

Patronatul Societăților din Construcții sprijină firmele românești să lucreze și pe piețele internaționale

Continuăm serialul despre activitățile societăților de construcții inițiate de Patronatul Societăților din Construcții și Federația Patronatelor Societăților din Construcții pentru sprijinirea reconsiderării, dezvoltării și eficientizării tuturor aspectelor care privesc domeniul construcțiilor. Această puternică breaslă profesională joacă un rol esențial în reconsiderarea de către politicieni și guvernanți a sectorului care reprezintă motorul dezvoltării economice și în România.

În acest număr al revistei referirile sunt despre prezența firmelor românești peste hotare.

Redacția: Spuneți în ediția anterioară că veți continua și în acest an susținerea firmelor, indiferent de dimensiune și specialitate, în a-și găsi proiecte în afara țării.

Tiberiu Andrioaei: Într-adevăr, una dintre direcțiile fundamentale de susținere a activității și intereselor membrilor săi, direcție vizată de Patronatul Societăților din Construcții, pe lângă structurarea unui sistem național și colaborarea cu autoritățile și asociațiile similare, este cea de promovare internațională, acțiune care are scopul de a încuraja firmele românești să performeze pe piețe internaționale și să atragă investiții străine, pe care să le gestioneze pe plan local. În acest sens, PSC este membru, prin intermediul UGIR, în Consiliul de Export al României de pe lângă MECMA, reprezentând și susținând interesele membrilor săi.

Red.: Există oportunități de afaceri pentru constructorii români pe piețele străine?

T.A.: Prin atragerea investițiilor străine în sistem de parteneriat PSC a identificat mari oportunități de operare pe piețe internaționale și susține toate categoriile de operatori economici din domeniul construcțiilor să-și încerce șansa de a participa la proiecte din afara granițelor țării și să contracteze lucrări care să aducă marje mai mari de profit, o dezvoltare și consolidare a portofoliilor de lucrări, o creștere a performanței firmelor proprii și a resursei umane în care investesc. Altfel spus, o manieră sănătoasă de a face față competiției globale, de a salva și crește notorietatea performanței industriei de construcții din România.

Constituindu-se și ca o platformă de interconectare a subsectoarelor care activează în domeniul construcțiilor, PSC acordă suport de promovare tuturor celor implicați în domeniu, de la exportul serviciilor, al materialelor, echipamentelor și accesoriilor pentru construcții civile și industriale, până la arhitectură, proiectare, management antreprenorial și orice alte activități asimilate, susținând și oferind soluții tuturor categoriilor de companii, indiferent de dimensiune.

Red.: De când organizează Patronatul Societăților din Construcții aceste misiuni economice și târguri internaționale? Aveți o tradiție în acest domeniu?

T.A.: Este al treilea an consecutiv în care patronatul consolidează activitățile de promovare internațională a firmelor românești din domeniul construcțiilor, iar târgurile economice și misiunile organizate de Patronatul Societăților din Construcții în anii precedenți au înregistrat un real succes, motiv pentru care vom continua să organizăm astfel de acțiuni, atât pentru a încuraja, în continuare, firmele românești să lucreze pe piețele internaționale, cât și pentru a atrage investiții străine.

În anul 2012, PSC a participat, alături de firme românești, la târgul SEEBBE din Belgrad, în perioada 24-28.04.2012, la târgul CONSTRUMA, din Budapesta, în perioada 18-22.04.2012 și la misiuni economice în Irak - Erbil și Suleymaniyah, în perioada 5-10 mai 2012 și în Federația Rusă, la Moscova, în perioada 27- 28 septembrie 2012.



dl. Tiberiu Andrioaei - Secretar General PSC

Red.: Care sunt destinațiile unde veți organiza misiuni economice în anul 2013 și care este motivația selectării lor?

T.A.: Anul acesta vom merge pe trei destinații: Rusia - Moscova în perioada 27 mai - 31 mai, Kurdistan - Erbil și Suleymaniyah în perioada 22 - 27 iunie 2013 și Libia în perioada 21 - 26 septembrie 2013.

Obiectivul principal al misiunii noastre la Moscova din anul 2012 a fost acela de a reînoda relațiile de colaborare tradiționale dintre Federația Rusă și România în domeniul construcțiilor și de a prospecta oportunitățile de colaborare de pe piața rusă, cea românească și de pe piețele terțe, în noile conjuncturi economice. În baza experienței acumulate la ediția anterioară, a colaborării foarte bune cu organizațiile similare din Rusia și a oportunităților macroeconomice identificate, în special cele legate de investițiile specifice organizării până în 2018 de către Rusia a unei Olimpiade și a unui Campionat Mondial de fotbal, am hotărât să mergem din nou la această destinație și să participăm activ pe cea mai voluminoasă piață din

Europa. Piața rusească a construcțiilor cuprinde 173.000 de organizații de construcții, întreprinderile din această industrie având ca obiectiv să dea în folosință, până în anul 2020, 143 de milioane de metri pătrați construiți.

Rațiunea organizării celei de a doua ediții a misiunii economice din Kurdistan – Erbil și Suleymaniyah este bazată pe oportunitățile macroeconomice identificate, în special cele legate de investițiile specifice unei țări aflate în plină reconstrucție și cu o mare capacitate financiară. Stabilitatea regiunii Kurdistan a permis atingerea unui nivel mai înalt de dezvoltare decât în restul Irakului, regiunea având propriile relații externe și găzduind 17 consulat și birouri de reprezentare, între care cele ale unor mari puteri economice mondiale: Federația Rusă, Franța, Germania, SUA, Japonia, Marea Britanie. Așadar, Kurdistanul promovează dezvoltarea relațiilor internaționale independente de Bagdad și sprijină inițiativele firmelor și ale altor entități străine care doresc să deschidă reprezentanțe în regiune.

Libia este o destinație privilegiată pentru delegațiile la nivel înalt, parlamentare și guvernamentale din state membre ale UE, SUA, Japonia, RP China, Australia și țări africane, iar receptivitatea crescândă față de exigențele și standardele politice ale țărilor occidentale, precum și remodelarea politicii interne și externe într-o direcție moderată, partenerială și reformatoare, constituie tendințe pozitive în evaluarea oportunităților de afaceri și investiționale pe piața libiană, ținând cont mai ales de faptul că reconstrucția Libiei s-ar putea ridica la cel puțin 200 miliarde de dolari în următorii zece ani.

Red: Care sunt, în termeni generali, obiectivele acestor misiuni și programul pentru aceste deplasări?

T.A.: Caracterul general al acțiunilor de internaționalizare constă în

promovarea serviciilor, materialelor, echipamentelor și accesoriilor pentru construcții civile și industriale și în prospectarea oportunităților specifice sectorului.

Domeniile de interes ale misiunilor economice sunt exportul serviciilor, materialelor, echipamentelor și accesoriilor pentru construcții civile și industriale iar obiectivele urmărite și programul deplasărilor depind de specificul fiecărei destinații în parte.

În Moscova se urmărește contactul firmelor românești cu societăți de construcții din Rusia, prin intermediul Asociației Constructorilor din Rusia, prospectarea oportunităților de investiții în Rusia și România, prin cooperare cu investitori membri ai Asociației Rusia - România a Oamenilor de Afaceri, suport de reprezentativitate oferit de PSC firmelor participante, promovarea brandului de sector de construcții și a brandului de țară, ca un capital de imagine și marketing oferit firmelor membre interesate în activități de export bunuri și servicii.

Programul orientativ al deplasării constă în întâlniri la Ambasada României și la Asociația România - Rusia a Oamenilor de afaceri, forum de afaceri organizat în colaborare cu Uniunea Constructorilor din Rusia cu care PSC are protocol de cooperare.

Obiectivele urmărite în cadrul misiunii din Irak sunt contactul firmelor românești cu societăți de construcții din Kurdistan, prospectarea oportunităților de investiții, suport de reprezentativitate oferit de PSC firmelor participante, promovarea brandului de sector construcții și a brandului de țară, ca un capital de imagine și marketing oferit firmelor membre interesate în activități de export de bunuri și servicii. Programul orientativ al deplasării constă în întâlniri la Guvernatorul local și la Ministerele derulatoare de investiții, forum de afaceri organizat în colaborare cu asociațiile de profil cu care PSC are protocele de cooperare.



Poznan 2012

Suntem în curs de planificare a misiunii din Libia. Vom reveni cu detalii referitoare la program și obiective în edițiile viitoare ale revistei.

Red.: Există interes pentru aceste acțiuni din partea firmelor românești?

T.A.: În urma experiențelor din anii trecuți și a succesului obținut în astfel de destinații, companiile de profil au conștientizat importanța ieșirii pe alte piețe, în mod organizat și cu sprijinul Ministerului Economiei. Avem peste 10 firme înscrise în fiecare misiune economică și un număr mare de companii care și-au exprimat interesul de a participa la astfel de acțiuni și în anii viitori.

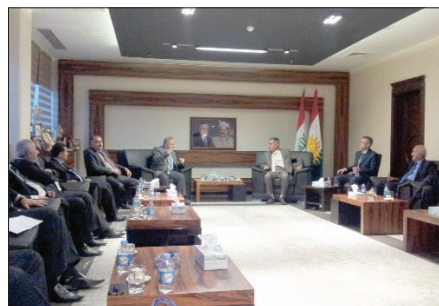
R.C: Care sunt condițiile de participare la misiunile economice?

T.A.: Pentru a beneficia de sprijin de la bugetul de stat (care suportă 50% din costul transportului extern, al asigurării medicale și cazării pentru câte un delegat de la fiecare firmă participantă și 100% din costurile de grup pentru reprezentare și protocol, închirierea sălilor, transportul intern și cheltuielile pentru reclamă, publicitate etc.), fiecare firmă participantă trebuie să completeze o fișă de înscriere și să prezinte Certificatul de atestare fiscală emis de Ministerul Finanțelor Publice – Agenția Națională de Administrare Fiscală și Certificatul de atestare fiscală privind impozitele și taxele emis de Autoritatea Locală, la zi.

Vă reamintesc că stăm la dispoziția celor interesați cu mai multe detalii la numărul de telefon 021.311.95.94 sau la adresa de e-mail: office@psc.ro. □



Irak 2012



Irak 2012