Henkel. Din punct de vedere al piețelor

în cadrul cărora activează holdingul, majorări substanțiale s-au raportat în regiunile în curs de dezvoltare (Asia-Pacific, Africa /Orientul Mijlociu, America Latină și Europa de Est), în timp ce țările puternic industrializate din Europa de Vest și America de Nord și-au reluat creșterea, subsidiarele locale ale Henkel consemnând sporiri de peste 10% ale vânzărilor. Profitul operațional al diviziei de adezivi a cunoscut o redresare consistentă față de primul semestru al anului trecut, acesta triplându-se, până la valoarea de 408 milioane de euro. Conform estimărilor Henkel, condițiile relativ pozitive care prevalează în economia reală și pe piețele financiare rămân, în continuare, fragile. Pe baza previziunilor pentru anul în curs, reprezentanții grupului se așteaptă ca economia globală să se majoreze cu 3,5%, fără a anticipa, însă, o schimbare considerabilă.

Henkel realizează adezivi mărcile Ceresit și Thomsit și în România, unde este prezentă încă din anul 1994. Societatea deține două unități de producție în București (în cartierul Pantelimon) și în județul Cluj (la Câmpia Turzii), având o capacitate totală de peste 400.000 de tone pe an. Informații suplimentare, la www.henkel.com

HOCHTIEF: Estimări de sporire moderată a veniturilor în 2010.

Holdingul Hochtief, lider pe piața construcțiilor din Germania și unul dintre cei mai importanți antreprenori din lume, a raportat o creștere cu 28,3% a valorii portofoliului de comenzi înregistrate la finele lunii iunie 2010, respectiv la 42,5 miliarde euro, de la 33,1 miliarde euro în perioada corespunzătoare din 2009. Nivelul veniturilor realizate în perioada analizată a sporit cu 3,8%, la 9,53 miliarde euro (de la 9,17 miliarde euro în semestrul 1 din 2009), evoluția fiind consemnată în cadrul tuturor diviziilor grupului. "Pentru 2010 ne așteptăm la o creștere moderată a veniturilor în comparație cu nivelul de anul trecut. Obiectivul pe termen mediu rămâne cel de realizare a unui profit brut de un miliard euro. Trebuie remarcat faptul că economia mondială a început să se redreseze treptat, însă fluctuațiile cursului de schimb pot influența estimările referitoare la profit. În general, ne-am îndeplinit obiectivele planificate la începutul anului, previziunile pentru perioada următoare fiind pozitive", a declarat Herbert Lütkestratkötter, președinte al grupului. Concernul este reprezentat în România de Hochtief Development, cu activități în sectorul imobiliar și de Hochtief Construction, firmă specializată în segmentul lucrărilor civile și industriale. Cele mai importante contracte ale diviziei de construcții vizează execuția / modernizarea unor stații de epurare a apei în mai multe localități. Informații suplimentare, la www.hochtief.com

HORNBACH: Previziuni optimiste pentru afacerile din Europa Centrală și de Est.

Grupul multi-național Hornbach (Germania), cu activități pe piața de bricolaj, a înregistrat, în intervalul martie - august 2010, vânzări de 1,65 miliarde euro, în creștere cu 3,6% față de perioada corespunzătoare din 2009. După o perioadă prelungită de recesiune, reprezentanții grupului german au consemnat o sporire a încrederii din partea consumatorilor din țările Europei Centrale și de Est, previziunile pentru următoarele șase luni fiind optimiste. În ansamblu, divizia Hornbach - Baumarkt AG, din care fac parte subsidiarele din regiune, a consemnat o majorare de 3,5% a afacerilor în perioada analizată, până la 1,5 miliarde euro. Potrivit celui mai

recent raport financiar al grupului, până la sfârșitul lui 2010 vor fi deschise trei centre comerciale, în România, Olanda și Cehia. Hornbach a intrat pe piața autohtonă în anul 2007, când a achiziționat terenul fostului complex Prisma (din județul Ilfov) și s-a extins - la nivel local - cu câte un magazin pe an. Compania a finalizat, recent, lucrările de execuție a clădirii centrului comercial de pe amplasamentul inițial din apropierea Capitalei, investiția fiind estimată la 40 milioane de euro. Se estimează că noul magazin va fi inaugurat în ultimul trimestru al acestui an. Informații suplimentare, la www.hornbach.com

IZOCAM: Majorare de 19% a veniturilor semestriale. Producătorul de materiale termoizolatoare Izocam Ticaret ve Sanayi AŞ (din Turcia) a raportat, în primele șase luni ale anului curent, o cifră de afaceri de 116 milioane de lire turcești (echivalentul a 58,4 milioane de euro), în creștere cu 18,8% față de aceeași perioadă din 2009 (când s-au consemnat 97,6 milioane TRY). Activitățile grupului includ fabricarea și comercializarea unei game diverse de materiale specifice, precum: vată de sticlă / bazaltică / minerală, polistiren extrudat, panouri termoizolante, elemente de compartimentare etc. Rezultatele din intervalul analizat au fost influențate, în principal, de stabilizarea piețelor financiare la nivel internațional. Din punct de vedere al zonelor de desfășurare a activității, cele mai importante vânzări au fost realizate în Turcia, respectiv 96,4 milioane TRY (47,6 milioane de euro), în timp ce exporturile au însumat 26,5 milioane TRY (13,3 milioane de euro), iar discounturile și produsele returnate au avut o valoare de aproximativ 7 milioane TRY (3,5 milioane de euro). Izocam este membră a grupului Koc, cel mai mare concern din Turcia, care coordonează activitatea a 108 societăți. Produsele Izocam sunt importate și în România, cei mai importanți colaboratori autohtoni ai grupului fiind firmele Swisspor (din Ploiești), Kronmat (Brașov), Midart și Eurotabros, din București. Informații suplimentare, la www.izocam.com.tr

KINGSPAN: Stabilizare a vânzărilor de produse pentru izolații din Europa. Kingspan Group, producător irlandez de panouri izolatoare pentru pereți și acoperișuri, a înregistrat, în prima jumătate a acestui an, o ușoară creștere a veniturilor după mai multe luni consecutive în care încasările s-au diminuat. Astfel, compania a raportat vânzări de 558,7 milioane de euro (+1,1%). "Revenirea profitului la valori pozitive după o perioadă de trei ani este încurajatoare. Tendințele optime din prima jumătate a lui 2010 vor avea o contribuție importantă la veniturile din întregul an financiar", a declarat Gene Murtagh, președinte al Kingspan. Condițiile economice din intervalul analizat s-au îmbunătățit în Marea Britanie pe fondul creșterii numărului proiectelor rezidențiale, în timp ce piața specifică din Irlanda s-a stabilizat în al doilea trimestru. După un început de an dificil în Europa continentală, veniturile Kingspan din regiune s-au stabilizat în perioada aprilie - iunie 2010. Ușoare creșteri ale cererii s-au raportat în Germania. Din punct de vedere al structurii, vânzările de panouri izolante din prima jumătate a anului au sporit cu 1%, până la 287 milioane de euro. O creștere semnificativă a fost raportată pe segmentul de plăci de izolare (+12%), până la 119,9 milioane de euro, în timp ce veniturile rezultate din exploatarea resurselor regenerabile au sporit cu 2% (la 83,4

milioane de euro). Grupul desfășoară activități și în țara noastră, prin intermediul subsidiarei Kingspan România. Filiala autohtonă are o cotă de piață de aproximativ 10%, produsele utilizate la nivel național fiind importate de la fabrica din Ungaria. Informații suplimentare, la www.kingspan.com

PPG Industries: Creștere de 11% a veniturilor în trimestrul al doilea. Concernul american PPG Industries, ce derulează activități în diverse domenii, printre care și cel al materialelor de construcții, a înregistrat, în trimestrul al doilea al acestui an, venituri totale de 3,45 miliarde USD. Rezultatele au reprezentat o creștere de 11% față de aceeași perioadă a anului trecut, datorită majorării cantităților livrate. Din punct de vedere al distribuției regionale, a fost consemnată continuarea evoluției optime a afacerilor de pe piețele în curs de dezvoltare din zonele Asia-Pacific și America Latină. Livrările din China continuă să înregistreze recorduri pozitive, acestea deținând o cotă de 97% din veniturile obținute în regiunea Asia-Pacific. Cifra de afaceri din Europa a sporit ușor în intervalul analizat, pe fondul unei redresări moderate a economiei, previziunile pentru a doua jumătate a anului fiind optimiste. Cerele de pe piețele din SUA și Canada a continuat trendul puternic ascendent, datorat revenirii sectorului industrial. Totuși, încasările provenite din sectorul construcțiilor s-au diminuat față de nivelul din 2009. Aproape toate diviziile grupului au raportat majorări ale veniturilor, singura excepție fiind constituită de segmentul de vopsele pentru aplicații arhitecturale, care a înregistrat o reducere de 5% în trimestrul al doilea a.c., până la valoarea de 500 milioane USD. Astfel, livrările de materiale performante pentru acoperire au sporit cu 4,7% (până la 1,1 miliarde USD), iar cele de vopsele industriale au însumat 939 milioane USD (+27%). Creșteri semnificative au fost raportate și de diviziile de sisteme speciale de finisare (+18%, până la 301 milioane USD), produse chimice (+13%, la 360 milioane USD) și sticlă (+19%, la 247 milioane USD). În România PPG Industries livrează vopsele industriale prin intermediul companiei Amro Agency, unic importator și distribuitor al produselor din gama Armocoat din anul 2006. Materialele sunt utilizate pentru protecția anticorozivă în diverse domenii (construcții, industria chimică, energetică, transporturi etc.). Informații suplimentare, la www.ppg.com; www.amercoat.ro

RECTICEL: Sporire a vânzărilor de spume flexibile și sisteme izolatoare. Grupul Recticel (din Belgia), companie ce are în portofoliu și producția / comercializarea materialelor izolatoare pentru construcții, a realizat, în primele șase luni ale acestui an, vânzări de 670,4 milioane de euro, în creștere cu 6% față de nivelul anunțat pentru perioada similară din 2009. Divizia de spume flexibile, cea mai productivă din cadrul grupului (cu un aport de aproximativ 50% la cifra de afaceri), a consemnat o majorare de 7,4% a încasărilor, până la 298,7 milioane de euro. Rezultatele s-au datorat, în special, sporirii cererii de materiale utilizate în domeniul tehnic, ca urmare a revenirii pieței construcțiilor industriale. În ceea ce privește veniturile departamentului de sisteme pentru izolații, acestea au însumat, în perioada analizată, 88,4 milioane de euro (+10,7%), întrucât s-a profitat, pentru al treilea trimestru consecutiv, de beneficiile programelor

naționale de reabilitare termică a clădirilor. Vânzările diviziei s-au consolidat lunar începând din martie a.c., iar în perioada următoare este așteptată o nouă majorare a comenzilor de produse izolatoare, datorită necesității implementării standardelor europene referitoare la eficientizarea consumului de energie. Pentru 2010, reprezentanții companiei estimează o menținere a veniturilor operaționale la nivelul celor din 2009, pe fondul reducerii substanțiale a datoriilor nete. Concernul este reprezentat pe piața autohtonă a construcțiilor de Eurofoam România, cu sediul în Sibiu. Informații suplimentare, la www.recticel.com

ROCKWOOL: Evoluție optimă a veniturilor la șase luni. Vânzările grupului Rockwool, din Danemarca, unul dintre cei mai importanți producători de materiale termoizolante din Europa, au crescut cu 5% în primele șase luni ale anului, la aproximativ 5,44 miliarde coroane daneze (DKK), echivalentul a 730,8 milioane de euro. Vânzările internaționale de materiale pentru izolații au sporit cu 2%, până la 4,39 miliarde DKK (590 milioane de euro), în timp ce livrările de sisteme au crescut cu peste 16%, la 1,05 miliarde DKK (141,7 milioane de euro). "Condițiile de comercializare a produselor pentru izolații s-au îmbunătățit în al doilea trimestru față de perioada ianuarie - martie a.c., însă multe state europene s-au confruntat, în continuare, cu lipsa de finanțare pentru proiectele noi. În Rusia și țările din Asia am consemnat evoluții optime, producția din regiune fiind vândută integral", se arată în cel mai recent raport financiar al grupului. În perioada următoare este prevăzută o revenire a activității în domeniul izolațiilor, în special datorită apropierii sezonului rece. Se previzionează că segmentul de sisteme specifice va crește exponențial. Rockwool este prezentă și pe piața din România, unde comercializează vată bazaltică importată de la fabricile din Ungaria și Cehia. Informații suplimentare, la www.rockwool.com

TENCATE: Revigorare a cererii de materiale geosintetice în Europa și SUA. Grupul TenCate (din Olanda), producător de materiale geosintetice pentru lucrări de infrastructură, a înregistrat o cifră de afaceri de 454,6 milioane de euro în primul semestru al acestui an. Rezultatele financiare indică o creștere de 5% a vânzărilor comparativ cu perioada similară din 2009, datorită, în special, activității din trimestrul al doilea, când livrările au sporit cu 14% față de nivelul din 2009. Divizia care comercializează materiale geosintetice pentru infrastructură și amenajare peisagistică a terenurilor a consemnat venituri de 226,7 milioane de lei în semestrul întâi (+18%). Piețele de produse geosintetice din Europa și America s-au dezvoltat în mod favorabil, continuând, totodată, trendul ascendent și în Asia, datorită creșterii numărului de lucrări de infrastructură și mediu. "Pentru 2010 nu am mai alocat fonduri suplimentare în vederea implementării procesului de reorganizare, deoarece mizăm pe majorarea cererii. Practic, pe toate segmentele sunt vizibile semne de revenire a comenzilor", a declarat Loek de Vries, președinte al grupului. TenCate este prezentă în România prin compania TenCate Geosynthetics (cu sediul în București), livrând - la nivel național - sisteme pentru lucrări edilitate, drumuri și poduri, precum și membrane geosintetice și prefabricate pentru construcții. Informații suplimentare, la www.tencate.com

URALITA: Scădere de 1,6% pe segmentul de izolații. Grupul spaniol Uralita, implicat în producția de materiale pentru construcții (sisteme de izolare, gips, țigle pentru acoperișuri, țevi etc.), a consemnat o reducere de 8% a activității din primele șase luni ale anului în curs (față de perioada corespunzătoare din 2009). Rezultatele financiare negative au fost cauzate, în special, de condițiile meteorologice nefavorabile din primul trimestru. Veniturile grupului s-au îmbunătățit în intervalul aprilie - iunie 2010, însă nu a putut fi compensată diminuarea din primele trei luni. Astfel, în semestrul întâi a.c., holdingul a înregistrat încasări totale de 328,3 milioane de euro. "Segmentul de izolații și sisteme pentru interior a consemnat cel mai ponderat declin (-1,6%, până la 262,9 milioane de euro), ca urmare a impactului implementării programelor guvernamentale de reabilitare termică în toate țările în care suntem prezenți. Estimările pentru perioada următoare sunt pozitive, având în vedere faptul că s-a observat o evoluție trimestrială optimă a cererii", se specifică în raportul financiar al grupului. Deprecieri semnificative au fost raportate pe segmentele de tubulatură /țevi (-32,7%, la 43 milioane de euro) și țiglă pentru acoperișuri (-17,5%, la 22,2 milioane de euro). Din punct de vedere geografic, singura regiune care a consemnat o creștere a cifrei de afaceri a fost cea a Europei de Est (fiind incluse operațiunile din Federația Rusă și Turcia), unde veniturile au sporit cu 3,9%, la 64,2 milioane de euro. În toate celelalte zone s-au raportat scăderi, astfel: Europa Centrală și de Vest -4,6% (la 138,7 milioane de euro) și Spania -17%, la 125,2 milioane de euro.

Concernul Uralita desfășoară activități și pe piața autohtonă a construcțiilor, prin subsidiara Ursa România, comercializând materiale pentru izolații. Informații suplimentare, la www.uralita.com

AMIANTIT: Stabilizare a situației financiare, începând cu trimestrul al doilea. Grupul Amiantit (SAAC), din Arabia Saudită, unul dintre cei mai mari producători internaționali de tubulatură, a raportat, pentru intervalul ianuarie - iunie a.c. vânzări în valoare de 1.545 milioane riyali (412 milioane USD), în scădere cu 12,5% față de intervalul similar din 2009. La nivel trimestrial, în perioada aprilie - iunie a.c. cifra de afaceri a fost de 812,2 milioane riyali (216,6 milioane USD), cu 9,5% mai puțin față de perioada corespunzătoare din 2009. Pe segmente de activitate, vânzările au fost de 1.346 milioane riyali în domeniul fabricației de tubulatură, 20,93 milioane riyali în cel al tehnologiilor și de 177,81 milioane riyali în cadrul secției de management al apelor. O creștere semnificativă a avut loc în ceea ce privește nivelul fluxului de numerar, care a ajuns până la valoarea de 95,6 milioane riyali (25,5 milioane USD), fapt ce încurajează realizarea unor investiții importante în viitor, susținute din fonduri proprii. De la începutul recesiunii, managerii companiei au aplicat o serie de măsuri menite a limita efectele negative ale crizei, dintre care pot fi amintite: vânzarea unui pachet de 51% din acțiunile deținute în cadrul companiei Composite Pipe Industries LLC (CPI); scoaterea la comercializare a unor elemente componente și echipamente deținute de fabrica Amitech South Africa (ambele contracte se vor finaliza pe parcursul lui 2010). Informații suplimentare, la www.amiantit.com

GEORG FISCHER: Revenire spectaculoasă a vânzărilor. Compania elvețiană Georg Fischer, specializată în producția de țevi și componente pentru industria auto, a anunțat rezultatele financiare aferente primei jumătăți a anului în curs. Conform datelor oficiale, la nivel de corporație, comenzile au însumat 1,84 miliarde franci elvețieni, cu 35% mai mult față de perioada similară a anului anterior. În ceea ce privește cifra de afaceri, aceasta a fost de 1,69 miliarde franci elvețieni, în creștere cu 16,7% în comparație cu încasările realizate în primul semestru din 2009. Pe segmente de activitate, situația se prezintă în felul următor: secția de tubulatură - 584 milioane de franci elvețieni (+10,4%), departamentul de produse pentru industria auto - 781 milioane de franci elvețieni (+24,7%) și divizia Agie Charmilles - 326 milioane de franci elvețieni (+11,2%). Se remarcă faptul că nivelul comenzilor în perioada analizată îl depășește cu mult pe cel al veniturilor, ceea ce reflectă o tendință pozitivă pentru perioada imediat următoare în ceea ce privește rezultatele financiare ale grupului. Reprezentanții Georg Fischer sunt de părere că toate cele trei divizii au avut rezultate optime, reușind să se recapitalizeze, mai ales pe seama vânzărilor realizate în Asia. Grație reperimentului respectiv, s-a remarcat o utilizare optimă a capacităților de fabricație. De asemenea, datorită măsurilor ferme de control al costurilor și a celor de restructurare, profitabilitatea societății a fost îmbunătățită în mod considerabil. În România, produsele companiei sunt distribuite de reprezentanța Georg Fischer International Representative Office Romania, cu sediul în București. Informații suplimentare, la www.georgfischer.com

Abonați-vă până la 30 ianuarie 2011 și beneficiați de reduceri speciale de până la 50%!

TALON DE ABONAMENT

PUBLICAȚIA / NUMĂR DE EDIȚII	9	12	24
Revista Agenda Construcțiilor	<input type="checkbox"/> 198	<input type="checkbox"/> 238	<input type="checkbox"/> 358
Revista Fereastra	<input type="checkbox"/> 199	<input type="checkbox"/> 239	<input type="checkbox"/> 359
PRODUSE SPECIALE	UNITAR	Notă: Prețurile sunt în lei, cu TVA și discount inclus.	
CD-ul Colecția de reviste 2001-2010 (un exemplar)	<input type="checkbox"/> 298		
Broșura informativă - Marcaj CE (un exemplar)	<input type="checkbox"/> 299		

Vă rugăm să bifați opțiunea corespunzătoare publicațiilor preferate și a numărului de ediții agreeat.

Societatea: _____ Localitatea: _____
 Cont: _____ Banca: _____ CIF RO: _____
 Jud.(sectorul): _____ Str. _____ Nr. _____ Bl. _____ Sc. _____ Ap. _____
 Domeniul de activitate _____
 Telefon: _____ Fax: _____ e-mail: _____
 DI/D-na: _____ Funcția: _____
 Data: _____

Prezentă reprezintă comanda fermă.



Plata se va efectua cu **O.P.** sau **mandat poștal** pentru **RAMPA Invest SRL** București; CIF RO 13506167
 cont **RO23 BACX 0000 0000 3649 6250** deschis la **Unicredit Țiriac Bank, sucursala Charles de Gaulle** sau
 cont **RO29 TREZ 7045 069X XX00 5991** deschis la **Trezoreria Sector 4 București**. Transmiteți talonul, împreună cu o copie a O.P., prin e-mail: abonamente@agendaconstrucțiilor.ro,
 tel./fax: 021/336.04.16 sau poștă, la redacție: Str. Enăchiță Văcărescu nr. 17 sector 4, 040157 - București. Informații la: www.agendaconstrucțiilor.ro; www.fereastra.ro

Abonamente se mai pot efectua prin: MT PRESS IMPEX SRL, Tel: 021-255.34.88 ✦ ZIRKON MEDIA SRL, Tel: 021-255.18.00 ✦ INTERPRESS SPORT SRL, Tel: 021-313.85.07 ✦ 09 CURIER PRESS SA, Tel: 0268-470.596 ✦ ART ADVERTISING SRL, Tel: 0350-405.987 ✦ MEDIA PRESS ABONAMENTE SRL, Tel/Fax: 021-311.97.84
 ALIBRIS DISTRIBUȚIE SRL, Tel/Fax: 021-310.41.03 ✦ MANPRES DISTRIBUTION, Tel: 021-314.63.39

HCM: Cererea de utilaje pentru construcții - pe un trend ascendent. Producătorul japonez de excavatoare, autocamioane de mare capacitate, instalații de săpare a tunelurilor etc. Hitachi Construction Machinery (HCM) a comunicat rezultatele financiare aferente primului trimestru al anului fiscal 2010 - 2011. Conform raportului oficial, în perioada aprilie - iunie a.c. s-au realizat vânzări în valoare de 167,34 miliarde yeni (1,97 miliarde USD), cu 26,5% mai mari decât cele consemnate în perioada corespunzătoare a exercițiului financiar anterior. În Japonia, încasările au fost de 34,4 miliarde yeni. Deși atât investițiile private cât și cele din fonduri publice s-au situat la un nivel scăzut, cererea pentru excavatoarele hidraulice a crescut în intervalul analizat, pe fondul majorării exporturilor de echipamente second-hand, precum și al sporirii utilizării de tehnologii mecanizate la operațiuni de demolare. În SUA vânzările au totalizat 11 miliarde yeni. Condițiile economice au devenit mai favorabile, în special după aplicarea noilor pachete legislative de stimulare a activității întreprinderilor. Se pare că piața de utilaje pentru construcții din regiune a atins nivelul minim în prima parte a anului în curs, în prezent instalându-se un trend ascendent. Referitor la situația din Europa (unde s-a consemnat o cifră de afaceri de 16 miliarde yeni), managerii companiei se vor concentra pe dezvoltarea rețelei de distribuție, pentru a profita la maximum de noile condiții caracteristice procesului de relansare. De asemenea, se va pune un accent deosebit pe diversificarea gamei de minieexcavatoare și buldozere. Produsele companiei japoneze sunt disponibile în România prin intermediul societății Starwest, din Oradea. Informații suplimentare, la www.hitachi-c-m.com

HYUNDAI HEAVY INDUSTRIES: Comenzi de aproape 10 miliarde USD. Compania sud-coreană Hyundai Heavy Industries a anunțat, pentru al doilea trimestru din 2010, o cifră de afaceri în valoare de 5.335 miliarde woni - KRW (respectiv 4,46 miliarde USD), depășind toate prognozele înaintate inițial de specialiști. Situația a fost datorată, în opinia experților societății, creșterii exponențiale a vânzărilor pentru proiecte off-shore, precum și îmbunătățirii nete a veniturilor din activități neoperaționale, cum ar fi, de exemplu, investițiile în pachete de acțiuni. În condițiile date, profitul operațional aferent perioadei analizate s-a majorat cu 44%, ajungând la valoarea de 770,7 miliarde KRW (645 milioane USD). Această performanță deosebită a fost o consecință a derulării unui număr de proiecte cu un randament mare în domeniul construcției de nave, precum și revigorării mult mai alerte decât se preconiza a domeniului construcțiilor din China. Astfel, veniturile nete s-au triplat (901 miliarde KRW), fapt ce justifică o abordare optimistă a intervalului următor. În ceea ce privește comenzile de utilaje noi, au fost câștigate contracte în valoare de 9,98 miliarde USD, mai mult decât dublu față de intervalul corespunzător din 2009. Din acestea, o pondere însemnată (aproape 7,5 miliarde USD) au avut-o alte produse decât cele din domeniul naval (inginerie, clădiri industriale, producție de sisteme electrice, echipamente pentru construcții). Informații suplimentare, la www.hhiir.com

PACCAR: Livrări de 4,69 miliarde USD. PACCAR - una dintre cele mai importante companii de pe plan internațional specializate în proiectarea și fabricația autocamioanelor de toate dimensiunile, sub mărcile

Kenworth, Peterbilt și DAF - a făcut publice rezultatele financiare aferente trimestrului al doilea din 2010. Conform comunicatului dat recent publicității, în perioada aprilie - iunie a.c., vânzările au însumat 2,46 miliarde USD, în creștere cu 33% față de nivelul consemnat în intervalul corespunzător din 2009. În ceea ce privește primul semestru al anului în curs, încasările au fost de 4,69 miliarde USD (+22,5%). Majorarea cifrei de afaceri și, implicit, a profitului constituie, în opinia reprezentanților concernului, o consecință pozitivă a strategiilor implementate. În pofida scăderilor consemnate pe piața mondială de profil, care s-a plasat sub toate nivelurile istorice înregistrate până în prezent, PACCAR a reușit să-și gestioneze în mod optim activitatea, fapt ce s-a reflectat prin creșterea vânzărilor de produse finite și părți componente. O altă caracteristică a perioadei curente este constituită de sporirea capacităților de transport disponibile (din punct de vedere al tonajului), ceea ce a dus la îmbunătățirea ratelor de utilizare ale beneficiarilor și, implicit, la majorarea cererii. O analiză structurală din punct de vedere geografic indică faptul că piețele din Canada și SUA se ajustează treptat spre vehiculele promovate la prețuri superioare, din cauza noilor prevederi referitoare la poluare. Din păcate, în Europa cererea se poziționează sub nivelul din anul precedent, însă DAF a consemnat o creștere semnificativă a cotei de piață. Informații suplimentare, la www.paccar.com

SANDVIK: Sporire de 38% pe segmentul de scule și unelte. Sandvik Group - Suedia, companie specializată în execuția de scule și echipamente inginerești de înaltă tehnologie, a raportat pentru perioada aprilie - iunie 2010 vânzări în valoare de 20,6 miliarde coroane suedeze (respectiv 2,18 miliarde euro), în creștere cu 43% față de perioada corespunzătoare din 2009. La nivelul comenzilor, în același interval au fost înregistrate solicitări de 23,18 miliarde coroane suedeze (2,45 miliarde USD). Pentru semestrul I, cifra de afaceri a fost de 45,5 miliarde coroane suedeze (4,8 miliarde euro), reprezentând o majorare cu 36% în comparație cu o bază de raportare similară. Pe segmentul de unelte și scule, comenzile s-au majorat în trimestrul al doilea cu 45%, iar vânzările cu 38%, rezultatele operaționale sporind cu 1,28 miliarde coroane suedeze (135 milioane de euro), până la nivelul de 6,12 miliarde coroane suedeze (647 milioane de euro). Din acest punct de vedere, situația de pe toate piețele unde compania este activă a început să se îmbunătățească vizibil, creșterea cererii fiind pusă pe seama relansării producției industriale. De asemenea, solicitările venite dinspre sectorul energetic au rămas la fel de mari, același lucru întâmplându-se și în industriile aerospațială și auto. În ceea ce privește activitatea diviziei de produse pentru construcții și activități miniere, încasările au totalizat 8,37 miliarde coroane suedeze (885 milioane de euro), menținându-se la un nivel similar celui consemnat în trimestrul al doilea din 2009. Acest segment este caracterizat, în continuare, de raționalizarea proceselor de fabricație, dezvoltarea logisticii și promovarea de produse inovatoare fiind alte aspecte definitorii. Informații suplimentare, la www.sandvik.com

SIKA: Vânzări de peste două miliarde euro, în prima parte a anului. Sika - unul dintre cei mai importanți furnizori internaționali de soluții tehnice pentru industrie și construcții - a comunicat, recent,

rezultatele financiare aferente primului semestru din 2010. Conform raportului oficial, în intervalul ianuarie - iunie a.c., vânzările au totalizat aproximativ 2,1 miliarde CHF, cu 5,6% peste nivelul consemnat în intervalul corespunzător al anului anterior. Dacă se realizează o analiză a situației din ultimii 4 ani, se constată o reluare clară a trendului ascendent, concretizată prin apropierea de valoarea-record consemnată în 2008, când cifra de afaceri la nivel de grup a depășit 2,2 miliarde euro. Același lucru se poate afirma și despre profitabilitatea companiei, care tinde spre pragul de 250 de milioane CHF. Din punct de vedere regional, cele mai mari creșteri au fost consemnate în zona Asia/Pacific (+23,8%), livrările din China sporind cu 40%. În statele din America de Sud creșterea a fost de 15,4%, în vreme ce pe piețele tradiționale a fost reluată, de asemenea, tendința ascendentă (America de Nord +5,6%, Europa de Nord +2,2% și Europa de Sud + 1,3%). În intervalul analizat, Sika a implementat o strategie de achiziții, care a presupus preluarea mai multor companii, cum ar fi ADCO - SUA, Henkel - Japonia și Panbex - Cehia. Pentru următorul interval, conducerea concernului anticipează o continuare a procesului de revigorare. Deși se preconizează o atenuare a ritmului accelerat de majorare a PIB în statele cu economii aflate în curs de dezvoltare, totuși strategia generală a holdingului impune o accentuare a gradului de accesare a piețelor respective. Dacă în SUA este previzibilă instalarea unei etape de stabilizare, pentru zona Europei situația nu poate fi estimată cu exactitate, cu atât mai mult cu cât nu se întrevăd intenții clare ale autorităților publice de a reduce deficitele bugetare și de a implementa măsuri de stimulare economică. De asemenea, creșterea cotațiilor la materiile prime în cadrul burselor internaționale de mărfuri va avea un impact negativ asupra consumului, mai ales în partea a doua a anului 2010, din cauza faptului că fluctuațiile respective vor fi transferate, în majoritatea cazurilor, în prețurile de livrare. Informații suplimentare, la www.sika.com

TEREX: Scădere de 5% a livrărilor diviziei de macarale. Concernul nord-american Terex Corporation, specializat în promovarea de echipamente de mare capacitate (platforme aeriene, macarale, utilaje pentru construcții, instalații miniere, echipamente pentru construcția de drumuri etc.), a anunțat, pentru trimestrul al doilea din 2010, vânzări din operațiuni curente în valoare de 1,079 miliarde USD, în creștere cu 14% față de perioada corespunzătoare a anului 2009. În același timp, oficialii concernului au comunicat reducerea pierderilor de la 99,6 milioane USD, la numai 13,1 milioane USD. Prima parte a anului în curs este considerată de reprezentanții grupului ca fiind extrem de dificilă, însă a fost finalizată cu înregistrarea unor venituri superioare celor obținute în semestrul întâi al anului trecut. Managementul companiei își exprimă rezerva în ceea ce privește estimările pe termen scurt, însă așteptările sunt pozitive, deoarece pe trei dintre segmentele de activitate tradiționale a început deja procesul de reluare a creșterii economice. Totuși, divizia de macarale continuă să se încadreze pe un trend descendent și este previzibil ca tendința să continue până la sfârșitul anului. Astfel, vânzările au scăzut cu 5%, ajungând la valoarea de 449 milioane USD. Singurul aspect pozitiv, din acest punct de vedere, este constituit de îmbunătățirile înregistrate în ceea ce privește echipamentele

portuare, pentru care comenzile au început să crească în ultima perioadă. Produsele Terex sunt distribuite în România de compania Powertek, din București. Informații suplimentare, la www.ir.terex.com, www.powertek-company.ro

THYSSENKRUPP: Vânzări parțiale de peste 31 de miliarde euro. Concernul internațional ThyssenKrupp AG, cu sediul central în Germania, reprezentând unul dintre cei mai mari producători de oțel pe plan mondial, a anunțat recent rezultatele financiare aferente primelor 9 luni ale anului fiscal 2009 - 2010. Conform raportului dat recent publicității, comenzile la nivel de grup au sporit cu 8%, ajungând la nivelul de 30,6 miliarde euro, iar cifra de afaceri a crescut cu 1%, depășind pragul de 31 miliarde euro. În intervalul aprilie - iunie, ritmul a fost alert, reflectat de faptul că vânzările s-au majorat cu 26% (11,7 miliarde euro), iar comenzile cu 38% (10,9 miliarde euro). Pe segmente de activitate, se remarcă faptul că în domeniul produselor din oțel în Europa capacitatea de fabricație a fost utilizată la un nivel optim, în vreme ce la nivel global, cantitățile livrate au scăzut, din cauza sezonității specifice și a diminuării cererii venite din partea distribuitorilor (pe fondul majorării prețului la nichel). Divizia ThyssenKrupp Elevator a continuat să se încadreze pe un trend puternic ascendent, la această situație contribuind atât creșterea comenzilor de echipamente noi, cât și evoluția bună a segmentului de întreținere și service. Pentru anul fiscal următor, oficialii concernului preconizează o îmbunătățire netă a mediului de afaceri. De asemenea, sunt așteptate efecte pozitive, ca urmare a implementării programelor de reducere a costurilor, ceea ce va avea un impact pozitiv asupra rentabilității de ansamblu. Informații suplimentare, la www.thyssenkrupp.com

VOLVO GROUP: Creșteri semnificative în toate sectoarele de activitate. Recent, grupul Volvo a anunțat rezultatele financiare aferente primului semestru din acest an. Conform datelor incluse în comunicatul oficial, vânzările din trimestrul al doilea au totalizat 68,76 miliarde coroane suedeze (7,29 miliarde de euro), cu 27,5% mai mult față de intervalul similar din 2009. La nivelul întregului semestru, cifra de afaceri a fost de 127,38 miliarde coroane suedeze (13,5 miliarde euro), în creștere cu 14,8% în comparație cu perioada ianuarie - iunie 2009. Structura vânzărilor pe principalele segmente de activitate indică faptul că divizia de echipamente pentru construcții a realizat vânzări de 15,3 miliarde coroane suedeze (+67%), iar cea de autocamioane a avut încasări de 41,6 miliarde coroane suedeze (+24%). Trendul crescător a fost consemnat mai ales în Asia și America de Sud, pe fondul dezvoltării puternice a regiunilor respective în ultimii ani, precum și datorită nivelului ridicat al investițiilor industriale. În ceea ce privește situația din Europa, Japonia și SUA, vânzările au crescut într-o măsură mai mică, piețele respective situându-se, încă, la niveluri destul de scăzute. Pe termen scurt, managerii Volvo se vor concentra preponderent pe creșterea continuă a producției în cadrul celor mai multe facilități industriale pe care le dețin, concomitent cu accentul pus pe majorarea eficienței economice. Reprezentanții concernului mai subliniază faptul că este posibil ca recuperarea

treptată a cererii să potențeze obiectivele menționate. Informații suplimentare, la www.volvo.com

WACKER NEUSON: Livrări planificate de peste 600 de milioane de euro. Producătorul de utilaje pentru construcții Wacker Neuson, din München - Germania, a anunțat recent rezultatele financiare aferente primei jumătăți a anului în curs. Datele oficiale indică o revenire în forță, cifra de afaceri majorându-se cu 21% față de cea consemnată în intervalul similar al anului anterior. Astfel, vânzările au depășit 355 de milioane de euro, în vreme ce profitul s-a situat peste pragul de 5,2 milioane de euro, fiind, astfel, depășită perioada în care se înregistrau pierderi. Reprezentanții companiei afirmă că trendul este unitar, indiferent de zona geografică sau de segmentul de piață specific. Creșterea a continuat alert în ceea ce privește livrările realizate în America de Nord și de Sud (+63,3%), ceea ce s-a întâmplat - cu un ritm mai moderat - și în Europa (+11,9%), respectiv Asia (+18,2%). Reluarea activității în sectorul construcțiilor a generat, de asemenea, o majorare cu 40% a cererii de utilaje de capacități mici/medii, în vreme ce, pe segmentul mașinilor compacte, creșterea a fost de 14%. Pentru întregul an fiscal, oficialii companiei estimează o sporire cu cel puțin 10% a cifrei de afaceri în comparație cu anul trecut (597 de milioane de euro), ținta pentru rata profitului fiind de 9%. În România, produsele Wacker Neuson sunt distribuite de compania Epinvest, din Cluj-Napoca. Informații suplimentare, la www.wackerneuson.com

WAVIN: Finalizarea crizei, dovedită de rezultatele financiare optime. Wavin Group, cu sediul central în localitatea Zwolle - Olanda, unul dintre cei mai importanți furnizori mondiali de instalații, sisteme de încălzire și ventilare, managementul apelor pluviale etc., a anunțat rezultatele financiare corespunzătoare semestrului I din 2010. Conform declarațiilor date publicității, cifra de afaceri realizată în primele 6 luni a.c. a fost de 594 milioane de euro, cu 3,8% mai mult (0,9% în termeni reali) în comparație cu intervalul corespunzător din 2009. Din punct de vedere al structurii regionale, cele mai bune rezultate au fost înregistrate de subsidiara nord-vest-europeană (129,8 milioane de euro), urmată de cele din Marea Britanie și Irlanda (115 milioane de euro), Europa de Sud-Est (100,3 milioane de euro), Europa Centrală și de Est (80,4 milioane de euro), statele din regiunea nordică (75,8 milioane de euro) și Europa de Sud-Vest (69,4 milioane de euro). Directorul executiv al concernului a afirmat cu această ocazie că după un început mai ezitant al actualului exercițiu financiar cauzat de condițiile meteorologice nefavorabile, în trimestrul al doilea s-a resimțit un trend puternic ascendent, care a încheiat perioada ultimilor doi ani de scăderi. Oficialul Wavin a mai declarat că divizia de produse destinate instalării în pământ (sisteme pentru infrastructură, lucrări de inginerie civilă etc.) și-a îmbunătățit în mod vizibil activitatea odată cu încălzirea vremii, în vreme de secția de modele pentru exterior a consemnat o stabilizare evidentă însoțită de o anumită creștere, în primele două trimestre. Pe plan local, produsele sunt distribuite prin intermediul reprezentanței Wavin România, din localitatea Popești-Leordeni. Informații suplimentare, la www.wavin.com

ARMSTRONG: Ușoară creștere a cifrei de afaceri în trimestrul al doilea. Armstrong World Industries (SUA), unul dintre cei mai importanți producători mondiali de pardoseli, tavane și mobilier din lemn, a anunțat o ușoară majorare (+3%) a vânzărilor în trimestrul al doilea al acestui an, în comparație cu perioada similară din 2009. Astfel, veniturile grupului au însumat 724,8 milioane USD. Din punct de vedere al structurii livrărilor, pe segmentul de pardoseli elastice compania a raportat, în intervalul analizat, venituri nete de 276 milioane USD, în creștere cu 2% față de nivelul de 270,3 milioane USD, consemnat în perioada aprilie - iunie 2009. În ceea ce privește sectorul de pardoseli din lemn s-au înregistrat vânzări de 127,2 milioane USD (menținându-se nivelul din anul anterior), iar în domeniul produselor pentru clădiri s-au livrat materiale în valoare de 284,4 milioane USD. "Contextul economic internațional s-a revigorat ușor în primul semestru al acestui an, deși ne așteptăm ca unele piețe să continue să scadă. În aceste condiții, estimăm că vom înregistra vânzări totale de maximum 2,85 miliarde USD", se arată în cel mai recent raport financiar al grupului. Armstrong desfășoară activități și pe piața din România, unde comercializează sisteme de pardoseli pentru aplicații rezidențiale și industriale, furnizând, totodată, diverse soluții pentru tavane. De asemenea, concernul este reprezentat pe plan local și de subsidiara Armacell, specializată în livrarea sistemelor de izolații pentru țevi. Informații suplimentare, la www.armstrong.com

UPONOR: Speranțe justificate cu privire la redresarea pieței europene. Producătorul de tubulatură realizată din materiale compozite, Uponor, cu sediul central în Helsinki - Finlanda, a comunicat datele financiare aferente primelor 6 luni din 2010. Raportul oficial relevă realizarea unor vânzări nete în intervalul respectiv în valoare de 362 milioane de euro, în ușoară scădere (-0,6%) față de intervalul corespunzător din 2009. În trimestrul al doilea, cifra de afaceri a fost de 204,6 milioane de euro, ceea ce înseamnă o majorare cu 5,9% în comparație cu perioada aprilie - iunie a anului anterior. Aceasta înseamnă faptul că procesul de reluare a trendului ascendent a demarat în acest interval, diminuarea pe ansamblul întregului semestru putând fi pusă pe seama nivelurilor mai mici raportate în trimestrele precedente. Oficialii societății subliniază faptul că activitatea companiei pe segmentul materialelor dedicate sectorului de construcții s-a îmbunătățit în mod vizibil, progrese evidente fiind consemnate în zona Europei. Datorită programelor de reformare și restructurare implementate la momentul oportun, profitabilitatea Uponor a revenit la nivelurile consemnate înainte de momentul începerii recesiunii, chiar dacă vânzările nu au mai atins aceleași cote. În ansamblu, cererea formată în trimestrul al doilea a.c. nu a atins pragul prognozat, prognozele ce vizau o reluare în forță a activității în domeniu odată cu venirea primăverii netranspunându-se în realitate. La aceasta s-a adăugat și numărul infim de proiecte importante de lucrări în infrastructură demarate până în acest moment. Pe termen scurt, deși în multe state din regiune au început anumite proiecte rezidențiale, nu este de așteptat ca să se instaleze o tendință clară de revigorare. Informații suplimentare, la www.uponor.com

Elena ICLEANU
Ovidiu ȘTEFĂNESCU

The decline of foreign investments endangers the construction sector

The depreciation of the main macroeconomic indicators has increased in the second semester of this year, causing a new activity drop on the national construction market and related sectors, after the results in the first 6 months of 2010 were below expectations. National Bank of Romania (BNR) officials recently announced that between January - August 2010, foreign direct investments (FDI) dropped by 35.9% as against the same period of 2009, down to EUR 1.956 billion (as against EUR 3.054 billion). Basically, the foreign capital flow on the Romanian market amounted to only EUR 56 million in August, most likely representing the record minimum threshold in the last 5 years. Under these conditions, the lack of funds, government solutions for economic recovery, credit and work blocking for many specific projects (including due to their seasonal nature) will continue to generate an intensification of the reorganization phenomenon, as well as a financial blocking increase, culminating in the insolvency of many specialized companies lacking the resources necessary for survival.



According to the National Bank of Romania data, "foreign direct investments in the first 8 months of this year were mainly obtained from capital participations, totalling EUR 1.273 billion, the difference (EUR 683 million) representing intra-group credits". Considering these funds' extremely low level, we acknowledge that, as for the earmarking of funds intended for real estate project development, the situation is dramatic. "Last year, foreign direct investments dropped to EUR 4.89 billion, down to half of the value recorded in 2008, but they covered a share of 96.9% of the current account deficit. In 2008, non-residents made foreign direct investments in Romania totalling EUR 9.49 billion", as shown by the BNR analysis. This year, the FDI flow may halve again, which means that the time horizon for acknowledging the end of recession seems to be further and further away. If most sector company managers have recently estimated that the second semester of 2011 could mark an overcoming of the financial crisis in Romania, the statistics provided by the International Monetary Fund (IMF) reveal that our country, which was officially pronounced the poorest European Union country in 2010, holds no chances of economic recovery in the near future. According to the IMF experts, the Gross Domestic Product (GDP) per capita, calculated according to the purchase power, has dropped since last year below that recorded in Bulgaria (which so far ranked last in Europe). "Romania ranks first among the countries with the lowest economic performance between 2009-2011, as its GDP per capita, by reference to the purchase power, reduced last year by 6% as against 2008, down to USD 11,869. On the other hand, Bulgaria recorded a USD 11,883 GDP level in 2009 (calculated according to the same parameters), thus outranking Romania. The estimations included in the own database point out that the difference between the two countries will grow by 2015, in favour of Bulgaria, which will become a much more interesting destination for investors. We will no longer have the possibility to compare with other countries in the region, as Poland and Hungary will conclude this year with a GDP of over USD 18,800 per capita, and in the Czech Republic, this index is close to USD 25,000", as shown by the most recent report drawn up by the US financial institution specialists. Against the background of a deficit growth, particularly the payment balance current account specific

deficit, a new loan from the IMF for 2011 is a must, gathering debts as well as credits which will become outstanding and cause a perpetuation of the business environment state on instability and uncertainty. Between January - August 2010, the payment balance current account deficit totalled EUR 4.07 billion, 48.7% higher than in the first eight months of last year, the decisive influence being that of current transfers balance, with a 38.8% lower balance. The current transfers balance dropped from EUR 2.99 billion in January - August last year to EUR 1.83 billion during the similar timeframe of 2010, as shown by a BNR report, which concludes that the main negative contribution (amounting to EUR 535 million) was that of services, namely over three times higher than the EUR 169 million recorded during the similar timeframe of 2009. "The negative situation was mainly caused by the "other services" sector (EUR -288 million), and against this background, a 4.1% income balance deficit increase was also recorded, namely from EUR 1.48 billion to EUR 1.54 billion. For the time being, the current account deficit for the first eight months was financed to a share of 48% from direct investments of non-residents in Romania. At the end of August, the medium and long-term foreign debt reached EUR 70.6 billion (80.5% of the total), 7.5% higher than in December 2009. Most of the medium and long-term foreign debt is represented by non-guaranteed public debt, which dropped during the first eight months by 2.2% as against December 2009, down to EUR 38.39 billion. At the same time, the direct public debt grew this year by 22.6%, to EUR 14.69 billion, and medium and long-term deposits of non-residents increased by almost 1%, up to EUR 7.32 billion. The short-term foreign debt reached a level of EUR 17.14 billion (19.5% of the total), being 17.4% higher than in December 2009. Generally, the foreign debt grew during the first eight months by 9.3% as against the end of last year, up to EUR 87.76 billion", as warned by the BNR officials. However, the foreign debt growth and the fact that many loans might turn out to be non-performant do not represent a concern for the IMF board of directors members, Romania's main foreign financier estimating that our country would need an additional agreement in 2011, concluded for a value of EUR 38 billion, almost EUR 11 billion less than the total of 2009 instalments. "Almost EUR 19 billion must be earmarked next

year to covering short-term outstanding debts, out of which EUR 9.6 billion for banks and EUR 3.9 billion to the government. This will be added the medium and long-term debts, totalling EUR 10.8 billion, falling due in 2011. In the case of this chapter, companies will have to pay the highest amounts (including by means of refunding or re-staggering, lacking liquidities), the respective amount totalling EUR 5.2 billion. Commercial companies are followed by banks (with EUR 4.7 billion), while the government will need another EUR 0.9 billion", as mentioned by the IMF representatives.

The business environment indicates new anti-crisis strategies, but public will is essential

In October 2010, the Foreign Investors Council (FIC) proposed to the Romanian Government a project called "Economic growth program", including 80 specific measures (applicable by 2015), 12 of which represent a priority. If authorities display sufficient political will to implement the respective procedures, our country's economy could reach optimum parameters within 5 years, with a EUR 8,500 nominal GDP per capita, a 5% unemployment rate and a maximum 3% budget deficit. Also, Romania could rank 25th in the competitiveness top chart prepared by the World Economic Forum. As part of FIC, 12 executive directors of multinational companies with national business and a representative of the European Bank for Reconstruction and Development drew up for the first time a document indicating to the executive power how the national economy could be re-launched. According to the set plan, between 2011-2015, a cumulated 11.6% GDP growth could be reached, with the creation of 250,000 jobs. Foreign direct investments during the reference timeframe will total at least EUR 25 billion, while the ratio between budget revenues (over EUR 4 billion) and budget expenditure (only EUR 864 million), the equivalent of 0.73% of the GDP estimated for 2015, would be optimum. For the time being, authorities have not yet provided a clear response related to the FIC strategy, and the business environment - which faced one of the roughest economic crisis effects and tried, as part of the dialogue with social partners, to provide appropriate solutions - will still have to face difficult times, imposing wide reorganizations, major changes in the offer and demand ratio, etc.

INDEX FURNIZORI

**MATERIALE DE CONSTRUCȚII
IZOLAȚII, INSTALAȚII
UTILAJE, SCULE ȘI ACCESORII
PRESTĂRI SERVICII ÎN CONSTRUCȚII**

Coordonatele inserțiilor sunt publicate
și pe site-ul: www.agendaconstrucțiilor.ro



AGRICIN SRL

Calea Făgărașului nr. 46
507075 - Ghimbav, Jud. Brașov
Tel.: 0268-258.046
Fax: 0268-258.813
e-mail: office@marmura-granit.ro
www.marmura-granit.ro

Prelucrare marmură, granit, pietre naturale



BIMA CONSULTING MANAGEMENT SRL

Aleea Dealul Măcinului nr. 5, ap. 41
062044 - București, sector 6
Mobil: 0722-323.854
e-mail: office@bimaconsulting.ro
www.plitker.ro

Sisteme de fațadă cu termopanouri Plitker
pentru izolare termică, reabilitare termică
și finisare exterioară.



Hilti Romania SRL

077096 Equest Logistic Center - B1
Str. DE 287/1, Com. Dragomirești Vale, Jud. Ilfov
Tel.: 021-352.30.00; 031-228.55.55
Fax: 021-350.51.81
www.hilti.ro

Sisteme măsurare. Tăiere și finisare.
Găurire și demolare. Fixări directe.
Tehnică diamantată. Tehnică ancorării.
Sisteme antifoc. Suportii instalații.



KONE ASCENSORUL SA

Șos. Viilor nr. 65A, et. 2
050152 - București, sector 5
Tel.: 021-311.46.00; 02
Fax: 021-311.46.03
e-mail: mihai.dumitru@kone.com
www.kone.com

Servicii complete de montaj la cheie de
ascensoare și scări rulante; întreținere și reparații.



PURATOR SYSTEMS

Șos. Odăi nr. 117-123
013603 - București, sector 1
Tel.: 021-315.18.51; 021-315.18.52
Fax: 021-315.18.60
e-mail: office@purator.ro
www.purator.ro

separatoare de nămol și hidrocarburi/grăsimi
capace fontă pentru cămine
sisteme de drenaj și de epurare a apelor



SCHINDLER ROMANIA SRL

Bd. Preciziei nr. 6 M, Etaj 1
062203 - București, sector 6
Tel.: 021-336.70.58
Fax: 021-337.36.59
e-mail: info.buc@ro.schindler.com
www.schindler.ro

Comercializare ascensoare și scări rulante



ABC PROFESION'AL DESIGN SRL

Str. Deleni nr.8, bl T63, sc. 2, ap. 44
023733 - București, sector 2
Tel.: 021-242.68.79; Fax: 021-242.68.80
Mobil: 0723-623.450
e-mail: office@abcpro.ro
www.abcpro.ro

consultanță și proiectare pentru construcții
metalice în sisteme din aluminiu; proiectare
pereți cortină, cupole, luminoare, sere



ALUMINIUM PROMOTION Co.

Str. Atomistilor nr.87
077125 - Măgurele, Jud. Ilfov
Tel.: 021-457.59.06; Fax: 021-457.59.04
e-mail: office@aluminium.ro
www.aluminium.ro

fațade cortină, fațade ventilate,
luminoare - proiectare, execuție și montaj;
tâmplărie aluminiu, lemn - aluminiu,
compartimentări sticlă - confecție și montaj



BUCOVRAD COM SRL

Str. I. Porumbescu nr. 6
725400 - Rădăuți, Jud. Suceava
Tel./Fax: 0230-564.195
Mobil: 0722-641.089
e-mail: bucovrad@yahoo.com

producător de tâmplărie din PVC - VEKA
și tâmplărie din aluminiu Grecia



Calitate care convinge.

HOCO BAUELEMENTE SRL

Loc. Sânpaul nr. 15C, Jud. Mureș
Tel./Fax: 0265-713.577
e-mail: info@hoco.ro
www.hoco.ro

producător de ferestre, uși și ruloari
din PVC, fabricate din sisteme de profile
HOCO, ferestre din lemn stratificat placat
cu aluminiu, uși de exterior din aluminiu
și o gamă completă de sisteme de umbrire



NAUE ROMANIA SRL

Șoseaua Olteniței nr. 257Y
041311 - București, sector 4
Tel.: 021-222.63.42
Tel./Fax: 021-222.63.44
e-mail: office@naue.ro
www.naue.ro

geosintetice pentru: drumuri, cai ferate,
construcții hidrotehnice; depozite de
deșeuri menajere, industriale și periculoase



RECOMSID SA

Piața lanca de Hunedoara nr. 1
311031 - Hunedoara, jud. Hunedoara
Tel./Fax: 0254-207.022
Mobil: 0722-296.362
e-mail: office@recomsid.ro
www.recomsid.ro

construcții metalice, civile, industriale



SIKA ROMANIA

Str. Ioan Clopoțel nr. 4
500450 - Brașov, Jud. Brașov
Tel.: 0268-406.212; Fax: 0268-406.213
e-mail: office.brasov@ro.sika.com
www.sika.ro

aditivi pentru betoane, tencuieli și mortare;
sisteme de reparații,
protecții și consolidări în construcții;
membrane PVC, sigilanți și adevizi



ACVATOT SRL

Str. Popa Lazăr nr. 5-25, Corp C14, et. 1+2,
021586 - București, sector 2
Tel.: 021-252.08.60; Fax: 021-252.09.34
e-mail: contact@acvatot.ro
www.acvatot.com

Apă, canalizare, gaz, rețele tehnice.
Drumuri, terasamente drumuri.
Stații de epurare sau de tratare a apei.
Foraj dirijat, reabilitare conducte fără săpătură.



ARCON SRL

Str. Körösi Csoma Sándor nr. 32
520009 - Sfântu Gheorghe, Jud. Covasna
Tel.: 0267-314.229
Fax: 0267-351.896
e-mail: office@arcon.com.ro
www.arcon.com.ro

Fabrica de polistiren expandat



COILPROFIL SRL

107126 - Ceptura, Jud. Prahova
Tel.: 0244-445.800
Fax: 0244-445.801
e-mail: info@coilprofil.ro
www.coilprofil.ro

produce în România: țiglă metalică,
tablă cutată, casete, piese de finisaj
cu lungimi de până la 6 m și accesorii



IZOTEC GROUP SRL

Str. Uzinei nr. 2
617410 - Săvinești, Jud. Neamț
Tel.: 0233-221.702
Fax: 0233-281.122; Mobil: 0749-055.844
e-mail: office@izotec.ro
www.izotec.ro

producător de tâmplărie
termoizolantă din PVC



OPTIMEDIA SRL

Str. Transilvaniei nr. 9
410402 - Oradea, Jud. Bihor
Tel.: 0259-465.317
www.optimedia.com.ro

producător de tâmplărie din PVC,
aluclup și aluminiu



ROBERT BOSCH SRL

Departamentul Scule Electrice
Str. Horia Măcelariu nr. 30-34,
013937 - București, sector 1
Tel.: 021-233.13.13
e-mail: infoEW@ro.bosch.com
www.bosch.com.ro

Scule Electrice Profesionale
Accesorii Universale



STEEL CLADDING SYSTEMS SRL

Str. Horațiu nr. 20
010834 - București, sector 1
Tel./Fax: 021-316.41.46
e-mail: office@steelcs.ro
www.steelcs.ro

Proiectare și furnizare de sisteme metalice
complete: hale industriale la cheie, structuri
metalice, fațade arhitecturale, sisteme
complete de acoperișuri.



ADF PROD SRL

Str. Dimitrie Leonida nr. 113 C
Loc. Piatra-Neamț, Jud. Neamț
Tel.: 0233-227.048; Fax: 0233-227.049
e-mail: office@ferestra-adf.ro
www.ferestra-adf.ro

producător de tâmplărie din PVC
și geam termoizolant



ARCON

Str. Körösi Csoma Sándor nr. 32
520009 - Sfântu Gheorghe, Jud. Covasna
Tel.: 0267-314.229
Fax: 0267-351.896
e-mail: office@arcon.com.ro
www.arcon.com.ro

Fabrica de membrane bituminoase
ARCO și PLUVITEC



EVERHIT COMP IMPEX SRL

Str. Eugen Botez nr. 1
020232 - București, sector 2
Tel.: 0214-119.905
Mobil: 0740-037.690
e-mail: everhitro@yahoo.com

producător de cherestea diverse esențe:
rășinoase, fag, stejar etc.



KLAUS MULTIPARKING SRL

Str. Oțeșani nr. 24
023569 - București, sector 2
Tel.: 021-210.10.34
Fax: 021-210.10.43
Mobil: 0740-180.146
e-mail: office@klauso.ro
www.klauso.ro

sisteme de parcare complet automatizate



PROINVEST GROUP SRL

Str. Grădiniței nr.1
705200 - Păscani, Jud. Iași
Tel.: 0232-760.050
Fax: 0232-760.040
e-mail: office@mbscom.ro
www.mbscom.ro

producător de componente
și sisteme de construcții metalice



SAINT-GOBAIN GLASS ROMANIA SRL

Str. Varianta Nord nr. 4 bis
910053 - Călărași, Jud. Călărași
Tel.: 0242-305.217, 305.195, 305.105
Fax: 0242-305.115
www.saint-gobain-glass.ro

producător național de sticlă
(pentru construcții și amenajări interioare);
consultanță tehnică pentru proiecte

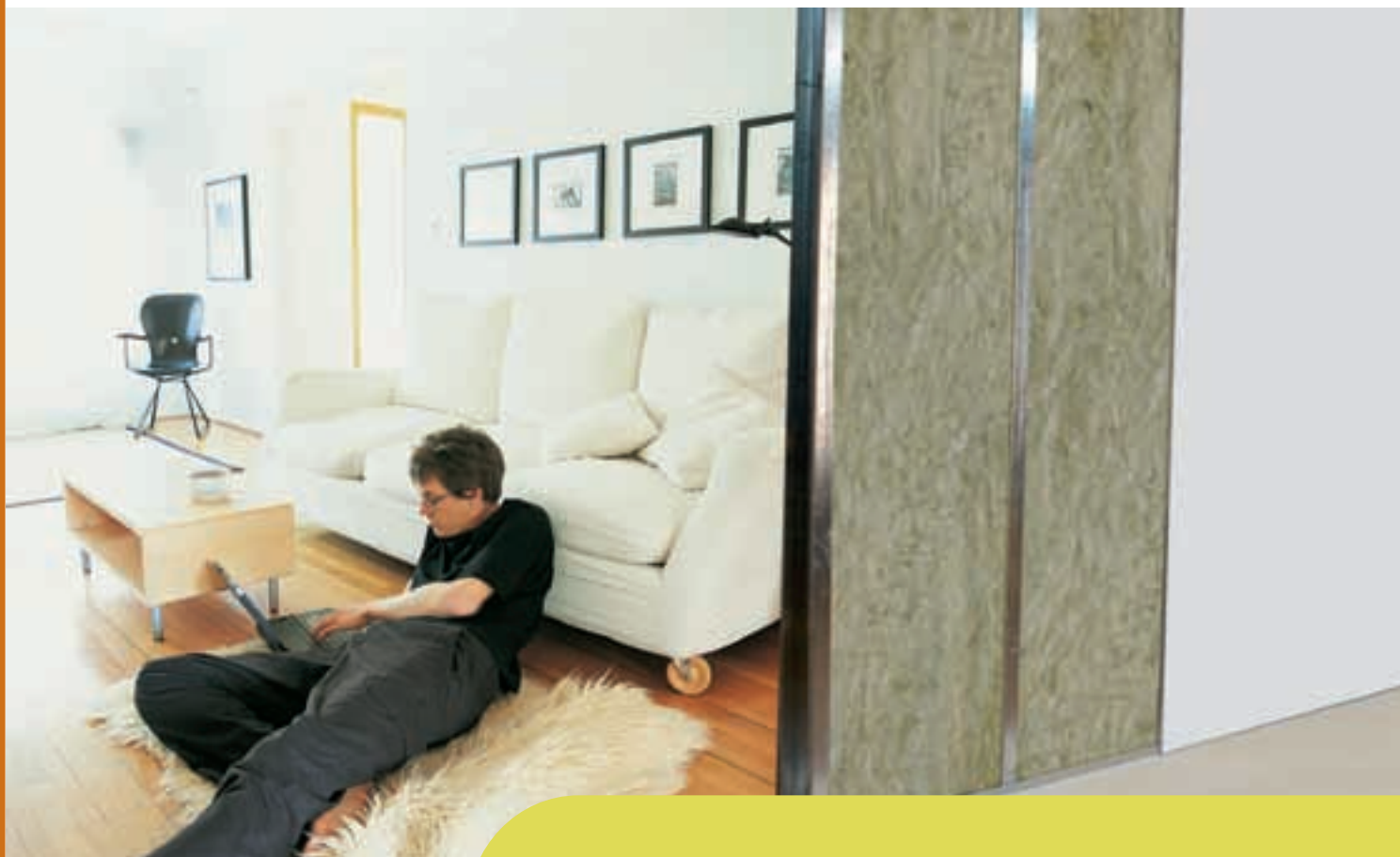


STRIAL SRL

Str. Silvia nr. 50 A
023435 - București, sector 2
Tel.: 021-242.68.79
Tel./Fax: 021-242.68.80
e-mail: office@strial.ro

proiectare, execuție și montaj;
confecții din aluminiu; pereți cortină
și luminoare; fațade verticale;
ceramică, ALUCOBOND, TRESPA

Insulation for a better tomorrow



Noua izolație termică și fonică
ce vă aduce un plus de confort
în locuință

URSA TERRA



Produs natural, ideal pentru sisteme de izolație fonică, ce oferă în același timp protecție la foc excelentă și asigură economisirea de energie

Noi produse din vată minerală URSA Terra conferă excelente proprietăți de izolare termică și fonică împreună cu cea mai bună protecție la foc.

Noile produse URSA Terra oferă toate beneficiile vatei de sticlă tradiționale, din punct de vedere al ușurinței în manipulare și instalare.

URSA România s.r.l.,
Str. Erou Iancu Nicolae, nr.158, etaj 1,
Voluntari, jud. Ilfov, cod poștal 077190,
Tel.: 0724 353 924,
E-mail: assistance.romania@uralita.com
www.ursa.ro

