



S.C. MACOFIL S.A.

Societatea Comerciala Materiale de Constructii si Filtre
Nr. O.R.C.-J 18/80/1991; Cod fiscal: R 2157789

Adresa: Str. Componenta Birsesti, Nr. 138
Targu Jiu, cod 210001, jud. Gorj – Romania

www.macofil.eu

E-mail: macofil@gmail.com

Capital social: : 9.033.747,5 lei

Tel: +040-0253/212690

+040-0253/212691

+040-0253/212167

Fax: +040-0253/215852

Mobil: +040-0744/558897

NR. 718 / 02-05. /2012



Către,

BURSA DE VALORI

În conformitate cu Legea 297/2004 și a Regulamentului C.N.V.M. nr. 1/2006, vă transmitem următoarele documente :

1. Prezentarea societății
2. Raportul Auditorului financiar.
3. Raportul Administratorilor privind incheierea exercitiului financiar 2011.
4. Hotărarea Nr. 1/20.04.2010 a A.G.A.
5. Bilanțul contabil 2011.
6. Anexele la bilanț.

Vă mulțumim !

DIRECTOR GENERAL
Ing. Dumitru Ion



DIRECTOR ECONOMIC
Ec. Udrescu Gabriel Daniel

MACO

1. PREZENTAREA SOCIETATII

1.1. Istoricul societatii.

Societatea s-a înființat în anul 1991 prin preluarea patrimoniului întreprinderii de materiale de construcții Tg.-Jiu . Aceasta , la randul său, s-a constituit în anul 1980 pe structura a două secții de producție : secția Prefabricate din beton și secția Produse ceramice .

Până în anul 1989 , ponderea producției a fost deținută de produsele prefabricate din beton armat, în special panouri pentru construcția de locuințe , a caror producție a ajuns la peste 50000 mc/an . După anul 1989 , odată cu reducerea investițiilor în construcția de locuințe și în domeniul construcțiilor industriale și de irigații în agricultură, producția de prefabricate a scăzut și în prezent ponderea producției este deținută de atât de produsele din prefabricate cât și de produsele ceramice.

În anul 1997 a fost pusă în funcțiune o instalație de pavele din beton vibropresat iar în anul 2000 a fost finalizată investiția - linia de tuburi de canal. În anul 1999 a fost înlocuită tehnologia de obținere a țiglelor .De la realizarea țiglelor prin extrudare s-a trecut la tehnologia prin presare . Aceasta a impus înlocuirea aproape în întregime a liniei de fabricate prin achiziționarea de utilaje și instalații ce permit automatizarea și conduc la creșterea producției și îmbunătățirea calității produselor. În anul 2002 a fost modernizat procesul de uscare și ardere a țiglei.

Acestea au fost rodul colaborării cu un mare producator de utilaje și mașini în domeniu - respectiv ILR-LOLA BELGRAD , Iugoslavia.

În ultimii ani (2007-2009), s-a realizat o investiție de mare valoare la produsele ceramice, prin achiziționarea unei linii moderne de fabricare a cărămizilor și blocurilor ceramice, care a început să producă și a fost pusă în funcțiune în anul 2011.

1.2. Structura societății :

Forma juridică de constituire : Societate pe acțiuni.

Tipuri de activități: producerea de elemente de zidărie din argilă arsă, țiglă din argilă arsă, prefabricate din beton armat pentru structuri de construcții (stâlpi, grinzi, planșee, casete, dale, etc.), tuburi din beton armat precomprimat pentru lucrări de irigații și canalizări, pavele din beton, agregate minerale de carieră pentru producerea betoanelor, pentru drumuri și căi ferate, filtre metalice pentru lucrări de foraj , lucrări de construcții civile, confecții metalice și reparații, transport marfă .

Acționari principali:

Denumire	Procent in totalul capitalului social	Adresa
0	2	3
PATRUT P. ION	48,6000%	Tg.-Jiu, str 11 Iunie1848 nr.101 ,GORJ
RC2 (CYPRUS) LIMITED	29,3726 %	NICOSIA-CIPRU
SIF MUNTENIA	11,1353%	B-dul. Unirii nr.16- București
PERSOANE FIZICE	8,6414%	
PERSOANE JURIDICE	2,2507%	
TOTAL	100	X

Structura organizatorică :**Conducerea executivă :**

Nr. crt.	Nume și Prenume	Funcție	Studii	Vechime totală (ani)	Vechime în societate (ani)
0	1	2	3	4	5
1	DUMITRU ION	Director General	Facultatea de Construcții	34	34
2	IVAȘCU ION	Director Tehnic	Facultatea de Construcții	34	11
3	UDRESCU GABRIEL	Director Economic	Facultatea Științe Economice	16	5
4	TUNARU ANTON	Director Comercial	Facultatea de Construcții	33	33
5	ZAMFIR SIMONA	Director Vanzari	Facultatea de Medicina	11	11
5	ZAMFIR DORIN	Director Marketing	Facultatea de Drept	11	11

Cadre de conducere și specialiști ;

Nr. crt.	Nume și Prenume	Funcție	Studii	Vechime totală (ani)	Vechime ^a în societate (ani)
0	1	2	3	4	5
1	Dumitru Ion	Director General	Tehnice- Construcții	34	34
2	Ivașcu Ion	Director Tehnic	Tehnice- Construcții	34	11
3	Tunaru Anton	Dir.Comercial	Thnice- Construcții	33	33
4	Udrescu Gabriel-Daniel	Dir.Economic	Economice	16	5
5	Zamfir Dorin	Dir.Marketing	Juridice	11	11
6	Zamfir Simona Ioana	Dir. Vânzări	Medicină	11	11
7	Tunaru Alexandra	Șef birou R.U.S.	Economice	33	14
8	Griguța Ionela	Jurist	Juridice	7	4
9	Tilea Viorel	Șef birou T.P.	Tehnice- Construcții	29	29
10	Trancău Sonia	Resp. Management integrat	Tehnic- Mine	26	24
11	Braicu Maria	Șef birou ITL	Tehnice-Silicați	30	29
12	Bivol Vasile	Șef birou M.E.	Tehnice- Energetice	33	29
13	Guță Verginia	Șef birou fin.-contabilitate	Economice	31	31
14	Motea Florentina	Medic	Medicină	16	9
15	Brașoava Dumitru	Șef secție	Tehnice- Construcții	33	33
16	Roșca Ion	Șef secție	Tehnice- Mecanică	24	20
17	Orosz Ludovic	Șef secție	Tehnice- Mecanică	38	22
18	Nodea Valeria	Normator	Tehnic-	28	11
19	Lupulescu Lavinia	Inginer-tehnolog	Tehnic-Silicați	19	19
20	Popescu Georgian	Inginer	Tehnic-Mediu	5	5
21	Borcan Gabriel	Merceolog	Juridice	15	15
22	Lisei Florea	Subinginer	Tehnice- Mecanică	30	30

23	Lupulescu Ana	Economist	Economice	22	4
24	Brașoavă Florian	Inginer sistem informatică	Economice+ curs programator	7	4
25	Ilcău Pavel	Șef comp.	Tehnice-Mecanică	41	41
26	Trăistaru Ion	Șef balastieră	Tehnice-Mecanică	5	5
27	Griguța Ion	Șef atelier	Tehnice-Mecanică	12	9
29	Deaconescu Gabriel	Șef atelier	Tehnice-Energetic	16	8
30	Dumitru Aurel	Inginer	Tehnic-Energetic	24	18
32	Popescu Daniel	Inginer	Tehnic-Energetic	6	5

1.3. Produse / Piete :

Activitățile de producție se desfășoară în 4 secții de producție, respectiv :

- a) Secția produse ceramice în cadrul căreia se execută :
 - elemente de zidărie din argilă arsă: 240 x 115 x 63 mm, 240 x 115 x 88 mm , 290 x 240 x 138 mm, 240 x 115 x 138 mm, 290 x 140 x 88 mm ,290x240x238mm.
 - țiglă dublu presata tip MARSILIA și CONTINENTAL;
 - coame din argilă.
- b) Secția prefabricate din beton în cadrul căreia se execută :
 - grinzi, stâlpi și planșee din beton armat pentru construcții civile ;
 - dale prefabricate din beton armat pentru construcții civile ;
 - casete prefabricate tip R1 , R2 , R3 folosite la amenajarea terenurilor;
 - ziduri de sprijin cu fâșii tip F1 , F2 , F3 , F4 ;
 - elemente prefabricate pentru împrejmuiri: plăci și stâlpi de gard ;
 - elemente prefabricate de trotuar - dale ;
 - parapete și borduri tip New Jersey pentru amenajări de drumuri;
 - radier prefabricat pentru galerii subterane ;
 - bolțari din beton pentru susțineri miniere ;
 - casete tip I, II,III din beton armat pentru subtraversare drumuri cu benzi transportoare ;
 - elemente prefabricate pentru rezervor apă ;
 - stâlpi de susținere din beton precomprimat vibrat pentru linii electrice aeriene (tip SE4T și SE10T);
 - stâlpi din beton armat și șpalieri din beton armat;
 - tuburi de canalizare din beton cu diametrul cuprins între: 200 ^ 300 mm cu L = 1 m , 400 - 1200 mm cu L=2,5 m ;
 - garaje auto prefabricate ;
 - betoane și mortare în stare proaspătă ;
 - tuburi PREMO cu diametrul 400 ^-500 mm cu L=5 m ;
 - pavele și borduri din beton vibropresate
- c) Secția Mecano-Energetică :
 - agregate de balastiera produse în stația de sortare Runcu.

- confecții metalice;
- filtre de foraj tip JOHNSON

d) Secția Construcții care execută lucrări de construcții, alimentare cu apă, termoficare .
În anul 2011 , ponderea vanzarilor a fost urmatoarea :

- produse ceramice : 54,91 %*
- produse prefabricate : 35,26 %
- agregate de balastiera : 7,73 %
- alte produse : 2,10 %

Piața întreprinderii producătoare prezintă doua caracteristici esențiale :

- aria geografica, practic nelimitată ;
- concentrarea în anumite componente structurale ale pieței globale .

Din punct de vedere geografic , produsele oferite de S.C. MACOFIL S.A. pot fi întâlnite în consum în toate zonele țării . În raport de concentrare pe piața globală , determinat de gradul de specializare , întreprinderea se înscrie în piața materialelor de construcții , acoperind în mare parte nevoile de consum din zonele geografice Oltenia , Muntenia, Banat, dar și din alte zone ale țării. Din diagnoza efectuată, rezultă urmatoarea structură a clienților :

- șantiere de constructii - 30 % ;
- agenți economici (comerț cu materiale de construcții) - 65 % ;
- persoane fizice - 5 % .

S.C. MACOFIL are contracte ferme cu agenți economici - prestatori de servicii în construcții , ce îi asigură o oarecare continuitate și independență , aceștia achiziționând procente importante din producția realizată .

1.4.Facilitati.

Capacități de producție :

- Secția Ceramică are capacitate anuală de producție de 95.000 mii buc. blocuri ceramice echivalent FN și 50 mii buc .țiglă.
 - Producția de blocuri ceramice se realizează pe o linie tehnologică nouă cu o capacitate de 85.000 mii buc., iar cărămizile de format mic se realizează pe o linie modernizată în anul 2000, care are capacitatea de 10.000 mii buc./ an
- Producția de țiglă se realizează pe o linie recepționată în 1999 , automatizată . Principalele utilaje : instalații de presare, coloane de încărcare și descărcare, camere de uscare și cuptor de ardere tip tunel.

- Secția Prefabricate din beton, pusă în funcțiune în anul 1979 , a fost destinată să producă prefabricate din beton armat pentru construcția de locuințe (panouri mari).

Ulterior, o parte din spații au fost dotate cu utilaje pentru producerea stalpilor LEA .

Dupa 1989 , odată cu oprirea investițiilor statului în construcția de locuințe , cea mai mare parte a utilajelor au fost dezafectate , cu excepția celor pentru producția de planșee , producție pentru care există cerere .

Spațiile dezafectate au fost utilizate pentru producerea blocurilor de zidărie din beton, producerea de tuburi din beton și a structurilor diverse .

În condițiile modificării oarecum frecvente, nu se mai poate vorbi de o capacitate proiectată, dar cea existentă este estimată la 45.000 mc /an și este utilizată în proporție de 85%.

Principalele dotări ale liniilor de fabricate sunt constituite din instalații pentru transportul și turnarea elementelor prefabricate , utilaje pentru producerea blocurilor de zidărie , a tuburilor , instalații și camere de tratament termic , mașini pentru îndreptarea și fasonarea oțelurilor și două stații de preparare a betoanelor.

Gradul de uzură a utilajelor este diferit de la utilaj la utilaj și apreciat pe total la 57 % .

- Secția tuburi PREMO - linie de fabricate a tuburilor din beton armat precomprimat

cu diametre de 0400 , respectiv 0500 mm , destinate lucrărilor de irigații , canalizări și alimentari cu apa. Capacitățile au fost puse în funcțiune în 1983 și au funcționat la capacitate până în 1989 , iar după aceasta , sporadic , pentru unele cereri nesemnificative .

Capacitatea este de 55 km , gradul de uzură al utilajelor este de 35% .

În anul 1997 a fost pusă în funcțiune o linie de fabricat pavele și borduri, respectiv o vibropresă care lucrează în prezent la 80 % capacitate .

- Secția Mecano-energetică cu puncte de lucru :

a) Balastieră și stație de sortare Runcu - capacitate 100.000 mc/an ; pusă în funcțiune în 1979 și extinsă și modernizată ulterior . Uzură utilaje , aproximativ 41 % , randament 70 % .

Procese tehnologice:

1 .Produsul: Elemente de zidărie

a) Prepararea pastei de argilă

- derocarea argilei din carieră cu excavatorul cu rotor și haldarea;
- încărcarea argilei din haldă cu excavatorul cu cupă în autobasculanta și transportul în depozitul fabricii;
- preluarea argilei din depozit cu încărcatorul cu cupă dreaptă și transportul la linia de preparare;
- prepararea propriu-zisă a pastei ceramice prin trecerea ei succesiv prin : zdrobitorul de bolovani, valțul grosier (3 mm) ,omogenizatorul de umiditate, valțul fin (1mm) și depozitarea în alimentatorul presei vacuum .

b) Fasonarea elementelor de zidărie.

Pasta din argilă este dirijată din alimentatorul presei în malaxor, trece prin camera de vid unde se extrage aerul dintre particulele de argilă, apoi în presă de unde este trecută prin filiera care da forma elementului de zidărie. Calupul ce iese din presa este secționat, dându-i-se forma finală de către masa de tăiat multifil.

c) Automatul de manipulare produse crude și uscate.

Produsele sunt preluate automat de la masa de tăiere, reprizate și transportate la coloana de încărcare, unde prin intermediul unor grătare metalice sunt depuse pe vagonetii de uscator. Vagonetii încărcati cu produse proaspăt fasonate sunt transportate către uscătoria tunel.

După trecerea prin uscator, vagonetii cu produse uscate sunt dirijate către coloana de descarcare. Din aceasta produsele sunt preluate și transportate reprizat către automatul de încărcare a produselor uscate pe vagonetul de cuptor.

d) Uscarea elementelor de zidărie

Vagonetii încărcati cu produse umede sunt introduse în uscătoria tunel. Aceasta este formată din 6 linii de uscare, fiecare linie are o capacitate de 16 vagoneti, care realizează un ciclu de uscare (de la unitatea de 20 % la 4 %) în 27h 20' .

Uscătoria funcționează în regim automat și are o capacitate de uscare de 442 tone/zi.

Agentul de uscare este aerul cald care în proporție de peste 90 % este recuperat din zona de răcire a produselor din cadrul cuptorului tunel.

Agentul de uscare (aerul cald) precum și aerul încărcat cu umiditatea extrasă din produse, este introdus în uscator, recirculat (barbotat) și evacuat, cu ajutorul unui sistem de ventilatoare și tubulaturi, toate cu funcționare automată.

e) Arderea elementelor de zidărie

Se realizează într-un cuptor tunel cu lungimea de 141 m, ciclul de ardere de 30 h și capacitate de ardere (producție de 400 tone zi), produs finit.

Vagoneții încărcăți cu produse uscate, sunt introduse în cuptor într-un ritm de 23 vagoneți/24 ore unde parcurg următoarele zone : preîncălzire, ardere, răcire rapidă, răcire până la temperatura halei, după care sunt evacuați către instalația de descărcare/împachetare.

Funcționarea cuptorului este automată, utilizează drept combustibil gazul natural, iar în zona de răcire a produselor , are o instalație de recuperare a gazelor calde și a căldurii din produsele arse, folosind acestea la uscătoria tunel.

Consumul termic total este de 280 Kcal/kg de produs ars, respectiv 41,5 Nmc gaze naturale/tona de produs.

j) Evacuarea produselor.

Elementele de zidărie sunt preluate automat de pe vagonetul de cuptor, depuse în pachete pe paleți din lemn., învelite în folie termocontractibilă și evacuați pe rampă către depozitul de produse finite.

De pe rampă, paleții cu produse sunt încărcăți în autocamioane pentru expediție sau depuși pe platforma depozitului de produse finite.

2. Produsul: Prefabricate din beton

Unitatea realizează o mare varietate de elemente din beton simplu, beton armat sau beton precomprimat.

Tehnologia utilizată este o combinație între tehnologia stand și tehnologia lanț de agregate, după cum urmează :

Matrița metalică este curățată de resturi de beton, praf sau grăsimi, se face ansamblarea elementelor componente și ungerea cu decofrant a elementelor matriței ce vor veni în contact direct cu betonul.

Se montează armătura elementului prefabricat, distanțierii și piesele înglobate.

Piesele de dimensiuni mici sunt transportate la masa vibrantă unde se face turnarea, vibrarea și finisarea suprafețelor libere ale prefabricatelor iar piesele de dimensiuni mari sunt umplute cu beton , vibrare cu vibratoare de adâncime sau cu vibratoare de cofrag și finisate fără a fi deplasate.

După 2 ore de la turnare și finisare, prefabricatele sunt introduse la tratamentul termic care se poate face la locul de turnare sau în cuve de tratament, unde încălzirea se face cu abur tehnologic.

După ce piesa atinge rezistență de decofrare, se extrage din matrița în care s-a turnat și se evacuează către depozitul de produse finite.

Matrița se pregătește din nou pentru turnare- se reia ciclul de fabricate.

3. Produsele: Agregate minerale

Agregatele minerale sunt produse după tehnologia tip ICPMC , care constă în următoarea succesiune de operații:

Încărcarea balastului din zăcământ cu excavator cu cupă inversă, în autobasculantă de 16 to. și transportul în buncărul de recepție al stației de sortare .

Transportul balastului cu transporter cu bandă cu lățimea de 800 mm la ciurul de presortare unde sunt separate fracțiunile 0-25 mm; 25-63 mm și peste 63 mm.

Sortul 0-25 este transportat către ciurul cu 4 site , unde se face spălarea agregatelor și separarea lor în fracțiunile 0-4 ; 4-8 ; 8-16 și 16-25 mm și transportate către depozitele aferente.

Sortul 25-63 mm este dirijat către concasorul cu con unde este spart la sub 25 mm și trimis pe ciurul cu 4 site unde este separat în fracțiuni.

Sortul peste 63 mm, este valorificat drept refuz de ciur sau este dirijat către concasorul cu falci unde este maruntit și dirijat către concasorul cu con.

Din depozitele aferente fiecarui sort, produsele sunt încărcate cu încărcătorul frontal pe pneuri în autobasculante și livrat către beneficiari.

Indicatori financiari de performanta :

	2010	2011
Capital social	9.033.747,50	9.033.747,50
Cifra de afaceri	27.227.102	25.714.199
Venituri din exploatare	33.926.681	30.144.894
Cheltuieli din exploatare	28.746.427	28.125.270
Rezultat din exploatare	5.180.254	2.019.624
Rezultat financiar	-5.142.001	-4.773.235
Venituri totale	34.018.375	35.641.054
Cheltuieli totale	33.980.122	38.394.665
Rezultat brut	38.253	-2.753.611
Rezultat net:	1.745	-2.753.611
- surse proprii de finantare	-	-
- dividend de platit	-	-
- dividend brut (lei/ actiune)	-	-
Active circulante :	13.656.278	23.701.742
-creante totale	8.788.726	8.460.738
Datorii totale:	40.428.126	52.007.699
- furnizori	5.330.860	8.479.075
- credite	32.528.056	34.106.694
- bugetul de stat	831.646	284.452
Activitatea de export/import (euro)	-	-
export	-	-
import	444.711	441.538
Numar total de actiuni emise	3.613.499	3.613.499
Valoarea nominala a actiunilor (lei)	2,50	2,50

2.PIATA

2.1. Cererea :

Prezentarea pieței existente

Din punct de vedere geografic , produsele oferite de MACOFIL SA pot fi întâlnite în consum în toate zonele țării . În raport de concentrare pe piața globală , determinat de gradul de specializare , întreprinderea se înscrie în piața materialelor de construcții.

Acoperind în mare parte nevoile de consum din zonele geografice Oltenia, Muntenia, Banat, din diagnoza efectuată, rezultă următoarea structura a clienților :

- șantiere de construcții - 30 % ;
- agenți economici (comerț cu materiale de construcții) - 65 % ;
- persoane fizice - 5 % .

S.C. MACOFIL are contracte ferme cu agenți economici - prestatori de servicii în construcții, ce îi asigură o oarecare continuitate și independență, aceștia achiziționând procente importante din producția realizată .

Pentru produsele ceramice principalii concurenți pe piață sunt SICERAM Sighisoara, CERAMICA Iași, CEMACON Zalău, EUROCARAMIDA Biharia, WIENERBERGER .

Pentru produsele prefabricate din beton , principalii concurenți pe piață sunt ELPRECO Craiova și MACON Deva.

Pentru produsul " țiglă " concurența este slabă, produsul similar se fabrica la Sighișoara și Iași.

Produsele similare se află la o distanță de 270 km (Lugoj) și peste 300 km (Sighișoara , Zalău) distanță de la care nu mai este eficient transportul produselor ceramice pentru zidărie.

Pentru produsele " prefabricate , betoane , mortare și agregate de balastieră " există producători și în Tg.-Jiu , însă piața absoarbe produsele tuturor producătorilor , produsele MACOFIL fiind cautate pentru calitate și preț atractiv dar și pentru tradiția producătorului.

Lista potențialilor clienți

SC MACOFIL și-a propus cunoașterea clienților reali și potențiali, precum și aria lor de repartizare , analiza și anticiparea așteptărilor în ceea ce privește oferta proprie de produse , cunoașterea concurenței , unde se găsește aceasta , care este puterea ei de atracție asupra clientelei potențiale comune.

Dacă se are în vedere faptul ca produsele noastre vor fi mai ieftine și mai bune calitativ decât ale concurenței (datorită productivității mari a utilajelor existente și a celor ce vor fi achiziționate) credem că un număr mare de beneficiari din regiune vor prefera produsele noastre.

Clienții din 2011 rămân pe lista potențialilor clienți ai perioadelor următoare în contextul în care există deja încheiate contracte cu aceștia.

Nr. crt.	Denumirea potențialilor clienți
1	OMV PETROM S.A.
2	ELCO .S.A.TG.JIU
3	STRABAG BUCURESTI
4	STRACO GRUP BUCURESTI
5	ALVVIMAR COMIMPEX PITESTI
6	DIRECT SRL PITEȘTI

7	PRIMARIA TG-JIU
8	CEZ ROMANIA
9	DUCTIL ROM BUCURESTI
10	SERVICII ENERGETICE CRAIOVA
11	CONTINENTAL BUSINES BUCURESTI
12	STELSTAR CRAIOVA
13	CIROMAT CRAIOVA
14	DAMILA RM. VALCEA
15	GENICOM PITESTI
16	ROMSTRADE SA
17	EDILITARA TG-JIU
18	ARABESQUE SRL- GALATI
19	MIDINVEST RM. VALCEA
20	IZOMETAL MAGELAN TIMISOARA

2. Aprovizionare

Sursele de aprovizionare existente sunt:

Nr. Crt.	Date de identificare furnizor	Criteriul de acceptare	Denumire produs aprovizionat
1	HOLCIM SA FIENI	certificare	ciment
2	LAFARGE Tg.-Jiu	certificare	ciment
3	SC CARPATCEMENT DEVA	certificare	Ciment
4	SC MITLIV SRL CRAIOVA	certificare	Otel beton
5	SC MECHEL Câmpia Turzii	certificare	toroane, oțel beton, sârmă, electrozi
7	ARABESQUE SRL GALATI	certificare	Oțel beton , table, profile
8	DAMILA RM. VALCEA	certificare	Oțel beton
9	CIROMAT Craiova	certificare	Oțel beton
10	SC METALCOLECT Tg.-Jiu	certificarte	Oțel beton, table, profile
11	SC MIRFO IND. SA Tg.-Jiu	Certificare	Tablă, oțeluri, prelucrări mecanice
12	PETROL DERNA SRL Oradea	certificare	Ulei emulsionabil PE2
13	SIKA SRL Brasov	certificare	Aditivi
14	SC LEMNUL RUSTIC SRL	Livrari anterioare	Paleti EUR/cherestea, caloti.
15	SC BOLECSILVA SRL Pestisani	Livrari anterioare	Paleti EUR, cherestea, caloti fag.
16	TECHNOSERVICE-EQUIPAMENT Bucuresti	certificare	Aparatura laborator
17	NITECH SRL Bucuresti	certificare	Aparatura laborator

! 18	CHIMOPAR SRL Bucuresti	Livrari anterioare	Reactivi
19	SC ELASTIMPEX SRL Tg.-Jiu	Livrari anterioare	Dopuri cauciuc SE
20.	INDUSTRIAL MECANO IMP-EXP.	Certificare	Folie
21	SC MAXOLL SRL Craiova	certificare	Folie strech, banda polipropilena -ambalaj.
22	TOOLS PROD SRL Tg.-Jiu	Livrari anterioare	Șuruburi, piulite.
23	COMAT SA Tg.-Jiu	certificare	Șuruburi, electrice, vopsele, fitinguri.
24	RMG AGRO SRL ALBA IULIA	certificare	Galvanizari impamantari SE, rulmenti
25	ROCAST București	Certificare	Organe asamblare
26	ARTEGO Tg.-Jiu	Certificare	Oxygen tehnic
27	GIRON Dragasani	certificare	Site ciur
28	PAUL MASCHNENFABRIK Germania	Livrari anterioare	Bacuri blocaj SE
29	FARTEC S.A.-Brasov	Certificare	Curele, semeringuri
30	I.S.C.I.R.-Craiova	Atestat	Autorizari instalatii ridicare
31	TENSCON SRL Bucuresti	Atestat	Bacuri blocaj SE, atestare tensionisti, echipam SE
32	SC PRIMAGRA SRL Suceava	certificare	Rulmenti, curele
33	S.C. CEZ ROMANIA SA	Certificare	Energie electrica +Gaze
34	ROMPETROL SA	Certificare	Motorina
35	PETROM SA Bucuresti	Certificare	Benzina
36	EXPONENTIAL SRL Tg.-Jiu	Certificare	Echipament de lucru
37	APROBAZ Tg.-Jiu	certificare	Piese auto
38	ROMANIA HIDROSERVICE Tg.-Jiu	Livrari anterioare	Piese hidraulice
39	REMAT Gorj	Autorizat	Deșeuri metal
40	CESIVO Craiova	Certificare	Materiale electrice
41	BIG STAR SRL Tg.-Jiu	Livrari anterioare	Piese auto
42	SC SHELL ROMANIA SRL Bucuresti	Certificare	Uleiuri speciale pt presele de prod ceramice
43	SC INDUSTRIAL GP Bucuresti	Certificare	Curele trapez., semering
44	SC APRODES SRL Tg.-jiu	Livrari anterioare	Curele trapez.,piese auto
45	SC HIDROSISTEM SRL Tg.-Jiu	Livrare anterioara	Semeringuri, furtune presiune

46	SC DUMIMARALEX SRL Hunedoara	Certificare	Conductor electric
47	SC AVERSA SA Bucuresti	Certificare	Pompe electrice
48	BIROUL DE METROLOGIE LEGALA Tg.-Jiu	Atestat	Verificare metrologica
49	LAROMET SA Bucuresti	Certificare	Materiale neferoasae
50	METABET CF SA Pitesti	Certificare	Blindaje pentru concasoare
51	ECOPNEU GRUP SRL Bucuresti	Atestat	Colectare anvelope uzate
52	APAREGIO GORJ SA TG.-Jiu	Certificare	Servicii apa, vidanjarie
53	APM Gorj	autorizat	Analize laborator emisii apa
54	SC NORDEX TG. JIU	certificat	Echipament indiv. PM

Reacția concurenței poate fi activă sau pasivă .

Concurența pasivă - constă în faptul că producatorul sau distribuitorul nu aduce nici o modificare în activitatea de promovare a produselor (modificări de calitate, preț și tehnologie).

Concurența activă- este foarte importantă , aceasta poate consta în scăderea prețului, dar nu și îmbunătățirea calității produselor sau diversificarea lor .

Întrucât prin introducerea unei linii de producție performante , de ultimă generație ce permite realizarea de blocuri ceramice de format mare , se realizează produse similare cu cele ale liderului european WIENERBERGER , putem vorbi de o concurență și din partea produselor distribuite de aceasta pe piața din România .

Puncte forte: piața existentă, tradiție , certificare de produse existente , personal calificat, calitate , preț competitiv , asigurare transport, proprietatea firmei asupra spațiului și mijloacelor de producție, materie primă aflată în zonă.

Puncte slabe : lipsa capitalului propriu necesar finanțării în totalitate a investițiilor propuse.

Încă de la începutul activității, departamentul de marketing a demarat procesul de constituire a unei baze de date care să cuprindă următoarele :

- poziția relativă pe piață pentru principalele produse ;
- orientări privind oferta de materiale de construcții;
- performanțe privind calitatea, costurile, tehnologia;
- posibile relații de partereniat cu acestea ;
- tendințele pieței privind : produsele, prețul, tehnologia etc.

Față de aceste aspecte ,strategia de marketing a vizat trei componente primordiale :

- oferirea de garanții și servicii post vânzare pentru noile sortimente de produse ceramice;
- realizarea de produse similare cu cele de pe piața europeană ;
- acoperirea într-o proporție mai mare a cererii pe piața ce o deservim .

4.DISTRIBUTIE-VÂNZARE, RECLAMĂ

Principalii clienți în anul 2011 au fost:

Nr. crt.	Denumirea clientului	Volum vânzări în anul 2011 - lei-	Pondere (%) din cifra de afaceri în anul 2011
0	1	2	3
1	OMV PETROM S.A.	5.174.024	20,1
3	DIRECT PITESTI	506.588	1,9
4	LEMNUL RUSTIC SRL	884.482	3,4
5	DAMILA SRL RM VALCEA	532.800	2,0
6	CONTINENTAL BUSINES	1.293.883	5,0
7	DUCTIL ROM BUCURESTI	1.247.814	4,8
8	ALVVIMAR COMIMPEX SRL PITESTI	294.801	1,1
9	STRABAG SRL BUCURESTI	362.005	1,4
10	EDILITARA PUBLIC TG-JIU	336.740	1,3
11	ARABESQUE SRL	3.363.142	13,0
12	AMAGEO CRAIOVA.	341.078	1,3
13	CEZ ROMANIA SA	1.644.510	6,3
14	ROMSTRADE BUCURESTI	3.703.355	14,4
15	MIDINVEST SRL RM. VALCEA	618.852	2,4

Structura de distribuție existentă în prezent se prezintă astfel:

- șantiere de construcții - 60 % ;
- agenți economici (comerț cu materiale de construcții) - 35 % ;
- persoane fizice - 5 % .

Având în vedere că firma lucrează direct cu distribuitorii en gros sau utilizatorii finali ai produselor sale , realizăm economii substanțiale la desfacerea produselor . În aproape toate contractele încheiate , obligația transportului produselor la beneficiari le revine acestora . Relația directă cu beneficiarii ne permite menținerea unui contact permanent cu piața și cerințele acesteia, menținerea unui standard ridicat de calitate și chiar concilierea pe cale amiabilă a unor eventuale divergente .

Sistemul de vânzare practicat are în vedere flexibilitatea față de client , astfel că se practică vânzarea cash , cu instrumente bancare de plata la termene prestabilite , în compensare ș.a.

Promovarea.

Strategia de marketing aleasă de firmă este o strategie ofensivă de creștere a cotei de piață, în special a celei externe, odată cu creșterea propriei capacități de producție .

Aceasta decizie se bazează pe forța dezvoltării de până acum , pe productivitatea ridicată și pe echipa managerială bună.

Publicitatea / reclama are în vedere participarea la târguri și expoziții , cu produse și pliante , de asemenea practicăm publicitate în sistem electronic și la posturile de radio și TV.

5.PRETURI -Modul de calcul al prețului are în vedere următorul algoritm :

Materiale (UM , cantitate, preț unitar, valoare)

Total materiale și materii prime

Cota transport aprovizionare Energie electrica - Gaze naturale

Total valoare materiale

Salarii

Aj somaj

CAS + Asigurari Sociale Sanatate

Cheltuieli generale secție

Cost secție

Cheltuieli generale de întreprindere

Preț de cost

Beneficiu

Pret productie

Societatea aplică politica de discount în funcție de condițiile de plată ale clientului, în funcție de valoarea contractată precum și de fidelitatea clienților . Acest discount este în funcție de marja de profit luat în calcul la analiza de preț și ea variază de la 3 , 5 , 7 % din prețul de cost.

6. RESURSE FINANCIARE

Resursele necesare pentru realizarea investiției au în vedere resurse proprii , resurse atrase - prin majorarea de capital social si împrumuturi (credit bancar , eventual obținere fonduri structurale).