



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

20.03.2017

RAPORT DE ACTIVITATE **AL CONSILIULUI DE ADMINISTRATIE** **PE ANUL 2016**

Pe actualul amplasament productia de mobila se desfasoara de peste 50 de ani cu precadere mobila destinată 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 2016

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 / 1996 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 detinute la MOBAM pe piata RASDAQ catre persoane fizice.

In timpul exercitiului financiar 2016 nu au avut loc operatiuni de fuziuni, divizari, achizitii sau alte modificari patrimoniale ale societatii. In cursul anului 2016 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 2016 sunt in crestere fata de anul 2015 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 2013	Realizat 2014	Realizat 2015	Realizat 2016	%
Cifra de afaceri	Lei	4 084 628	5 181 025	5 389 212	5 621 653	104,31 %
Profit brut	Lei	-911 558	23 158	- 341 742	33 713	
Export	Euro	902 500	1 114 179	1 189 070	1 227 676	103,25 %

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 2016 sunt :

Indicator		Buget 2016	Realizat 2016	%
a) Profit brut	lei	113 400	33 713	29,73 %
b) Cifra de afaceri	lei	5 670 000	5 621 653	99,15 %
c) Livrari toatal	euro	1 260 000	1 248 933	99,12 %
d.c export	euro		1 227 676	
d) Venituri totale	lei	5 670 000	5 834 101	102,89 %

e) Cheltuieli totale	lei	5 556 600	5 800 388	104,39 %
f) Cheltuieli salariale	%	2 169 000	2 267 585	104,55 %
g) Disponibil in cont	lei	144 314	79 503	55 %
h) Nr mediu personal	nr.	93	84	90 %
i) Productivitatea muncii	lei/p	57 948	66 924	115,49 %
j) Datorii	lei	692 744	716 199	103,39 %

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 2016 au fost urmatoarele:

LUNA / INDICATOR	PLAN BUGET euro	PRODUCTIE euro	LIVRARI euro	PROFIT Net lei	Cost Salarii Lei	COMENZI Euro
Ianuarie	105 000	99 912,77	96 739	11 581	165 695	
Februarie	105 000	102 288,06	103 201	7 414	168 506	
Martie	105 000	102 682,09	110 623	4 705	183 509	
Total trim I	315 000	304 882,92	310 563	23 700		
Aprilie	105 000	108 037,60	102 812	1 824	172 193	
Mai	105 000	109 944,19	108823	3 538	196 888	114,34 %
Iunie	105 000	101 534,84	107 876	- 3 725	193 023	
Total trim II	315 000	319 516,63	319 511	1 637		
Iulie	105 000	109 693,76	109 878	1 025	192 135	
August	105 000	108 908,91	108 707	769	198 454	
Septembrie	105 000	104 969,14	106 191	718	193 671	
Total trim III	315 000	323 571,81	324 776	2 512		
Octombrie	105 000	107 171,70	106 258	1 399	193 102	
Noiembrie	105 000	108 840,53	107 676	3 993	195 893	
Decembrie	105 000	82 936,27	80 149	- 5 133	177 152	
Total trim IV	315 000	298 948,50	294 083	260		
TOTAL 2016	1 260 000	1 246 919,86	1 248 933	28 109		

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).

Din analiza rezultatelor inregistrate in anul 2016 rezulta in primul rind o executie bugetara echilibrata sub aspect cantitativ:

- cifra de afaceri = 104,31 % fata de anul 2015
- exportul = 103,25 % fata de anul 2015
- cifra de afaceri = 99,15 % fata de buget
- livrari total = 99,12 % fata de buget

Analizind sub aspectul calitativ, al eficientei, evident nu au fost indeplinite prevederile din buget, chiar daca veniturile totale au fost depasite (102,89 %)

,cheltuielile totale au fost depasite cu 104,39 % , proportional aceste depasiri se regasesc in depasirea cheltuielilor salariale (104,55 %). Incepind cu luna mai cind s-a operat cresterea salariului minim de la 1050 lei la 1250 lei (19 %) am inregistrat si o crestere a costurilor cu salariile de la 172 193 lei in luna aprilie la 196 888 lei in luna mai (114,34 % Aceasta crestere a cheltuielilor salariale a dus la o eficienta economica foarte redusa (sub nivelul bugetului) chiar daca in perioada aprilie – noiembrie sau depus eforturi pentru a tine peste nivelul din buget realizările cantitative (productie – livrari)

Aceste rezultate confirma inca o data faptul ca pentru a realiza o activitate eficienta este necesara realizarea pragului minim al productiei (livrari de 100 000 euro cu o contributie a costurilor salariale sub 40 % din cifra de afaceri . Prin nerealizarea acestor praguri minime, costurile indirecte relativ constante prin ponderea lor contribuie la o activitate ineficienta.

Astfel chiar daca productia (livrarile) sunt 80 000 euro sau 110 000 euro / luna costurile indirecte ramin relativ constante.

Aceste costuri indirecte insumate lunar reprezinta 98500 lei d.c:

- salarii indirecte (administratie, TESA, pompieri, fochisti, paznici) = 52 005 lei / luna
- concedii de odihna 8 % din salar de incadrare = 10 181 lei / luna
- energie electrica = 21 500 lei / luna
- combustibil CT = 2 750 lei / luna
- apa (din care apa de ploaie 4500 lei / luna) = 5 300 lei . luna
- impozite si taxe locale = 4 858 lei / luna
- Telefon = 400 lei / luna
- Cheltuieli aferent SA , AERO = 1500 lei / luna

TOTAL = 98 500 LEI

Aceste cheltuieli reprezinta in cifra de afaceri un procent diferit :

98 500 lei : (80 000 euro x4,5)= 27,36 % - decembrie 2016

98 500 lei : (110 000 euro x 4,5) = 19,90 % - martie 2016

98 500 lei : (100 000euro x 4,5) = 21,89 %

Cu alte cuvinte costurile indirecte pot produce prin aportul lor constant pierdere de pina la 7,46 % in luna in care nu se realizeaza productie (livrarile bugetate)

Dupa detalierea acestor costuri indirecte putem sustine mai documentat ca pentru a avea eficienta economica este imperativ necesar cresterea sau cel putin mentinerea unei productii (livrari) peste 100 000 euro.

Chiar daca costurile directe (manopera directa, materii prime) cresc proportional cu volumul productiei se poate inregistra o eficienta de 2 % numai prin cresterea productiei de la 100 000 euro la 110 000 euro prin aportul constant al costurilor indirecte .

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	Compresoare CECCATO 5mc	1993	2008
3	Compresoar 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 2016.

a) Piata de desfacere

Export: 98,3 % = 1 227 676 euro

Intern: 1,7 % = 21 257 euro

Tara	Realizat 2013	Realizat 2014	Realizat 2015	Realizat 2016	%	Pprogram 2017
Germania	324 890	297 823	418 829	501 550	40,16%	550 000
Belgia	224 574	-	-	-	-	-
Olanda	249 502	757 186	751 493	725 410	58,08	690 000
Norvegia	45 209	43 461	-			
Anglia	17 997	-	15 743			
Franta	-	-	-	715	0,06 %	
Altele, intern	-	50 760	13 985	21 257	1,70%	20 000
Total	862 172	1 149 230	1 200 050	1 248 933	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 2016 au fost lansate si executate produse noi care au completat oferta noastra pe piata in anul 2017. Fata de eforturile depuse cu realizarea acestor prototipuri si prezentarea lor la tirguri rezultatele obtinute au fost mult sub asteptari, volumul comenzilor primite pentru 2017 nu acopera capacitatea de productie cel putin pe trimestrul I 2017.

Prezentam citeva actiuni de promovare la care am sperat de a se transforma in comenzi ferme.

Piata	Produs	Activitati	Rezultate
GERMANIA	BEVERLY - BFK	- oferte de pret - documentatie tehnica - executie prototip	- livrat prototip - nu s-a concretizat in comenzi dupa participarea la tirg
OLANDA	SUFRAGERIA ARENA – FIRMA	- oferte de pret - documentatie tehnica	- livrat prototip - nu s-a concretizat in comenzi

	KOOPMANS	- executie prototip	
OLANDA	SUFRAGERIA OSLO	- oferte de pret - documentatie tehnica - executie prototip	- livrat prototip - comanda primita C1 = 28703 euro
OLANDA	DORMITOR STEMIO	- oferte de pret - documentatie tehnica - executie prototip	-livrat prototip - comanda 1 = 35 000 euro - comanda 2 = 22 000 euro - Comanda 3 = 5035 euro
OLANDA	DORMITOR LARVIC – FIRMA FBM	- oferte de pret - documentatie tehnica - executie prototip	- livrat prototip -executat din nou dupa observatiile de la tirg - livrat prototip varianta II - nu s-a primit comanda
BELGIA	CAMERA DE ZI WILAN	- oferte de pret - documentatie tehnica - executie prototip	- livrat prototip - Comanda februarie 2017 = 27 030 euro
GERMANIA	PROGRAM LUCA	- oferte de pret - documentatie tehnica - executie prototip	- prezentare prototip in Mobam - negocieri de pret - posibile comenzi in ipoteza incadrarii in pret de piata

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 vnzare

- a) Din analiza vinzarilor pe anul 2016 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, Romus 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 2016 produsele MOBAM au avut urmatoarele destinatii :

NR. CRT	TARA	%
1	GERMANIA	40,16 %
2	OLANDA	58,06 %
3	ALTII (intern)	1,78 %
	TOTAL	100 %

Daca piata Olanda reprezinta 58% 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 2015	%	Anul 2016	%
TESA		6	6,46	5	5,95
Indirect productiv		7	7,53	7	8,33
Tehnic productiv		2	2,15	1	1,19
Direct productiv		70	75,26	63	75,00
Administratori,cenzori,colaboratori		8	8,60	8	9,53
TOTAL		93	100	84	100 %

Dupa nivelul de pregatire structura personalului este urmatoarea:

Structura personal	Nr. personal	Profesii
Personal cu studii superioare	5	Inginer= 5
Personal cu studii medii	4 75	Maistri= 1 Tehnicienii = 2 Alte studii = 1
Muncitori		Calificati = 60 Necalificati = 15

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 acreditate 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 bairuri 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.15 / 07.11.2016 rezulta ca la indicatorul analizat valoarea determinata este sub valoarea maxima admisa.

Astfel: Determinarile efectuate in 4 puncte, parametrii au inregistrat valori cuprinse intre 0,020 – 0,035 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 de Inspectie nr. 105 / 13.02.2017 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 vinzare. In anul 2016 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 2016 costurile efective in activitatea de cercetare – dezvoltare au fost:

- | | |
|--------------------------|--------------|
| - proiectare produse noi | = 32 500 lei |
| - scule, dispozitive | = 6 800 lei |
| - executare prototip | = 45 700 lei |

Total = 85 000 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 nu au dus la o mai buna acoperire a capacitatii de productie cu comenzi ferme pe semestrul I 2017. Comenzile primite nu sunt la nivelul bugetului.

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.

Influenta cea mai agresiva ce va afecta lichiditatea societatii comerciale in anul 2017 va fi cresterea pretului la materia prima. Prin ritmul agresiv de crestere al costurilor de productie in comparatie cu ritmul lent al cresterii veniturilor vom inregistra un dezechilibru (costuri – venituri) ce se va concretiza in resurse mai mici la aprovizionarea cu materii prime.

Astfel la materia prima, cherestea de rasinoase, in anul 2017 pretul de achizitie a ajuns la 773 lei / mc (adus in Mobam) iar in anul 2016 aceeași materie prima am achizitionat – o la 650 lei /mc deci cresterea este de 18,9%. Aceste cresteri vor fi si la cherestea de fag care vor fi resimtite in costurile de productie

avind in vedere ca stocurile s-au diminuat consistent iar achizițiile se vor face la pretul din 2017.

Aceste creșteri de costuri la materia primă nu poate duce la creșterea echivalenței a pretului la produsul finit. Creșterile anuale posibile a pretului de vânzare este în principal egal cu inflația din piața de desfacere a produselor (sub 3%)

Începând cu luna februarie 2017 în temeiul legislației existente am fost obligați să creștem salariul minim de la 1250 lei / luna la 1450 lei / luna deci un procent de 16%. Dar productivitatea muncii nu va înregistra același ritm de creștere mai ales în situația actuală când personalul nou angajat nu realizează productivitatea planificată.

Aceste două realități (creșterea pretului la materia primă, creșterea salariului) vor duce inevitabil la creșterea costurilor de producție într-un ritm mai agresiv decât creșterea posibilă a pretului de vânzare. Consecința directă a acestui fenomen va fi că după fiecare ciclu de producție suma alocată pentru achiziția de materii prime va fi mai mică și prin urmare va fi greu de realizat cu materii prime mai puține aceeași cifră de afaceri.

În fața acestor realități am încercat o negociere a pretului la produsele principale dar rezultatul a fost cel previzibil, firmele partenere nu au acceptat majorarea de preț și s-au exprimat ferm « la aceste prețuri producția acestor modele nu mai este posibilă în România »

Pentru menținerea unui echilibru fragil între costuri și venituri rămân de acces în principal următoarele posibilități :

- a) reducerea ponderii cheltuielilor indirecte – prin creșterea volumului de producție
- b) utilizarea cât mai judicioasă a materiei prime lemnoase prin randament de utilizare mai bun (0,38 – 0,35)
- c) finisarea (slefuirea) mai bună a produselor în alb pentru reducerea costurilor cu materialele de lacuire.

Cel mai imprevizibil risc este cel legat de nepreluare a produselor comandate prin intrarea în insolvență a unui client. Aceste stocuri se vor valorifica la sume considerabil mai mici decât cele din evidența contabilă fapt ce influențează indicatorii de eficiență și lichiditate.

Analiza efectelor cheltuielilor de capital asupra situației financiare a societăților comerciale

În anul 2016 volumul redus al investițiilor nu a avut un efect asupra situației financiare a societății comerciale. A fost achiziționată o instalație de pulverizare lac la valoarea de 7 224 lei care a înlocuit instalația existentă și propusă pentru casare având în vedere uzura fizică avansată a acesteia și consumul mare de materiale de finisaj (lacuri)

Situația financiară a societății este influențată în principal de următoarele aspecte economice și mediul concurențial în care își desfășoară activitatea societatea Mobam, astfel :

- au fost acceptate comenzi atipice – serii mici- in scopul acoperirii capacitatii de productie si a continuitatii activitatii in defavoarea productivitatii si a eficientei economice
- veniturile societatii se realizeaza in proportie de peste 98 % din activitatea de baza – productie de mobila pe piata europeana in conditiile unei concurente acerbe fapt ce obliga la acceptarea unor preturi la nivelul pietei.

Avind in vedere Hotarirea Consiliului de Administratie nr. 12 / 2016 privind aprobarea , creditarea societatii cu suma de 48 000 euro in scopul achizitionarii de materii prime si materiale la nivelul cifrei de afaceri prognozata in bugetul de venituri si cheltuieli pe anul 2017 , s-au intreprins demersurile pentru creditare la (Banca Transilvania, ING, Eximbank.). Costurile relativ mici de creditare (conform ofertelor primite) nu vor avea efecte perturbatoare asupra situatiei financiare a societatii in ipoteza ca aceasta infuzie de materii prime va contribui la realizarea cifrei de afaceri din buget.

Diversificarea programului de fabricatie , ofertarea produselor noi, reinnoirea programului, sunt obiective ce ramin ca prima prioritate in activitatea Consiliului de Administratie.

Baia Mare

CONSILIUL DE ADMINISTRATIE