

**CONSILIUL DE ADMINISTRAȚIE
S.C. CEMACON S.A.**

**RAPORT ANUAL DE GESTIUNE
al Consiliului de Administrație pe baza bilanțului și contul de profit și pierdere,
pentru exercițiul financiar al anului 2012**

Raportul anual conform conform Anexei 32, Regulament CNVM 1/2006

Pentru exercițiul financiar 2012

Data raportului 21.03.2013

Denumirea societății comerciale CEMACON S.A.

Sediul social Str. Dorobanților Nr. 48 Cluj-Napoca, România

Codul unic de înregistrare la Oficiul Registrului Comerțului RO677858

Număr de ordine în Registrul Comerțului J12/2466/2012

Piața reglementată pe care se tranzacționează valorile mobiliare emise BVB

Capitalul social subscris și vărsat 26.287.248,60 RON

Principalele caracteristici ale valorilor mobiliare emise de societatea comercială: acțiuni cu valoare nominală 0,1 RON/acțiune tranzactionabile

Astazi, **Cemacon se definește prin:**

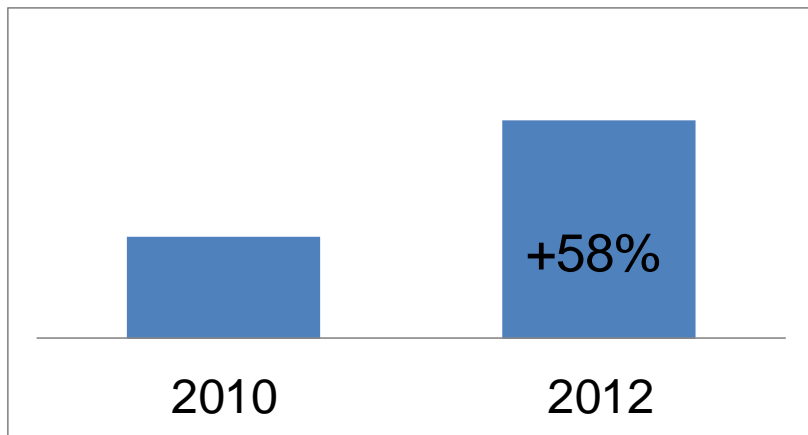
- Cea mai modernă și eficientă facilitate de producție din România
- Echipă de manageri recrutați din companii multinaționale
- Jucător de top în România

în 2010 = locul 8,

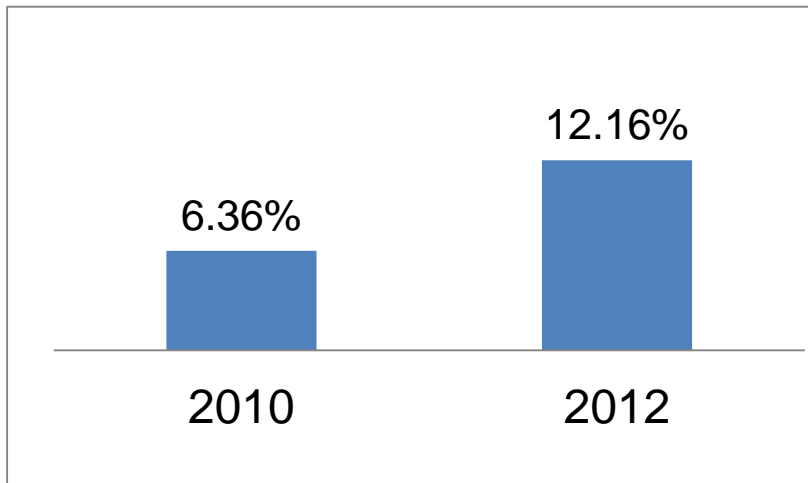
astăzi = locul 3 la nivel național

- Acționariat consolidat, puternic, specializat în investiții profitabile

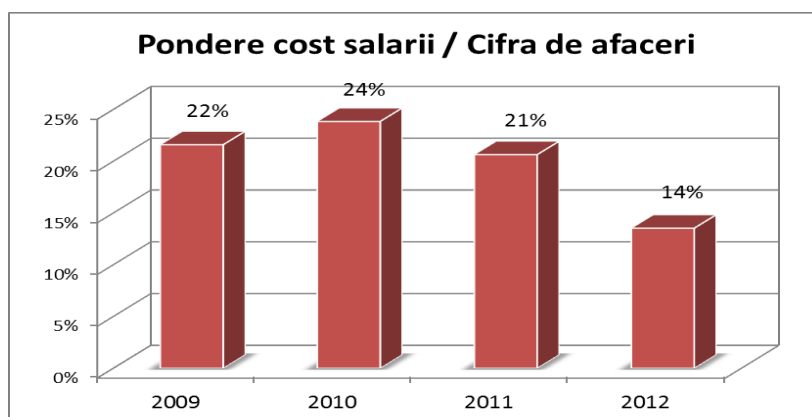
Performanta prin cresterea cifrei de afaceri



Performanta prin cresterea cotei de piata



Performanta prin reduceri de costuri si cresterea eficientei operationale



1. Analiza activității societății comerciale

- 1.1. a) Descrierea activității de bază a societății comerciale;
- b) Precizarea datei de înființare a societății comerciale;
- c) Descrierea oricărei fuziuni sau reorganizări semnificative a societății comerciale, ale filialelor sale sau ale societăților controlate, în timpul exercițiului financiar;
- d) Descrierea achizițiilor și/sau înstrăinărilor de active;
- e) Descrierea principalelor rezultate ale evaluării activității societății.

Fundamentata pe experienta si traditia de peste o suta de ani in domeniul productiei de argila arsa din Zalau, in cei 40 de ani de activitate societatea a avut o evolutie ascendenta, imbunatatindu-si si diversificandu-si continuu gama de produse si inregistrand o crestere substantiala a productivitatii.

In anul 1994 a fost pusa in functiune sectia de pulberi minerale zeolitice, iar in anul 2007 si-a sporit productia prin achizitia si punerea in functiune a unei linii automatizate de fabricatie a blocurilor ceramice cu o capacitate anuala de 150.000 mc.

In prezent, profilul principal de activitate al societatii este producerea si comercializarea de elemente pentru zidarie din argila arsa, respectiv blocuri ceramice si elemente de ventilatie, avand utilizare in lucrari de constructii civile si industriale.

Incepand din toamna anului 2010, societatea opereaza cea mai moderna linie de productie de blocuri ceramice din Romania, cu o capacitate de peste 400.000 mc/an, investitie derulata intre anii 2008-2010.

Capitalul societății subscris și vărsat la 31 dec. 2012 este de 26.287.249 lei, împărțit în 262.872.486 acțiuni nominative cu valoare nominală de 0,1 lei/acțiune. Toate acțiunile au același drept de vot și au o valoare nominală de 0,1 lei /acțiune.

Societatea are capital 100% privat, actionariatul societatii fiind constituit in principal de institutii financiare straine si romanesti, precum si persoane fizice.

Principalii detinatori de actiuni sunt KJK FUND II SICAV-SIF, SC CONSULTANTA ANDREI&ANDREI SRL, SSIF Broker SA, SIF Muntenia, Grupul de Fonduri de Investitii ING, Casa de Insolventa Transilvania si persoane fizice.



Managementul executiv al companiei la data de 31 decembrie 2012 este asigurat de Liviu Stoleru, cu o experienta vasta in piata materialelor de constructii, sprijinit de o echipa profesionista de specialisti impreuna cu manageri cu experienta in Cemacon.

Controlul intern al societatii a fost externalizat, si a fost desfasurat pe parcursul anului 2012 de catre societatea Contafin SRL Zalau.

1.1.1. Elemente de evaluare generală:

- a) profit;
- b) cifra de afaceri;
- c) export;
- d) costuri;
- e) % din piață deținut;
- f) lichiditate (disponibil în cont etc.).

Pentru situatiile financiare aferente anului 2012 s-a lucrat in conformitate cu standardele IFRS, fiind retratate si datele financiare aferente anilor 2010 si 2011.

Elementele principale ale contului de profit si pierdere, in formatul de prezentare IFRS :

Cont de Profit si Pierderi (format IFRS)	2012	2011	D%
Venituri din vanzari	33,199,626	27,161,177	22%
Alte venituri din exploatare	11,703,582	17,560,855	-33%
Variatia stocurilor	560,469	(539,018)	-204%
Materii prime si consumabile	(7,890,791)	(6,924,233)	14%
Cheltuieli de personal	(5,410,265)	(6,339,643)	-15%
Amortizare	(3,145,225)	(13,416,995)	-77%
Alte cheltuieli din exploatare	(37,216,791)	(24,848,193)	50%
Profit / (Pierdere) din exploatare	(8,199,395)	(7,346,050)	12%
Venituri / (costuri) financiare nete	(8,424,019)	(7,649,444)	10%
Profit / (Pierdere) inainte de impozitare	(16,623,414)	(14,995,494)	11%
Cheltuieli cu impozite	(898,615)	2,331,745	-139%
Profit / (Pierdere)	(17,522,029)	(12,663,749)	38%
Alte elemente ale rezultatului global	-	-	-
Total rezultat global	(17,522,029)	(12,663,749)	38%

Situatia bilantiera in componentele cele mai semnificative :

Situatia bilantiera	2012	2011	Δ%
Total active imobilizate	140,411,309	146,620,589	-2%
Total active circulante	16,031,361	10,702,280	9%
Total active	156,442,671	157,322,869	-1%
Capitaluri proprii	15,939,384	26,593,913	-14%
Datorii pe termen scurt	83,844,839	40,278,093	81%
Datorii pe termen lung	56,658,447	90,450,862	-22%
Total pasiv	156,442,671	157,322,869	-1%

1.1.2. Evaluarea nivelului tehnic al societății comerciale

Descrierea principalelor produse realizate și/sau servicii prestate cu precizarea:

- a) principalelor piețe de desfacere pentru fiecare produs sau serviciu și metodele de distribuție;*
- b) ponderii fiecărei categorii de produse sau servicii în veniturile și în totalul cifrei de afaceri ale societății comerciale pentru ultimii trei ani;*
- c) produselor noi avute în vedere pentru care se va afecta un volum substanțial de active în viitorul exercițiu financiar precum și stadiul de dezvoltare al acestor produse.*

Procesul de producție este unul modern, adaptat tehnologiei de ultimă oră, în care factorul uman intervine doar în procesul de urmărire și corectare a programelor utilizate. Prin automatizarea proceselor se obțin costuri operationale mai bune și indicatori de calitate superiori.

Având ca obiective optimizarea consumurilor energetice, obținerea unei calități superioare a produselor, ne-am concentrat pe obținerea unei rețete optime, la care s-a ajuns după testarea mai multor modele de încercare. Tot în acest scop s-a urmărit calibrarea noii linii de producție, stabilizând producția de cărămizi la un nivel foarte bun calitativ, în condițiile unor consumuri energetice competitive.

Capacitatea de producție a fabricii este de 1.000 tone/zi.

În anul 2012, Cemacon a deservit peste 20 de județe, majoritar din Transilvania, piața tradițională fiind reprezentată de Salaj, Satu-Mare, Maramureș și Cluj.

1.1.3. Evaluarea activității de aprovizionare tehnico-materială (surse indigene, surse import)

Precizarea de informații cu privire la siguranța surselor de aprovizionare și la prețurile materiilor prime și la dimensiunile stocurilor de materii prime și materiale.

Furnizorii Cemacon pot fi clasificați în furnizori de energie și utilități, care sunt indigeni, furnizori de materii prime (cenusa, rumegus, nisip) care de asemenea sunt locali și furnizori de ambalaje (paleti, folie etc) care sunt atât indigeni, cât și străini.

Stocurile de materii prime și materiale la sfârșitul lui 2012 au fost corelate cu specificul activității în primul trimestru din anul 2013.

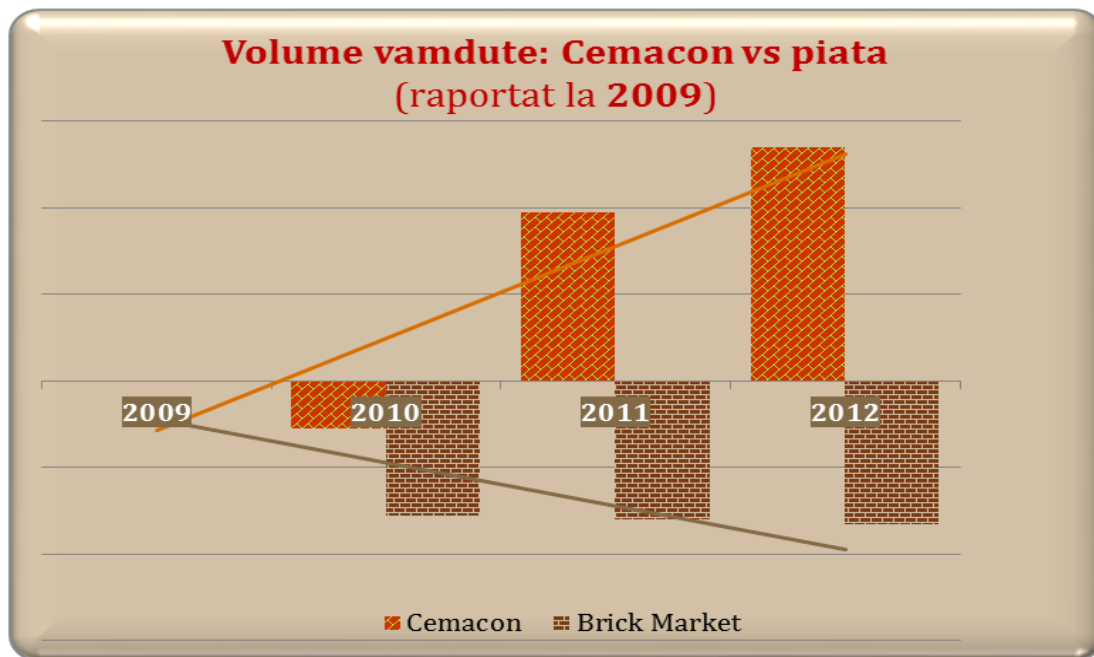
1.1.4. Evaluarea activității de vânzare

a) Descrierea evoluției vânzărilor secvențial pe piața internă și/sau externă și a perspectivelor vânzărilor pe termen mediu și lung;

b) Descrierea situației concurențiale în domeniul de activitate al societății comerciale, a ponderii pe piață a produselor sau serviciilor societății comerciale și a principalilor competitori;

c) Descrierea oricărei dependențe semnificative a societății comerciale față de un singur client sau față de un grup de clienți a cărui pierdere ar avea un impact negativ asupra veniturilor societății.

În ciuda evoluției negative a pieței, Cemacon a înregistrat creșteri în volumul vânzărilor și în cota de piață:



Într-o piață în scădere – atât ca volum, cât și valoric, în condițiile în care capacitatea de producție Cemacon a evoluat în 2010 de la 300 tone/zi la circa 1.000 tone/zi, a rezultat nevoia de extindere teritorială. Astfel, 2011 a fost anul în care Cemacon s-a transformat dintr-un jucător local, cu acoperire în trei județe (Sălaj, Satu Mare, Maramureș), într-un jucător regional, cu perspective de extindere pe piața națională și internațională. Anul 2012 a adus confirmarea potențialului de creștere a vânzărilor și cotei de piață împotriva trendului negativ al pieței; Cemacon și-a extins aria de distribuție abordând zone noi precum București și Moldova.

Cemacon s-a poziționat în segmentul mediu de prețuri, dar cu produse premium din punct de vedere calitativ.

Succesul comercial al Cemacon nu depinde de un client sau grup de clienți.

În 2012 s-a înregistrat o contractare a pieței materialelor de zidărie în volum cu 8% față de 2011 și valoric cu 14% față de 2011, pe fondul reducerii prețurilor din domeniu, din cauza crizei economice din ultimii ani și a concurenței ridicate pe piața materialelor de construcție.

1.1.5. Evaluarea aspectelor legate de angajații/personalul societății comerciale

a) Precizarea numărului și a nivelului de pregătire a angajaților societății comerciale precum și a gradului de sindicalizare a forței de muncă;

b) Descrierea raporturilor dintre manager și angajați precum și a oricăror elemente conflictuale ce caracterizează aceste raporturi.

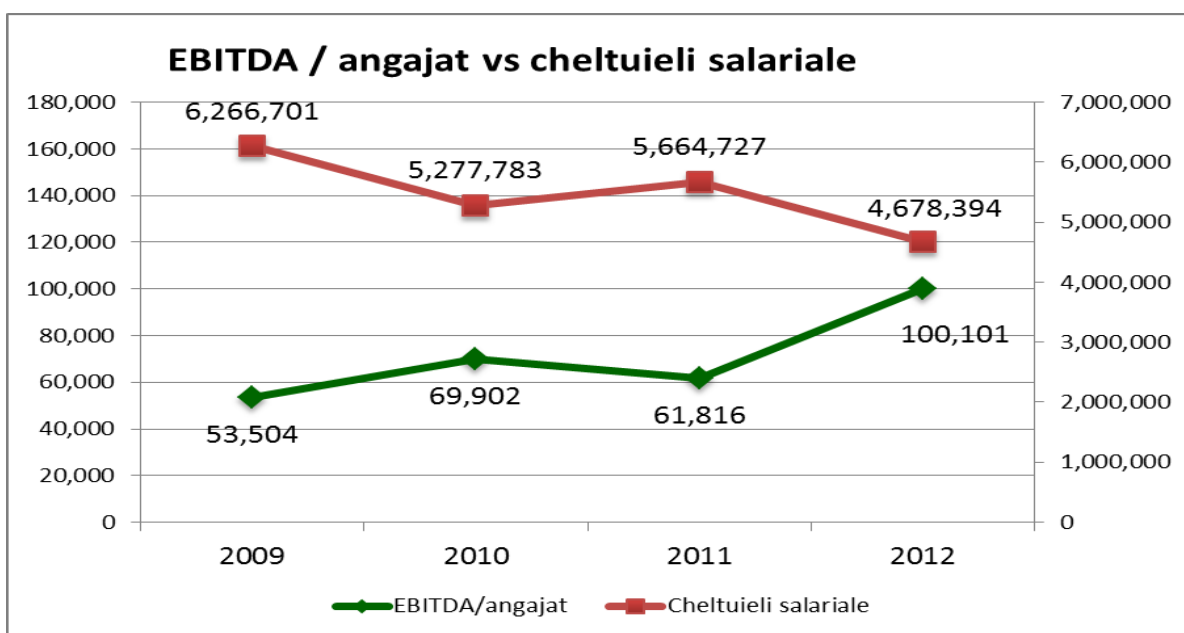
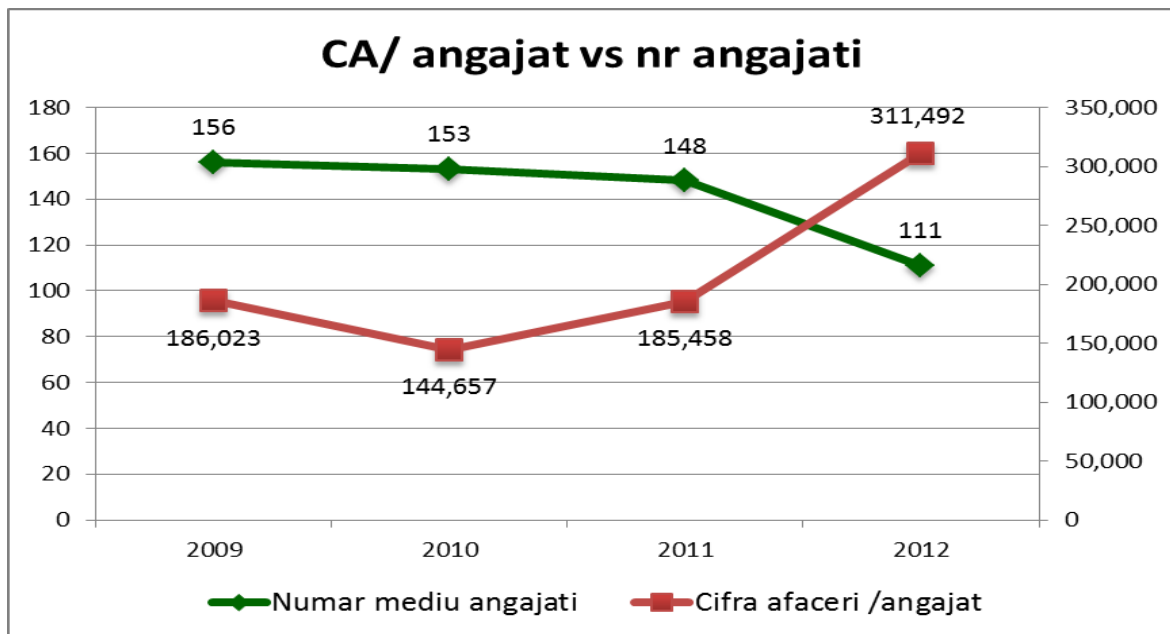
Echipa managerială a Cemacon s-a consolidat pe parcursul anului 2012 și a adus un suflu nou companiei, introducând notiunea de identitate corporatistă.

În paralel, a început implementarea valorilor companiei în rândul angajaților, sprijinind creativitatea, inovația, spiritul antreprenorial, lucru care a dus la creșterea motivației angajaților și dezvoltarea ideii de apartenență.

Valorile în care credem:

- Performanță. Companie, oameni, produse.
- Inovație. Strategie, produs, abordare, comunicare.
- Non-conformism.
- Flexibilitate.
- Responsabilitate. Față de mediu, parteneri, echipă.

În anul 2012, a fost finalizat procesul de restructurare la nivelul structurii de personal a societății, astfel ca a avut loc o reducere a personalului angajat cu 25% față de anul anterior în condițiile obținerii unor rezultate comerciale și operaționale puternic mai bune astfel ca la nivelul indicatorilor de productivitate și eficiență saltul a fost foarte pregnant:



La nivelul societatii, exista organizare sindicala care se inscrie in regulile contractului colectiv de ramura.

1.1.6. Evaluarea aspectelor legate de impactul activității de bază a emitentului asupra mediului înconjurător

Descrierea sintetică a impactului activităților de bază ale emitentului asupra mediului înconjurător precum și a oricăror litigii existente sau preconizate cu privire la încălcarea legislației privind protecția mediului înconjurător.

Cemacon acordă o importanță deosebită ocrotirii naturii, motiv pentru care una dintre preocupările majore este implementarea unor măsuri menite să protejeze mediul.

Măsuri de prevenire:

- . Monitorizarea emansiilor de gaze arse si pulberilor conform normelor legale de protectie a mediului;
- . Reducerea consumurilor de combustibil si energie electrică;
- . Mentinerea rebuturilor tehnologice la un nivel minim. Cele rezultate din fazele de semifabricare sunt recirculate integral, iar rebutul ars (ciobul) este utilizat ca material de umplură si pentru întreținerea căilor de acces spre carieră.

Măsuri de corectare:

- . Comunicarea permanentă cu institutiile nationale pentru protectia mediului;
- . Redarea în circuitul natural a carierei de argilă, realizând 0,5 hectare luciu de apă în scop piscicol, populat cu crap, caras, somn si ca rezervă de apă tehnologică, două hectare zona de agrement, însămânțări de iarbă pe treptele epuizate si plantări masive de cătină albă, salcâm, salcie si plop;
- . Utilizarea rumegusului în reteta produsului finit.

1.1.7. Evaluarea activității de cercetare și dezvoltare

Precizarea cheltuielilor în exercițiul financiar precum și a celor ce se anticipează în exercițiul financiar următor pentru activitatea de cercetare dezvoltare.

La nivelul dezvoltarii tehnologice, compania si-a concentrat eforturile in 2012 inspre optimizarea noii linii de productie din punctul de vedere al consumului energetic pe unitatea de produs; astfel prin inoavre la nivelul retetei de p[roduct si prin proiectarea de produs s-au obtinut cele mai bune consumuri energetice din sector in 2012..

1.1.8. Evaluarea activității societății comerciale privind managementul riscului

Descrierea expunerii societății comerciale față de riscul de preț, de credit, de lichiditate și de cash flow.

Descrierea politicilor și a obiectivelor societății comerciale privind managementul riscului.

Riscul de piață și riscul valutar

Majoritatea tranzactiilor efectuate de catre societate sunt exprimate in lei, ceea ce nu expune, din aceasta perspectiva, societatea riscului valutar.

Riscul valutar este insa un puternic factor de influenta asupra situatiei bilantiere si a performantei financiare din perspectiva creditelor contractate de societate care sunt in prezent denuminate in Euro.

În anul 2012, când cursul de schimb a înregistrat variații puternice pe fondul crizei politice din țară și a crizei economice la nivelul Uniunii Europene, pierderile din variațiile de curs valutar au fost mari și cu influență asupra rezultatului net final.

Pentru prevenirea și reducerea riscului au fost analizate soluții de hedging, însă eficiența acestora în contextul produselor de specialitate oferite de băncile românești este scăzută.

În perspectivă, soluția o va reprezenta conversia creditelor companiei din valută în lei în corelație cu fluxurile financiare operaționale ale Cemacon, denumite în lei.

Riscul de credit

În anul 2012, politica comercială a Cemacon a cunoscut o modificare majoră din perspectiva condițiilor de plată acordate clienților astfel că la nivelul anului trecut ponderea vânzărilor cu plată în avans s-a redus comparat cu anul anterior.

Cu toate acestea, în ciuda presiunii puternice venite dinspre competiție și distribuitori, societatea a adoptat o politică de a efectua tranzacții doar cu parteneri de încredere și de a obține suficiente garanții, când este cazul, ca mijloc de a reduce riscul de pierdere financiară din nerespectarea contractelor. Expunerea societății și ratingul de credit ale tertelor parteneri contractante sunt monitorizate de conducere.

Creanțele comerciale ale societății constau dintr-un număr mare de clienți. Evaluarea permanentă a creditelor clienți este efectuată asupra condiției financiare a clienților.

Riscul de lichiditate

Gestionarea riscului de lichiditate aparține conducerii societății, care a constituit un cadru corespunzător de gestionare a riscului cu privire la asigurarea de fonduri pe termen scurt și mediu. Societatea gestionează riscul de lichiditate prin monitorizarea continuă a fluxului de numerar real și prin punerea în corespondență a profilurilor de scadență a activelor și datoriilor financiare.

Riscul ratei dobânzii

Societatea beneficiază de credite pe termen lung și de credite pe termen scurt cu o rată a dobânzii variabilă.

În prezent, Cemacon se află într-un proces de restructurare a creditelor bancare menit să aducă echilibrare la nivel bilanțier și o reducere a riscului și incidenței costului cu dobânda asupra performanței anuale.

1.1.9. Elemente de perspectivă privind activitatea societății comerciale

a) Prezentarea și analiza tendințelor, elementelor, evenimentelor sau factorilor de incertitudine ce afectează sau ar putea afecta lichiditatea societății comerciale comparativ cu aceeași perioadă a anului anterior.

b) Prezentarea și analiza efectelor cheltuielilor de capital, curente sau anticipate asupra situației financiare a societății comerciale comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut.

c) Prezentarea și analiza evenimentelor, tranzacțiilor schimbărilor economice care afectează semnificativ veniturile din activitatea de bază.

Managementul Cemacon își propune generarea de plus valoare și profit prin:

- Continuarea proiectelor de reducere a costurilor operaționale, de control a marjei de vânzări și de profitabilitate la nivel de produs și client;

- Consolidarea aplicării sistemului de management al performanței, cu indicatori de performanță și recompensare bazată pe realizarea obiectivelor la toate nivelele companiei;
- Management riguros al fluxurilor de numerar și găsirea de soluții pentru finanțarea capitalului de lucru necesar creșterii veniturilor;
- Reechilibrarea bilanțieră prin finalizarea cu succes a negocierilor de restructurare a creditelor cu banca finanțatoare;
- Conversia în lei a pachetului de credite, în condiții competitive, și eliminarea, în consecință, a influenței riscului valutar asupra rezultatelor companiei;
- Obținerea de lichiditate din vânzarea unor active non-core.

Obiective pe termen mediu

- Principalul furnizor de sisteme de zidărie din Transilvania
- A doua cotă de piață la nivel național
- Dezvoltarea ofertei cu produse complementare
- Acțiunile Cemacon foarte atractive pentru investitori
- Cemacon, brand premium.

Proiectele anului 2013

- Lansarea celui mai performant portofoliu de produse
- Rebranding și o nouă identitate vizuală
- Centre proprii de distribuție
- Un portal comercial

Pornind de la premisa stagnerii evoluției pieței materialelor de zidărie din România și al unei stabilități macroeconomice, politice și sociale, fără mutații de amploare nici în plan fiscal, managementul Cemacon propune spre analiză și aprobare un proiect de buget de venituri și cheltuieli de intensificare a ritmului de creștere al afacerii și de expansiune a cotei de piață, în condiții de profitabilitate operațională peste media sectorului, și de

Propunerea de buget se fundamentează pe confirmarea, prin executia bugetară 2012, capacității companiei de a avea cea mai bună performanță comercială și operațională din rândul producătorilor de blocuri ceramice din România, prin creșteri de cifră de afaceri și profit operațional împotriva trendului pieței. De asemenea, atingerea obiectivelor bugetare propuse se bazează pe competitivitatea produselor Cemacon, atât din punctul de vedere al calității, cât și din cel al costurilor de producție, pe managementul atent al costurilor introdus în 2012, pe capacitatea de inovare și pe strategia comercială orientată spre castigarea de cota de piață în dauna principalilor competitori.

Buget de venituri si cheltuieli	Lei
CIFRA DE AFACERI	50,113,814
Venituri din vanzarea produselor finite	42,048,000
Venituri din productia stocata	-150,000
Venituri din vanzarea de certificate EUA	140,000
Alte venituri din exploatare	8,670,814
Total venituri din exploatare	50,708,814
Cheltuieli logistica	8,046,305
Cheltuieli cu materii prime, consumabile, mat. aux si piese de schimb	10,367,765
Cheltuieli cu utilitatile/energia	7,451,793
Cheltuieli cu salariile	6,491,504
Alte cheltuieli operationale	9,229,470
Total cheltuieli operationale	41,586,837
EBITDA (rezultat operational)	9,121,977

Pentru analiza corecta, este esentiala intelegerea premiselor de baza care au stat la baza construirii acestuia si a pre-conditiilor si constrangerilor majore care vor influenta atingerea obiectivelor:

Premisele Bugetului 2013	% (2013 vs 2012)
Curs mediu de schimb (lei/euro)	4,5
Nivel TVA	24%
Rata inflatiei	4%
Modificari de pret la gaz	1%
Modificari de pret la energia electrica	3%
Modificari de pret la combustibil	7%
Modificari de pret la apa	7%
Modificari de pret la rumegus	15%
Modificari de pret la folie si alte ambalaje	13%
Nu au fost considerate modificari semnificative de regim fiscal.	

2. Activele corporale ale societății comerciale

2.1. *Precizarea amplasării și a caracteristicilor principalelor capacități de producție în proprietatea societății comerciale.*

Compania detine 2 linii de productie: linia noua localizata la Recea si linia tehnologica veche localizata la Zalau, aceasta din urma fiind in conservare in vederea vanzarii.

2.2. *Descrierea și analiza gradului de uzură al proprietăților societății comerciale.*

Gradul de uzura al activelor este corect reflectat in contabilitate prin amortizarea si deprecierea inregistrata.

2.3. *Precizarea potențialelor probleme legate de dreptul de proprietate asupra activelor corporale ale societății comerciale.*

La 31 decembrie 2012 Societatea a efectuat reevaluarea terenului, cladirilor si echipamentelor, mai putin pentru echipamentele de productie din locatia Recea pentru care s-a inregistrat deprecierea pe perioada de intrerupere.

În urma reevaluării, activele clasate a fi vandute, au fost înregistrate la valoarea cea mai mică dintre valoarea contabilă și valoarea reevaluată. Pentru construcțiile și echipamentele clasate pentru vânzare diminuarea valorii contabile a fost înregistrată pe cheltuieli, iar diminuarea valorii contabile a terenului a fost înregistrată pe ajustări pentru depreciere.

În prezent, din ansamblul activelor Cemacon, activitatea generatoare de venit este concentrată pe activele de la fabrica Recea, terenuri, construcții și echipamente reprezentând cariera de exploatare a argilei, halele de preparare și, respectiv, producție, linia de producție (presa, uscător, cuptor etc), spațiile de depozitare și utilajele din cariera și logistică.

Pentru a stabili valoarea recuperabilă a activelor aferente fabricii de producere de blocuri ceramice de la Recea, unitate generatoare de venit, în conformitate cu IAS 36 paragraf 130, a fost calculată valoarea în utilizare folosindu-se un model de fluxuri de numerar actualizate. La baza acestui model au stat previziunile pentru perioade de 5 ani transmise de Cemacon bancii finanțatoare.

3. Piața valorilor mobiliare emise de societatea comercială

3.1. *Precizarea piețelor din România și din alte țări pe care se negociază valorile mobiliare emise de societatea comercială.*

Titlurile societății sunt tranzacționate la cota Bursei de Valori București.



3.2. *Descrierea politicii societății comerciale cu privire la dividende. Precizarea dividendelor cuvenite/plătite/acumulate în ultimii 3 ani și, dacă este cazul, a motivelor pentru eventuala micșorare a dividendelor pe parcursul ultimilor 3 ani.*

Rezultatele financiare negative au dus la neacordarea de dividende în ultimii 3 ani.

3.3. *Descrierea oricăror activități ale societății comerciale de achiziționare a propriilor acțiuni.*

Nu au fost declanșate acțiuni de răscumpărare a propriilor acțiuni.

3.4. *În cazul în care societatea comercială are filiale, precizarea numărului și a valorii nominale a acțiunilor emise de societatea mamă deținute de filiale.*

Nu este cazul.

3.5. În cazul în care societatea comercială a emis obligațiuni și/sau alte titluri de creanță, prezentarea modului în care societatea comercială își achită obligațiile față de deținătorii de astfel de valori mobiliare.

Nu este cazul.

4. Conducerea societății comerciale

4.1. Prezentarea listei administratorilor societății comerciale și a următoarelor informații pentru fiecare administrator:

Membrii Consiliului de administratie	Reprezentant al
Tiberiu Stratan	SIF Muntenia
Grigore Chis	SSIF Broker SA
Sergiu Mihalca	Casa De Insolventa Transilvania
Ioan Crehul	Persoana fizica
Stefan Elekes	Persoana fizica

a) CV (nume, prenume, vârstă, calificare, experiența profesională, funcția și vechimea în funcție);

STRATAN TIBERIU

Dl. Stratan Tiberiu s-a nascut la data de 7 aprilie 1969, in Mun.Bucuresti.

A absolvit in 1994 Institutul Politehnic Bucuresti-Facultatea de Electronica si Comunicatii.

In perioada 1987-1993 a lucrat ca analist programator la Centrul de Calcul Pipera. Din 1994 pana in 1996 a indeplinit functia de referent la Fondul Proprietatii Private IV Muntenia, iar in perioada 1996-1997- referent specialitate S.I.F. Muntenia SA Bucuresti.

Din 1997- pana in prezent detine functia de Manager Fond la SAI Muntenia Invest SA Bucuresti.

Din mai 2010-prezent indeplineste functia de administrator al SC Cemacon SA (din august 2010-prezent presedinte al Consiliului de Administratie al SC Cemacon SA Zalau).

SSIF BROKER SA prin Dl. CHIS GRIGORE

SSIF Broker SA, persoana juridica romana, inregistrata la ORC Cluj Napoca sub nr. J12/3038/1994, CUI 6738423, cu sediul social in Cluj Napoca, strada Motilor, nr. 119, are ca activitate principala «Activitati de intermediere a tranzactiilor financiare» – cod CAEN 6612, si este reprezentata in cadrul CA al SC Cemacon SA prin reprezentantul sau dl.Chis Grigore.

Grigore Chis

Educație

Domnul Chiș a absolvit în anul 1991 Colegiul Național Gh. Șincai din Baia Mare.

În anul 1997 a absolvit Universitatea Tehnică Cluj-Napoca, Facultatea de Construcții Mașini, Secția inginerie economică, Specializarea ingineria sistemelor de producție.

A urmat apoi în 1999 Școala de Înalte Studii Postuniversitare, Facultatea de Construcții de Mașini, specializarea Managementul organizațiilor.

Experiența profesională

În perioada 1997 - 1998 Domnul Chiș a activat ca agent de valori mobiliare în cadrul societății Acționarul S.A. din Cluj-Napoca, unde a desfășurat următoarele activități:

- menținerea comunicării cu clienții companiei;
- diversificarea portofoliului de clienți ai companiei;
- contactarea clienților potențiali;
- prezentarea de informații legate de piața de capital;
- promovarea imaginii, a produselor și serviciilor oferite de firmă;
- preluarea și transmiterea ordinelor de tranzacționare de la clienți.

În perioada 1998 - 1999 a ocupat postul de agent de bursă, trader Rasdaq în cadrul societății MP Global S.A. din Cluj-Napoca, unde a avut următoarele responsabilități:

- responsabilități în preluarea și procesarea ordinelor de tranzacționare primite de la clienții companiei;
- contribuții la stabilirea de strategii de investiții cu acțiuni;
- derularea de activități complementare (transferuri de acțiuni);
- raportări specifice legate de activitatea de tranzacționare;
- păstrarea legăturii cu instituțiile pieței de capital, Bursa de Valori București;
- Furnizarea de informații clienților în legătură cu tranzacționarea instrumentelor financiare.

În perioada 1999 - 2005 domnul Chiș a deținut funcția de Director de tranzacționare în cadrul societății SSIF Broker S.A. din Cluj-Napoca, având următoarele responsabilități:

- membru în comitetul de risc al companiei;
- coordonarea portofoliului house al companiei;
- administrarea portofoliilor clienților personali și ai companiei;
- asigurarea desfășurării în bune condiții a activității de tranzacționare a companiei cu respectarea reglementărilor interne și a legislației specifice în vigoare;
- organizarea, coordonarea și supervizarea activității compartimentelor tranzacționare și back-office și activitatea sucursalelor și agențiilor, din punct de vedere operațional;
- organizarea și controlarea circuitului documentelor cu privire la tranzacționarea instrumentelor financiare, în cadrul companiei în conformitate cu reglementările interne;
- aplicarea corectă a deciziilor privind nivelul comisioanelor percepute asupra operațiunilor ce se efectuează în conturile clienților;
- măsuri pentru optimizarea activității societății prin creșterea volumului de tranzacții;
- evaluarea angajaților din subordine directă.

În perioada 2005 - iunie 2009 a deținut poziția de Portfolio Manager, membru în Comitetul de Investiții în cadrul societății BT Asset Management din Cluj-Napoca, unde a desfășurat următoarele activități:

- identificarea oportunităților de investiție pe piața de capital, în principal în companii small caps, l?state pe piața Rasdaq;
- gestionarea portofoliului de clienți;
- membru în comitetul de risc care gestionează fondurile BT Invest, BT Maxim, BT Clasic, BT Obligațiuni;
- asigurarea unui flux de informații corect și eficient;
- monitorizarea acțiunilor efectuate de concurență și raportarea informațiilor relevante.

În prezent domnul Chiș ocupă poziția de Director General în cadrul societății SSIF Broker S.A. din Cluj-Napoca și reprezintă societatea SSIF Broker în consiliile de administrație ale societăților Cemacon și Facos.

CASA DE INSOLVENTA TRANSILVANIA SPRL prin Mihalca Sergiu

Casa de Insolventa Transilvania S.P.R.L., persoana juridica romana cu sediul in Cluj Napoca, Str.I.B. Deleanu, nr.74, inmatriculata in registrul societatilor profesionale de insolventa al UNPIR sub nr.RSP0253/31.12.2006, avand C.I.F. nr.RO21057514, numeste ca reprezentant permanent in cadrul CA al SC Cemacon SA pe Dl. Mihalca Sergiu, nascut la data de 19 aprilie 1977 in loc. Zalau.

In anul 1999 a absolvit Facultatea de Drept in cadrul Universitatii Babes-Bolyai din Cluj Napoca.

In 1999-2000 – Masterat in „Drept comunitar al afacerilor” in cadrul Universitatii Babes-Bolyai din Cluj Napoca. In 2001-2002 studii post universitare in „Drept civil - drept comercial ” in cadrul Universitatii Babes-Bolyai din Cluj Napoca. In perioada 1999-2002 a lucrat la SC Petrol Asigurare-Reasigurare PetroAs SA in functia de consilier juridic. Perioada 2002-2004 – consilier juridic in cadrul SC Asigurare-Reasigurare ARDAF SA. Perioada 2004-2006 – director departament juridic in cadrul SC Asigurare-Reasigurare ARDAF SA. Perioada 2006-2007 - consilier la SC Remarul 16 Februarie SA. Perioada 2007-2009 – consilier juridic la Casa de Insolventa Transilvania SPRL.

Din 2009-prezent director dezvoltare, consilier juridic in cadrul Casei de Insolventa Transilvania SPRL si din 2010-aprilie 2011 reprezentant al SC Euroconsult Smart’s Partner SRL in Consiliul de Administratie al SC Cemacon SA, din aprilie 2011-prezent reprezentant al SC Euroconsult Smart’s Partner SRL in Consiliul de Administratie al SC Cemacon SA.

CREHUL IOAN

Dl. Crehul Ioan s-a nascut la data de 5 noiembrie 1954, în loc. Zalău.

A absolvit in anul 1980 Facultatea de constructii civile industriale si agricole - Cluj Napoca.

Cursuri postuniversitare de perfectionare: „Evaluare nivel risc” - Universitatea Transilvania din Brasov – Facultatea de stiinta si ingineria materialelor.

Din 1980-august 2010 a lucrat la SC Cemacon SA Zalau, indeplinind pe rand functiile de [inginer (1980-1983), sef sectie (1983-1984), sef serviciu (1984-1990), director tehnic (1990-2006), director

general (2006-august 2010)]. A detinut si functia de administrator al SC Cemacon SA in perioada: dec 1990 – mar 1992, dec 1997 – mai 2003, iunie 2007 – prezent (din iunie 2007- august 2010 a indeplinit functia de Presedinte al Consiliului de Administratie).

ELEKES STEFAN

DI. Elekes Stefan s-a nascut la data de 17 august 1950. A absolvit in anul 1978 Facultatea de masini si instalatii miniere – sectia electromecanica miniera Petrosani.

In perioada 1968 – 1977 a lucrat ca si lacatus la Exploatarea Miniera Lonea si la IGL Petrosani. Din iunie 1977 si pana in februarie 1978 a lucrat ca si tehnician la EGCL Lupeni. Din 1978 si pana in 2001 lucreaza la SC Cemacon SA Zalau indeplinind pe rand functiile de sef atelier (1978-1985), subinginer principal (1985-1990), sef sectie (1990 – 2001).

Din 2001 – prezent indeplineste functia de director general la SC Ceramica Service SA Zalau.

A detinut si functia de administrator al SC Cemacon SA Zalau in perioada: dec 1990 – mar 1992, dec 1997 – mai 2003, iulie 2006 – prezent.

b) orice acord, înțelegere sau legătură de familie între administratorul respectiv și o altă persoană datorită căreia persoana respectivă a fost numită administrator;

Nu este cazul.

c) participarea administratorului la capitalul societății comerciale;

La 31.12.2012, urmatorii administratori detineau actiuni Cemacon:

Crehul Ioan	6,5%
Elekes Stefan	3,6%

In anul 2013, acestia si-au cedat actiunile detinute.

d) lista persoanelor afiliate societății comerciale.

SC Ceramica Service SRL

SSIF Broker SA

4.2. Prezentarea listei membrilor conducerii executive a societății comerciale. Pentru fiecare, prezentarea următoarelor informații:

a) termenul pentru care persoana face parte din conducerea executivă;

b) orice acord, înțelegere sau legătură de familie între persoana respectivă și o alta persoană datorită căreia persoana respectivă a fost numită ca membru al conducerii executive;

c) participarea persoanei respective la capitalul societății comerciale.

LIVIU STOLERU – Director general

Liviu Stoleru (42 de ani) este căsătorit si este tatăl a două fetite gemene.

Este absolvent al Universității Alma Mater Sibiu, specializarea Relatii Economice Internationale.

S-a format ca manager profesionist în cadrul unor corporatii multinationale, cum ar fi Philip Morris, OMV si Wienerberger dar si în companii românești lideri de piață, cum ar fi Delta Design. A acumulat aproape 14 ani de experientă în management de vânzări, logistică, distributie si marketing, iar în ultimii 9 ani a dezvoltat si implementat la nivel national strategii comerciale în piata materialelor de constructii.

La Wienerberger, liderul mondial în producția de cărămizi, Liviu Stoleru a ocupat funcția de Director de Vânzări, Marketing și Logistică în perioada 2005-2009. Aici s-a remarcat printre multe altele, prin implementarea strategiei comerciale de introducere pe piața românească a sistemului de cărămizi Porotherm, fiind creatorul standardului de merchantizare „Casa Porotherm”, conceput pentru distribuitori, constructori și clienții finali.

ANA POP – Director economic

Ana Pop (56 de ani) absolventă a Facultății de Științe Economice „Babes-Bolyai” – Cluj Napoca. La Cemacon lucrează din 1981, ocupând, pe rând, posturile de economist (1981 – 1990), șef birou financiar-contabilitate (1990- 1994) și director economic din 1994 până în prezent.

Ca director economic, Ana Pop coordonează activitatea financiar-contabilă, întocmește balanțele de verificare, bilanțurile și face analizele economice ale societății.

Detine participatii de 0,03% din capitalul Cemacon.

SARPATAKI ALPAR LASZLO – Director productie

Sarpataki Alpar Director productie (56 de ani) este absolvent al Facultății de Tehnologie chimică din cadrul Universității Babes-Bolyai, Cluj-Napoca.

Înainte de a se alătura colectivului de la Cemacon în 1985, a coordonat activitatea de producție de la Combinatul pentru lianți Hoghiz, jud. Mureș. În cadrul Cemacon, a urmărit fluxul tehnologic de producție (1985- 1992), a coordonat activitatea de exploatare a argilei (1992-2000), a fost șeful secției de blocuri ceramice (2000 – 2006).

Din 2006 este responsabil de întreaga activitate de producție, detinând funcția de director producție. Detine participatii de 2,6% din capitalul Cemacon.

4.3. Pentru toate persoanele prezentate la 4.1. și 4.2. precizarea eventualelor litigii sau proceduri administrative în care au fost implicate, în ultimii 5 ani, referitoare la activitatea acestora în cadrul emitentului, precum și acelea care privesc capacitatea respectivei persoane de a-și îndeplini atribuțiile în cadrul emitentului.

Nu este cazul.

5. Situația financiar-contabilă

Prezentarea unei analize a situației economico-financiare actuale comparativ cu ultimii 3 ani, cu referire cel puțin la:

a) elemente de bilanț: active care reprezintă cel puțin 10% din total active; numerar și alte disponibilități lichide; profituri reinvestite; total active curente; total pasive curente;

Situație bilantiera	31-Dec-12	31-Dec-11	31-Dec-10
Active			
Active imobilizate			
Imobilizari corporale	140,358,631	145,409,159	155,695,860
Investitii imobiliare	-	-	-
Imobilizari necorporale	10,033	65,576	132,441
Investitii in actiuni	-	-	(0)
Alte active imobilizate	<u>42,645</u>	<u>1,145,853</u>	<u>30,400</u>
	140,411,309	146,620,589	155,858,701

Active circulante			
Stocuri	9,502,090	6,878,582	7,659,223
Creante comerciale si similare	3,814,060	2,196,458	1,387,069
Alte active financiare	-	-	-
Numerar si echivalente numerar	<u>2,715,212</u>	<u>1,627,241</u>	<u>447,375</u>
	16,031,361	10,702,280	9,493,667
Active clasificate drept detinute în vederea vânzării			
	-	-	-
TOTAL ACTIVE	156,442,671	157,322,869	165,352,368
DATORII			
DATORII CURENTE			
Datorii comerciale si similare	19,476,970	13,704,909	18,310,854
Imprumuturi	62,117,063	26,203,308	14,373,145
Beneficiile angajatilor	-	-	-
Datorii privind impozitul pe profit	-	-	-
Provizioane	<u>2,250,807</u>	<u>369,876</u>	<u>909,189</u>
	83,844,839	40,278,093	33,593,188
Datoriile incluse în grupurile destinate cedării			
	-	-	-
DATORII PE TERMEN LUNG			
Datorii comerciale si similare	207,432	232,260	58,942
Imprumuturi	54,465,046	88,681,557	91,362,076
Beneficiile angajatilor	1,461,404	1,537,046	1,612,688
Impozit amanat	524,565	-	1,227,311
Provizioane	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>
	56,658,447	90,450,862	94,261,016
TOTAL DATORII	140,503,286	130,728,956	127,854,204
ACTIVE NETE	15,939,384	26,593,913	37,498,164
Issued capital and reserves attributable to owners of the parent			
Capital social	33,339,387	34,073,785	32,221,488
Actiuni proprii	-	-	-
Prime legate de emiterea de actiuni	-	-	-
Ajustari din retratare	-	-	-
Rezerve	26,447,612	19,621,226	19,627,275
Rezultat reportat	(43,847,614)	(27,101,098)	(14,350,599)
Interesele care nu controleaza	-	-	-
TOTAL CAPITALURI	15,939,384	26,593,913	37,498,164

b) contul de profit și pierderi: vânzări nete; venituri brute; elemente de costuri și cheltuieli cu o pondere de cel puțin 20% în vânzările nete sau în veniturile brute; provizioanele de risc și pentru diverse cheltuieli; referire la orice vânzare sau oprire a unui segment de activitate efectuată în ultimul an sau care urmează a se efectua în următorul an; dividendele declarate și plătite;

Situatia rezultatului global	31-Dec-12	31-Dec-11
Venituri din vanzari	33,199,626	27,161,177
Alte venituri din exploatare	11,703,582	17,560,855
Variatia stocurilor	560,469	(539,018)
Materii prime si consumabile	(7,890,791)	(6,924,233)
Cheltuieli de personal	(5,410,265)	(6,339,643)
Amortizare	(3,145,225)	(13,416,995)
Cercetare si dezvoltare	-	-
Alte cheltuieli din exploatare	<u>(37,216,791)</u>	<u>(24,848,193)</u>
Profit / (Pierdere) din exploatare	(8,199,395)	(7,346,050)
Venituri / (costuri) financiare nete	(8,424,019)	(7,649,444)
Partea din profitul aferent entităților asociate	-	-
Profit / (Pierdere) înainte de impozitare	(16,623,414)	(14,995,494)
Cheltuieli cu impozite	(898,615)	2,331,745
Profit / (Pierdere)	(17,522,029)	(12,663,749)
Alte elemente ale rezultatului global		
Reevalurea imobilizarilor corporale		-
Rezerve din reevaluare aferente imobilizarilor vandute		-
Taxe aferente altor elemente ale rezultatului global		-
Ajustari din retratare (IAS 29)		-
Total alte elemente ale rezultatului global	-	-
Total rezultat global	(17,522,029)	(12,663,749)

Avansul de 22% al veniturilor din vanzari s-a bazat atat pe o crestere a vanzarilor de produse finite, cat si pe contributia veniturilor din vanzarile de marfa, vata bazaltica si minerala introduse in portofoliul Cemacon in semestrul II din 2012 si pe veniturile din servicii.

Venituri din vanzari	2012	2011
Vanzari de produse finite	30,631,753	27,260,464
Vanzari de marfuri	603,141	(1,040,367)
Vanzari de servicii	1,964,732	941,080

Veniturile din vanzarea excedentului de certificate energetice tip EUA au impactat mult sub nivelul anilor anteriori la nivelul rezultatului global atat volumul excedentului, cat mai ales al pretului fiind mult sub nivelul anului 2011.

Variatiile ample ale cursului valutar in 2012 au generat atat venituri mari, cat si cheltuieli astfel ca pe total an incidenta asupra rezultatului global a fost una puternic negativa.

In ceea ce priveste cheltuielile, eficientizarea la nivelul activitatii productive s-a reflectat intr-o dinamica a cheltuielilor cu materiile prime si consumabilele sub procentul de crestere al volumului produs.

Materii prime si consumabile	31-Dec-12	31-Dec-11	Δ%
Materii prime	1,844,768	1,361,030	36%
Materiale auxiliare	3,481,733	3,392,492	3%
Marfuri	850,406	199,465	326%
Obiecte de inventar	95,244	69,320	37%
Alte consumabile	65,541	70,377	-7%
Diverse	1,553,099	1,831,549	-15%
Total	7,890,791	6,924,233	14%

Rezultatele procesului de restructurare si crestere a productivitatii muncii s-au reflectat in costuri imbunatatite aferente personalului si in cresterea principalilor indicatori: cifra de afaceri pe angajat si respectiv, profitabilitatea operationala, exprimata ca EBITDA, pe angajat, indicatori care au crescut cu 100% din 2010 pana in 2012:

Cheltuieli de personal	31-Dec-12	31-Dec-11	Δ%
Salarii	3,499,649	4,301,893	-19%
Contracte civile	20,925	-	-
Taxe si contributii sociale	1,686,678	1,800,909	-6%
Alte beneficii	203,013	236,841	-14%
Total	5,410,265	6,339,643	-15%

Cheltuielile cu energia si utilitati au reprezentat cea mai de impact performanta la nivelul costurilor avand in vedere ca la o crestere a volumelor produse de 17%, consumul energetic total a fost mentinut la nivelul anului anterior, reprezentand cel mai bun rezultat din sector in Romania.

Alte cheltuieli din exploatare	31-Dec-12	31-Dec-11	Δ%
Utilitati	6,055,945	6,105,574	-1%
Reparatii	501,297	408,837	23%
Chirie	192,388	112,761	71%
Asigurari	203,279	166,901	22%
Comisioane	114,527	126,830	-10%
Publicitate	41,306	38,594	7%
Deplasari si transport	3,632,971	3,662,128	-1%

Posta si telecomunicatii	110,697	104,248	6%
Alte servicii prestate de terti	1,882,465	1,858,597	1%
Taxe bugetul de stat	219,754	1,555,628	-86%
Protectia mediului	-	-	
Pierderi din cedarea activelor	6,695,927	7,389	90520%
Pierderi si ajustari creante incerte	1,207,356	545,070	122%
Ajustari stocuri	16,122	25,082	-36%
Alte provizioane	1,908,757	56,250	3293%
Diverse	4,626,409	1,197,756	286%
Diferente de curs valutar	9,807,591	8,876,548	10%
Total	37,216,791	24,848,193	50%

Tranzitia la tratamentul contabil si raportarea in conformitate cu standardele IFRS, decisa legislativ in luna octombrie 2012, pe langa dificultatile operationale si de timp scurt generate, au condus la cheltuieli importante cu ajustari, provizionae noi, deprecieri de active si reevaluari, care nu se regaseau in situatiile financiare obisnuite, alcatuite conform cu orfinul OMFP 3058. Impreuna cu diferentele negative de curs valutar acestea au anulat performanta la nivelul cheltuielilor operationale si au determinat o crestere a a cestora cu 4% fata de anul anterior.

Cheltuielile datorate dobanzii, la nivel foarte ridicat in 2012 intrucat s-au referit atat la intreaga valoare a creditelor, a caror restructurare nu a fost finalizata in cadrul anului 2012, cat si la dobanzile penalizatoare, au facut ca rezultatul global sa fie unul puternic negativ pentru anul 2012.

Cu toate acestea, avand in vedere contextul economic si de pe piata materialelor de constructie precum si obiectivele care echipei de management in 2012, in principal directionate inspre expansiunea cotei de piata si utilizarea mai buna a noii capacitati de productie, precum si in asigurarea autofinantarii cresterii si a unei stabilitati la nivelul fluxului de numerar, rezultatele anului 2012, in contextul ne confirmarii unor premise esentiale definite la inceputul anului 2012 precum aportul de capital de lucru din partea actionarilor, o piata stabila la nivelul din 2011, restructurarea creditelor bancare si gratie la plata dobanzii, sunt o performanta in sector, din perspectiva comerciala si operationala si ofera fundamentul pentru asteptari pozitive pentru anul 2013, de continuare a cresterii vanzarilor in conditii de profitabilitate operationala.

c) cash flow: toate schimbările intervenite în nivelul numerarului în cadrul activității de bază, investițiilor și activității financiare, nivelul numerarului la începutul și la sfârșitul perioadei.

Fluxul de numerar	31-Dec-12	31-Dec-11
Fluxuri din activitati de exploatare		
Profit / (Pierdere) inainte de impozitare	(16,623,414)	(14,995,494)
Ajustari pentru:		
Amortizari si provizioane	13,148,265	13,416,995
Modificare valorii investitiilor	-	-
Pierdere / (profit) din cedarea activelor	368,930	7,389
Scaderea / (cresterea) altor provizioane	1,880,931	(539,313)
Venituri din investitii	-	-

Alte Venituri financiare	(18,014)	(6,352)
Costuri financiare	<u>8,442,033</u>	<u>7,655,796</u>
Profit inainte de modificarea capitalului de lucru	7,080,447	4,743,851
Scaderea / (cresterea) creantelor	(2,183,810)	305,900
Scaderea / (cresterea) stocurilor	(2,498,962)	780,642
Crestere / (scaderea) datoriilor	<u>(2,113,104)</u>	<u>(13,486)</u>
Numerar din activitati de exploatare	284,570	5,816,906
Costuri financiare platite	(1,207,144)	(7,655,796)
Impozit pe profit platit	<u>566,208</u>	<u>(311,341)</u>
Numerar net din activitati de exploatare	(356,366)	(2,150,231)
Fluxuri din activitati de investitii		
Achizitii de imobilizari corporale	-	(5,360,533)
Incasari din vanzarea de imobilizari	57,702	-
Dobanda incasata	18,014	6,352
Venituri din investitii	<u>-</u>	<u>-</u>
Fluxuri nete din activitati de investitii	75,716	(5,354,181)
Fluxuri din activitati de finantare		
Plati aferente leasing financiar	(873,373)	(853,183)
Dividende platite	<u>-</u>	<u>(33,646)</u>
Fluxuri nete din activitati de finantare	1,368,621	8,684,279
	-	-
Crestere / (scadere) neta de numerar	1,087,971	1,179,866
Numerar si echivalente numerar la inceputul perioadei	1,627,241	447,375
Numerar si echivalente numerar la sfarsitul perioadei	2,715,212	1,627,241

6. Semnături

Raportul va fi semnat de reprezentantul autorizat al Consiliului de administrație, de către manager/conducătorul executiv și de către contabilul-șef al societății comerciale.

În cazul în care societatea comercială are filiale, informațiile prezentate în raportul anual vor fi prezentate atât cu privire la fiecare filială cât și cu privire la societatea comercială privită ca un întreg.

Raportul anual este însoțit de copii ale următoarelor documente:

a) actele constitutive ale societății comerciale, dacă acestea au fost modificate în anul pentru care se face raportarea;

b) contractele importante încheiate de societatea comercială în anul pentru care se face raportarea;

c) actele de demisie/demitere, dacă au existat astfel de situații în rândul membrilor administrației, conducerii executive, cenzorilor;

d) lista filialelor societății comerciale și a societăților controlate de aceasta;

e) lista persoanelor afiliate societății comerciale.

Tiberiu Stratan,

Presedinte al Consiliului de administratie

Liviu-Ionel Stoleru,

Director General

Ana Pop,

Director Economic