

RAPORT ANUAL
CONFORM REGULAMENTULUI CNVM NR. 1 / 2006
PENTRU EXERCITIUL FINANCIAR AL ANULUI 2008

Data raportului : 30.04.2009

S.C. CEMACON SA ZALĂU

Sediul social : Zalău , Str. Fabricii , nr. 1

Numărul de telefon / fax : 0260 – 615120 / 0260 – 661003

Cod unic de înregistrare la Oficiul Registrului Comerțului : RO 677858

Nr. de ordine în Registrul Comerțului : J31/2/1991

Piața reglementată pe care se tranzacționează valorile mobiliare emise : B.V.B. Piața-RASDAQ

Capitalul social subscris și vărsat : 19.170.980 lei

Principalele caracteristici ale valorilor mobiliare emise de societatea comercială : societatea are emise un număr de 191.709.800 acțiuni nominative cu o valoare nominală de 0,1 lei fiecare, ordinare și dematerializate .

1. Analiza activității societății:

1.1. a). Activitatea de bază a societății este “ Fabricarea cărămizilor , țiglelor și altor produse pentru construcții din argilă arsă “ cod CAEN 2332 .

b). Societatea a fost înființată prin HG nr. 1657 / 14.08.1969 și reorganizată în baza Legii nr. 15 / 1990 și H.G. nr. 1200 / 1990 .

c). În cursul anului 2008 nu au avut loc fuziuni sau reorganizări în cadrul societății .

d). În anul 2008 au fost vândute următoarele active :

- apartamentul nr.2, sc.A din corpul administrativ Stejarul situat în Zalău, str.Fabricii, nr.10, suma totală obținută din vânzare a fost de 811.293 lei.

- autoturisme în valoare de 56.605 lei.

1.1.1. Elemente de evaluare generală

a). Profitul brut / 2008 7.141 mii lei

Profitul net / 2008 5.872 mii lei

b). Cifra de afaceri 48.619 mii lei

c). Cheltuieli totale / 2008 47.104 mii lei

din care ponderea cea mai mare o au cheltuielile energetice , cu salariile și prestațiile externe.

d). Cota de piață a SC CEMACON SA ZALĂU pe anul 2008:

9,54% pentru anul 2008, cu estimare la 8,5-12% pentru anul 2009-2010.

- e). Lichiditățile societății în bilanțul la 31 decembrie 2008 sunt de 47.400 mii lei, din care suma de 46.184 mii lei reprezintă acreditiv deschis la sfârșitul anului pentru firma furnizoare de echipamente la noua fabrică de blocuri ceramice.

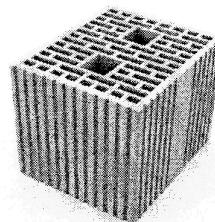
Dacă în anul 2007 indicatorul lichiditate curentă respectiv garanția acoperirii datoriilor curente din active curente este de 0,69, în anul 2008 s-a redus la 0,59. Lichiditatea imediată scade de la 0,35 în anul 2007, la 0,27 în anul 2008, aflându-se sub valoarea acceptată de 1. Din calculul celor doi indicatori a fost exclus acreditivul.

1.1.2. Evaluarea nivelului tehnic al societății comerciale

Descrierea principalelor produse realizate:

Blocuri ceramice pentru zidărie portantă, pereți exteriori, de rezistență:
EUROBLOC 29AR CLASA I-10

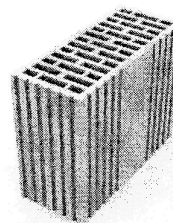
Dimensiuni [mm] 290 x 240 x 238
Format normal [FN] 9,53
Greutate [kg/buc] 13,0
Număr buc/mc 60,4
Necesar buc/mc zidărie 55 [zid 290 mm]
Necesar buc/mp zidărie 16 [zid 290 mm]
Număr buc/palet 72
Mc/palet 1,192
Greutate palet [kg] 950



Număr de certificat 1800 – DPC – 97/740/ EC / 0098 – 07

Blocuri ceramice pentru zidărie neportantă, pereți interiori, despărțitori:
EUROBLOC ½ 29AR CLASA I-10

Dimensiuni [mm] 290 x 120 x 238
Format normal [FN] 4,76
Greutate [kg/buc] 6,8
Număr buc/mc 120,8
Necesar buc/mc zidărie 111 [zid 290 mm]
Necesar buc/mp zidărie 13 [zid 290 mm]
Număr buc/palet 144
Mc/palet 1,192
Greutate palet [kg] 993



Număr de certificat 1800 – DPC – 97/740/ EC / 0098 – 07

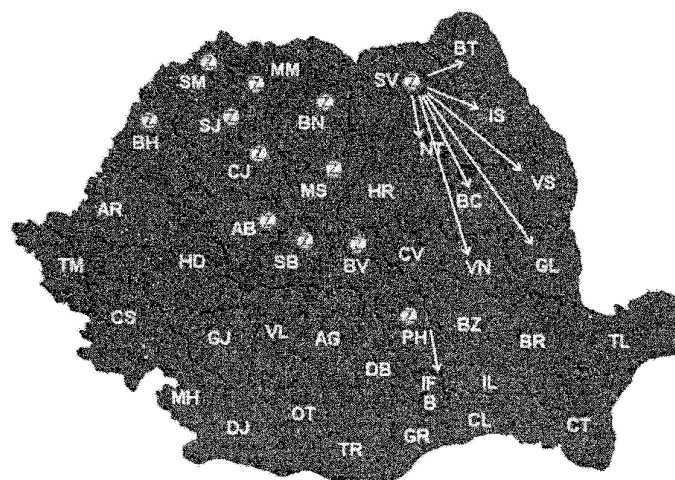
Precizări:

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

Piața actuală a SC CEMACON SA se delimitează din punct de vedere geografic, pe județe, pe cinci zone, astfel:

Zona 1	județele Sălaj, Satu Mare, Bihor;
Zona 2	județele Maramureș, Bistrița-Năsăud;
Zona 3	județul Suceava, cu

- Zona 4 | extindere în Botoșani, Iași, Neamț, Vaslui, Bacău, Galați și Vrancea;
 județele Cluj, Mureș, Sibiu, Alba;
 Zona 5 | județele Brașov, Prahova, cu extindere București.



Zonele 1-2 reprezintă piața tradițională a producătorului, existentă încă de la început, exceptând județul Bihor, unde momentan prezența este mai restrânsă datorită unui concurent direct. Zonele 3-5 s-au dezvoltat în ultimii 3 ani, datorită creșterii mari a cererii și care au reușit să se mențină constant cu o ușoară creștere până în prezent.

Metoda de distribuție este realizată prin clienți reprezentând depozite de materiale de construcții și transport. Forța de vânzare a SC CEMACON SA este bazată în prezent pe colaborarea cu 60 de distribuitori, majoritatea – peste 50% – fiind operaționali pe zona tradițională, respectiv județele Sălaj, Satu Mare și Maramureș. Sistemul logistic de distribuție a produselor este transportul auto.

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

Ponderea fiecărui produs în

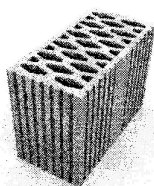
- total venituri

	2006	2007	2008
- blocuri ceramice	84,2	87,8	84,3
- tuf zeolitic	1,9	1,8	0,91

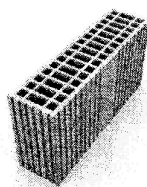
- în cifra de afaceri

- blocuri ceramice	93,5	93,4	94,1
- tuf zeolitic	2,2	1,9	1,02

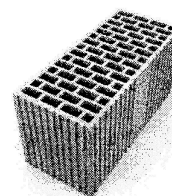
- c) **produselor noi avute în vedere pentru care se va afecta un volum substanțial de active în viitorul exercițiu financiar precum și stadiul de dezvoltare al acestor produse:**



EUROBLOC 14AR
290x140x238mm



EUROBLOC 12
460x120x238mm



EUROBLOC 20
460x200x238

Ca fază premergătoare a implementării noului proiect de investiții, s-a luat în calcul proiectarea și lansarea în cursul anului curent a unor noi produse, conform cerințelor pieței. Astfel, gama produselor comercializate este în curs de diversificare, semnalele pieței fiind pozitive în acest sens. Prin fabricarea unor noi produse se estimează o tendință de dezvoltare a pieței, susținută de satisfacerea clienților prin acordarea unor noi și diversificate soluții în optimizarea construcțiilor în viitor.

1.1.3. Evaluarea activității de aprovizionare tehnico-materială

Materiile prime de bază și materialele utilizate în procesul de producție al SC Cemacon SA, sunt:

- argila care din anul 2008 se extrage din carieră proprie, aflată în incinta noii fabrici de blocuri ceramice;
- cenușa rezultată de la Centrala Termică Zalău, pentru care există contract încheiat;
- paleții din lemn pentru paletizarea blocurilor ceramice, sunt furnizați de către diferiți producători din zonă pe bază de contracte ferme;
- folie termocontractibilă pentru ambalarea paleților se achiziționează din Ungaria la prețul cel mai bun;
- combustibilul și celelalte materiale necesare sunt aprovizionate de la distribuitori autorizați pe plan local.

De menționat că relațiile cu acești furnizori sunt relații de tradiție, aspect ce se va păstra și pe viitor. La data elaborării acestui raport există contracte încheiate cu toți furnizorii de materii prime și materiale, iar termenele de plată variază între 30 și 60 zile.

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:

Ca urmare a situației de ordin economic, apărute în a doua parte a anului 2008, respectiv semnalele unei crize economice la nivel mondial, care de altfel și-a și făcut simțită prezența până la momentul prezent, prognozele vânzărilor pe termen mediu și lung au fost profund afectate. Totuși, având în vedere necesitatea construcțiilor în România în cursul anilor următori, se estimează vânzarea cel puțin a unui procent de 90% din producția anuală în următorii cinci ani.

Producția estimată pentru anul 2009 este calculată în jurul a 150.000 mc. Începând cu anul 2010, odată cu pornirea producției la noua investiție și diversificarea produselor – pentru susținerea cererii pe piață, se va elabora o amplă strategie de acaparare a noi piețe, atât interne cât și externe, astfel încât producția să fie permanent susținută de vânzare, cel puțin până în anul 2014.

Momentan SC CEMACON SA nu are previziuni de vânzare pe piața externă. Organizația are în plan dezvoltarea unei strategii de vânzări externe, cu preponderență pe piața Poloniei, unde a

avut o perioadă de colaborare în anul 2007. În viitor, odată cu pornirea producției din cadrul noii investiții, mai exact începând cu anul 2010, se va încerca o reacaparare a pieței menționate, precum și a unor piețe cum ar fi Ungaria sau Slovacia. Preconizându-se o micșorare a costurilor de producție prin noua investiție, astfel încât produsele fabricate să poată fi vândute la prețuri competitive, se vor demara găsirea unor soluții pentru extinderea pieței, în acest sens.

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

Principalul atu al unor concurenți este tehnologia mai nouă de fabricare a blocurilor ceramice, având în vedere faptul că cei mai mulți dintre aceștia au o perioadă de funcționare mult mai mică decât SC CEMACON SA. În analiza concurenței vom prezenta cei mai importanți producători de blocuri ceramice și BCA din țară. Din punct de vedere al cifrei de afaceri, SC CEMACON SA se situează pe locul 3 între primii 5 producători de blocuri ceramice, cu unități de producție și distribuție în regiunile de nord-vest, respectiv de centru ale țării. Considerăm utilă prezentarea în continuare a câtorva informații referitoare la activitatea principalilor concurenți ai SC CEMACON SA.

SC WIENERBERGER – SISITEME DE CĂRĂMIZI SRL este prezentă în România din anul 1998. În anul 2004 a deschis o fabrică modernă de cărămidă la Gura Ociței, județul Dâmbovița; tot în anul 2004 a fost achiziționată o a doua unitate de producție la Sibiu, fabrica intrând în rețehnologizare până în 2006. În cursul anului 2008 a deschis o a treia fabrică din România la Tritenii de Jos, județul Cluj. WIENERBERGER realizează blocuri ceramice, buiandrug și planșec ceramice – POROTHERM.

SC SICERAM SA, un al doilea concurent are sediul în Sighișoara, județul Mureș. La fel ca și SC CEMACON SA, fabrica de la Sighișoara este o fabrică cu tradiție în zona centrală a României. În anul 2005 a fost pusă în funcțiune una dintre cele mai moderne fabrici de cărămidă din România, care a implementat o tehnologie nouă. Utilizarea acesteia tehnologii a permis lansarea pe piață a unui nou sistem de zidării, marcă proprie a SICERAM, sistemul TERMOBLOC – sisteme de zidării și planșee.

SC SIMCOR SA are sediul în Oradea, județul Bihor. Compania are ca principal obiect de activitate fabricarea elementelor din beton pentru construcții. Deși produsele fabricate nu sunt similare cu cele ale firmelor mai sus amintite, SIMCOR fabricând BCA și alte produse din beton, concurența este determinată de fapt, de tipul materialului dorit pentru construcții.

SC EURO POROTON SA cu sediul în Oradea-Biharia, județul Bihor este o fabrică nouă, care activează din anul 2006. Cu tehnologii performante, compania a reușit să se impună și să-și formeze o piață de profil. Începutul activității sale s-a suprapus cu un moment de suprasolicitare a produselor de zidărie, când practic niciun producător nu a reușit să facă față cererii pieței.

Cel mai important factor care influențează vânzarea produselor este raportul optim calitate/preț. Calitatea produselor este direct influențată de materia primă, la care s-a adăugat – în anul 2007 – rețehnologizarea liniei de producție, fapt care a dus la creșterea semnificativă a vânzărilor, începând cu anul respectiv.

c) Descrierea oricărei alte 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 ultimii trei ani, în care a avut loc o puternică dezvoltare imobiliară la scară națională, SC CEMACON SA a reușit printr-o colaborare profesională să-și formeze și să-și dezvolte piața de vânzări pe zona județului Cluj. Acest fapt reiese din evoluția pozitivă pe care o are cel mai important al societății în momentul de față. Acestuia i s-a alăturat cu preponderență în cursul anului 2008 un alt important colaborator, tot din Cluj-Napoca. Datorită puterii financiare și a

bazelor materiale și logistice de care dispun cei doi clienți, aceștia au reușit să achiziționeze un procent semnificativ din producția de blocuri ceramice a anului 2008. Totuși, eventuala pierdere acestor clienți nu poate fi neapărat considerat un impact negativ asupra veniturilor societății, datorită faptului că vânzarea poate fi susținută în acest caz de către ceilalți clienți tradiționali ai societății, care operează într-un număr semnificativ, precum și prin faptul că piața județului Cluj are o puternică dezvoltare economică, aceasta putând fi alocată distribuitorilor mari din județul Sălaj.

1.1.5. Evaluarea aspectelor legate de angajatii / personalul societatii comerciale

a). La 31 decembrie 2008 număr total de angajați era 284, din care :

- 52 școală generală ;
- 212 studii medii ;
- 20 studii superioare.
- gradul de sindicalizare este de 93%

b). Raporturile dintre manageri și angajați au la bază respectarea prevederilor Contractului Colectiv de Muncă încheiat între Patronat și Sindicatul Liber al salariaților S.C. Cemacon S.A. Interpretarea clauzelor Contractului Colectiv de Muncă se face prin consens.

Litigiile intervenite în executarea Contractului Colectiv de Muncă se soluționează pe cale amiabilă de Comisia Paritară a cărei organizare și funcționare este stabilit prin regulament ca anexă la Contractul Colectiv de Muncă.

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

Din punct de vedere al protecției mediului, activitatea de bază a S.C. CEMACON S.A. se află sub incidența Directivei 96/61/CE privind controlul integrat al poluării, transpusă în legislația națională prin OUG 152/2005.

Societatea este în posesia Autorizația integrată de mediu nr. 9 – NV6/14.03.2006, revizuită în data de 24.10.2007 cu valabilitate de 10 ani.

Impactul activității de bază asupra mediului a fost monitorizat pe fiecare factor de mediu: aer, apă, sol și subsol, zgomot.

În anul 2008 S.C. CEMACON S.A. a efectuat monitorizarea factorilor de mediu conform autorizației de mediu, dar nu s-au semnalat depășiri ale limitelor impuse de legislația în vigoare, unii parametri situându-se la limita de detecție.

În acest sens la data de 30.03.2009 conform autorizației de mediu, societatea a depus la Agenția Națională pentru Protecția Mediului, Raportul Anual de Mediu pentru activitatea desfășurată în 2008:

De asemenea activitatea desfășurată de S.C. CEMACON S.A. se află și sub incidența Directivei 2003/87/CE - Emisii de gaze cu efect de seră. În acest sens societatea a fost autorizată conform Autorizației nr. 8 – GES NV 6/21.02.2008, revizuită la 30.01.2009, cu valabilitate pe perioada 2008 – 2012.

La sfârșitul lui martie 2009, societatea a depus la Agenția Națională pentru Protecția mediului:

- Raportul de monitorizare privind emisiile de gaze cu efect de seră,
- Raportul de validare a valorii totale de CO₂ întocmit de verficator atestat;
- Declarația de verificare a valorii emisiei totale de CO₂ întocmit de verficator atestat;

Societatea noastră s-a încadrat în emisiile alocate prin Planul Național de Alocare pe 2008, nefiind obligată să-și achiziționeze de pe piață certificate de emisii de gaze cu efect de seră.

În cursul anului 2008 nu s-au semnalat reclamații din punct de vedere al protecției mediului.