



MOBAM SA



SC MOBAM S.A.

Baia Mare 430232 B-dul UNIRII nr. 21

ROMANIA J24/391/1991

Telefon : 40-262-277130, 277131, 277258

Fax : 40-262-278217, 0362 418790

E-mail : secretariat@mobam.ro



CAPITAL SOCIAL:1.239.163 RON C.U.I. : RO2201663 www.mobam.ro

Cont IBAN: RO62 RNCB 0182 0341 3625 0001 – BCR Baia Mare

Cont IBAN RO62 BTRL 0250 1202 T144 54XX – Banca Transilvania Baia Mare

RAPORT DE ACTIVITATE **AL CONSILIULUI DE ADMINISTRATIE** **PE ANUL 2015**

Pe actualul amplasament productia de mobila se desfasoara de peste 50 de ani cu precadere mobila destinata pietei europene in ultimii 25 de ani.

Coordonatele principale care incadreaza strategia de dezvoltare a societatii comerciale au fost definite de Consiliul de Administratie si in sinteza acestea sunt :

- exportul ca piata principala de desfacere a produselor Mobam
- independenta relativa fata de un segment de piata
- promovarea produselor ce utilizeaza in principal surse de materii prime regionale (cherestea rasinoase)
- specializarea productiei prin pregatirea personalului si dotarea fluxului productiei in executia de mobilier modern si adaptarea permanenta la cererea din piata .

Analiza activitatii societatii comerciale din anul 2015

Societatea comerciala MOBAM SA Baia Mare este persoana juridica romana cu capital majoritar privat (paricipatia statului este de 2,83 %) avind forma juridica societate pe actiuni.

Societatea isi desfasoara activitatea in conformitate cu legislatia romana si cu prevederile actului constitutive propriu (STATUTUL).

Conform cu STATUTUL SOCIETATII, obiectul principal de activitate este fabricarea de mobila – cod CAEN 3109. Comercializarea produselor se face la export 99 % si pe piata interna 1% (in buna parte prototipuri sau articole din programul de fabricatie pentru piata externa)

In anul 1990 conform HG 1296 / 13.12.1990, in baza Legii 15 / 1990 s-a infiintat SC MOBAM SA Baia Mare, denumirea unitatii la acea data era Fabrica de Mobila Baia Mare.In anul 1995 SC MOBAM SA s-a privatizat in baza Legii 55 / 1995 prin transferul efectiv si cu titlu gratuit a 60% din capitalul social catre actionarii romani pe baza certificatelor de proprietate

distribuite in baza Legii 58 / 1991 si a cupoanelor nominale de privatizare in temeiul Legii 55 / 1995.

Asociatia PAS MOBAM cumpara de la FPS 39,93 % din capitalul social al societatii .

In anul 2002, MOBAM a obtinut Certificatul de Atestare a Dreptului de Proprietate asupra terenului seria M03 nr. 7178 eliberat de M.I.R. la 07.02.2002. Majorarea capitalului social cu valoarea terenului de 1 685 370 000 lei (vechi), reprezentind 168 537 actiuni dobindite de statul roman respective 6,834 % din actiuni s-a facut in baza Certificatului de Inregistrare a Valorilor Mobiliare nr. 1907 / 11.07.2002 eliberat de CNVM.

AVAS cesioneaza o parte din actiunile MOBAM catre SIF MOLDOVA (110 471 actiuni) in baza ACTULUI DE CESIUNE nr. 4649 /16.09.2004. Ulterior SIF MOLDOVA vinde actiunile sale la MOBAM pe piata RASDAQ catre personae fizice.

In timpul exercitiului financiar 2015 nu au avut loc operatiuni de fuziuni, divizari, achizitii sau alte modificari patrimoniale ale societatii. In cursul anului 2015 nu s-au instrainat din activele societatii si nu au fost achizitionate active semnificative in cadrul programului de investitii.

Descrierea principalelor rezultate ale evaluarii activitatii societatii

Realizarile anului 2015 sunt in crestere fata de anul 2014 urmare a unui volum de comenzi constant pe intreaga perioada a anului si in principal in semestrul I .

Evolutia principalilor indicatori in ultimii 4 ani pe piata astfel:

Indicatori	U.M	Realizat 2012	Realizat 2013	Realizat 2014	Realizat 2015	2014 / 2013 %
Cifra de afaceri	Lei	5 863 852	4 084 628	5 181 025	5 389 212	104 %
Profit brut	Lei	283 800	-911 558	23 158	- 341 742	-6,4 %CA
Export	Euro	1 299 132	902 500	1 114 179	1 189 070	106,7 %

Elemente de evaluare generala

Prin raportarea la Bugetul Activitatii Generale aprobat in Adunarea Generala, principalii indicatori cantitativi si de eficienta realizati in activitatea de productie din anul 2015 sunt :

Indicator		Buget 2015	Realizat 2015	%
a) Profit brut	lei	225 000	- 341 742	-6,4 %
b) Cifra de afaceri	lei	5 670 000	5 389 212	95 %
c) Livrari total	euro	1 260 000	1 200 050	95,2%
d.c export	euro	1 235 000	1 189 070	96,3%
d) Venituri totale	lei	5 670 000	5 402 265	95,3 %

e) Cheltuieli totale	lei		5 445 000		5 744 007	105,5 %
f) Procent din piata detinuta	%		-		-	-
g) Disponibil in cont	lei	2014	396 045	2015	144 314	36,5%
h) Nr mediu personal	nr.	2014	89	2015	93	104,5%
i) Productivitatea muncii	lei/p	2014	58 214	2015	57 949	99,5%
j) Datorii	lei	2014	1 004 416	2015	692 744	69% -311672

Prin bugetul aprobat sarcina de productie si respectiv volumul de livrari era de 105 000 euro / luna. In general activitatea de vinzare a produselor de mobila ca bunuri de folosinta indelungata, are un caracter sezonier. Produsele sunt solicitate in sezonul de toamna – iarna si cu miscari foarte lente in perioada de vara.

Fata de bugetul aprobat , realizările efective in anul 2015 au fost urmatoarele:

LUNA / INDICATOR	PLAN BUGET euro	PRODUCTIE euro	LIVRARI euro	PROFIT euro	PROFIT PROD	COMENZI Euro
Ianuarie	105 000	78 370	73 484	- 64 921		77 810
Februarie	105 000	93 048	80 500	- 12 835		101 776
Martie	105 000	104 821	99 670	+ 11 235		125 428
Total trim I	315 000	276 239	253 654	- 66 521	- 24%	305 014
Aprilie	105 000	80 315	96 161	- 16 490		106 326
Mai	105 000	100 798	118 432	+ 1 879		100 817
Iunie	105 000	101 534	106 663	+ 5 344		106 525
Total trim II	315 000	282 647	321 256	- 9 267	- 3,3%	313 668
Iulie	105 000	103 016	97 536	- 3 856		123 263
August	105 000	102 929	101 508	+ 7 037		106 497
Septembrie	105 000	107 626	107 926	+ 1 397		108 865
Total trim III	315 000	313 571	306 970	+ 4 578	+ 1,5%	338 625
Octombrie	105 000	107 485	108 139	+ 1 314		105 948
Noiembrie	105 000	108 596	109 360	+ 1916		110 607
Decembrie	105 000	89 102	100 671	- 7 970		101 005
Total trim IV	315 000	305 183	318 170	-4 686	-1,5%	317 560
TOTAL 2015	1 260 000	1 177 640	1 200 050	-72 896	- 6,2%	1 274 867

Din analiza acestor realizari este evident faptul ca luna in care volumul productiei si valoarea vinzarilor depaseste 100 000 euro activitatea de productie (economica) are un rezultat pozitiv (profit).

Cele mai mari nerealizari au fost in luna ianuarie si februarie 2015 printr-un cumul de evenimente cu efect negativ. Acestea au fost:

- nerealizari la productie la nivelul bugetului
- nerealizare la livrare sub 100 000 euro
- fluctuatia mare de personal cu consecinte in productivitate
- costuri mai mari cu salariile urmare a cresterii in temeiul legii a salariului minim si a grilei salariale cu data de 01.01.2015 ceea ce

presupune costuri salariale in plus cu 10 500 lei fara corespondenta in cresterea productivitatii.

- costuri mai mari cu materiile prime date de completarea productiei neterminate la necesarul comenzilor primite.

Incepind cu trimestrul II volumul comenzilor acopera capacitatea de productie si planul din buget si prin urmare realizarile cresc, iar pierderea inregistrata se diminueaza semnificativ. Chiar daca s-au facut angajari de personal, fluctuatia mare a personalului direct productiv a dus la reducerea productivitatii . In mod normal productivitatea trebuia sa inregistreze o crestere proportionala cu cresterile salariale (3,8%)

Evaluarea nivelului tehnic al societatii comerciale

Fluxul tehnologic existent in sectia de productie si pregatire profesionala a personalului angajat ofera capabilitatea de executie a unor produse competitive pe piata externa (in principal UE) unde se comercializeaza peste 95% din volumul productiei. Gama de produse fabricate in prezent sunt:

- produse din lemn masiv de rasinoase – pe piata Germania , Olanda
- produse din panouri furniruite cu stejar – pe piata Olanda

Utilizarea capacitatii de productie existenta la un grad ridicat presupune existenta in fluxul de fabricatie a unui echilibru intre cele doua grupe mari de produse. Nu se preconizeaza executarea altor grupe de produse in actualul flux tehnologic intrucit ar fi neproductiv iar dotarea cu alte utilaje nu este posibila in actualele spatii de productie.

In acest domeniu obiectivul nostru principal este modernizarea fluxului de productie, inlocuirea utilajelor neperformante uzate fizic sau moral in paralel cu activitatea continua de proiectare si lansare pe piata a unor modele noi care sa surprinda piata si prin aceasta o crestere a volumului de vinzari.

Chiar daca in prezent dispunem de utilaje multifunctionale performante si cu functionare asistata de calculator prin uzura fizica avansata costul de intretinere este din ce in ce mai ridicat respectiv mai mare decit rata ce trebuie achitata pentru un utilaj nou.

Situatia gradului de amortizare a principalelor utilaje conducatoare se prezinta astfel:

Nr.	DENUMIRE UTILAJ, INSTALATIE	ANUL P.I.F	ANUL AMORTIZ.
1	Cazan DHF	1998	2010
2	Compressoare CECCATO 5mc	1993	2008
3	Compressoar STENHOI ST 75	1994	2011
4	Masina de rindeluit si profilat pe 4 fete – PROFIMAT	2001	2011
5	- II-	2003	2015
6	CNC - Record II	1996	2008
7	CNC – Homag	2003	2015
8	CNC – PROFI BMG 311 /33/R - Homag	2014	2026
9	Linie de presare furnir	2004	2014

10	Camera de uscare cherestea – 100 mc	2000	2012
----	-------------------------------------	------	------

Costul de intretinere pentru aceste utilaje conducatoare este semnificativ ridicat.

Aceasta dotare tehnica din fluxul tehnologic este adecvata productiei de mobila, principalul produs al SC MOBAM SA (cod CAEN: 3109) in pondere de 99,5 % Asa cum este bine cunoscut piata de desfacere a produsului principal (mobila) este export in UE in procent de 98 % in 2015.

a) Piata de desfacere

Export: 99% = 1 189 070 euro

Intern: 1% = 10 980 euro

Tara	Realizat 2012	Realizat 2013	Realizat 2014	Realizat 2015	%	Pprogram 2016
Germania	528 955	324 890	297 823	418 829	34,9 %	460 000
Belgia	513 681	224 574	-	-	-	-
Olanda	-	249 502	757 186	751 493	62,6%	780 000
Norvegia	56 562	45 209	43 461	-	-	-
Anglia	106 045	17 997	-	15 743	1,3%	-
Franta	65 243	-	-	-	-	-
Altele, intern	28 646	-	50 760	13 985	1,2%	20 000
Total	1 299 132	862 172	1 149 230	1 200 050	100%	1 260 000

Metode de distributie pentru produsele de mobila fabricate sunt urmatoarele:

Mobam – Importator – Magazine – Client final

Mobam – Importator – Client final (Internet)

Mobam – Client final – In cazul contractelor de dotare cu mobilier a unor rezidente turistice .

b) In ultimii ani cifra de afaceri realizata (veniturile) a fost in majoritate, 99 % din productia si vnzarea de mobila iar 1% , din alte activitati (servicii)

c) Orientarea productiei catre cerintele pietii, exigentele clientilor, permanenta confruntare cu o concurenta acerba pe piata impune o activitate constanta de proiectare a unor modele noi competitive din punct de vedere al pretului si design-ului. Astfel pentru reinoirea productiei in anul 2015 au fost lansate produse noi care au completat oferta noastra pe piata in anul 2016. Desigur nu toate modelele noi au sansa de a se transforma in comenzi.

Prezentam citeva actiuni de promovare care au sanse reale de a se transforma in comenzi ferme.

Piata	Produs	Activitati	Rezultate
OLANDA	Dormitor CLASSICO	Prototip Prezentare tirg	Comanda – martie 2016

OLANDA	Dormitor STEMIO	Prototip Prezentare tirg	Comanda – februarie 2016
OLANDA	PASTEL BLACK	Prototip Prezentare tirg	Posibile comenzi
GERMANIA	HOL PATINES	Prototip Livrat –studio- oferte	Posibile comenzi

Activitatea constanta de promovare a produselor pe noi piete, noi parteneri se impune pentru a avea un echilibru in structura productiei (masiv – panouri) si totodata pentru a evita o dependenta semnificativa fata de un singur client.

Evaluarea Activitatii de aprovizionare tehnico – materiala

Utilizarea de cherestea rasinoase la principala gama de produse, mobilierul rustic din lemn masiv, este un minim avantaj pe piata materiilor prime avind in vedere urmatoarele aspecte tehnico – economice :

- distanta relativ mica de aprovizionare, tot volumul de cherestea se achizitioneaza din judet si astfel siguranta aprovizionarii este data de resursele existente pe termen lung
- posibilitatea de stocare a cherestelei in conditii naturale (depozit deschis) ceea ce are avantajul uscarii naturale in perioada calda a anului si prin urmare reducerea cheltuielilor de uscare .

Existenta in permanenta a unui stoc de siguranta cu materii prime poate asigura o continuitate a productiei si in timpul anului cind exploatarea si prelucrarea cherestelei nu este posibila din cauza unor factori climaterici nefavorabili.

Pentru materiile prime lemnoase stratificate si furnire extetice nu avem posibilitatea aprovizionarii pe stoc din lipsa spatiilor de depozitare adecvate si prin urmare sunt aprovizionate numai cantitatile necesare in fluxul de productie . Acest sistem de aprovizionare este deficitar atit din punct de vedere a sigurantei aprovizionarii cit si in ceea ce priveste pretul achizitiilor.

Avind in vedere ca materiile prime utilizate la fabricarea mobilei si in aceeasi masura si materialele tehnologice aferente (adezivi, abrazive, ambalaje, feronerie, materiale de finisaj) sunt energofage, orice crestere a pretului la energie si combustibili aduce prin consecinta si cresterea pretului la materiile prime care pe alocuri depasesc chiar pretul din piata europeana.

Si din aceste considerente efortul nostru se indreapta in primul rind pentru utilizarea la un randament superior a materiilor prime pentru a mentine constant costurile cu materia prima in structura pretului de cost. Dupa sursa de provenienta achizitia materiilor prime se face conform tabelului de mai jos :

MATERIA PRIMA	SURSE INDIGENE %	IMPORT %
Cherestea de rasinoase	100	-
Cherestea stejar, fag	100	-
Furnir, PAL, stratificate	100	-
Materiale de finisaj	100	-
Materiale de ambalaj	100	-

Feronerii	90	10
-----------	----	----

Pentru fiecare sortiment de materii prime, materiale tehnologice, selectia furnizorului se face pe baza unui studiu comparativ al ofertelor ceea ce face posibila aprovizionarea la cel mai bun raport pret / calitate. Existenta mai multor furnizori pentru principalele materii prime presupune o singuranta in aprovizionare si o competitie intre furnizori .

Evaluarea activitatii de vinzare

- a) Din analiza vinzarilor pe anul 2015 rezulta clar orientarea catre piata externa a productiei Mobam, unde in ultimii ani ponderea productiei – export si implicit a veniturilor depaseste 95% din activitate. In functie de specificul produselor si a metodei de distribuire in cadrul pietii externe exista fluctuatii semnificative.

Pe piata Olanda ca rezultat a programului de diversificare a productiei am reusit stabilirea unor relatii contractuale cu noi firme si prin aceasta o posibilitate de a livra constant in cursul anului 2016 si realizarea pe aceasta piata a volumului de afaceri prognozat.

Aceasta tendinta generala pe termen mediu si lung de promovare a exportului ca piata principala de desfacere a produselor Mobam este in fapt una din cordonatele ce definesc strategia de dezvoltare a societatii.

- b) Prezenta pe piata europeana se face in conditiile unei concurente acerba. Produsele Mobam sunt in concurenta directa cu produsele unor importanti furnizori cum ar fi:

- producatorii din tara de origine (Germania)
- producatorii din Asia – China – Vietnam, Indonezia
- producatorii din tarile baltice
- producatorii din Romania (Starmobel Satu Mare, Famos Odorheiu Secuiesc, Romux Iasi)

Pentru a rezista unei astfel de concurente produsele noastre trebuie sa corespunda calitativ sa fie competitive prin pret si totodata o receptivitate si flexibilitate fata de cerintele pietii. Din aceste considerente se impune o specializare pe produs. In acest sens investitiile realizate de Mobam in tehnologie si personal au fost facute conform necesitatilor tehnologice pentru executarea produselor (gama de produse in care Mobam s-a specializat)

- mobilier rustic din lemn masiv de rasinoase
- mobilier modern din panouri furniruite cu stejar

Exportul de mobila din Romania reprezinta o cota de piata de 2 % din piata UE, aceasta inseamna un procent mic pentru a putea influenta nivelul de pret din piata. Mobam ca exportator in UE cu o cota de piata nesemnificativa are sansa de a se mentine in piata daca se aliniaza la pretul de piata prin pret si calitate si sa ofere in plus punctualitate si flexibilitate in executia modelelor conform cerintelor de piata.

- c) Existenta in portofoliul de comenzi a unui partener ce detine 25% din capacitatea de productie Mobam poate crea o dependenta semnificativa

cu unele avantaje dar si cu un risc si impact negativ asupra veniturilor realizate.

In anul 2015 produsele MOBAM au avut urmatoarele destinatii la export :

NR. CRT	TARA	%
1	GERMANIA	35
2	BELGIA	0
3	FRANTA	0
4	SCOTIA	0
5	NORVEGIA	0
6	OLANDA	63
7	ALTII	1
	TOTAL EXPORT	99 %

Daca piata Olanda reprezinta 63% din volumul exportului aparent este o dependenta semnificativa fata de aceasta piata. Dar avind in vedere ca pe aceasta piata avem 4 parteneri de afaceri riscul de afacere se diminueaza corespunzator . Totodata lansarea in fabricatie a produselor la principalii parteneri de afaceri, de pe piata Olanda, se face dupa incasarea unui avans de 30%.

Riscul de neincasare a creantelor comerciale este asigurat prin Euler Hermes Europa SA Bruxelles in baza politei de asigurare 1445962 / 16.12.2013

Personalul societatii comerciale

Structura	Anul	Anul 2014	%	Anul 2015	%
TESA		6	6,75	6	6,46
Indirect productiv		7	7,86	7	7,53
Tehnic productiv		2	2,25	2	2,15
Direct productiv		66	74,15	70	75,26
Administratori,cenzori,colaboratori		8	8,99	8	8,60
TOTAL		89	100	93	100

Dupa nivelul de pregatire structura personalului este urmatoarea:

Structura personal	Nr. personal	Profesii
Personal cu studii superioare	8 d.c	- ingineri 5 - economisti 1 - alte studii 2
Personal cu studii medii	5 d.c	- maistri 1 - tehnicieni 3 - alte studii 1

Muncitori	80 d.c	- calificati 60 - necalificati 20
-----------	--------	--------------------------------------

Legislatia din domeniul PSI, protectia muncii, ISCIR etc, impune mentinerea, calificarea si autorizarea personalului conform cu atributiunile legale iar acolo unde nu este posibil aceste atributii sunt realizate cu personal specializat din exterior.

Pina in prezent nu sunt inregistrate elemente conflictuale specifice raporturilor de munca intre Consiliul de Administratie si Sindicatul Liber Mobam ce reprezinta peste 95% din personalul angajat.

Evaluarea aspectelor legate de impactul activitatii de baza asupra mediului inconjurator

In procesul tehnologic de prelucrare mecanica a lemnului, la finisarea produselor de mobilier se genereaza poluanti ai mediului: praf, compusi organici volatili, poluarea apei, zgomot. Monitorizarea poluantilor se face de catre laboratoarele acredite prin proceduri stabilite de standardele in vigoare. O activitate constanta s-a desfasurat in programul de inlocuire a produselor de finisaj cu continut de COV cu bauturi pe baza de apa. Urmare a acestui fapt consumul de solventi organici s-a situat sub pragul de 15 tone / an respective sub valoarea tinta de emisie.

Urmare a monitorizarii calitatii aerului ambiental in zona amplasamentului SC MOBAM SA, conform Raportului de incercare nr.11 / 20.08.2015 rezulta ca la indicatorul analizat valoarea determinata este sub valoarea maxima admisa.

Astfel: Determinarile efectuate in 4 puncte, parametrii au inregistrat valori cuprinse intre 0,041 – 0,061 mg/ mc fata de 0,150 mg/mc CMA.

Determinarile au fost efectuate de Laboratorul Agentiei de Protectie a Mediului Maramures conform STAS 10813 determinarea pulberilor in suspensie .

Raportul nr. 162 / 18.02.2016 al Comisariatului Judetean Maramures si al Garzii Nationale de Mediu este notat faptul ca nu s-au constatat neconformitati

In prezent nu exista nici un litigiu cu privire la incalcarea legislatiei mediului inconjurator urmare a activitatii de productie Mobam.

Agentia de Protectie a Mediului Maramures ca urmare a cererii adresate de SC MOBAM SA cu nr. 8239 / 28.08.2013 a emis Autorizatia de Mediu nr. 13-295 / 20.11.2013 valabila pina in 19.11.2018.

Activitatea de cercetare – dezvoltare

Inovarea de produs reprezinta coordonata esentiala a activitatii de cercetare dezvoltare concretizata prin introducerea pe piata a unor noi produse iar la produsele existente imbunatatirea caracteristicilor pentru mentinerea pe piata si prelungirea ciclului de vanzare. In anul 2015 la principali parteneri au fost oferite si livrate prototipuri care au fost prezentate la tirguri internationale .

Toate aceste actiuni de inovare produs, deschiderea de noi pietee, lansarea pe piata a produselor noi, consolidarea imaginii firmei, presupun costuri care in cazul unor produse cu ciclu scurt de viata nu pot fi recuperate integral.

In anul 2015 costurile efective in activitatea de cercetare – dezvoltare au fost:

- | | |
|--------------------------|--------------|
| - proiectare produse noi | = 28 000 lei |
| - scule, dispozitive | = 6 500 lei |
| - executare prototip | = 45 500 lei |

Total =80 000 lei

Rezultatul concret al acestor eforturi s-a materializat in gradul de reinoire a produselor de peste 30 % si asigurarea unui portofoliu de comenzi. Eforturile de reinnoire a productiei au dus la o mai buna acoperire a capacitatii de productie cu comenzi ferme pe semestrul I 2016 unde avem deja primite comenzi la nivelul bugetului . Putem spune ca in acest an programul de productie in baza caruia s-a alcatuit bugetul de venituri si cheltuieli va fi acoperit cu comenzi pe intreg anul 2016.

Evaluarea activitatii societatii comerciale privind managementul riscului

Expunerea societatii comerciale fata de riscul de pret, de credit, de lichiditate si de cash flow

In prezent piata de desfacere pentru Mobam este exportul in UE a peste 95 % din volumul productiei .

Prin aceasta exista urmatoarele riscuri :

- riscul devalorizarii monedei de contract intr-un ritm si un sens diferit fata de tendinta generala a costurilor de productie
- riscul de neplata din partea unui partener insolvabil
- riscul de nepreluare a cantitatilor comandate urmare a disparitiei partenerului sau lansarea unui program ce nu are un curs de derulare conform anticipatiei , prognozei
- riscul incompetivitatii produselor prin pret in cadrul comenzilor complexe si de volum mare
- riscul cresterii costurilor cu materia prima in ritm ce depaseste cresterea pretului la produse, ritmul inflatiei.
- riscul preluarii produselor sezonier in contradictie cu productia liniara , capacitate constanta a liniei de productie
- riscul produsului de nisa rezultat din specializarea productiei pentru productivitate si competitivitate
- riscul cresterii costurilor salariale in ritm ascendent fata de productivitatea muncii

Din considerente de natura concurentiala societatea trebuie sa fie prudenta in ceea ce priveste politica de preturi. Reorientarea importatorilor catre productia din Romania are ca prim criteriu pretul de piata.

Societatea nu este expusa riscului de credit si nici riscului ratei dobinzii fiindca in prezent gradul de indatorare este zero.

Politici si obiective privind managementul riscului

Pentru atenuarea si evitarea efectelor negative rezultate din aceste riscuri s-a actionat in urmatoarele directii :

- stipularea in contractul comercial clauze asiguratorii
- garantarea livrarilor prin instrumente de garantare - polita de asigurare nr. 1445962 / 16.12.2013 la EULER HERMES.
- corelarea productiei cu posibilitatile de preluare a clientului fara a crea stocuri supranormative
- o structura echilibrata de produse si piata pentru a nu crea o dependenta vitala fata de : un anumit client , o anumita piata , un anumit furnizor de materii prime.
- selectarea partenerilor de afaceri in baza informatiilor privind bonitatea si solvabilitatea acestuia

ELEMENTE DE PERSPECTIVA PRIVIND ACTIVITATEA SOCIETATII COMERCIALE

Evenimente, factori de incertitudine ce ar pute afecta lichiditatea societatii comerciale

Lichiditatea societatii comerciale poate fi influentata de evenimente sau factori de incertitudine rezultati de specificul activitatii pe o piata concurentiala, dar mai mult prin instabilitatea veniturilor din incasarile de la export in functie de stabilitatea valutei din contract – euro

Influenta cea mai agresiva ce va afecta lichiditatea societatii comerciale in anul 2016 va fi cresterea pretului la materia prima , cherestea de stejar. Astfel in anul 2015 acest sortiment a fost achizitionat la pretul de 900 lei /mc , in anul 2016 pretul de piata a ajuns la 1300 lei /mc deci o crestere de 44% In primele doua luni ale anului 2016 am utilizat in productie cu prioritate materia prima din stocul existent. Dar acest stoc s-a redus considerabil si prin urmare am inceput achizitia de materii prime la pretul de piata .

La materia prima cherestea de fag situatia este similara , in anul 2015 pretul de achizitie a fost de 550 lei /mc iar in anul 2016 pretul de achizitie este 650 lei /mc , deci o crestere de 18%

Aceste cresteri de costuri la materia prima nu poate duce la cresterea echivalenta a pretului la produsul finit . Cresterile anuale posibile a pretului de vnzare este in principal egal cu inflatia din piata de desfacere a produselor (sub 3%)

Incepind cu luna mai 2016 in temeiul legislatiei existente vom fi obligati sa crestem salariul minim de la 1050 lei / luna la 1250 lei /luna deci un procent de 19%. Dar productivitatea muncii nu va inregistra acelaasi ritm de crestere

mai ales in situatia actuala cind personalul nou angajat nu realizeaza productivitatea planificata.

Aceste doua realitati (cresterea pretului la materia prima , cresterea salariului) vor duce inevitabil la cresterea costurilor de productie intr-un ritm mai agresiv decit cresterea posibila a pretului de vnzare. Consecinta directa a acestui fenomen va fi ca dupa fiecare ciclu de productie suma alocata pentru achizitia de materii prime va fi mai mica si prin urmare va fi greu de realizat cu materii prime mai putine aceeasi cifra de afaceri.

Cel mai imprevizibil risc este cel legat de nepreluare a produselor comandate prin intrarea in insolventa a unui client. Aceste stocuri se vor valorifica la sume mai mici decit cele din evidenta contabila fapt ce influenteaza indicatorii de eficienta si lichiditate.

Analiza efectelor cheltuielilor de capital asupra situatiei financiare a societatilor comerciale

In anul 2015 nu am realizat programul de investitii. A fost achitat in totalitate creditul angajat la Banca Transilvania cu ocazia investitiei realizate in anul 2014.

Criza economica a obligat societatea la masuri drastice privind redimensionarea personalului, redimensionarea capacitatii de productie la nivelul cererii de piata .

Au fost acceptate comenzi atipice – serii mici - in scopul acoperirii capacitatii de productie si a continuitatii activitatii in defavoarea productivitatii si a rentabilitatii.

Evenimentele nedorite de care au avut parte partenerii de afaceri ai societatii Mobam a presupus o reconstructie a ofertei de produse conform cerintelor noilor parteneri de afaceri.

Veniturile societatii se realizeaza in proportie de 98 % din activitatea de baza, productia de mobilier.

Evenimentele descrise anterior vor duce la reducerea volumului de activitate si prin urmare vor fi afectate veniturile principale, din activitatea de baza .

Avind in vedere ca in prezent pozitia exprimata a Consiliului de Administratie fata de creditarea productiei este una rezervata , bugetul de venituri si cheltuieli propus pentru anul 2016 este greu realizabil .

Preocuparea permanenta pentru diversificarea programului de fabricatie, ofertarea produselor pe noi piete poate asigura un volum de comenzi la nivelul caopacitatii de productie .

Baia Mare
18.03.2016

CONSILIUL DE ADMINISTRATIE

