



RAPORT ANUAL DE GESTIUNE

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

Pentru exercițiul financiar

2014

Data raportului

26.03.2014

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:

Bursa de Valori București – Piața Principala REGS

Capitalul social subscris și vărsat

8.219.105,30 RON

Principalele caracteristici ale valorilor mobiliare emise de societatea comercială:

Actiuni cu valoare nominala 0,1 RON/actiune tranzactionabile

Cuprins

1. Analiza activitatii comerciale	4
1.1 Descrierea Activitatii de Baza a Societatii	4
1.1.1 Elemente de Evaluare Generala	6
1.1.2 Evaluarea Nivelului Tehnic al Societatii Comerciale	7
1.1.3 Evaluarea activitatii de aprovizionare tehnico materiala	9
1.1.4 Evaluarea actiitatii de vanzare	10
1.1.5 Evaluarea aspectelor legate de angajatii/personalul societatii comerciale	11
1.1.6 Evaluarea aspectelor legate de impactul activitatii de baza a emitentului asupra mediului inconjurator	12
1.1.7 Evaluarea activitatii de cercetare dezvoltare.....	12
1.1.8 Evaluarea activitatii societatii comerciale privind managementul riscului	13
1.1.9 Elemente de perspectiva privind activitatea societatii comerciale	16
2. Activele corporale ale societatii comerciale	17
2.1 Precizarea amplasării și a caracteristicilor principalelor capacități de producție în proprietatea societății comerciale	17
2.2 Descrierea si analizarea gradului de uzura al proprietatilor spcietatii comerciale	18
2.3 Precizarea potențialelor probleme legate de dreptul de proprietate asupra activelor corporale ale societății comerciale.....	19
3. Piata Valorilor Mobiliare Emise de Societatea Comerciala	20
3.1 Precizarea pietelor din Romania si din alte tari pe care se negociaza valorile mobiliare emise de societatea comerciala.	20
3.2 Descrierea politicii societății comerciale cu privire la dividende.	21
3.3 Descrierea oricăror activități ale societății comerciale de achiziționare a propriilor acțiuni.	21
3.4 In cazul în care societatea comercială are filiale, precizarea numărului și a valorii nominale a acțiunilor emise de societatea mamă deținute de filiale	21
3.5 In 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.	22
4. Conducerea Societatii Comericale	22

4.1	Prezentarea listei administratorilor societății comerciale și a următoarelor informații pentru fiecare administrator:	22
4.2	Prezentarea listei membrilor conducerii executive a societății comerciale. Pentru fiecare, prezentarea următoarelor informații:	26
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:	28
5.	Situatia financiar contabila	29
	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;	29
	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;.....	31
	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.	33
6.	Semnaturi.....	35

1. Analiza activitatii comerciale

1.1 Descrierea Activitatii de Baza a Societatii

a) Descrierea activitatii de baza

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, 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 maxima de 385.000 mc/an, investitie derulata intre anii 2008-2010.

b) Precizarea datei de infiintare a societatii comerciale

Cemacon, compania listata la Bursa de Valori Bucuresti cu simbolul CEON, a fost infiintata in 1969. Cu o experienta de peste patru decenii in productia de caramizi, Cemacon a avut una dintre cele mai spectaculoase evolutii din ultimii ani in sectorul materialelor de zidarie din Romania.

In 2010, noua conducere a aplicat un proces de turnaround management care a schimbat radical performantele companiei. Cu un suflu nou, Cemacon a atras atentia investitorilor. Drumul de la o fabrica de caramida la o companie profitabila fusese deja parcurs, inovatia si performanta devenind principii de baza.

In 2013, in actionariatul Cemacon a intrat un fond de investitii finlandez, acesta fiind anul în care compania a facut una dintre cele mai indraznete miscari din piata materialelor de constructii.

Gama de caramizi EVOCERAMIC, un portofoliu de blocuri ceramice unice in Romania s-a impus rapid datorita calitatilor si avantajelor oferite. Caramizile EVOCERAMIC sunt mai mari decat alte produse similare si au o configuratie speciala, care permite constructorilor sa finalizeze lucrarile

mai repede, cu costuri reduse. Cemacon produce EVO CERAMIC 44 SUPER TH, singura caramida din Romania ce nu mai necesita termoizolatie.

In acest moment, actionariatul Cemacon e format in principal de catre fonduri de investitii si persoane juridice.

Sediul central al Cemacon este in Cluj-Napoca. Productia este asigurata de fabrica din localitatea Recea, judetul Salaj, unde compania utilizeaza cea mai moderna linie de fabricatie din sud-estul Europei. In ultimii ani, cererea de caramida EVO CERAMIC a crescut, incat, din 2015, producatorul va fi nevoit sa isi extinda capacitatea de productie.

Astfel, prima linie a Cemacon, aflata in conservare din 2011 la Zalau, va fi noul punct unde compania va produce caramizi pentru a satisface nevoile pietei.

In prezent, la Cemacon lucreaza aproximativ 160 de angajati, numarul acestora urmand sa creasca, din 2015, datorita deschiderii fabricii din Zalau.

Cemacon dispune de o retea vasta de distributie la nivel national, cu peste 200 de puncte de livrare in toata tara.

c) Descrierea oricarei fuziuni sau reorganizari semnificative a societatii comerciale, ale filialelor sale sau ale societatilor controlate, in timpul exercitiului financiar.

In cursul exercitiului financiar aferent anului 2014 societatea Cemacon SA nu a efectuat fuziuni sau o reorganizare semnificativa a societatii comerciale.

d) Descrierea achizitiilor si/sau instrainarilor de active

Principalele investitii receptionate in perioada ianuarie-decembrie 2014 sunt prezentate in tabelul urmator:

Tip Investitie	Suma
Investitii de inlocuire si, respectiv, de dezvoltare pentru activitatea Administrativa si de Logistica	938.426 lei
Investitii de inlocuire si, respectiv, de eficientizare, pentru activitatea de Productie	4.596.159 lei
Total investitii	5.534.585 lei

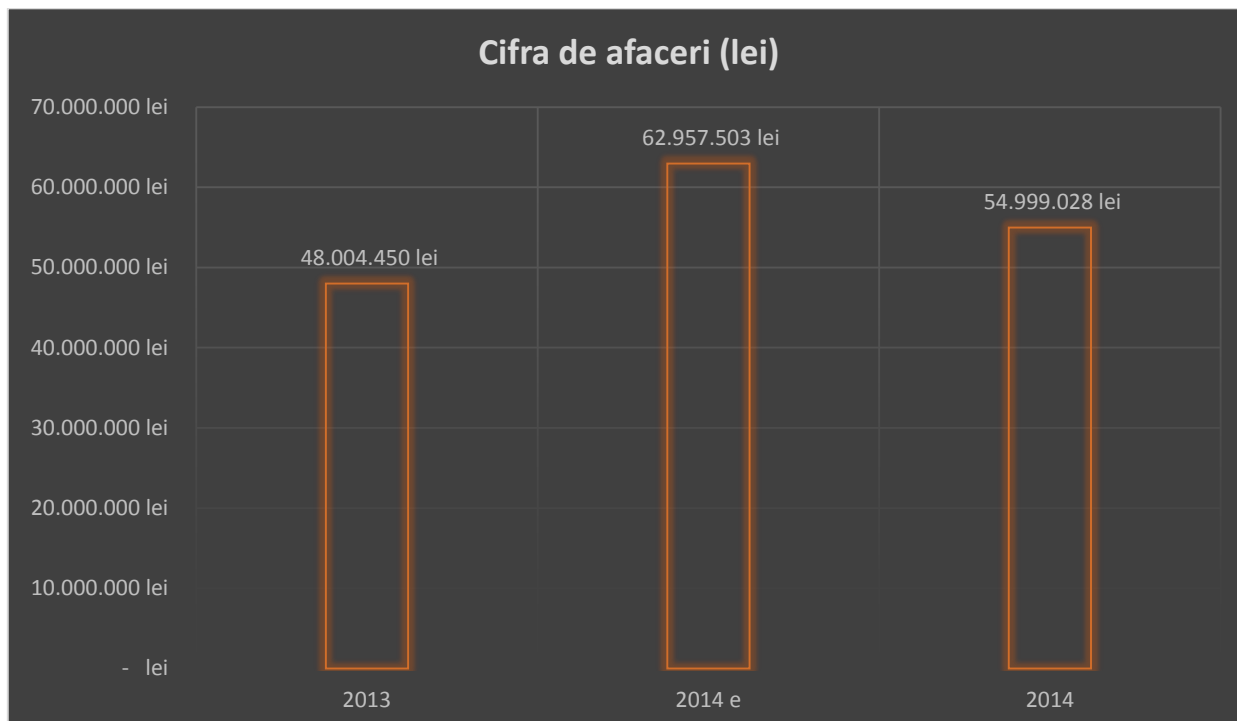
In anul 2014, Cemacon SA a implementat o serie de investitii, mai ales pe activitatea operationala, cu impact imediat in eficientizarea de procese, reducerea de consumuri energetice si imbunatatirea timpilor de lucru atat in zona de productie, cat si in cea logistica.

In ceea ce priveste instrainarea de active, societatea nu a efectuat tranzactii majore cu privire la vanzare de active. Activele valorificate in decursul anului 2014 au insumat 247.076 lei reprezentand active uzate din punct de vedere moral.

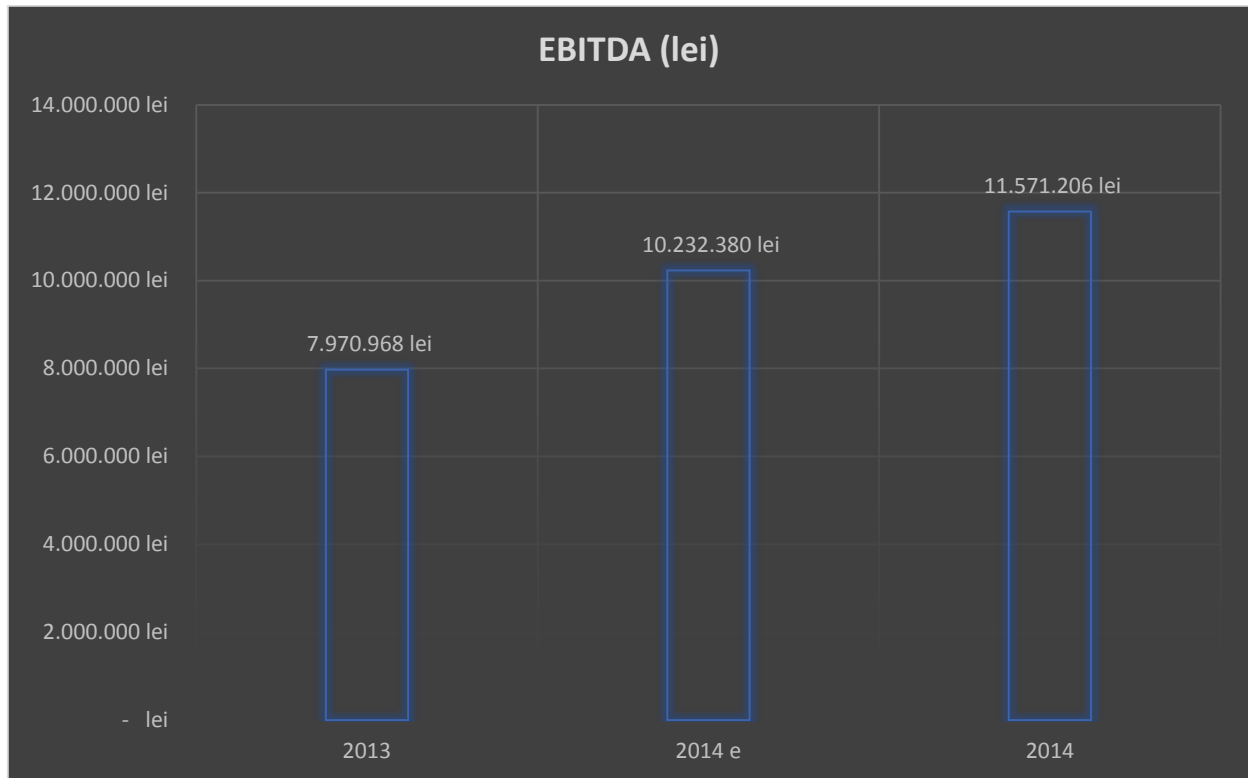
e) *Descrierea principalelor rezultate ale evaluării activității societății*

1.1.1 Elemente de Evaluare Generala

(profit, cifra de afaceri, export, costuri, % din piata detinut, lichiditate)



Indicator	2013	2014 e	2014
Cifra de afaceri (lei)	48,004,450 lei	62,957,503 lei	54,999,028 lei
EBITDA (lei)	7,970,968 lei	10,232,380 lei	11,571,206 lei
Rezultat Financiar (lei)	- 10,028,954 lei	- 9,883,617 lei	- 8,952,395 lei
Rezultat Net (lei)	- 6,535,136 lei	- 5,108,151 lei	- 1,572,489 lei



1.1.2 Evaluarea Nivelului Tehnic al Societatii Comerciale

Descrierea principalelor produse realizate si/sau servicii prestate cu precizarea

a) principalele piețe de desfacere pentru fiecare produs sau serviciu și metodele de distribuție

Cemacon a devenit al treilea producator de blocuri ceramice din Romania si al doilea jucator pe piata din Transilvania.

In 2014, rețeaua de distribuție a crescut cu 58% fata de 2013, ajungand la 237 parteneri la nivel national. Desi distribuția gamei EVOCERAMIC este nationala, piata principala a Cemacon ramane zona Transilvaniei, unde sunt concentrate si cea mai mare parte a vanzarilor.

Acoperire națională

70%

237 parteneri

+58% vs 2013



■ Zone acoperite de CEMACON

Având în vedere că nu există surse certe de măsurare a acestui indicator, estimăm o cota de piață de 16 - 17% pentru Cemacon în 2014, la nivel național.

Portofoliul de produse

Focusul Cemacon în 2014 a fost promovarea și vânzarea produselor noi din portofoliu, EC 24 LM, EC 29 LM, EC 44 SUPER TH, EC 24 AERO, cele care au reprezentat elementul diferențiator în piață.

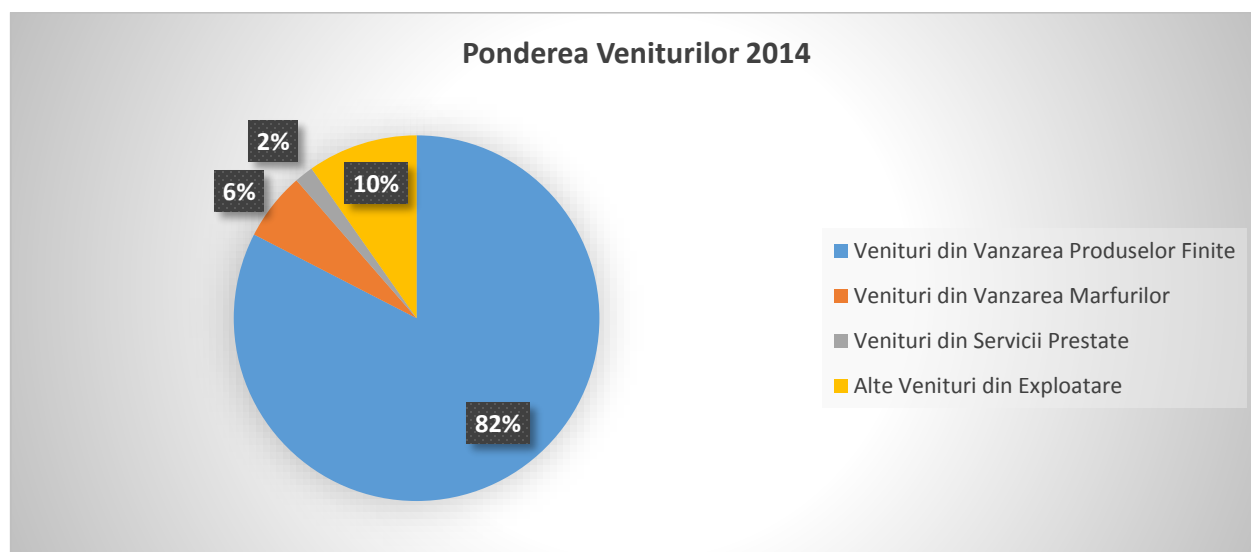
Astfel, ponderea produselor noi în total portofoliu a crescut considerabil, chiar dacă piața de zidărie este una tradiționalistă, cu accent puternic pe elementul preț.

Produs nou în portofoliu

BUIANDRUG: produs adăugat pentru a completa portofoliul Evoceramic.

b) ponderea fiecărei categorii de produse sau servicii în veniturile și în totalul cifrei de afaceri ale societății comerciale pentru ultimii trei ani

Tip Venit	2014	2013
Venituri din Vanzarea Produselor Finite	82%	87%
Venituri din Vanzarea Marfurilor	6%	7%
Venituri din Servicii Prestate	2%	0%
Alte Venituri din Exploatare	10%	6%
Total	100%	100%



c) produse 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

Nu este cazul

1.1.3 Evaluarea activității de aprovizionare tehnico materială

(precizarea de informații cu privire la: sursele de aprovizionare (indigene/import) siguranța surselor de aprovizionare și la prețurile materiilor prime și la dimensiunile stocurilor de materii prime și materiale)

Materialele principale achiziționate de CEMACON SA sunt: paletii de lemn; folie stretch hood; rumegus de lemn; cenusa de termocentrala; motorina vrac. Paletii, rumegusul, cenusa și motorina se achiziționează de la furnizori indigeni, iar folia stretch hood, atât din surse indigene

cat si import. Furnizarea si pretul materialelor este asigurata prin contracte de furnizare semnate cu fiecare furnizori in parte, si cu exceptia cenusei de termocentrala se lucreaza cu mai multi furnizori pentru asigurarea necesarului de materie pentru a evite orice fel de sincopa in furnizarea materialelor. Stocurile de materii prime sunt dimensionate in asa fel incat posibilele intreruperi de furnizare de catre un furnizor sa nu perturbe activitatea de productie.

1.1.4 Evaluarea activitatii de vanzare

- a) Descrierea evoluției vânzărilor secvențial pe piața internă și/sau externă și a perspectivelor vânzărilor pe termen mediu și lung*
- b) Descrierea situației concurențiale in domeniul de activitate al societății comerciale, a ponderii pe piața a produselor și 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 societăți*

Pentru piata de materiale de zidarie, 2014 a fost primul an in care s-a simtit realmente o crestere a consumului. Toti jucatorii au beneficiat de o prelungire semnificativa a sezonului de constructii, datorita conditiilor meteorologice favorabile. Totodata, avansul inregistrat de constructiile rezidentiale, cu 36% la 11 luni versus aceeași perioada a anului precedent (conform informatiilor Institutului National de Statistica), ne confirma ca piata a crescut cu 5-7% in 2014. Valoric, piata a crescut mai puțin, dar s-a simtit o corectie usoara a preturilor de vanzare pe fondul cresterii costurilor de productie.

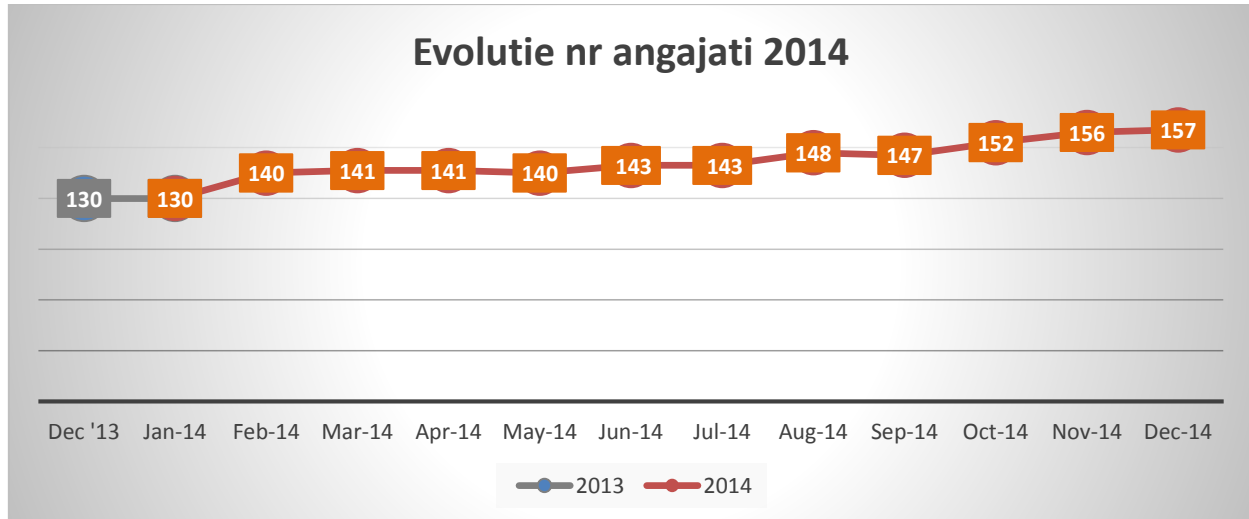
In 2015, odata cu ajustarea raportului dintre cerere si oferta, vom asista la o noua crestere a preturilor, dupa 6 ani in care producatorii au fost nevoiti sa-si vanda produsele la un nivel foarte apropiat de costul de productie.

Estimarea pietei in 2015 este de crestere in volum de 10% pe fondul imbunatatirii increderii populatiei si a accesului sporit la finantare la costuri foarte scazute

1.1.5 Evaluarea aspectelor legate de angajatii/personalul societatii comerciale

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

CEMACON SA a inchis anul 2014 cu un numar de 157 de angajati, media anuala fiind de 138 de angajati, inregistrand o crestere de personal de 20% fata de anul precedent.



Din totalul angajatilor, 36% au studii superioare.

Aproximativ 45% din angajati fac parte din Sindicatul liber din SC CEMACON SA, afiliat la Familia Construct.

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

Cultura organizational a companiei CEMACON SA este bazata pe respectul fata de angajati, intrucat acestia reprezinta cea mai valoroasa resursa a companiei. Performanta pe post este monitorizata prin sistemul de management al performantelor, prin care fiecare angajat stie de la inceputul anului care este nivelul rezultatelor asteptate din partea sa. Feed-back-ul primit din partea managerilor directi vizeaza concret performanta si actiunile angajatului si nu persoana acestuia, pe baza realizarilor pe post raportate la asteptari. Astfel, raporturile dintre management si angajati au la baza dialogul, cifre si obiective concrete, orice fel de conduita neprofesionala din partea oricareia dintre parti fiind sanctionata prin Regulamentul Intern.

1.1.6 Evaluarea aspectelor legate de impactul activitatii de baza a emitentului asupra mediului inconjurator

(descrierea sintetica a impactului activitatilor de baza ale emitentului asupra mediului inconjurator precum si a oricaror litigii existente sau preconizate cu privire la incalcarea legislatiei privind protectia mediului inconjurator)

Activitatea de fabricatie a blocurilor ceramice la Fabrica Recea s-a desfasurat cu respectarea tuturor cerintelor autorizatiei integrate de mediu. Impactul emisiilor generate de activitate s-a incadrat in limitele impuse de legislatia de mediu in vigoare.

Nu au fost intregistrate sesizari, reclamatii si nici sanctiuni pecuniare din partea Garzii de Mediu. Activitatea de exploatare a tufului vulcanic s-a desfasurat cu respectarea autorizatiei de mediu si a permisului de exploatare.

1.1.7 Evaluarea activitatii de cercetare dezvoltare

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

Cemacon investeste constant în cercetare și în dezvoltare pentru a pune la dispoziția clienților sai soluții inovatoare pentru construcții eficiente. Tehnologia de ultimă oră pe care o folosim ne permite să producem materiale de construcții la cele mai înalte standarde de eficiență și de rezistență. Produsele din noua gamă EVOCERAMIC îmbină inovația cu tehnologia de ultimă oră pentru a oferi performanțe superioare celorlalte produse de pe piață, fie că e vorba despre un consum mai mic de mortar, reducerea risipei de materiale sau eficiență termică sporită.

1.1.8 Evaluarea activitatii societatii comerciale privind managementul riscului

- a) Descrierea expunerii societății comerciale față de riscul de preț, de credit, de lichiditate și de cash flow.*
- b) Descrierea politicilor și a obiectivelor societății comerciale privind managementul riscului.*

Riscul de piață de frontieră

Investitorii pe piețe de frontieră trebuie să fie conștienți de faptul că astfel de piețe prezintă un risc mai mare decât piețele țărilor cu o economie dezvoltată și cu sisteme juridice și politice mature. Acest risc este determinat de necesitatea adaptării sistemului legislativ în scopul creării unor instrumente eficiente atât din punct de vedere juridic, cât și economic pentru asigurarea cadrului necesar unei economii de piață funcționale.

Piața de capital românească se încadrează la nivelul actual de dezvoltare în categoria piețelor de frontieră, piețe care prezintă riscuri mai mari comparativ cu piețele dezvoltate, deși pot oferi investitorilor performanțe mai bune. Riscul de țară este generat de probabilitatea apariției unor schimbări politice, sociale și economice neprevăzute, schimbări legislative repetate, fluctuații ale cursului de schimb sau rate ridicate ale inflației.

Chiar dacă România este stat-membru al Uniunii Europene, situația financiară și rezultatele Emitentului pot fi influențate de evenimente neprevăzute caracteristice unei piețe de frontieră, considerată o piață caracterizată de o volatilitate mult mai ridicată, mai ales în contextul global actual.

Riscul determinat de corelarea cu evoluția pieței globale

Evenimentele de pe piața financiară mondială au impact direct și indirect asupra evoluției pieței economice românești, fapt reflectat în evoluția pieței de capital românești în ultimii ani. Prin urmare, evoluțiile la nivel mondial afectează atât activitatea Emitentului cât și evoluția acestuia pe piața de capital.

Economia României, ca oricare economie în dezvoltare, este sensibilă la fluctuația activității la nivel global. Evenimentele de ordin politic, economic, social și de altă natură de pe piața mondială au un impact semnificativ asupra climatului economic în care Emitentul își desfășoară activitatea.

Criza financiară

Turbulențele semnificative apărute la nivelul pieței globale de credit au avut un efect semnificativ asupra entităților care activează în diverse industrii, creând o criza generalizată de lichiditate și solvabilitate la nivelul piețelor financiar bancare.

Alte efecte semnificative ale crizei sunt creșterea costurilor de finanțare, reducerea pieței creditării și a consumului, o volatilitate semnificativă a piețelor de capital și a ratelor de schimb etc. Falimentele au afectat sectorul financiar bancar, anumite state contribuind la re-capitalizarea unor asemenea entități în scopul salvării acestora de la faliment. Capacitatea de creditare s-a redus semnificativ ca și disponibilitatea de a credita, astfel încât cea mai mare parte a sectorului non-bancar la nivel mondial se confruntă cu încetinirea creșterii sau cu o severă recesiune economică.

Riscuri generate de instabilitatea legislativă

Rezultatele inițiativelor Emitentului sunt greu de anticipat și pot avea de suferit de pe urma instabilității legislative din România. Modificarea frecventă a actelor normative, inclusiv a celor care au impact direct asupra activității Emitentului pot genera riscuri pentru Emitent.

Efortul Emitentului de a se adapta constant cerințelor legislative în continuă schimbare poate genera costuri suplimentare semnificative și eventualele modificări viitoare ale cadrului legislativ ar putea avea efecte negative asupra activității și profitabilității Emitentului.

Riscul variațiilor de curs valutar

Tranzacțiile Societății în monedă străină sunt înregistrate în contabilitate la cursurile de schimb din data efectuării lor, câștigurile și pierderile rezultate din decontarea unor astfel de tranzacții precum și din conversia unor active și pasive monetare exprimate în monedă străină, fiind recunoscute la cheltuieli sau venituri în contul de profit și pierdere.

Soldurile disponibilităților în monedă străină sunt convertite în lei la cursul de schimb de la sfârșitul anului.

Riscul de credit

Societatea desfășoară relații comerciale numai cu terți recunoscuți, care justifică finanțarea pe credit. Politica Societății este ca toți clienții care doresc să desfășoare relații comerciale în condiții de creditare să facă obiectul procedurilor de verificare. Mai multe decât atât, soldurile de creante sunt monitorizate permanent, având ca rezultat o expunere nesemnificativă a Societății la riscul unor creante neincasabile..

Riscuri operaționale

Principalele riscuri operaționale cu care se confruntă Societatea sunt prezentate în tabelul următor:

Risc	Categorie risc	Impact
Lipsa de surse de aprovizionare (de incredere) pt. materii prime si materiale	Achizitii	Calitate produse necorespunzatoare
Cresterea preturilor de aprovizionare materii prime, materiale, ambalaje	Achizitii	Cost de productie-profitabilitate
Cresterea pretului la energie peste estimarile facute	Achizitii	Cost de productie-profitabilitate
Cresterea neprevazuta a tarifelor pentru serviciile de transport in anumite perioade	Achizitii	Profitabilitate
Pierderi din neincasarea de creante datorata insolventiei/ falimentului clientului	Cienti	Pierderi financiare
Cresterea termenului mediu de incasare cu impact in cash-flow si risc neincasare	Cienti	Pierderi financiare
Produse noi lansate de competitie	Competitia	Pierdere cota de piata, presiune pe preturi
Intrarea intr-un razboi al preturilor cu competitorii	Competitia	Reducerea marjelor
Penetrare redusa si vanzari sub previziuni a noilor produse lansate in piata	Inovatie	Costuri, Competitivitate
Probleme tehnice, defectiuni accidentale care pot afecta productivitatea	Fabricatie	Cost de productie-profitabilitate
Calitate necorespunzatoare a unor sarje de produse finite	Fabricatie	Prejudicii de imagine-brand, nerealizarea planului de vanzari
Atac/ incident informatic	Tehnologia informatiei si comunicatii	Blocarea unor procese/ activitati de baza Pierdere de informatii confidentiale
Discreditarea produselor proprii de catre concurenta	Reputatie	Prejudicii de imagine-brand

Riscul ratei dobânzii

Riscul ratei dobânzii reprezintă riscul ca valoarea unui instrument financiar să fluctueze ca urmare a variației ratelor dobânzilor de pe piață. Expunerea Societatii la riscul modificarilor ratei dobanzii se refera in principal la imprumaturile purtatoare de dobanda variabila pe care Societatea le are pe termen lung.

Riscul de lichiditate

Gestionarea riscului de lichiditate apartine conducerii societatii, care a constituit un cadru corespunzator de gestionare a riscului cu privire la asigurarea de fonduri pe termen scurt si mediu. Societatea gestioneaza riscul de lichiditate prin monitorizarea continua a fluxului de numerar real si prin punerea in corespondenta a profilurilor de scadenta a activelor si datoriilor financiare.

Riscuri privind Acțiunile

Din punct de vedere al valorii tranzacțiilor efectuate sau al capitalizării pieței, Bursa de Valori București poate fi considerată o bursă de dimensiuni reduse, comparativ cu alte burse din lume, existând astfel riscuri legate de lichiditatea redusă a pieței, precum și de volatilitatea ridicată a prețului acțiunilor tranzacționate.

Lichiditatea redusă a pieței poate determina imposibilitatea cumpărării sau vânzării de acțiuni ale Societății fără a avea un impact semnificativ asupra prețului acelei acțiuni, generând astfel și o volatilitate ridicată a prețului acțiunilor.

1.1.9 Elemente de perspectiva privind activitatea societatii comerciale

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

In cursul anului 2014 compania Cemacon a facut toate demersurile necesare in vederea finalizarii procesului de restructurare financiara agreat cu Banca Comerciala Romana.

In luna martie a anului 2015 s-au semnat noile contracte de credit cu Banca Comerciala Romana, fapt ce a marcat incheierea restructurarii financiare desfasurate in perioada 2011-2014. Astfel ca, incepand cu anul 2015 compania va fi pozitionata intr-o zona de echilibru financiar.

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

- c) Prezentarea și analizarea 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 operationale, 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;

2. Activele corporale ale societății comerciale

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

Înființată în 1969 la Zalău, CEMACON S.A. are peste 40 de ani de experiență în realizarea de materiale de construcții. Compania și-a concentrat atenția pe obținerea unei rețete optime de fabricare a blocurilor ceramice, iar în prezent beneficiază de o linie de producție modernă, automatizată, care permite realizarea unor produse inovatoare, la cele mai înalte standarde mondiale.

În anul 1994 a fost pusă în funcțiune secția de pulberi minerale zeolitice, iar în anul 2007 și-a sporit producția prin achiziția și punerea în funcțiune a unei linii automatizate de fabricație a blocurilor ceramice cu o capacitate anuală de 150.000 mc.

În prezent, profilul principal de activitate al Societății este producerea și comercializarea de elemente pentru zidărie din argila arsă, având utilizare în lucrări de construcții civile și industriale.

Începând din toamna anului 2010, Societatea operează cea mai modernă linie de producție de blocuri ceramice din România, cu o capacitate maximă de 385.000 mc/an pe produsul de bază, investiție derulată între anii 2008-2010.

Cemacon promovează conceptul de «construcții verzi», inclusiv prin dezvoltarea singurului bloc ceramic din România care nu necesită termoizolare suplimentară, EVO CERAMIC 44 SUPER TH. Începând din 2014, portofoliul de produse a fost completat de către caramida eficientă, un produs importat din Ucraina și buiandrugii, un produs importat din Ungaria.

Tot anul acesta, compania a reluat activitatea de productie si comercializare de zeoliti naturali, utilizat ca aport nutritiv 100% natural cu preponderenta in zootehnie si agricultura.

Capacitatea de productie maxima anuală este de 385.000 metri cubi fizici din produsul de baza, aceasta reducandu-se cu pana la 15% functie de sortimentatia produsa in an. În anul 2014, gradul de utilizare a capacității de productie a fost de 100% pe sortimentatia actuala.

Procesul de productie este unul modern, adaptat tehnologiei de ultima ora, în care factorul uman intervine doar în procesul de urmarire si corectare a programelor utilizate. Prin automatizarea proceselor se obtin costuri operationale mai bune si indicatori de calitate superiori.

Având ca obiective optimizarea consumurilor energetice, obtinerea unei calitati superioare a produselor, ne-am concentrat pe obtinerea unei retete optime, la care s-a ajuns dupa testarea mai multor modele de încercare. Tot în acest scop s-a urmarit calibrarea noii linii de productie, stabilizând productia de caramizi la un nivel foarte bun calitativ, în conditiile unor consumuri energetice competitive.

2.2 Descrierea si analiza gradului de uzura al proprietatilor societatii comerciale

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

La 31 decembrie 2014 Societatea a efectuat reevaluarea terenurilor, a cladirilor si echipamentelor, mai putin pentru echipamentele de productie din locatia Recea pentru care s-au inregistrat ajustari pentru depreciere.

Imobilizarile corporale sunt testate pentru depreciere cand faptele si circumstantele indica faptul ca este posibil ca valoarea contabila sa nu fie recuperabila.

O pierdere din depreciere este recunoscuta ca suma cu care valoarea contabila a activului depaseste suma recuperabila. Suma recuperabila este valoarea cea mai mare dintre valoarea justa a activului mai putin costurile de vanzare si valoarea de utilizare. Pentru a evalua deprecierea, activele sunt grupate pana la cel mai mic nivel la care exista fluxuri de trezorerie identificabile separat.

La 31 decembrie 2014 avand in vedere de recomandarile paragrafului 36.12 din IAS 36 entitatea a analizat factorii care ar putea sa conduca la indicii cu privire la depreciere.

Tinand cont de aspectele analizate entitatea considera ca nu exista indicii cu privire la deprecierea activelor de la Fabrica Recea, ca urmare nu este necesar efectuarea unui calcul de depreciere pentru activele de la Recea la data de 31 Decembrie 2014 conform paragrafului 36.9 din standardul IAS 36.

Activele care au suferit o depreciere sunt revizuite pentru o posibila stornare a deprecierei la fiecare data a bilantului.

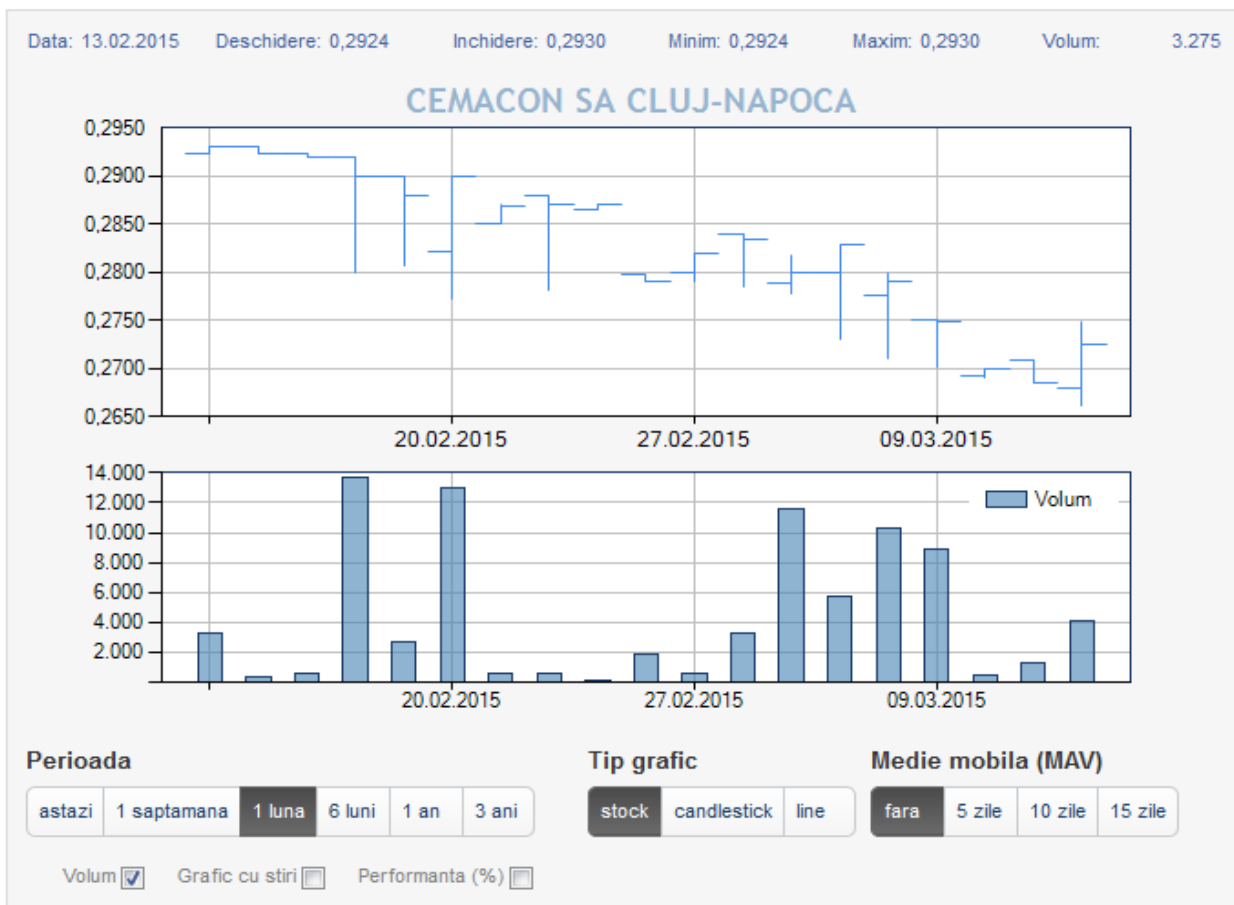
2.3 Precizarea potențialelor probleme legate de dreptul de proprietate asupra activelor corporale ale societății comerciale

Nu este cazul

3. Piata Valurilor Mobiliare Emise de Societatea Comerciala

3.1 Precizarea pietelor din Romania si din alte tari pe care se negociaza valorile mobiliare emise de societatea comerciala.

Societatea tranzactioneaza titluri pe Bursa de Valori Bucuresti sub simbolul CEON pe segmental Principal categoria Standard. Piata Principala REGS, cu model de tranzactionare continua.



Simbol	CEON	Parametri standard instrument	
Piata Principala	REGS	Marime bloc	1
Model tranzactionare	Tranzactionare continua	Limita var superioara	Pret ref. + 15,00%
Bloomberg BBGID	BBG000H2GPT2	Limita var inferioara	Pret ref. - 15,00%
Simboluri conexe	-		

Performanta

	Var. Pret (%)	Volum	Valoare	Nr. tranz.
Astazi	-0,22 ▼	5.243	1.415,93	11
1 saptamana	-3,68 ▼	18.358.689	4.865.204,56	94
1 luna	-6,96 ▼	18.419.655	4.882.356,48	324
6 luni	-75,76 ▼	20.563.063	5.778.489,90	4.035
1 an	309,16 ▲	25.035.786	6.835.808,01	5.228
Anul curent	-1,55 ▼	18.875.825	5.012.430,59	1.149

Ultimele 10 tranzactii

Simbol	Piata	Pret	Volum	Valoare	Data/ora
CEON	REGS	0,2719	42	11,42	13.03.2015 15:34
CEON	REGS	0,2700	43	11,61	13.03.2015 12:18
CEON	REGS	0,2700	54	14,58	13.03.2015 12:18
CEON	REGS	0,2700	7	1,89	13.03.2015 12:18
CEON	REGS	0,2700	1.343	362,61	13.03.2015 12:03
CEON	REGS	0,2700	1.846	498,42	13.03.2015 11:55
CEON	REGS	0,2725	43	11,72	13.03.2015 10:27
CEON	REGS	0,2725	11	3,00	13.03.2015 10:25
CEON	REGS	0,2724	43	11,71	13.03.2015 10:25
CEON	REGS	0,2700	56	15,12	13.03.2015 10:24

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 in ultimii 3 ani.

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

In anul 2014 Compania nu a initiat sau derulat activitati de achizitionare a propriilor actiuni

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

In luna Decembrie 2013 a fost infiintata firma Cemacon Real Estate SRL, in baza hotararii AGA din Octombrie 2013. Infiintarea noii entitati, al carei capital este detinut 100% de Cemacon SA,

face parte din planul de implementare al acordului de restructurare a datoriilor financiare, semnat cu BCR in Noiembrie 2013.

In anul 2014 societatea comerciala Cemacon Real Estate SRL nu a inregistrat tranzactii cu privire la actiuni sau aferente activitatii de baza.

La data de 31 Decembrie 2014 Cemacon Real Estate SRL nu detinea actiuni in compania mama (Cemacon SA)

3.5 In 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 Societatii Comerciale

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

Membrii Consiliului de administratie	Reprezentant al
Orion Strategy Solution SRL – prin Liviu Stoleru	
Jaakko Salmelin	KJK Fund II
Anca Manitiu	Consultanta Andrei & Andrei SRL
Grigore Chis	SSIF Broker
Tiberiu Stratan	SIF Muntenia

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

Orion Strategy Solution SRL – prin Liviu Stoleru

Liviu Stoleru (43 de ani) este căsătorit și este tatăl a două fetite gemene.

Este absolvent al Universității Alma Mater Sibiu, specializarea Relații Economice Internaționale.

S-a format ca manager profesionist în cadrul unor corporații multinationale, cum ar fi Philip Morris, OMV și Wienerberger dar și în companii românești lideri de piață, cum ar fi Delta Design. A acumulat aproape 16 ani de experiență în management de vânzări, logistică, distribuție și marketing, iar în ultimii 13 ani a dezvoltat și implementat la nivel național strategii comerciale în piața materialelor de construcții.

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.

Jaakko Salmelin

Deține o diplomă de master în economie, cu specializare în finanțe, de la Școala de Economie din Helsinki. Înainte de a co-lansa KJK Capital Oy, Jaakko Salmelin a câștigat peste nouă ani de experiență profesională de la Danske Capital, unde a lucrat mai întâi ca analist și mai târziu ca manager de fond, pentru mai multe fonduri de piață pentru țări în curs de dezvoltare cu sediul în atât în Finlanda și Luxemburg.

Printre altele, el a co-lansat și co-administrat un fond balcanic de pionierat în 2004, concentrându-se pe piețele din România, Bulgaria, Serbia, Croația și Bosnia-Herțegovina. Jaakko Salmelin deține în prezent funcțiile de membru al consiliului de administrație al KJK Fund SICAV-SIF, Membru al Consiliului de Administrație al KJK Management SA, membru al consiliului de administrație al KJK Capital Oy, președinte al consiliului de supraveghere și comitetului de audit AS Baltika, membru al consiliului de supraveghere al BPT Secura (Danemarca) și membru al consiliului de administrație al Cemacon SA (România).

Anca Manitiu

Are o experiență profesională de 17 ani în domeniul financiar astfel:

- Sistem bancar - 14 ani (din care 4 în restructurare, 7 în risc de credit și 3 în trezorerie)

- Piata de Capital - 3 ani
- Consultanta in restructurare – in prezent

In prezent ocupa functia de Senior Partner in CIT Restructuring – membru al CITR Group.

Principalele activitati desfasurate in cadrul companiei CIT Restructuring:

Consultanta financiara in restructurarea companiilor - asistenta oferita companiilor in reorganizarea bilantului contabil, rezultand in optiuni de restructurare

- Conceperea, dezvoltarea si implementarea strategiilor de turnaround
- Identificarea potentialilor investitori, avand ca scop crearea celei mai eficiente structuri de capital
- Negocieri cu investitori, compani, banci precum si cu alti creditori pentru implementarea unei strategii de restructurare.
- Evaluare si due dilligence pentru portofolii de credite neperformante

Grigore Chis

Domnul Chiş a absolvit în anul 1991 Colegiul Naţional Gh. Şincai din Baia Mare, iar in anul 1997 a absolvit Universitatea Tehnică Cluj-Napoca, Facultatea de Construcţii Maşini, Secţia inginerie economică, Specializarea ingineria sistemelor de producţie.

A urmat apoi în 1999 Şcoala de Înalte Studii Postuniversitare, Facultatea de Construcţii de Maşini, specializarea Managementul organizaţiilor.

În perioada 1997 - 1998 a activat ca agent de valori mobiliare în cadrul societăţii Acţionarul S.A. din Cluj-Napoca. În perioada 1998 - 1999 a ocupat postul de agent de bursă, trader Rasdaq în cadrul societăţii MP Global S.A. din Cluj-Napoca. În perioada 1999 - 2005 domnul Chiş a deţinut funcţia de Director de tranzacţionare în cadrul societăţii SSIF Broker S.A. din Cluj-Napoca

Este membru în comitetul de risc care gestionează fondurile BT Invest, BT Maxim, BT Clasic, BT Obligaţiuni;

În prezent domnul Chiş ocupă poziţia de Director General în cadrul societăţii SSIF Broker S.A. şi reprezintă societatea SSIF Broker în consiliile de administraţie ale societăţilor Cemacon şi Facos.

Stratan Tiberiu

DI. 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 (august 2010-aprilie 2013 Presedinte al Consiliului de Administratie al SC Cemacon SA).

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

Administrator	Reprezentant al	Numar Actiuni	% Detinere
Orion Strategy Solution SRL – prin Liviu Stoleru			
Jaakko Salmelin	KJK Fund II	31,799,065	38.6892%
Anca Manitiu	Consultanta Andrei & Andrei SRL	19,979,032	24.3080%
Grigore Chis	SSIF Broker	16,658,344	20.2678%
Tiberiu Stratan	SIF Muntenia	5,007,444	6.0924%

Sursa Depozitarul Central – data 15 Jan 2015

d) lista persoanelor afiliate societatii comerciale

Parti Afiliate	Natura Afilierii	Tip Tranzactii
Cercon Ariesul	Parte afiliata	Prestari Servicii
Consultanta Andrei & Andrei SRL	Parte afiliata	Prestari Servicii
KJK Fund II SICAV-SIF	Parte afiliata	Prestari Servicii
Orion Strategy Solution SRL	Parte afiliata	Prestari Servicii
S.S.I.F. Broker SA	Parte afiliata	Prestari Servicii
Cemacon Real Estate SRL	Parte afiliata	

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;

Liviu Stoleru – Director General

Prezentat mai sus.

Daniel Sologon – Director Financiar

Middle Europe Investments, Palmer Capital Group: Analist de investitii

Implicarea la nivel de consilii de administratie si management executiv in companiile din portofoliu in vederea imbunatirii performantelor financiare

Identificarea de oportunitati de investitii si formalizarea lor ca propuneri de business

Monitorizare financiara periodica a companiilor din portofoliu

Schuller eh'klar, filiala a unui grup austriac, lider in domeniul materialelor de constructii: Analist financiar & marketing

Analiza si previziuni de vanzari

Analiza de cost si profitabilitate

Imoinvest SA, Grupul Financiar Imofinance: Analist financiar

Management financiar la nivel de proiecte de investitii

Stabilirea politicilor de produs si a actiunilor de marketing

Net Brinel & Brinel PC Prod, Grupul de firme Brinel, lider regional IT&C: Manager operational

Conducerea, integrarea si eficientizarea functiunilor de logistica, asamblare si servicii in garantie

2005-Master Administrarea afacerilor, Universitatea "Babeş-Bolyai" Cluj-Napoca, Facultatea de Business

2004-Licenta Management, Universitatea "Babeş-Bolyai" Cluj-Napoca, Facultatea de Studii Europene

Vanka Daniel – Director productie

Inginer în tehnologia construcțiilor de mașini și automată, absolvent al Academiei Wienerberger, specialist în produse ceramice (prelucrarea materiei prime, tehnologii de formare, ardere și uscare)

Experiența profesională:

10/2014 – prezent Cemacon SA, Director Tehnic și de Producție

10/2010 – 10/2014 Consultant tehnic și de producție

04/2004 – 05/2009 Wienerberger AG, Project Manager

06/2002 – 07/2003 Valdura GmbH. – Manager de Producție

11/1993 – 05/2002 Modine Austria – Șef de echipă, tehnician de punere în funcțiune a utilajelor

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;

Nu este cazul.

c) participarea persoanei respective la capitalul societății comerciale.

Director	Numar Actiuni	% Detinere
Liviu Stoleru	-	0.0000%
Daniel Sologon	275,437	0.3351%
Daniel Vanka	-	0.0000%

Sursa Depozitarul Central – data 15 Jan 2015

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. Situatia financiar contabila

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;

ACTIVE (ASSETS)		31.dec.14	31.dec.13	31.dec.12
Active imobilizate		LEI	LEI	LEI
Non-current assets				
Imobilizari corporale	11	116.490.340	114.888.514	140.358.631
<i>Property, plant and equipment</i>				
Investitii imobiliare		-	-	-
<i>Investment property</i>				
Imobilizari necorporale	12	216.166	206.560	10.033
<i>Intangible</i>				
Investitii in actiuni	14	200	-	-
<i>Investments</i>				
Alte active imobilizate		2.693.914	300.866	42.645
<i>Other non-current assets</i>				
		119.400.620	115.395.940	140.411.309
Active circulante				
Current assets				
Stocuri	15	13.889.917	8.658.968	9.502.090
<i>Inventories</i>				
Creante comerciale si similare	16	6.567.750	7.511.743	3.814.060
<i>Trade and other receivables</i>				
Alte active financiare		1.051.380	-	-
<i>Other financial assets</i>				
Numerar si echivalente numerar	27	12.338.661	6.902.535	2.715.212
<i>Cash and cash equivalents</i>				
		33.847.709	23.073.246	16.031.361
Active clasificate drept detinute în vederea vânzării	11	22.833.650	22.303.952	-
<i>Assets classified as held for sale</i>				
TOTAL ACTIVE (TOTAL ASSETS)		176.081.978	160.773.138	156.442.671

DATORII (LIABILITIES)**DATORII CURENTE****CURRENT LIABILITIES**

Datorii comerciale si similare <i>Trade and other payables</i>	17	6.349.126	29.207.985	19.476.970
Imprumuturi <i>Loans and borrowings</i>	18	83.383.704	87.298.911	62.117.063
Subventii pentru investitii <i>Grants received</i>		-	-	-
Datorii privind impozitul pe profit <i>Tax liability</i>				-
Provizioane <i>Provisions</i>	20	2.466.218	3.071.523	2.250.807
		92.199.047	119.578.418	83.844.839

Datoriile incluse în grupurile destinate cedării
Liabilities directly associated with assets in disposal
groups classified as held for sale

-

DATORII PE TERMEN LUNG**NON-CURRENT LIABILITIES**

Datorii comerciale si similare <i>Non-current trade and other liabilities</i>	17	-	-	207.432
Imprumuturi <i>Loans and borrowings</i>	18	64.532.490	30.527.265	54.465.046
Subventii pentru investitii <i>Grants received</i>		1.310.120	1.385.762	1.461.404
Impozit amanat <i>Deferred tax</i>	21	-	-	524.565
Provizioane <i>Provisions</i>		-	-	-
		65.842.611	31.913.027	56.658.447

TOTAL DATORII (TOTAL LIABILITIES)**158.041.658****151.491.446****140.503.286****ACTIVE NETE (NET ASSETS)****18.040.321****9.281.692****15.939.384****CAPITAL SI REZERVA (EQUITY)**

Capital social <i>Issued capital</i>	23	16.297.092	33.424.855	33.339.387
Actiuni proprii <i>Own Shares</i>		-	-	-

Prime legate de emiterea de actiuni <i>Share premium</i>		-	-	-
Ajustari din retratare <i>Translation adjustments</i>		-	-	-
Rezerve <i>Reserves</i>	24	28.277.182	26.477.035	26.447.612
Rezultat reportat <i>Retained earnings</i>		(26.533.953)	(50.620.198)	(43.847.614)
Interesele care nu controleaza <i>Non-controlling interest</i>		-	-	-
TOTAL CAPITALURI (TOTAL EQUITY)		18.040.320	9.281.693	15.939.384

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;

		31.dec.14 LEI	31.dec.13 LEI	31.dec.12 LEI
Venituri din vanzari <i>Sales revenues</i>	3	58.305.029	44.876.878	33.199.626
Alte venituri din exploatare <i>Other operating revenues</i>	4	971.123	6.641.473	4.978.815
Variatia stocurilor <i>Change in inventories of FG & WiP</i>		864.855	(839.734)	560.469
Materii prime si consumabile <i>Raw material and consumables used</i>	5	(11.735.094)	(9.770.419)	(7.890.791)
Cheltuieli de personal	6	(9.225.855)	(7.608.312)	(5.410.265)

Personnel Expenses

Amortizare si deprecieri (5.491.679) (5.055.030) (13.148.265)

Depreciation and amortisation expenses

Cercetare si dezvoltare - - -

Research and development

Alte cheltuieli din exploatare 5 (27.756.433) (25.436.324) (17.406.160)

Other operating expenses

Profit / (Pierdere) din exploatare 5.931.946 2.808.532 (5.116.571)

Profit / (Loss) from operation

Venituri / (costuri) financiare nete 7 (8.952.395) (10.028.944) (11.506.843)

Finance cost

Partea din profitul aferent entităților asociate - - -

Income from associates

Profit / (Pierdere) înainte de impozitare (3.020.449) (7.220.412) (16.623.414)

Profit before tax

Cheltuieli cu impozite 8 1.447.960 685.274 (898.615)

Profit / (Pierdere) (1.572.489) (6.535.138) (17.522.029)

Profit after tax

Total alte elemente ale rezultatului global 878.469 (56.150) 5.894.602

Total other elements of other comprehensive income

Total rezultat global (694.020) (6.591.288) (11.627.427)

Comprehensive income total

All amounts in Lei, if not otherwise stated

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.

<i>Fluxuri din activitati de exploatare</i>	31-Dec-14	31-Dec-13
<i>Cash flow from operating activities</i>	LEI	LEI
Incasari de la clienti <i>Customer encashments</i>	66.108.313	52.654.489
Plati catre furnizori <i>Supplier payments</i>	(47.748.669)	(33.738.925)
Plati catre angajati <i>Payments to employees</i>	(4.529.700)	(3.340.606)
Dobanzi platite <i>Interest Paid</i>	-	-
Plati impozite si taxe <i>Tax Payments</i>	(11.879.434)	(10.271.852)
Impozit pe profit platit <i>Income Tax Paid</i>	-	-
Incasari din asigurari <i>Insurance encashments</i>	23.563	49.011
Plati de asigurari <i>Insurance payments</i>	(261.298)	(168.888)
Alte incasari <i>Other Encashments</i>	-	243.428
Avansuri de trezorerie	(1.614)	(10.855)
Trezoreria neta din activitati de exploatare <i>Cash from operating activities</i>	1.711.161	5.415.802
Fluxuri de trezorerie din activitati de investitii		
<i>Cash flow from investing activities</i>		
Plati pentru achizitionarea de actiuni <i>Payments for acquiring shares</i>		
Plati pentru achizitionarea de imobilizari corporale <i>Payments for acquiring assets</i>	(3.614.834)	(452.251)
Incasari din vanzarea de imobilizari corporale <i>Encashments from sold assets</i>	306.374	2.250
Dobanzi incasate <i>Encashments from interest</i>	51.694	45.755
Dividende incasate	-	-
Encashment from dividends		

Trezoreria neta din activitati de investitie	(3.256.766)	(404.246)
<i>Cash from investing activities</i>		
Fluxuri de trezorerie din activitati de finantare		
<i>Cash flow from financing activities</i>		
Incasari din aport de capital	7.694.683	-
<i>Encashments form share capital increase</i>		
Incasari din imprumuturi	2.237.630	-
<i>Encashments form loans</i>		
Plata datoriilor aferente leasing-ului financiar	(754.040)	(785.703)
<i>Payments for financial lease</i>		
Rambursari credite	(2.207.396)	(44.555)
<i>Loan Reimbursements</i>		
Dividende platite si dobanzi bancare platite	-	-
<i>Dividends paid and bank interest paid</i>		
Trezoreria neta din activitati de finantare	6.970.877	(830.258)
<i>Cash from financing activities</i>		
Crestere /scadere neta de numerar	5.425.272	4.181.298
<i>Net increase/decrease in cash and cash equivalents</i>		
Numerar si echivalente de numerar la inceputul perioadei	6.913.389	2.721.237
<i>Cash and cash equivalents at beginning of period</i>		
Numerar si echivalente de numerar la sfarsitul perioadei	12.338.661	6.902.535
<i>Cash and cash equivalents at end of period</i>		

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.

Presedinte al Consiliului de Administratie

Orion Strategy Solution SRL

Director General

Liviu Stoleru

Contabil Sef

Voichita Sabo

