

SUMAR

RAPORTUL CONSOLIDAT AL ADMINISTRATORILOR PENTRU 2011

- 1.1. STRATEGIA GRUPULUI ALRO**
 - 1.2. POLITICI IN MATERIE DE GESTIUNE A RISCULUI FINANCIAR**
 - 1.3. PIAȚA**
 - 1.4. CONCURENȚA**
 - 1.5. STRUCTURA ACȚIONARIATULUI ȘI CAPITALUL SOCIAL**
 - 1.6. LITIGII ȘI ANGAMENTE**
-
- 2.1 BILANȚUL CONSOLIDAT PENTRU ANUL 2011**
 - 2.2 CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE CONSOLIDAT PENTRU ANUL 2011**

RAPORTUL CONSOLIDAT AL CONDUCERII PENTRU ANUL 2011

Introducere

Alro Group a fost înregistrată la Comisia Națională a Valorilor Mobiliare în 2007 cu Certificatul nr. 374/08.11.2007.

Entitățile componente ale Grupului Alro și acționariatul esectiv la 31.12.2011 sunt prezentate în tabelul de mai jos:

Nr.	Societatea	Societatea mamă	Acționariat
1.	Vimetco NV	-	-
2.	Alro SA Slatina	Vimetco NV	84,19 %
3.	Alum SA Tulcea	ALRO SA Slatina	99,38 %
4.	Conef SA Bucuresti	ALRO SA Slatina	99,97 %
6.	Vimetco Extrusion	ALRO SA Slatina	100 %
7.	Global Aluminium Ltd.	ALUM SA Tulcea	100 %
8.	Bauxite Marketing Ltd.	Global Aluminium Ltd.	100 %
9.	Sierra Mineral Holdings I, Ltd.	Global Aluminium Ltd.	100 %

În May 2011, Alro S.A. a anunțat intenția acșionarilor săi, Vimetco N.V. și Conef SA, de a vinde până la 20.96% din acțiunile lor deținute în Alro SA în cadrul unei A Doua Oferte Publice, la Bursa de Valori București.

1.1. ORIENTAREA GRUPULUI ALRO

Orientarea societății este concretizată în următoarele obiective prioritare:

- Implementarea investițiilor în tehnologii și echipamente performante care să genereze efecte economice directe, în reducerea costului de producție, extinderea gamei de produse, îmbunătățirea calității și a gradului de satisfacere a așteptărilor clienților.
- Creșterea ponderii produselor de înaltă tehnicitate și cu mare valoare adăugată, cum sunt cele turnate (sarmă, bare și sleburi), produsele laminate plate din aliaje dure și de înaltă rezistență, produsele pentru industria aeronautică, produse placate pentru brazare.
- Consolidarea poziției de producător de referință în Europa Centrală și de Est, precum și de exportator important al României, exportul reprezentând în continuare mai mult de 70% din producție.
- Creșterea capacității și competitivității pentru accesarea de noi piețe concurențiale și cu cerințe speciale privind calitatea

1.1. ORIENTAREA GRUPULUI ALRO (continuare)

Indicatori financiari

Situații financiare consolidate		2011	2010
Vânzări	RON million	2.330	1.867
EBITDA ¹	RON million	572	464
Marjă EBITDA	RON million	24,5%	24,8%
Total active	RON milioane	2.602	1.964
Capitaluri proprii	RON milioane	1.513	962
Datorii netă ²	RON milioane	443	388
Câștig pe acțiune	RON	0.34	0.26
Capital propriu pe acțiune	RON	2.12	1.35
Producție			
Producție de aluminiu electrolitic	tone	224.300	206.790
Producție de aluminiu primar	tone	261.073	241.187
Producție de aluminiu procesat	tone	70.392	59.364
Producție de alumină	tone	484.217	414.045
Producție de bauxită	tone	1.320.751	-
Număr mediu de angajați		3.939	3.369

¹EBITDA: profit înainte de impozitare, de elemente financiare nete, de alte câștiguri și pierderi, de amortizare și deprecieri

²Datorii netă: total credite pe termen scurt și lung, credite de la entități afiliate și obligații de leasing minus numerar și echivalente de numerar

1.1. ORIENTAREA GRUPULUI ALRO (continuare)

Principalele direcții de dezvoltare ale GRUPULUI ALRO

ALRO

Dezvoltarea ALRO pe termen scurt si mediu vizeaza urmatoarele obiective de referinta:

a) Cresterea ponderii produselor cu valoare adaugata

- ALRO va incepe livrarile de produse certificate pentru industria aeronautica. Etapele preliminare din programul AERO au fost parcurse cu succes, iar acum ALRO este producator certificat.
- ALRO va creste ponderea produselor destinate industriei AUTO. In acest sens compania a obtinut certificatul pentru sistemul de management conform ISO TS 16949, standard specific industriei auto.
- ALRO va extinde gama de produse laminate plate prin instalarea de noi utilaje pentru finisare, contractul pentru noile echipamente de indreptare, fasiere si taiere la lungime fiind in derulare.

b) Proiecte de eficienta energetica

ALRO are ca tinta optimizarea consumurilor de utilitati, eficientizand retelele uzinale centralizate de apa, aer, caldura. Prin aceste proiecte se vor diminua pierderile si implicit costurile de productie.

ALRO are, de asemenea, în vedere creșterea eficienței energetice a activităților și proceselor sale prin dezvoltarea unui sistem de management energetic bazat pe modelele ISO 16001 și ISO 50001, prin care să asigure caracterul sistematic al raționalizării și eficientizării utilizării energiei.

c) Modernizarea sistemului de mentenanta

S-au implementat si se vor extinde concepte moderne de mentenanta, aplicandu-se politici de mentenanta predictiva si proactiva. A fost deja implementat si se va perfectiona sistemul „Total Productive Maintenance” cu implicarea operatorilor si a personalului tehnologic in mentenanta echipamentelor de productie. Se va mari numarul si gradul de detalieri ale indicatorilor de performanta KPI astfel incat gradul de utilizare eficienta sa se poata cuantifica si urmari statistic.

Se va perfectiona sistemul de planificare a reparatiilor si modul de interventie operativa prin sistemul „Fire Brigade” astfel incat sa se reduca stationarile accidentale. Sistemele de monitorizare a starii tehnice a echipamentelor critice se vor moderniza prin computerizare, instalare de senzori, implementarea unui sistem de inspectii periodice etc.

1.1. ORIENTAREA GRUPULUI ALRO (continuare)

d) Activitatea de cercetare-dezvoltare

Activitatea de cercetare – dezvoltare este organizată la ALRO în regim de Project Management și implică un mare număr de specialiști. Programele vizează atât dezvoltarea de produse și tehnologii noi cât și îmbunătățirea practicilor curente și introducerea de noi metode de producție și testare. Efectele urmărite sunt creșterea eficienței economice, a valorii adăugate și a capacității. Dintre programele derulate cu succes în anul 2011 se pot menționa:

- Îmbunătățirea structurii sleburilor din aliaje dure cu conținut ridicat de Mg prin reducerea porozității de contractie.
- Producerea de sarma din aliaje de aluminiu și într-o gamă tipologică dimensională largită.
- Turnarea aliajelor speciale pentru industria aeronautică (EN AW 7175 și EN AW 7050).
- Asimilarea de noi aliaje și combinații pentru laminarea produselor placate pentru brazare.
- Asimilarea unui nou aliaj (EN AW 3104) pentru ambutisarea placilor de bază TV.
- Extinderea gamei de încercări în laboratoare proprii (tensiuni interne, Tenacitate K1C, Bearing Stress, compresiune etc.).
- Publicarea/prezentarea de articole privind cercetări proprii la congrese și în publicații de specialitate.

ALUM

În ceea ce privește proiectele de dezvoltare viitoare pe care ALUM intenționează să le implementeze, acestea sunt proiecte începute în anii anteriori – în principal pentru protecția mediului și eficiență energetică – prezentate pe scurt mai jos:

- Finalizarea obiectivelor pentru eficiență energetică, finanțare EBERD, început în anul 2011:
 - Agitatori mecanici pentru precipitare – finalizarea montajului sistemelor de agitare mecanice din tancurile de precipitare și punerea în funcțiune a celei de-a doua linii de precipitare cu agitatori mecanici;
 - Creșterea capacității kiln static – finalizarea lucrărilor pentru capacitatea kiln statică;
 - Modernizarea distribuției energiei electrice – contractarea de activități pentru modernizarea comenzilor turbogeneratorului și a circuitelor de protecție și a punctelor de transformare din stațiile de generare pentru a crește siguranța furnizării de electricitate de la uzina electrică;
 - Îmbunătățirea sistemului de management al electricității – instalarea sistemelor de monitorizare și a contoarelor pe fluxurile energetice principale ale uzinei;
- Slamul de argilă – finalizarea lucrărilor pentru excuția slamului de argilă în aval de canalul colector și redirectionarea acestuia către Lacul Casla în conformitate cu prevederile Acordului de mediu deținut de ALUM;
- Achiziționarea și montarea filtrului orizontal pentru producția de hidrat – finalizarea lucrărilor pentru consolidarea clădirii de Filtrare Albă și montajul filtrului orizontal pentru producția de hidrat cu scopul îmbunătățirii calității produselor și al reducerii costurilor de întreținere;
- Sistemul de ventilație pentru Filtrarea Albă și pentru Filtrarea Roșie, pentru a răspunde cerinței ITM Tulcea.

1.1. ORIENTAREA GRUPULUI ALRO (continuare)

La data de 3 mai 2011, Alum a achiziționat de la Vimetco N.V. 100% o societate de investiții, Global Aluminium Ltd (GAL). Activele Global Aluminium includ 100% din acționariatul minei de bauxită din Sierra Leone, Sierra Minerals Holding I Ltd. Și 100% din acționariatul Bauxite Marketing Ltd.

Principala filială a GAL, Sierra Mineral Holding Ltd (SMHL), deține o mină operațională de bauxită printr-un leasing minier cu Guvernul din Sierra Leone, mină care ocupă 322 de kilometri pătrați în sudul statului Sierra Leone. SMHL conține o bază de resurse de aproximativ 20 de milioane de tone de bauxită și produce în prezent aproximativ 1,2 milioane de tone pe an, și a prognozat o creștere de până la 1,4 milioane de tone.

Unele dintre proiecte avute în vedere pentru 2011 sunt listate mai jos:

- Achiziționarea unei mașini de foraj minier
- Achiziția a două barje de 3000 tone fiecare;
- Achiziția unui remorcher;
- Achiziția de dotări (echipament de transport și minier).

VIMETCO EXTRUSION

Principalele obiective atinse în 2011 de către Vimetco Extrusion au fost:

- Producție și vânzări de 18,000 tone
- Evoluția pieței locale
- Proiecte comisionate și programe în curs pentru creșterea eficienței în interiorul Societății
- Obținerea unui rezultat și flux de numerar pozitiv
- Operarea a 3 linii de prese de extrudare la capacitate maximă
- Reducerea nivelurilor de deșeuri la sub 23,5%
- Obținerea a peste 22% din profilele clienților.

Modernizarea tehnologică și creșterea gradului de siguranță în exploatare

Conversia presei "billet" cu diametrul de 7 inches

Farrell Bridge a fost proiectat cu o forță estimată de 1.650 tone metrice. Acest model de presă este adesea utilizat în lume cu un diametru de 7 inches. Deși forța optimă pentru presa de 7 inches este considerată a fi 1.800 de tone, având în vedere că sistemul hidraulic al presei este nou (sfârșitul lui 2008), nu există nici un motiv pentru care presa să nu funcționeze corect cu un container de 7 inches. De fapt, creșterea diametrului va reduce stresul mecanic în structura presei.

Obiectivele proiectului:

- Creșterea productivității presei
- Îmbunătățirea gamei de produse
- Reducerea deșeurilor

Obiectivele proiectului:

- Media KPH > 900Kg/h obținută
- Deșeuri presă < 20% obținut în termen de 3 luni
- Costuri medii de procesare reduse sub €600/tonă
- Consumul de blocuri inerte < 6/an
- Gama de produse 1.5 – 2.0 Kg/m.

1.1. ORIENTAREA GRUPULUI ALRO (continuare)

Echipamentul a început să lucreze la începutul lui noiembrie 2011. Recepția finală va avea loc până la sfârșitul lui martie 2012.

20 Cuptoare vechi și sistemul de transfer

Vimetco Extrusion a utilizat cuptoare vechi pentru profilele de aluminiu. Cuptoarele numerele 3, 4 și 6, precum și uneori cuptorul numărul 1, proprietatea Alro.

Poziția cuptorului permite transportul tuturor coșurilor de la P8 la cuptor pe dușunmea fără a utiliza motostivuitoare. Încărcarea se face printr-o ușă care dă spre presă și descărcarea printr-o a doua ușă care dă spre parcare, scurtând astfel drastic timpul de încărcare/descărcare.

Cuptorul conține 16 coșuri pe încărcătură care sunt de la Presa 8 (și unele profile de la Presa 1); are o încărcătură medie de 20 de tone.

Obiectivele proiectului:

- Creșterea capacității de învechire pentru a fi compatibilă cu nivelele de producție din 2011 și din anii următori
- Reducerea costurilor de energie
- Îmbunătățirea uniformității și a calității
- Îmbunătățirea fluxului de materiale în interiorul uzinei

Obiectivele proiectului:

- Eliminarea obstacolelor în învechire
- Reducerea costurilor de procesare cu €20/tonă
- Minimalizarea pagubelor.

Turnuri de răcire – martie 2011

- Răcire suficientă pentru pompele hidraulice ale preselor
- Menținerea apei de răcire pentru profile la temperatura potrivită
- Creșterea capacității noastre de producție pentru aliajul 6082, în special în vară
- Menținerea unui mai bun control al calității apei
- Reducerea costurilor de transfer al apei de la ALRO.

S.C. CONEF SA este o asociație în participațiune înființată pe baza HG nr.30/1991. Acțiunile societății nu sunt tranzacționate pe o piață reglementată. Societatea este de tip închis.

Principalul obiect de activitate este « Intermedierea în comerțul cu combustibili, minereuri, metale și produse chimice pentru industrie », conform cod CAEN 4612.

În 2011, SC CONEF SA a avut ca principal obiect de activitate dezvoltarea și diversificarea operațiunilor financiare și comerciale, pentru a obține rezultate financiare bune.

1.2. POLITICI IN MATERIE DE GESTIUNE A RISCULUI FINANCIAR

Impozitarea

Cheltuiala cu impozitul pe profit reprezintă suma dintre impozitul curent și impozitul amânat.

Impozitul curent datorat este bazat pe profitul impozitabil al anului. Profitul impozitabil diferă de profitul raportat în situația consolidată a veniturilor globale, având în vedere elementele de venituri și cheltuieli care sunt impozitabile sau deductibile în alți ani și elementele care nu sunt niciodată impozitabile și deductibile. Datoria Grupului cu impozitul curent este calculată utilizând ratele de impozitare în vigoare sau substanțial în vigoare până la sfârșitul perioadei de raportare.

Impozitul amânat este recunoscut asupra diferențelor temporare dintre valorile contabile ale activelor și datoriilor din situațiile financiare consolidate și bazele de impozitare corespunzătoare utilizate în calcularea profitului impozitabil.

Activele de impozit amânat sunt în general recunoscute pentru toate diferențele temporare în măsura în care este probabil ca profiturile impozitabile să fie disponibile astfel încât asupra lor să poată fi utilizate acele diferențe temporar deductibile. Astfel de active și datorii de impozit amânat nu sunt recunoscute dacă diferența temporară provine din fondul comercial sau din recunoașterea inițială (alta decât dintr-o combinație de întreprinderi) a altor active și datorii într-o tranzacție care nu afectează nici profitul impozitabil și nici pe cel contabil.

Datoriile cu impozitul amânat sunt recunoscute pentru diferențele temporare asociate cu investițiile în filiale și asociați și cu interesele în asociații în participațiune, cu excepția cazurilor în care Grupul este în măsură să controleze stornarea diferenței temporare și este probabil ca diferența temporară să nu fie stornată în viitorul previzibil. Activele de impozit amânat provenite din diferențele temporare deductibile asociate cu astfel de investiții și interese sunt recunoscute doar în măsura în care este probabil ca să existe suficiente profituri impozitabile asupra cărora să se utilizeze beneficiile diferențelor temporare și se estimează stornarea acestora în viitorul previzibil.

Valoarea contabilă a activelor de impozit amânat este revizuită la sfârșitul fiecărei perioade de raportare și este redusă în măsura în care nu mai este probabil să existe suficiente profituri impozitabile pentru a permite recuperarea în întregime sau parțială a activului.

Activele și datoriile cu impozitul amânat sunt evaluate la ratele de impozitare care se estimează să fie aplicate în perioada în care datoria este stinsă sau activul realizat, pe baza ratelor de impozitare (și a legilor fiscale) care sunt în vigoare sau au intrat în mod semnificativ în vigoare la sfârșitul perioadei de raportare. Evaluarea datoriilor și a activelor cu impozitul amânat reflectă consecințele fiscale care pot urma din maniera în care Grupul estimează, la sfârșitul perioadei de raportare, să recupereze sau să stingă suma activelor și datoriilor sale.

Impozitul curent și amânat sunt recunoscute în situația consolidată a contului de profit și pierdere, cu excepția cazurilor în care se referă la elemente care sunt recunoscute în alte venituri globale sau direct în capitalurile proprii, caz în care impozitul curent sau amânat sunt de asemenea recunoscute în alte venituri globale sau direct în capitalurile proprii.

1.2. POLITICI IN MATERIE DE GESTIUNE A RISCULUI FINANCIAR (continuare)

Gestionarea riscurilor financiare

Activitățile Grupului îl expun la diverse riscuri financiare: riscul de piață (inclusiv valutar, riscul de rată a dobânzii la valoare justă, riscul de rată a dobânzii aferent fluxurilor de trezorerie și riscul de preț), riscul de credit și riscul de lichiditate. Programul de gestionare globală a riscurilor Grupului se concentrează asupra imprevizibilității piețelor financiare și urmărește să minimizeze efectele potențial adverse ale performanței financiare a Grupului. Grupul utilizează instrumente financiare derivate pentru a acoperi anumite expuneri la risc.

Gestionarea riscurilor se face de către funcția de trezorerie, în conformitate cu politicile aprobate de Consiliul Director. Funcția de trezorerie identifică, evaluează și acoperă riscurile financiare în strânsă cooperare cu unitățile operaționale ale Grupului. Consiliul Director asigură principiile scrise pentru gestionarea globală a riscurilor, precum și politici scrise care acoperă zone specifice, cum ar fi riscul valutar, riscul ratei dobânzii, riscul de credit, utilizarea instrumentelor financiare derivate și investiții în lichidități în exces.

Gestionarea riscurilor privind capitalul

Obiectivele Grupului în gestionarea capitalului sunt acelea de a proteja capacitatea Grupului de a-și continua activitatea în bune condiții astfel încât să genereze venituri pentru acționari și beneficii pentru părțile interesate și pentru a menține structura optimă de capital pentru a reduce costurile de capital.

Structura de capital a Grupului constă din datorii, care includ împrumuturi, numerar și echivalente de numerar și capitaluri proprii atribuibile proprietarilor Entității, cuprinzând capital emis, rezerve și deficit acumulat.

Managementul Grupului analizează structura capitalului în mod regulat. Ca parte a acestei analize, managementul are în considerare costul capitalului și riscul asociat fiecărei clase de capital. Pentru a menține sau ajusta structura capitalului, Grupul poate să ajusteze valoarea dividendelor plătite acționarilor, să emită acțiuni noi sau să vândă active pentru a reduce datoria.

Similar cu alte companii din industrie, Grupul monitorizează capitalul pe baza gradului de îndatorare. Raportul este calculat ca fiind datoria netă raportată la total capital. Datoria netă reprezintă total împrumuturi (inclusiv „datorii curente și datorii pe termen lung” așa cum sunt prezentate în bilanț) excluzând numerarul și echivalente de numerar. Total capital este calculat ca fiind capitalul prezentat în bilanț la care se adaugă datoria netă.

Gradul de îndatorare la 31 decembrie 2011 și 2010 este următorul:

	Anul încheiat la 31 decembrie 2011	Anul încheiat la 31 decembrie 2010
Total împrumuturi	708.127	608.653
Minus: numerar și echivalente de numerar	(270.225)	(306.817)
Datorie netă	437.902	301.836
Total capitaluri proprii	1.515.347	964.091
Total capital	1.953.249	1.265.927
Gradul de îndatorare	22%	24%

1.2. POLITICI IN MATERIE DE GESTIUNE A RISCULUI FINANCIAR (continuare)

Riscul de piață

Activitățile Grupului îl expun în principal la riscuri financiare privind modificări ale prețurilor mărfurilor, ale cursului valutar și ale rețelor dobânzii. Grupul a încheiat diferite instrumente financiare derivative pentru a-și gestiona expunerile la riscul valutar și al prețurilor de piață, inclusiv:

- contracte forward pentru a acoperi riscul de curs de schimb pentru vânzările în USD; și
- derivate pentru a gestiona riscurile privind prețurile mărfurilor, riscuri asociate cu vânzările de aluminiu legate de prețurile Bursei de Metale din Londra pentru aluminiu de gradă înaltă.

Gestionarea riscului valutar

Grupul este expus riscului valutar având în vedere că cea mai mare parte a vânzărilor de aluminiu și de produse de aluminiu este denominată sau legată de cursul USD, în timp ce marea majoritate a costurilor operaționale (cum ar fi costurile cu electricitatea, salariile, etc.) sunt denominate în RON. Grupul este expus, prin urmare, riscului ca mișcările din cursurile de schimb RON/USD vor afecta atât veniturile nete, cât și poziția financiară, exprimate în RON.

Expunerea valutară a Grupului emană din:

- tranzacții din predicții foarte probabile (vânzări/achiziții) denominate în valută;
- angajamente ferme denominate în valută; și
- elemente monetare (în principal clienți, furnizori și împrumuturi) denominate în valută.

Valoarea contabilă a activelor monetare și a datoriilor ale Grupului denominate în valută la data de raportare este următoarea:

	31 decembrie 2011		31 decembrie 2010	
	Euro	USD	Euro	USD
	' 000 RON	'000 RON	' 000 RON	'000 RON
Total active circulante	136.735	318.837	121.262	264.989
Total active pe termen lung	-	245.202	-	19.909
Total active	136.735	564.039	121.262	284.898
Total datorii pe termen scurt	45.202	134.008	45.857	139.690
Total datorii pe termen lung	46.131	573.898	64.541	568.316
Total datorii	91.333	707.905	110.398	708.006

1.2. POLITICI IN MATERIE DE GESTIUNE A RISCULUI FINANCIAR (continuare)

Sensibilitatea valutară

Grupul este expus în principal monedei europene și USD. Tabelul următor detaliază sensibilitatea Grupului la o creștere sau descreștere cu 10% a leului românesc față de valutele relevante. Zece procente este rata de sensibilitate utilizată când se face raportarea internă a riscului către personalul de conducere cheie și reprezintă evaluarea conducerii privind posibila modificare anuală a cursurilor de schimb.

Analiza de sensibilitate include doar elementele monetare denominate în valută și ajustează conversia lor la sfârșitul perioadei pentru a modificare a cursului valutar de 10%. Analiza de sensibilitate include credite externe în care moneda este alta decât cea funcțională a Societății. Un număr pozitiv indică un posibil câștig în contul de profit și pierdere și la alte capitaluri proprii, în cazul în care moneda funcțională se întărește în fața altor valute relevante.

Contracte forward

Politica generală a Grupului este de a acoperi aproximativ 50% din riscul de schimb al USD asociat cu venituri foarte probabile denominate în sau legate de valuta relevantă.

Grupul a încheiat contracte forward cu părți cu o foarte bună reputație pentru a acoperi riscul valutar.

Gestionarea riscului de rată a dobânzii

Având în vedere că Grupul nu are nici un fel de active purtătoare de dobândă, veniturile și fluxurile de numerar operaționale ale Grupului sunt în mod substanțial independente de modificările de rată a dobânzilor de piață.

Riscul de rată a dobânzii pentru Grup provine din împrumuturi. Împrumuturile emise la rate fluctuante expun Grupul unui risc de rată a dobânzii aferentă fluxurilor de numerar. Împrumuturile la rată fixă expun Grupul la un risc al ratei dobânzii la valoare justă. Rata dobânzii la facilitățile de credit existente se bazează pe rata London Interbank Offered Rate (LIBOR) pentru împrumuturile în USD și EURIBOR pentru împrumuturile în EUR.

Sensibilitatea ratei dobânzii

Analiza sensibilității, de mai jos, a fost determinată pe baza expunerii la ratele dobânzilor aferente împrumuturilor denominate în EUR și USD la data bilanțului și a modificării stipulate care are loc la începutul anului financiar și este menținută constantă de-a lungul întregii perioade de raportare următoare în cazul împrumuturilor legate de rate fluctuante.

În cazul în care ratele dobânzilor sunt mai mari/măi mici cu 1% și toate celelalte variabile sunt constante, profitul Entității va crește/descrește cu 7.015 mii RON (2010: 6.087 mii RON). Acest lucru este în principal atribuibil expunerii Grupului la ratele dobânzilor la rate ale dobânzilor variabile ale împrumuturilor denominate în USD și EUR.

1.2. POLITICI IN MATERIE DE GESTIUNE A RISCULUI FINANCIAR (continuare)

Riscurile prețurilor la mărfuri

Politica internă a Grupului este aceea de a gestiona prețurile identificate ale mărfurilor printr-o acoperire naturală a riscurilor, când este posibil, și, de asemenea, pentru o parte a cantității rămase la risc prin încheierea de contracte "swap" și de tranzacții "ratio-collar" (i.e. cumpărarea de opțiuni "put" parțial finanțate prin vânzarea de opțiuni "call").

Entitatea a încheiat o structură "ratio collar" de 50% (o combinație între opțiunile "call" și opțiunile "put" și a achiziționat opțiuni "put" asupra prețului aluminiului de la Bursa Metalelor din Londra) pentru a acoperi riscul de flux de numerar asociat cu vânzările de aluminiu prognozate în decursul perioadei începând cu martie 2011 până în decembrie 2011. Opțiunile "put" au fost parțial finanțate printr-o vânzare de opțiuni "call" pentru a reduce investiția inițială (o structură de 50%). În conformitate cu această strategie, Entitatea va avea garat un preț lunar mediu de cel puțin 2.350/Mt și va putea să profite doar 50% de prețul aluminiului de peste aproximativ 2.700 USD/Mt pentru volumul menționat mai sus. Astfel, societatea a vândut 15.000 Mt prin opțiuni "call" la un preț mediu maxim de 2.700 USD /Mt.

În 2011, cu scopul protejării profitului de producție suplimentară în cea de-a doua jumătate a anului 2011 și a anului 2012, Entitatea a încheiat 100% tranzacții "collar". Entitatea a cumpărat 15.000 Mt de opțiuni "put" pentru aluminiu cu decontare lunară în perioada august-decembrie 2011 și 78.000 Mt de opțiuni "put" de aluminiu pentru anul 2012 prețul de decontare de 2.600 \$/Mt și a vândut aceleași cantități la un preț de decontare între 3.100 \$/Mt și 3.300 \$/Mt.

În conformitate cu strategia globală de gestionare a riscurilor, obiectivul acoperirii riscului a fost acela de a menține variabilitatea riscului de preț asociată cu vânzările de aluminiu prognozate în interiorul gamei "collar" al prețurilor de decontare "put" și al prețurilor de decontare "call".

Tranzacțiile "collar" sunt destinate acoperirii vânzărilor prognozate în fața fluctuațiilor nefavorabile ale prețului aluminiului. Instrumentul de acoperire a riscurilor este reprezentat de valoarea intrinsecă a structurii "collar" (vânzare de opțiuni "call", cumpărarea de opțiuni "put") și, în acest scop, Grupul a considerat doar acele structuri care au un cost zero sau mai mare (opțiuni nete de cumpărare). Astfel, relația de acoperire a riscurilor este tratată ca o acoperire riscului de flux de numerar și contabilizată după cum urmează:

- când prețul aluminiului (LME cash) este peste limita superioară de decontare sau sub cea mai joasă limită de decontare:
 - porțiunea de câștig sau pierdere a instrumentului de acoperire a riscului care este determinată pentru a fi o acoperire efectivă este recunoscută în alte venituri globale; și
 - partea ineficace a câștigului sau a pierderii din instrumentul de acoperire a riscului este recunoscută în contul de profit și pierdere
 - modificarea în valoarea justă "collar" care este datorată valorii temporale este în întregime recunoscută în contul de profit și pierdere
- când prețul aluminiului este între prețul de decontare de jos și prețul de sus, modificarea în valoarea justă "collar" este reflectată în contul de profit și pierdere (i.e.:nici un efect de contabilizare a acoperirii riscului – modificările în valoarea justă "collar" fiind în întregime datorată valorii sale temporale).

1.2. POLITICI IN MATERIE DE GESTIUNE A RISCULUI FINANCIAR (continuare)

Contractele Swaps

Între 2007 și 2009, Societatea și-a micșorat expunerea la modificări ale prețului LME (Bursa de Metale din Londra) prin încheierea de contracte swaps pentru a vinde în avans o anumită porțiune (între 10% și 50%) din producția anuală de aluminiu la un preț fix. Societatea s-a asigurat că a fost în măsură să finanțeze orice obligație de a face plăți unor părți prin vânzări fizice de aluminiu la sau peste prețul LME al aluminiului pentru perioadele respective.

Pentru anul 2007, cantitatea totală de aluminiu acoperit împotriva riscurilor prin contracte swap a fost de 26.100 de tone, pentru 2008, de 131.903 tone și pentru 2009, 74.484 tone. În 2010, Societatea a încheiat contracte swap de aluminiu pentru a acoperi riscul pentru 30.000 de tone pentru 2011. Grupul desemnează și califică drept asigurare împotriva riscurilor privind fluxurilor de numerar toate contractele swap cu aluminiu la preț LME.

Societatea vinde anumite produse pentru a fi furnizate în viitor clienților la preț fix. Pentru a nu fixa prețul metalului produs în viitor, Societatea încheie contracte "fixed-to-floating" swap în conformitate cu care Societatea plătește o sumă fixă contrapărții contractului swap în momentul în care produsul este vândut și primește o sumă fluctuantă, aceasta fiind prețul LME mediu lunar din luna de dinaintea livrării – în conformitate cu principala perioadă a cotației pentru vânzarea produselor finale în cursul normal al activității.

În 2009, cantitatea totală de aluminiu acoperită prin contracte swap "fixed-to-floating" a fost de 460 de tone, comparativ cu 7.660 tone în 2010 și 4.914 tone în 2011.

La 31 decembrie 2011, cantitatea acoperită pentru contractele cu decontare în 2012 s-a ridicat la 711 mt (31 decembrie 2010: 200 mt).

Opțiuni de tip "Collar"

Începând din 2009, Societatea a implementat o strategie de acoperire a riscurilor cu privire la prețul LME al aluminiului bazat pe prognozele Societății pentru producția de aluminiu și o evaluare a cantității pentru o astfel de producție confruntată cu riscul.

Societatea urmărește să-și minimizeze expunerea la fluctuații ale prețului LME pentru aluminiu printr-o strategie de tip "collar" ce utilizează opțiuni "put" și opțiuni "call". În conformitate cu astfel de strategii, Societatea achiziționează opțiuni "put" pentru a vinde o anumită cantitate de aluminiu la un preț fix. Simultan, pentru a finanța parțial achiziționarea de opțiuni "put", Societatea vinde opțiuni "call" fie pentru o porțiune din tonaj (procentul "collar"), fie pentru întregul tonaj ("full collar") al cantității de aluminiu acoperită de opțiunile "put" la un nivel de preț "call" mai înalt. Prin urmare, Societatea este în măsură să se asigure că o parte a producției sale de aluminiu anuală nu este expusă unei scaderi a prețului LME al aluminiului sub un anumit nivel, are o întreagă marjă de participare între nivelele "put" și "call" și, ca atare, are un beneficiu deplin asupra creșterii prețului LME până la nivelul "call". De asemenea, în cazul unui procent "collar", Societatea renunță doar la o parte din beneficiu dacă prețul aluminiului continuă să crească peste nivelul "call" (i.e. 50% în cazul unui procent de 50% "collar").

Ca urmare a unei astfel de strategii, Societatea și-a acoperit o cantitate de 2.000 de tone de aluminiu pentru 2009, 80.000 de tone de aluminiu pentru 2010 și 50.000 tone de aluminiu pentru 2011 printr-un procent "collar" de 50% și 15.000 de tone de aluminiu pentru 2011 și 78.000 de tone de aluminiu pentru 2012 printr-un "collar" de 100%.

1.2. POLITICI IN MATERIE DE GESTIUNE A RISCULUI FINANCIAR (continuare)

În aprilie 2011, Societatea și-a completat asigurarea producției pe baza unui preț fix al energiei în cea de-a doua jumătate a anilor 2011 și 2012. Având în vedere că majoritatea costurilor pentru această producție sunt vizibile, Societatea a decis să-și protejeze marja de profit pentru întregul volum al producției pe baza unui preț fix al energiei pentru anii 2011 și 2012. Întreaga acoperire a fost implementată prin asigurare de tipul "full collars" prin care, pentru perioada din august până în decembrie 2011, Societatea și-a acoperit 15.000 de tone prin cumpărarea de opțiuni "put" la un nivel de decontare de \$2.600 pe tonă, parțial finanțată prin vânzarea de opțiuni "call" pentru aceeași tonaj și perioade, cu un nivel de decontare de \$3.100 pe tonă pentru perioada din ianuarie până în decembrie 2012, Societatea și-a acoperit riscul de 78.000 tone prin cumpărarea de opțiuni "put" la un nivel de decontare de \$2.600 pe tonă, parțial finanțat prin opțiuni "call" de vânzare pentru același tonaj și perioade cu un nivel de decontare de \$3.300 pe tonă.

Gestionarea riscului de credit

Riscul de credit se referă la partea care își încalcă obligațiile contractuale având ca rezultat o pierdere financiară pentru Grup. Grupul a adoptat o politică de a tranzacționa doar cu părți de încredere și de a obține garanții suficiente când este nevoie, ca o modalitate de a reduce riscul de pierderi financiare din incidente de plată. Expunerea Grupului și ratingurile de credit ale părților sunt monitorizate continuu, iar valoarea cumulată a tranzacțiilor încheiate este împărțită printre părțile aprobate. Expunerea de credit este controlată de limitele pentru părți care sunt acordate de societăți de factoring (în cazul clienților de factoring), bănci (în cazul garanțiilor bancare și LC) și sunt revizuite și aprobate de către Consiliu.

Grupul respectă o politică foarte prudentă pentru riscul comercial de credit și acoperă riscul de credit prin vânzarea prin scrisori de credit, garanții bancare sau prin factoring fără recurs.

Grupul nu are nici o expunere de credit semnificativă față de nici o contraparte având caracteristici similare. Riscul de credit privind fondurile lichide și instrumentele derivative este limitat din cauza faptului că băncile sunt contrapărți cu rating de credit înalte alocate de agenții de credit internaționale.

Creanțele comerciale sunt împărțite la o gamă largă de clienți, industrii diferite și zone geografice. Evaluarea permanentă a creditului este efectuată cu privire la situația financiară a creanțelor comerciale și, când este cazul, este solicitată o acoperire de garanție de credit. Toate creanțele care nu sunt acoperite de active și neasigurate sunt vândute imediat către o bancă fără recurs.

Riscul lichidităților

O gestionare prudentă a riscurilor implică suficient numerar și valori mobiliare vandabile, disponibilitatea fondurilor printr-o sumă adecvată de facilități de credit angajate și capacitatea de a închide poziții de piață. Având în vedere natura dinamică a activității de bază, funcția de trezorerie a Grupului menține flexibilitatea în finanțare prin menținerea disponibilității liniilor de credit angajate. Conducerea monitorizează regulat prognozele privind rezerva de lichidități a Grupului.

Sistemul de control intern

Sistemele de control intern ale Grupului au ca scop asigurarea conformității cu legislația în vigoare, o bună operare a activității interne a Grupului, în conformitate cu deciziile luate de conducere și contribuie de asemenea la eficacitatea operațiunilor Grupului, la utilizarea eficientă a resurselor, la prevenirea și controlul riscului de a nu atinge obiectivele stabilite.

Controlul intern este aplicabil prin operațiuni efectuate de către Grup înainte de și în timpul efectuării operațiunilor și după finalizarea acestora.

1.2. POLITICI IN MATERIE DE GESTIUNE A RISCULUI FINANCIAR (continuare)

Controlul intern este efectuat de contabilitate și de a controlul financiar intern, în conformitate cu manualul de politici contabile, prin monitorizarea, printr-un program de control periodic, a conformității cu aceste proceduri și politici contabile, a conformității cu regulile contabile, a cunoașterii și respectării legilor financiar contabile, asigurând corectitudinea și completitudinea evidențelor contabile, prin monitorizarea obținerii și prezentării în situațiile financiare anuale a unor informații de calitate spre pentru a răspunde necesităților utilizatorilor acestora.

Contracte între acționari

Cu privire la contractele dintre acționarii recunoscuți de entitate și care pot avea ca rezultat restricții privind transferul de valori mobiliare și/sau de drepturi de vot, menționăm că Vimetco, în calitate de acționar, a gătit 15 % din acțiunile Alro în favoarea BERD, în calitate de agent de asigurare, reprezentând o garanție pentru creditele contractate de ALRO de la această bancă.

1.3. PIAȚA

1.3.1 Produse primare - ALRO

Alro este unicul producător de aluminiu primar și aliaje din aluminiu din România și cel mai mare din Europa de Est.

În anul 2011 produsele ALRO S.A. s-au comercializat atât pe piața internă cât și la export în următoarea structură:

- Intern	35.03 %
- Export	64.97 %

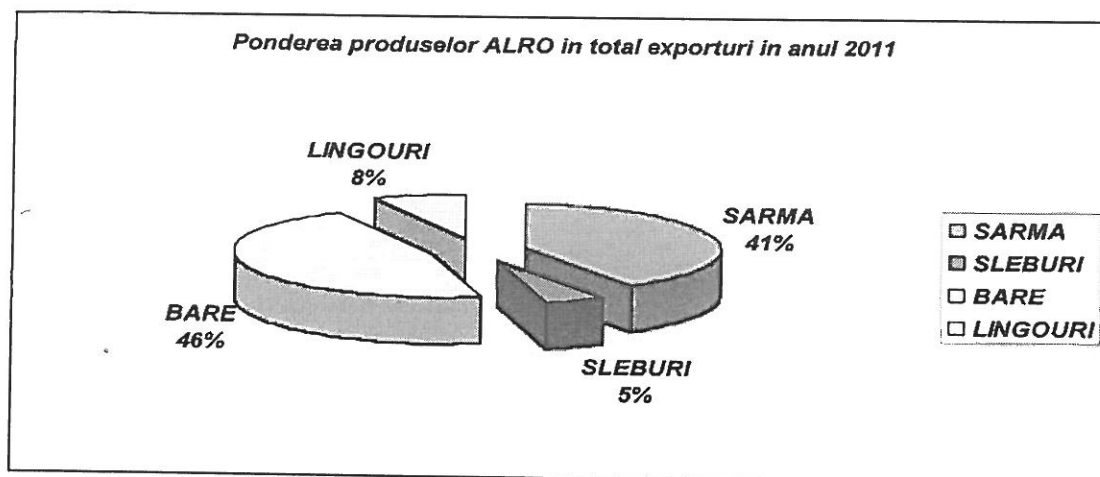
Consumul intern de aluminiu primar pe principalii parteneri se prezintă astfel:

Societatea	Acțiuni în 2011
Vimetco Extrusion Slatina	10.84 %
Prysmian Slatina	10.17 %
Altur Slatina	4.68 %
ICME Bucuresti	3.81 %
SAPA Romania	2.23 %
I PROEB Bistrita	1.71 %
Altele	66.56 %
TOTAL	100%

Structura produselor exportate în 2011 comparativ cu 2010 este prezentată mai jos:

Products	2010	2011	Diferență 2011/2010
	to	to	
Lingouri	-	8.615	8.615
Bare	49.042	52.353	3.311
Sârmă	46.973	45.812	-1.161
Sleberi	10.046	5.567	-4.479
TOTAL	106.061	112.349	6.288

1.3. PIAȚA (continuare)



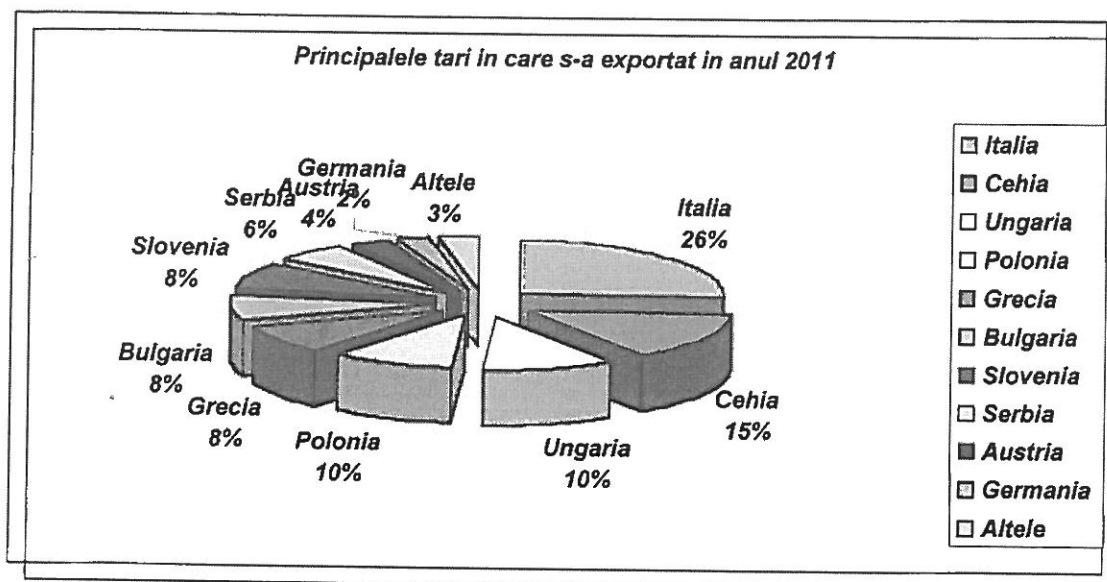
S-a constatat o schimbare a structurii / diminuare a vanzarilor de sarma si sleburi la export ca urmare a concentrarii pe piata interna (sarma) si cresterii consumului intern de sleburi pentru productia de produse procesate (placi, table si benzi).

In ceea ce priveste piețele de desfacere ale produselor ALRO S.A. în 2011 au fost doar cateva schimbari notabile față de 2010, respectiv:

ȚARA	Pondere în 2011 %	Diferența față de 2010 %
Italia	25.57	6.59
Cehia	14.99	2.78
Ungaria	10.43	-1.69
Polonia	9.96	-3.25
Grecia	8.11	-4.47
Bulgaria	8.00	0.95
Slovenia	7.88	0.47
Serbia	5.76	1.39
Austria	3.51	0
Germania	2.37	-4.47
Altele	3.42	1.7
TOTAL	100	100

A fost redusa expunerea pe destinatii cu un cost de transport mai ridicat (Germania, Grecia) si dezvoltarea pietelor mai apropiate (Cehia), ceea ce a condus la imbunatatirea profitabilitatii vanzarilor externe.

1.3. PIAȚA (continuare)



În 2011 creșteri mai semnificative în vânzări s-au înregistrat pe piețele Italiei și Cehiei și creșteri mai modeste pe piețele Sloveniei, Bulgariei și Serbiei factori determinanți fiind:

- intensificarea politicilor de marketing pe pietele Italiei și Cehiei și contractarea unor cantități importante cu end-useri activand pe piața acestor țări;
- strategia de creștere pe pietele apropiate, de unde datorită costurilor de transport reduse, se pot obține prime nete mai mari.

1.3.2 Produse procesate

ALRO comercializează produsele din aluminiu procesate atât pe piața internă cât și pe piața externă. Aceste produse se prezintă într-o gamă diversificată iar vânzarea lor se face cu o valoare adăugată mai mare comparativ cu aluminiul primar.

De asemenea, s-au pus bazele noii strategii de marketing care prevede concentrarea vânzărilor pe produsele cu profitabilitatea maximă precum și dezvoltarea de produse noi, corelarea trimestrială a prețurilor de vânzare cu prețurile pieței internaționale, promovarea unei politici de creditare a clienților și promovarea agresivă prin campanii concentrate în vederea schimbării percepției cumpărătorilor față de produsele de origine românească cu efect direct asupra volumului și prețurilor de vânzare.

Astfel, s-a continuat politica de dezvoltare pe piața Europeană odată cu creșterea simultană a primelor nete de vânzare la peste 2.300 \$/t pentru placile calite în prima jumătate a anului. În urma recalificării proceselor dar și datorită calității bune a produselor, piețe ca Italia, SUA și Cehia au înregistrat creșteri față de 2010 în detrimentul Poloniei, Spaniei și Marea Britanie, care au înregistrat o scădere de 3,15%, 1,88% respectiv 1,25% pe fondul creșterii costurilor de transport către aceste destinații.

1.3. PIAȚA (continuare)

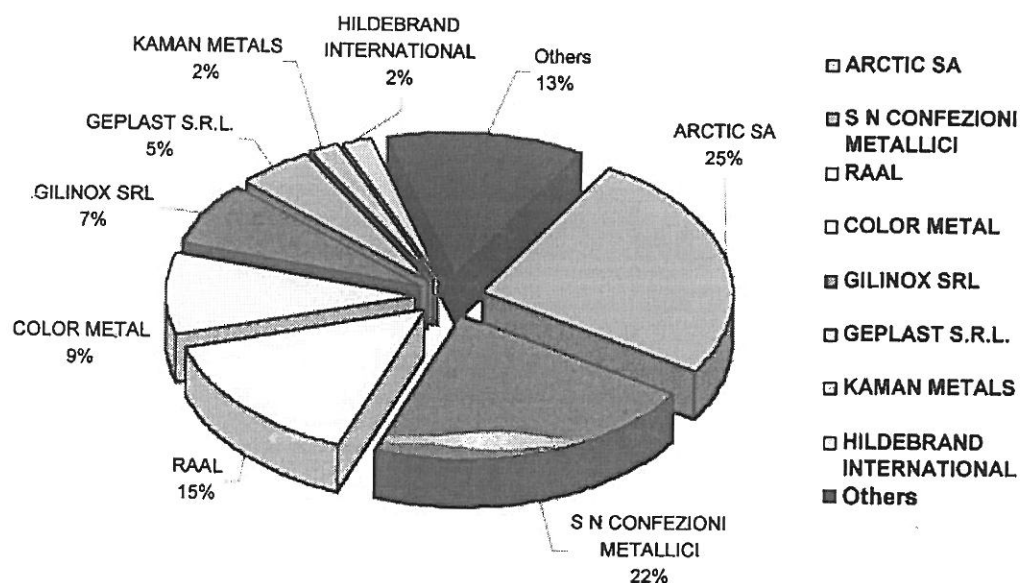
În anul 2011 produsele procesate de ALRO S.A. s-au comercializat atât pe piața internă cât și la export în următoarea structură:

- Intern	9.00%
- Export	91.00%

Consumul intern de produse procesate din aluminiu pe principalii parteneri se prezintă astfel:

Societatea	Porcentul în 2011
ARCTIC SA	25%
S N CONFEZIONI METALLICI	22%
RAAL	15%
COLOR METAL	9%
GILINOX SRL	7%
GEPLAST S.R.L.	5%
KAMAN METALS	2%
HILDEBRAND INTERNATIONAL	2%
TOTAL	100%

Vânzări interne pe clienți în 2011

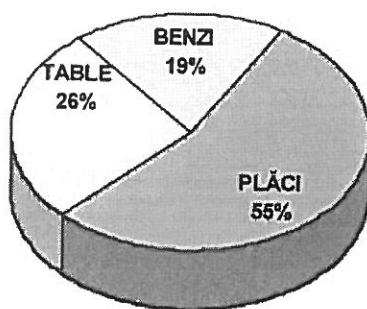


1.3. PIAȚA (continuare)

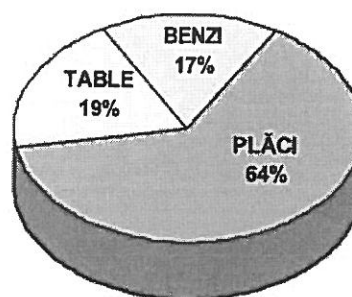
În tabelul de mai jos este prezentată structura produselor procesate exportate în anul 2011 în comparație cu anul 2010:

PRODUSUL	2010	2011	Diferenta 2011/2010
	to	to	to
PLĂCI	22.031	30.001	+7.970
TABLE	10.745	9.110	-1.635
BENZI	7.831	7.796	-35
TOTAL	40.607	46.908	+6.301

· Vanzari pe produse 2010



Vanzari pe produse 2011



Analizând exportul de produse procesate în 2011 comparativ cu 2010 se constată o creștere a cantităților livrate cu cca. 6.300 tone, o creștere semnificativă a vanzarilor față de 2010 înregistrându-se la plăci, produsul cu cea mai mare profitabilitate din portofoliul ALRO SA.

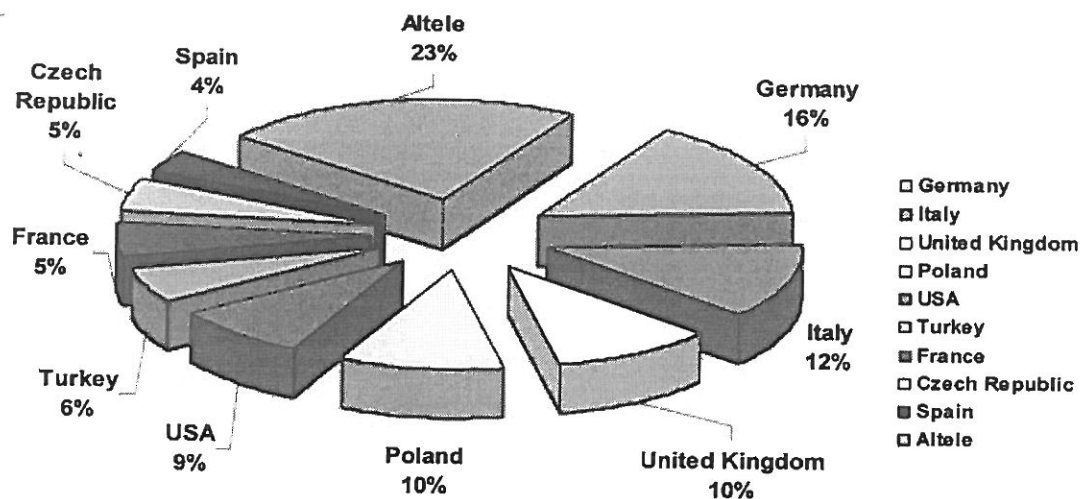
În ceea ce privește piețele de desfacere ale produselor procesate ALRO S.A. în 2011 au fost câteva schimbări importante față de 2010, respectiv:

ȚARA	Pondere în 2011	Diferența față de 2010
	%	%
Germania	15.38	-0.57
Italia	12.12	1.88
Marea Britanie	10.37	-1.25
Polonia	10.15	-3.15
SUA	8.84	2.11
Turcia	5.52	-0.81
Franta	5.41	-0.11
Cehia	5.03	1.04
Spania	3.78	-1.88
Altele	22.95	2.74
TOTAL	100	-

1.3. PIAȚA (continuare)

Piețe ca Italia, SUA și Cehia au înregistrat creșteri față de 2010 în detrimentul Poloniei, Spaniei și Mării Britanice, care au înregistrat o scădere de 3,15%, 1,88% respectiv 1,25% pe fondul creșterii costurilor de transport către aceste destinații.

Exporturi pe țări 2011



1.3.3. Alumina și bauxita – ALUM și filialele

Alum SA este principalul producător de alumină calcinată din România.

În 2011, ALUM și filialele au înregistrat în situațiile financiare individuale o cifră de afaceri de 627.587 mii RON structurată după cum urmează:

- Vânzări de alumina	RON 536.616 mii
- Vânzări de hidrat	RON 8.889 mii
- Venituri din vânzări de fier vechi și deșeuri	RON 846 mii
- Venituri din vânzări de utilități	RON 399 mii
- Alte venituri	RON 27.488 mii
- Venituri din vânzări de bauxită	RON 53.349 mii

1.3. PIAȚA (continuare)

1.3.4. Produse extrudate - VIMETCO EXTRUSION

2011 a fost un an plin de provocări pentru Vimetco Extrusion din punctul de vedere al atingerii obiectivelor: pe lângă volume, sarcina permanentă de a crește amestecul de produse și de a adăuga nume noi în portofoliul VE.

Reconstrucția echipelor de vânzări în cea de-a doua parte a anului a contribuit enorm nu numai la creșterea pe plan local și în Europa a cotei de piață, dar de asemenea și la nivelul serviciilor furnizate clienților.

În ceea ce privește situația de piață, cu excepția primului trimestru care a început promițător conform așteptărilor, fiecare lună a început cu un recul al comenzilor față de nivelul bugetat. A fost o luptă permanentă pentru a aduce comenzi cu livrarea în aceeași lună.

În aprilie, vânzătorii en-gross au indicat o descreștere de 30% a vânzărilor făcând ca luna să fie caracterizată ca fiind "cea mai proastă din ultimii 2 ani". Motivele care au dus la această situație au fost explicate de situația geopolitică și de cutremurul din Japonia, care a dus la suspendarea multor activități. În plus față de aceasta, vacanța de Paște a făcut ca în a doua jumătate a lui Aprilie să nu existe sezon pe piețele noastre principale.

Totuși, piața solară a dat primele semne de revenire, având în vedere că am început să primim comenzi și cereri – toate pentru livrări rapide.

Pentru a păstra obiectivele noastre, a trebuit să creștem nivelul comenzilor imediate și de asemenea a livrărilor în avans. Mai trebuie spus că în iunie, luna în care în Europa sunt concedii în aproape fiecare săptămână, piața a fost încă slabă, prețurile au mers în jos, iar livrările au fost efectuate în termen de două săptămâni.

În plus față de aceasta, am început să simțim o presiune puternică pentru a reduce primele – prețul LME a căzut în întreaga lună înregistrând un declin de 5%.

Prima parte a trimestrului 3 a fost foarte depirnantă dar a fost acoperită de comenzile venite în prima jumătate a trimestrului 4.

În ciuda tuturor acestor aspecte, cu o cooperare perfectă între departamente, am reușit să prevenim limitările interne, precum și dificultățile pieței externe și am obținut o creștere de 20% la vânzări comparativ cu 2010.

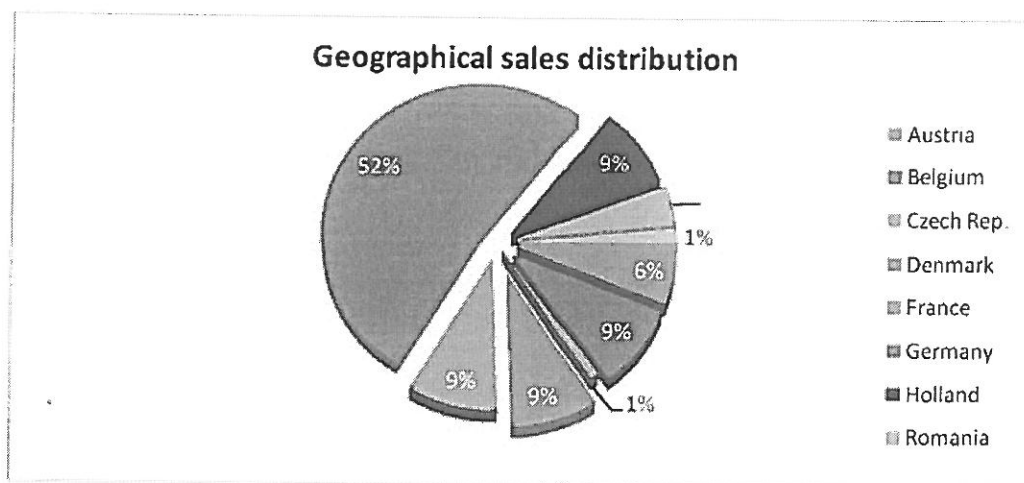
Structura vânzărilor de produse extrudate în 2011, comparativ cu 2010 este indicată mai jos:

Amestecul de produse	2010	2011	Diferența 2011 față de 2010
Standard Mil	11.099	12.986	1.887
Aliaj 6082	609	922	313
Client	3.380	4.015	635
Total	15.088	17.923	2.835

Abundența de extrudate pe piața europeană și termenele scurte de livrare au susținut ideea că menținerea unor nivele înalte de stocuri nu este necesară.

Cererea slăbește în Europa de Sud, în timp ce pare a fi stabilă în Scandinavia, Germania și Țările Nordice.

1.3. PIAȚA (continuare)



Nume noi s-au adăugat pe list clienților, noile dezvoltări de pe piață, întărirea relației cu clienții existenți și creșterea permanentă a satisfacției clienților reprezintă puncte cheie permanente pentru activitatea Departamentului de Marketing al Vimetco Extrusion.

1.4. CONCURENȚA

1.4.1 Produse primare-ALRO

Principalii concurenți ai SC ALRO SA pe piața internațională a aluminiului sunt RIO TINTO-ALCAN, Hydro Aluminium a.s.-Norvegia, ALCOA-SUA, DUBAL-Dubai, ALBA-Bahrein, EGYPTAL-Egipt, RUSAL din Rusia.

Concurența pe piața aluminiului este dată de prețul de vânzare și calitatea produselor.

Pentru a obține o cotă de piață cât mai mare fiecare producător coroborează strategia de marketing cu investiții în tehnologie și modernizarea continuă a procesului de fabricație.

În condițiile unei piețe mondiale tot mai competitive ALRO trebuie să continue strategia de reducere a costurilor prin promovarea produselor printr-un marketing agresiv și investiții în capitalul uman.

1.4.2 Produse procesate

Piața produselor laminate din aluminiu și aliaje din aluminiu are particularități care o diferențiază total de piața produselor primare. Una din cele mai importante particularități este concurența care este mult mai puternică atât din partea producătorilor cât și din partea produselor substitut. Principalii concurenți sunt bine cunoscuți fiind, mare parte din ei, clienți ai Alro de mulți ani. Aceștia sunt: Alcoa, Rio Tinto-Alcan, Hydro, Elval Grecia, Amag Austria, Impol, Novelis, Egyptalum (Egypt), Hulett (South Africa) și de asemenea producătorii din China.

În vederea îmbunătățirii poziției concurențiale pe piețele de desfacere a produselor laminate fabricate, Alro va continua programele de investiții inițiate în vederea reducerii consumurilor și a creșterii productivității activelor simultan cu permanenta adaptare a politicii și strategiei de marketing la condițiile pieței.

1.4.3 Alumina - ALUM

Concurența pe piața de alumina este dată de prețul de vânzare și de calitatea produselor. Pentru a obține o cotă de piață cât mai mare, fiecare producător sprijină strategia de piață cu investiții în tehnologie și în modernizarea continuă a procesului de producție.

În circumstanțele unei piețe globale din ce în ce mai competitive, ALUM trebuie să continue strategia pentru reducerea costurilor de producție prin reducerea consumului. ALUM trebuie să continue strategia de reducere a costurilor de producție prin reducerea consumurilor (dezvoltarea de noi tehnologii ecologice), prin promovarea produselor, utilizând un marketing agresiv și investind în capitalul uman.

1.4.4. VIMETCO EXTRUSION

Vimetco Extrusion se confruntă cu o concentrație de concurenți: sunt peste 450 de prese de extrudare în Europa, din care 85 de prese de extrudare în Germania și alte 165 în imediata vecinătate.

Având în vedere că Germania este principala piață a Societății noastre, trebuie să ne concentrăm în permanență pentru a fi un partener credibil pentru clienții noștri la toate nivelele.

Mai mult, majoritatea fabricilor de extrudare sunt noi, foarte bine echipate și gata să ofere mai multe servicii decât oferim în prezent.

1.4. CONCURENȚA

Cosmos și Exalco au adoptat o strategie foarte agresivă oferind prețuri foarte mici și condiții comerciale atractive atât pentru formele standard, cât și pentru cele adaptate.

Pe o parte, instabilitatea economică a Greciei împiedică clienții să stabilească o cooperare pe termen lung și să profite doar de comenzile imediate periodice care aduc mari cantități de profile standard la marje foarte mici.

Sapa, pe de altă parte, o societate cu care am dori să concurăm, are cea mai mare piață de extrudate – și-au câștigat renumele în ani de existență. Sapa este o marcă, dar uneori faima pierde din vedere nevoia clienților de a primi servicii perfecte.

Obiectivul Vimetco Extrusion este acela de a deveni cel mai bun furnizor în Europa.

În ciuda tuturor acestor aspecte, avantajul nostru comparativ cu toți ceilalți este că suntem mult mai atenți cu clienții și le înțelegem necesitățile. Considerăm clienții ca fiind partenerii noștri și acționăm întotdeauna pentru a le depăși așteptările și le tratăm cerințele cu cea mai mare atenție.

Spre sfârșitul anului, în cursul vizitelor la clienți am avut plăcerea să vedem satisfacția lor privind cooperarea cu noi. Cheia succesului: CREDIBILITATEA la toate nivelele.

Credibilitatea poate fi de asemenea tradusă printr-o comunicare foarte bună, reacții rapide, calitate perfectă și termene de livrare flexibile.

Acesta este singurul mod în care putem face față concurenței care oferă prețuri de dumping și operațiuni de adăugare diverse, pe care noi nu le avem încă.

1.5. STRUCTURA ACTIONARIATULUI SI CAPITALUL SOCIAL

ALRO

La 31.12.2011 structura acționariatului este următoarea:

Acționar	2011			2010		
	Număr de acțiuni	Valoare nominală RON (mii)	%	Număr de acțiuni	Valoare nominală RON (mii)	%
Vimetco NV	600.929.084	300.465	84.19	600.929.084	300.465	84.19
Fondul Proprietatea	72.884.714	36.442	10.21	70.859.106	35.430	9.93
Conef SA	26.901.571	13.451	3.77	26.901.571	13.451	3.77
Others	13.063.766	6.532	1.83	15.089.374	7.545	2.11
TOTAL	713.779.135	356.890	100	713.779.135	356.890	100

Capitalizarea de piață

La 31.12.2011, capitalul social este de RON 356.889.568, iar numărul acțiunilor emise este de 713.779.135.

Din punctul de vedere al valorii, capitalizarea pieței de valori este de 2.662 mil RON (873 mil USD), iar maximum a fost atins în 2007, când capitalizarea pieței a fost de 2.764 mil USD.

1.5. STRUCTURA ACTIONARIATULUI SI CAPITALUL SOCIAL (continuare)

Prin urmare, la 31.12.2011, capitalizarea pieței este descrisă în tabelul următor:

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Număr de acțiuni	704.794.656	713.779.135	713.779.135	713.779.135	713.779.135	713.779.135	713.779.135
Valoarea de piață (preț mediu – RON/acțiune)	3.8227	3.6884	9.4435	5.9137	1.9094	3.0778	3.7297
Cursul mediu de schimb (ron/usd)	2.91	2.81	2.44	2.52	3.05	3.18	3.05
Valoarea de piață (usd/acțiune)	1.31	1.31	3.87	2.35	0.63	0.97	1.22
Capitalizarea pieței (mil ron)	2.694.22	2.632.71	6.740.57	4.221.08	1.362.89	2.196.87	2662.18
Capitalizarea pieței (mil. USD)	925.22	936.77	2.764.46	1.675.76	446.95	691.30	873.25
Pe baza de index în 2005	1.00	1.01	2.99	1.81	0.48	0.75	0.94

1.5. STRUCTURA ACTIONARIATULUI SI CAPITALUL SOCIAL (continuare)

ALUM

Acționari	Număr de acțiuni	Procent deținut (%)
Alro SA Slatina	81.595.860	99.40
Alți acționari – persoane fizice	481.180	0.59
Alți acționari – persoane juridice	9.163	0.01
TOTAL	82.086.203	100

În aprilie și mai 2011, ALRO și-a majorat participația în capitalul social al Alum Tulcea printr-o contribuție în numerar în sumă de 18.962 mii RON. La 30 iunie 2011, Alro deținea 81.595.860 de acțiuni ale Alum, reprezentând 99,40% din capitalul social al celei din urmă (31 decembrie 2010: 78.408.860 acțiuni și respectiv 99,38%).

VIMETCO EXTRUSION

La 31 decembrie 2011, Vimetco Extrusion are un capital social 21.893.209 RON.

Capitalul Vimetco Extrusion este 100% privat românesc, unicul asociat fiind ALRO Slatina, care deține 2.189.321 acțiuni, fiecare cu o valoare nominală de 10 RON.

CONEF

S.C. CONEF SA este o asociație în participațiune înființată prin HG nr.30/1991. Acțiunile Societății nu sunt cotate pe o piață reglementată, societate fiind de tip închis.

Capitalul social este de 6.691.652,5, reprezentând 2.676.661 acțiuni nominative ordinare cu o valoare nominală de 2,50 RON, subscris integral de acționari.

Structura acționariatului Societății la 31 decembrie 2011 este următoarea:

Acționari	Procent %	Număr de acțiuni	Valoare -ron-
SC Alro SA Slatina	99.97209	2.675.914	6.689.785
Persoane fizice - 11	0.02791	747	1.867.5
TOTAL	100	2.676.661	6.691.653

Portofoliul de acțiuni.

CONEF deține doar acțiuni în SC Alro SA Slatina.

1.5. STRUCTURA ACTIONARIATULUI SI CAPITALUL SOCIAL (continuare)

Situația privind acțiunile deținute de Conef la 31 decembrie 2011 și procentul de capital social deținut sunt prezentate în tabelul de mai jos:

Nr.	Societatea comercială	Nr. de acțiuni deținute	Valoarea nominală/ acțiune -ron-	% Din capitalul social
1.	SC ALRO SA	26.901.571	0.5	3.7689

1.6. DATORII POTENȚIALE ȘI ANGAJAMENTE

Datorii potențiale

La 31 decembrie 2011 și 31 decembrie 2010, Grupul a făcut obiectul unui număr de procese rezultate din activitatea normală a Societății. Conducerea consideră că aceste acțiuni, cu excepția celor menționate, nu vor avea un impact negativ asupra performanței financiare consolidate și a poziției financiare consolidate a Grupului.

Impozitarea

Sistemul de impozitare din România este într-o fază de dezvoltare continuă și face obiectul a unor diferite interpretări și modificări constante care uneori pot fi retroactive. Deși impozitul real datorat pentru o anumită tranzacție poate fi minim, penalitățile pot fi semnificative, dacă sunt calculate la valoarea tranzacției la o valoare minimă de 0,1 % pe zi începând cu 2006, dar pot fi semnificativ mai mari. În România, anul fiscal rămâne deschis pentru control fiscal pentru o perioadă de 5 ani. Conducerea consideră că datoriile fiscale incluse în aceste situații financiare sunt adecvate.

În conformitate cu cerințele emise de Ministerul de Finanțe, care se referă la tratamentul fiscal al elementelor de capitaluri proprii care nu au fost supuse calculului impozitului pe profit la data înregistrării în conturi, având în vedere natura lor, în cazul în care membrii Grupului schimbă destinația rezervelor din reevaluare (pentru a acoperi pierderi sau pentru a le distribui acționarilor), acest lucru va conduce la datorii suplimentare cu impozitul pe profit.

Angajamente

La 31 decembrie 2011, Grupul are angajamente de investiții pentru anul 2012 în sumă de 13.390 mii USD (31 decembrie 2009: 11.386 mii).

La 31 decembrie 2011, Entitatea a încheiat contracte aferente achizițiilor în 2012 de materii prime și alte materiale în sumă de 13.711 mii EUR, 116.128 mii USD și 1.877 mii RON (31 decembrie 2010: 11.705 mii EUR, 72.385 mii USD).

Contracte de factoring

La 31 decembrie 2011, Entitatea avea contracte de factoring cu diferite bănci cu o limită totală de 56,3 milioane EUR, 53,4 milioane USD și 52,3 milioane RON, din care la 31 decembrie 2011, erau utilizați 13,2 milioane EUR, 35,1 milioane USD și 22,9 milioane RON.

Scrisori de garanție bancară

La 31 decembrie 2011, garanțiile primite de Grup sunt în sumă de 4.798 mii EUR, 351 mii USD și 580 mii RON (31 decembrie 2010: 3.883 mii EUR, 287 mii USD și 538 mii RON).

2.1 BILANȚUL CONSOLIDAT PENTRU ANUL ÎNCHEIAT 2011

	31 decembrie 2011	31 decembrie 2010	Variatie 2011/2010
	000' RON	000' RON	000' RON
Active			
Active imobilizate			
Imobilizari corporale	1.001.665	921.052	80.613
Imobilizari necorporale	13.653	7.854	5.799
Fond comercial	77.318	15.834	61.484
Impozit pe profit amanat	53	26.082	(26.029)
Alte active	473	3.207	(2.734)
Instrumente financiare derivate	245.202	16.908	228.294
Total active imobilizate	1.338.364	990.937	347.427
Active circulante			
Stocuri	604.678	463.357	141,321
Creante comerciale	41,479	72,048	(30,569)
Alte active circulante	128.140	130.797	(2.657)
Instrumente financiare derivate	218.885	125	218.760
Numerar si echivalente de numerar	270.225	306.817	(36.592)
Total active circulante	1.263.407	973.144	290.263
Total active	2.601.771	1.964.081	637.690
CAPITAL SOCIAL SI DATORII			
Capital si rezerve			
Capital social	883,703	883,703	-
Prime de capital	69,446	69,446	-
Rezerve	733,361	235,342	498,019
Rezultatul reportat	(173.037)	(226.286)	53.249
Capitaluri proprii atribuitele proprietarilor Societatii	1,513.473	962,205	551,268
Interes minoritar	1,874	1,886	(12)
Total capitaluri proprii	1.515.347	964.091	551.256
Datorii pe termen lung			
Imprumuturi	617,530	557,015	60,515
Datorii de leasing financiar	2,539	5,174	(2.635)
Obligatii pentru pensii	25,925	22,771	3,154
Instrumente financiare derivate	-	70,785	(70.785)
Impozit pe profit amanat	64.304	-	64,304
Provizioane	10,134	8,004	2,130
Alte datorii pe termen lung	1,548	1,061	487
Total datorii pe termen lung	721,980	664,810	57,170

2.1 BILANȚ CONSOLIDAT PENTRU ANUL ÎNCHEIAT 2011 (CONTINUARE)

	31 decembrie 2011	31 decembrie 2010	Variație 2011/2010
Datorii curente			
Furnizori si alte datorii	132,972	102,771	30,201
Imprumuturi	90,597	57,208	33,389
Datorii de leasing financiar	3,010	5,410	(2,400)
Impozit pe profit curent	7,974	2,319	5,655
Instrumente financiare derivate	37,280	92,604	(55,324)
Provizioane	19,223	17,073	2,150
Alte datorii curente	73,388	57,795	15,593
Total datorii pe termen scurt	364,444	335,180	29,264
Total datorii	1,086,424	999,990	86,434
Total capitaluri si datorii	2,601,771	1,964,081	637,690

Principalele diferențe între bilanțul consolidat pentru 2011 și bilanțul consolidat pentru 2010 sunt datorate următoarelor elemente:

1. Total Active: în sumă de 2.601.771 mii RON mai mult decât 637.690 mii RON în 2010, creștere datrprată:

a. Creșterea stocurilor cu +141.321 mii RON este datorată în principal creșterii de materii prime în sumă de + 32.064 mii RON, consumabile în sumă de + 46.897 mii RON, produse finite în sumă de + 41.547.

b. Instrumentele financiare derivate au crescu cu + 447.054 mii RON. Această creștere se datorează în principal derivatelor integrate în sumă de 298.512 mii RON.

2. Capitaluri proprii: în sumă de 1.515.346 mii RON, cu 551.255 mii RON mai mult decât în 2010, datorată creșterii rezervei de acoperire a riscului în 2011 comparativ cu 2010 cu 483.386 mii RON.

3. Datorii pe trermen lung: în sumă de 721.980 mii RON, cu 57.170 mii RON mai mult decât în 2010, datorită:

a. Creșterii datoriilor cu impozitul amânat cu 64.304 mii RON.

b. Descreșterea datoriilor pentru poziție deschisă a operațiunilor de acoperire a riscurilor, în conformitate cu contractele;

2.2. SITUAȚIA CONSOLIDATĂ A VENITURILOR GLOBALE PENTRU ANUL ÎNCHEIAT 2011

La sfârșitul anului 2011, Grupul ALRO a înregistrat un profit brut în sumă de 293.059 mii RON. Profitul net al Grupului este în sumă de 242.889 mii RON. Profitul net consolidat al Grupului pentru anul 2011 este mai mare decât profitul net consolidat pentru 2010 cu 58.827 mii RON.

	Anul încheiat la 31 decembrie 2011	Anul încheiat la 31 decembrie 2010	Diferența 2011/2010
Venituri	2.330.128	1.866.966	463.162
Costul vânzărilor	(1.734.610)	(1.323.091)	(411.519)
Profit brut	595.518	543.875	51.643
Alte venituri operaționale	62.051	34.093	27.958
Deprecierea imobilizărilor corporale	3.224	2.578	646
Cheltuieli administrative	(174.639)	(142.912)	(31.727)
Alte cheltuieli operaționale	(28.368)	(79.279)	50.911
Alte câștiguri/(pierderi)	(94.395)	(74.840)	(19.555)
Venituri financiare	2.801	4.074	(1.273)
Costuri financiare	(73.133)	(45.835)	(27.298)
Rezultat financiar, net	(70.332)	(41.761)	(28.571)
Profit înainte de impozitare	293.059	241.754	51.305
Cheltuiala cu impozitul pe profit	(50.170)	(57.692)	7.522
Profitul aferent perioadei	242.889	184.062	58.827
Profit atribuibil:			
Proprietarilor Entității	242.776	183.843	58.933
Interese minoritare	113	219	(106)

Creșterea profitului brut al Alro în 2011 comparativ cu 2010 se datorează implementării unui plan riguros de reducere a costurilor în 2011, concentrat strict asupra activităților de bază și a serviciilor și asupra asigurării celui mai bun nivel calitativ, precum și a reducerii timpului de livrare.

Președinte al Consiliului Director
Mueller Frank Holger

Director General
D. Sc. ing. Dobra Gheorghe

Director Financiar
Ec. Pinzari Svetlana

Numele Deloitte se referă la organizația Deloitte Touche Tohmatsu Limited, o companie cu răspundere limitată din Marea Britanie, la firmele membre ale acestora, în cadrul cărora fiecare firmă membră este o persoană juridică independentă. Pentru o descriere amănunțită a structurii legale a Deloitte Touche Tohmatsu Limited și a firmelor membre, vă rugăm să accesați www.deloitte.com/ro/despre.

Deloitte furnizează servicii clienților din sectorul public și privat în următoarele domenii profesionale - audit, taxe, consultanță, consultanță financiară – deservind numeroase industrii. Prin intermediul rețelei sale globale de firme membre, care activează în peste 150 de țări, Deloitte pune la dispoziția clienților săi resursele internaționale precum și priceperea locală pentru a-i ajuta să exceleze indiferent de locul în care aceștia își desfășoară activitatea. Obiectivul celor 182 000 de profesioniști din Deloitte este acela de a deveni un standard de excelență.