

și 2,19 milioane de lei de la bugetul de stat). Durata de realizare a investiției este de 19 luni, timp în care se vor crea noi locuri de muncă, proiectul contribuind la creșterea competitivității economice a regiunii de dezvoltare Sud-Est. Inițiat în luna mai 2014, obiectivul de investiții are și o componentă socială, întrucât presupune construcția unei stații de co-procesare a deșeurilor solide municipale și utilizarea lor drept combustibili alternativi în procesul de fabricație, în vederea eficientizării producției de ciment (EcoCim). Proiectul este derulat în cadrul «Polului Național de Competitivitate în Promovarea Sistemelor Moderne de Fabricație pentru Implementarea Principiilor Economiei Verzi - MEDGreen», în parteneriat cu diverse societăți și cu autoritățile municipale. Noua investiție de la Medgidia constă în construcția unei instalații care reduce clorul din gazele de ardere, permițând creșterea cotei procentuale de combustibil alternativ utilizat și care determină, astfel, scăderea emisiilor, ca urmare a procesului de fabricare a cimentului. Acest proiect nu este doar o investiție industrială, ci se creează un pol de competitivitate în regiune, care crește eficiența industriei românești. Odată cu eficientizarea producției de ciment, contribuim la strategia națională de management al deșeurilor și la atingerea țintelor de reciclare asumate de România în cadrul strategiei 2020 în domeniul mediului".



François Pétry, CEO al Holcim România: "Menținerea condițiilor de piață dificile și a presiunilor atât la nivelul cantităților comercializate, cât și al prețurilor a determinat o scădere cu 4,3% a vânzărilor realizate de Holcim România în 2013. Pentru 2014, estimăm, într-un scenariu optimist, stabilizarea rulajului la un nivel similar celui consemnat cu un an în urmă, însă nu este exclusă o ușoară scădere, având în vedere faptul că nu există noi proiecte mari de infrastructură în curs de atribuire. Anul trecut, am livrat ciment pentru autostrăzile de pe Coridorul IV Paneuropean (tronsonul 2 al secțiunii Nădlac-Arad, primul tronson al Lugoj-Deva, loturile 2, 3 și 4 ale Orăștie-Sibiu), reabilitarea căilor ferate de pe tronsoanele Curtici-Arad, Vințu-Coșlariu, Coșlariu-Micăsasa, Ațel-Sighișoara, pentru execuția Magistralei 5 a metroului din București (Drumul Taberei - Universitate) și reabilitarea drumurilor naționale (DN56 Craiova-Calafat și DN14 Sibiu-Mediaș-Sighișoara). Am furnizat, de asemenea, cantități importante de ciment pe șantierele unor proiecte non-rezidențiale de anvergură, cum ar fi clădirile de birouri Floreasca Park, Green Court Bucharest, Hermes Business Campus, platformele industriale Emerson din Cluj-Napoca și Oradea, Fabrica de Rulmenți SNR, însă și pentru centre comerciale, cum ar fi Coresi Tractorul Brașov etc. În primele trei luni ale anului 2014 am observat o ușoară revenire a pieței, comparativ cu aceeași perioadă din 2013, însă este prea devreme să tragem concluzii în ceea ce privește evoluția sectorului în 2014. Din păcate, în 2013 și 2014 nu s-au organizat licitații importante pentru proiecte

de infrastructură, iar majoritatea proiectelor demarate în 2011-2012 sunt aproape finalizate. Sperăm că absorbția fondurilor europene se va accelera, pentru a genera, astfel, creșterea cheltuielilor cu infrastructura, atât de necesară. Având în vedere alegerile care vor avea loc în acest an, anticipăm o revizuire a priorităților în ceea ce privește lucrările de infrastructură, dar și întâzieri la plată pentru proiectele executate, ceea ce reprezintă o problemă serioasă pentru unii dintre clienți și, implicit, pentru compania noastră. În ceea ce ne privește, vom continua proiectul de creștere a capacității de co-procesare a deșeurilor la fabrica de ciment din Câmpulung, investiție realizată din fonduri europene. Totodată, investim permanent în mentenanța tehnologiilor și a echipamentelor, precum și în creșterea eficienței producției și reducerea consumului de energie, prin intermediul tehnologiilor verzi. Am alocat peste 18 milioane de euro în aceste proiecte anul trecut și peste 132 milioane de euro în ultimii cinci ani. Planul nostru este de a investi și în continuare fonduri pentru introducerea celor mai bune tehnologii în unitățile noastre de fabricație. Vom continua să dezvoltăm produse noi pentru a răspunde mai bine nevoilor clienților, în special în ceea ce privește cimentul și betonul de înaltă calitate pentru proiectele mari".

Ovidiu Ghica, director comercial și de marketing al Grandemar SA: "Estimăm o creștere de circa 15% a cifrei de afaceri din acest an, până la 8,6 milioane de euro, în contextul în care piața locală de agregate va fi afectată, în continuare, de criza economică, reducerea resurselor bugetare alocate proiectelor de infrastructură, corupție și legislație neadaptată realității. Carierele de extracție ale companiei sunt situate în zona Transilvaniei, bazele activității fiind puse în regiune încă din anul 1873. Obiectivul principal îl constituie prezența agregatelor noastre de carieră în cadrul marilor proiecte de infrastructură rutieră și feroviară din Transilvania - și nu numai. De asemenea, dorim să ne extindem mai mult pe piața maghiară a proiectelor de infrastructură, având în vedere avantajul poziției noastre geografice. Anul 2014 nu va aduce schimbări majore, chiar dacă teoretic au fost demarate proiecte de anvergură și au fost realizate Master Plan-uri atrăgătoare. Rezultatele vor fi vizibile abia în 2015-2016, perioade «fierbinți» în finalizarea atragerii de fonduri europene. În continuare, furnizorii de agregate din România se vor confrunta cu insuficiența resurselor financiare, termenele de plată exagerat de mari, precum și cu existența unor proceduri de licitație și soluționare a contestațiilor neclare și neadaptate realității. Riscurile de neplată și insolvențele vor continua să reprezinte probleme majore pentru companiile de pe piața construcțiilor. De asemenea, menținerea acestui sector în zona «neagră» de risc a finanțării bancare nu va face din acest sector unul de interes pentru marii investitori din domeniu. Grandemar SA deține cinci cariere de extracție a agregatelor, situate în Poieni, Bologa, Morlaca (în județul Cluj, la 100 km distanță față de frontiera cu Ungaria), în Moigrad (Sălaj) și Pietroasa (județul Bihor), având o capacitate totală de producție de peste 1,7 milioane de tone anual. Poziționarea carierelor în centrul Transilvaniei, pe DN1 și cu acces la calea ferată Cluj-Napoca - Episcopia Bihor ne indică drept principal furnizor de agregate de carieră pentru marile proiecte de infrastructură rutieră și feroviară atât din România, cât și din Ungaria. Printre clienții noștri se află mari antreprenori de construcții, precum Strabag Vasutepito, FCC Construction, Itinera

Com Edile, Tirrena Scavi, Astaldi, Aktor, Porr, Azvi etc. Compania noastră produce și comercializează piatră brută/ spartă, piatră spartă 31,5-50 destinată căilor ferate de mare viteză, toată gama de cribluri necesară pentru producerea asfaltului, precum și piatră cioplită și pavele destinate amenajărilor exterioare. Totodată, facem parte din Asociația Profesională a Producătorilor de Agregate din România (APPA), a cărei președinție am deținut-o până de curând, prin intermediul directorului general al Grandemar SA, Carmen Ionescu".



Marius Țapu, managing partner Class Beton: "Vânzările cantitative de beton înregistrate de compania noastră au crescut cu 5% în 2013 față de nivelul anului anterior, în timp ce livrările de agregate s-au majorat cu 7%. La realizarea acestor rezultate a contribuit punerea în funcțiune a celei de-a doua stații de betoane în zona de nord a Ploieștiului (la Aricești) și modernizarea balastierii deținute de companie la Moara Nouă. Ambele investiții au fost realizate în 2012 în județul Prahova, zona predilectă de activitate a grupului. Principala pila în creșterea vânzărilor a fost investiția masivă în tehnologizarea producției: peste 1.500 m de benzi transportoare, realizarea dintr-o singură trecere a 11 produse finite și crearea unei capacități reale de procesare de peste 400 t/h. Datorită acestei tehnologizări am obținut costuri mici de producție și clienții au fost mulțumiți datorită prețurilor și volumelor oferite. Pentru anul în curs, estimăm o creștere de 15%-20% a vânzărilor, corespunzătoare procesării a 500.000 de tone de agregate și realizării a 60.000 mc de beton. Investițiile firmei au continuat și în 2014, inaugurând deja o nouă stație de betoane la Florești, ce acoperă cererea din regiunea localităților Breaza, Comarnic și Bănești. Investițiile din acest an nu se opresc aici și avem deja demarate proiecte pentru achiziția de noi utilaje de extracție și mașini de transport al betoanelor, care să susțină creșterea volumelor planificată în acest an. Class Beton este cel mai important producător și distribuitor de betoane din zona Prahovei. Parte a grupului Artsani alături de magazinul de DIY, Class Beton reprezintă una dintre principalele opțiuni pe piața construcțiilor din Prahova".

Roxana Conțu, directorul de marketing și imagine al Beton Chimie: "Piața locală a aditivilor pentru betoane a înregistrat o creștere de 7% în 2013 față de nivelul precedentelor 12 luni, în timp ce valoarea întregului sector local de aditivi și produse chimice a ajuns la 920 milioane de euro anul trecut. Chiar dacă s-au înregistrat creșteri, disputele, tensiunile politice, precum și contextul economic actual dificil au avut un impact negativ în ceea ce privește dezvoltarea pieței. Cu toate acestea, investițiile în infrastructură, precum și lucrările de reparații și renovări au susținut dezvoltarea industriei chiar și în acest context. La nivel local, distribuim pe piață o gamă extinsă de aditivi pentru

betoane (pompabile, rutiere, prefabricate, pavaje etc.), soluțiile promovate adresându-se constructorilor de clădiri civile și industriale, precum și antreprenorilor de lucrări de infrastructură și producătorilor de elemente prefabricate, atât prin vibropresare, cât și prin vibrare (pavele, dale, tuburi etc.). Produsele sunt fabricate de compania internațională Ha-Be BetonChemie GmbH, care, în decursul celor peste 40 de ani de activitate, s-a remarcat prin proiectele sale de succes. Grupul german are în portofoliu produse de înaltă calitate și mulți ani de experiență în tehnologia aditivilor pentru betoane. Compania noastră continuă să se dezvolte și să își facă simțită prezența pe piața de profil din România, în primul trimestru al anului în curs înregistrând o creștere cu 30% a vânzărilor. Anul 2013 a reprezentat pentru noi un succes în ceea ce privește livrarea de marfă, înregistrându-se o creștere totală de 20% comparativ cu anul anterior. Beneficiind de suportul continuu al producătorului german, ce are o experiență de peste patru decenii în domeniu, ne propunem ca în acest an să ne continuăm creșterea și să ne dezvoltăm cu precădere în Transilvania și Muntenia. Suntem încrezători că vom atinge tot ceea ce ne-am propus. În prezent, principala piață de desfacere a companiei este reprezentată de regiunea Moldovei. De asemenea, societatea are în derulare foarte multe proiecte și în zona Transilvaniei, colaborând cu firme de profil din regiune. Din punct de vedere al livrărilor, atât în anul 2013, cât și în prima parte din 2014 cele mai importante comenzi au fost pentru superplastifiantul pentru beton marfă (ready-mix), din gama Pantarhit, peste 65% din livrările realizate anul trecut fiind pentru aditivii superplastifianți. De asemenea, potrivit am înregistrat o creștere a cererii pentru materialul antrenor de aer din seria Pantapor, folosit la betonul rutier".



Adrian Bezerghianu, directorul general al Elpreco SA: "Pentru anul în curs ne-am propus o creștere cu 10% a cifrei de afaceri din acest an, după ce în 2013 vânzările companiei au scăzut cu 10% față de nivelul de aproximativ 21 milioane de euro înregistrat în 2012. Din punct de vedere cantitativ, livrările de prefabricate realizate anul trecut s-au diminuat cu 5%, primele cinci luni din 2014 indicând o creștere promițătoare a volumelor vândute. Piața materialelor de zidărie, în ansamblul anului 2013, a înregistrat o contracție de 5%, fiind afectată în special de cererea redusă pe segmentul clădirilor rezidențiale nou-construite. Pentru intervalul 2014-2015 prognozele sunt mai optimiste, indicând o creștere cantitativă cu 5%-10%, în strânsă legătură cu relaxarea condițiilor și costurilor de creditare a persoanelor fizice, precum și cu revenirea încrederii acestora în economie. Printre dificultățile pe care le întâmpină, în continuare, producătorii de materiale pentru zidărie, se află majorarea constantă a prețului energiei și, în special, al gazelor naturale, inconsecvența măsurilor fiscale și instabilitatea taxării. Totodată, este îngrijorătoare

tendința consumatorilor finali de a achiziționa materiale de construcții exclusiv pe baza criteriului prețului, respectiv de orientare a acestora către produse de slabă calitate. Elpreco SA este unul dintre principalii producători de elemente prefabricate din beton pentru zidărie, acoperișuri, sisteme de canalizare, pavaje și borduri, din zona de sud a țării. O pondere importantă din cifra de afaceri o dețin produsele adresate segmentului de infrastructură (sisteme de canalizare și de pavaj), domeniu care se confruntă, în continuare, cu întârzieri la plata arieratelor către constructori, în special în cazul proiectelor finanțate din fonduri europene".



Gabriel Neculae, administratorul SW Umwelttechnik România: "Piața locală a produselor prefabricate din beton pentru infrastructură rutieră/utilitară și clădiri a scăzut anul trecut, din punct de vedere cantitativ, cu 6% față de nivelul din 2012, în special ca urmare a diminuării investițiilor în construcția de autostrăzi și reabilitarea drumurilor, precum și a celor în proiecte civile. În pofida involuției sectorului de profil, afacerile companiei noastre s-au majorat cu 4% în 2013, până la 46 milioane de lei (circa 10 milioane de euro), în timp ce volumul vânzărilor de produse din beton a crescut, în aceeași perioadă, cu 16%, la 114.516 tone. Pentru anul în curs, estimăm o creștere cu minimum 10% a cifrei de afaceri. Am livrat produse prefabricate din beton în toate orașele mari în care au avut loc lucrări de construcție și reabilitare a sistemelor de canalizare, însă cele mai multe comenzi au provenit din zonele aflate în proximitatea fabricilor de producție din Timișoara și București, precum și din regiuni unde intenționăm să ne extindem și să investim într-o nouă unitate de producție. Intenționăm astfel să ne extindem cu încă o fabrică în zona Moldovei și preconizăm că lucrările de construcție vor începe în prima parte a anului 2015. Una dintre cele mai importante tendințe recente ale pieței locale de prefabricate este reprezentată de modificarea structurii cererii din domeniu, observată prin scăderea comenzilor de produse necesare construcției de autostrăzi și drumuri naționale (grinzi de pod, podețe, cadre prefabricate, elemente de drenaj, rigole), în favoarea celor utilizate la sistemele de canalizare (cămine, tuburi, prefabricate speciale din beton necesare sistemelor de canalizare etc.). Totuși, printre principalele probleme care se mențin, în pofida schimbării atitudinii beneficiarilor, se află gradul scăzut de decontare a lucrărilor executate (fiind vorba tot despre proiecte finanțate din fonduri publice), blocarea anumitor obiective specifice și reducerea bugetelor de investiții, creșterea prețurilor la materii prime și la combustibili în special etc. Majorarea cotelor materiilor prime necesare în producție și a prețului combustibililor ne afectează destul de mult, deoarece produsele din prefabricate de beton sunt grele și dificil de transportat, iar scumpirea transportului afectează în mare măsură prețurile de vânzare ale produselor".

Gabriel Colobațiu, director general al Somaco Grup Prefabricate: "Recent, am alocat fonduri de 8 milioane de euro pentru achiziția fabricilor Europrefabricate, din Timișoara și Târgoviște. Ambele unități au fost construite în anul 2008, iar prin achiziția acestora, survenită la începutul lunii iunie a.c., ne consolidăm poziția pe piață și adăugăm capacități suplimentare celor patru deja existente în portofoliul grupului, operaționale la Buzău, Roman, Adjud și Teiuș. Prin această achiziție, compania noastră a devenit cel mai mare producător de elemente prefabricate de beton din România. Preluarea celor două fabrici se înscrie în strategia grupului, care vizează diversificarea gamei de produse, respectiv a portofoliului de clienți și extinderea spre noi arii geografice. Avem astfel posibilitatea de a contribui, cu materialele noastre, la realizarea unor lucrări de mare anvergură, localizate în orice colț al țării, pe care le putem onora eficient din mai multe centre industriale. De exemplu, pentru lucrările din Capitală putem livra structuri prefabricate din trei fabrici, amplasate în Buzău, Târgoviște și Teiuș. Tranzacția încheiată acum reprezintă o etapă importantă în ceea ce privește dezvoltarea grupului Somaco, iar în continuare dorim să aducem un plus de valoare clienților noștri, îmbinând experiența și capacitatea a două mari companii specializate. Capitalul pentru achiziția activelor Europrefabricate a fost furnizat de Oresa Ventures, compania suedeză care deține grupul Somaco. Cele 8 milioane de euro au fost asigurate atât printr-o contribuție financiară directă, cât și prin atragerea de împrumuturi bancare. Mai mult, preluarea fabricii din Timișoara ne permite să ne extindem în zona de vest a țării, ce reprezintă o regiune de dezvoltare extrem de dinamică în ceea ce privește volumul lucrărilor de construcție. În ultimii cinci ani, în pofida problemelor induse de recesiune, am investit alte 13 milioane de euro pentru extinderea capacității de fabricație și a gamei sortimentale, respectiv pentru re tehnologizare și instruirea personalului, fiind unul dintre cei mai dinamici investitori de pe piața autohtonă a materialelor de construcție".

Marius Marin, CEO al grupului Macon: "Vânzările de elemente prefabricate din beton realizate de Macon, utilizate la lucrările de infrastructură rutieră, construcții civile/ industriale, stâlpi din beton etc., au crescut cu 15% în primele patru luni ale anului, în pofida blocajului investițiilor specifice, care a generat o scădere de peste 27% pe acest segment, în aceeași perioadă. Pentru categoria de produse din teracotă, vânzările realizate în intervalul ianuarie - aprilie 2014 indică o creștere cu 21% față de perioada similară din 2013. Realizările acestei linii de business au fost posibile și datorită investiției finalizate în luna august 2013, odată cu instalarea unui nou cuptor de ardere a cahlilor de teracotă, o premieră în industria autohtonă de profil. Reducerea investițiilor în infrastructură, scăderea gradului de absorbție a fondurilor europene în al doilea trimestru al acestui an și menținerea riscurilor legate de incidentele de plată reprezintă principalele piedici în dezvoltarea pieței construcțiilor în acest an. În plus, continuarea calendarului de liberalizare a prețului la gaze, introducerea accizei suplimentare la carburanți sau taxa pe construcțiile speciale generează efecte negative asupra industriei producătoare de materiale de construcție. Considerăm că un obiectiv strategic al politicilor guvernamentale ar trebui să fie ca industria construcțiilor și a materialelor să reprezinte minimum 10% din PIB-ul României în intervalul 2014-2018, iar pentru aceasta este necesară o strategie reală pe termen mediu pentru