

**MOBAM SA****ste mobilier SC MOBAM S.A.**

Baia Mare 430232 B-dul Unirii nr. 21

ROMANIA J 24 / 391 / 1991

Telefon : 40-262-277130, 277131, 277258

Fax : 40-262-278217

Capital social : 2.478.326 RON, C.U.I.: RO2201663, E-mail: secretariat@mobam.ro

CONT BANCA: RO62 RNCB 0182 0341 3625 0001 BCR BAIA MARE

RAPORT DE ACTIVITATE **AL CONSILIULUI DE ADMINISTRATIE** **pe anul 2009**

Din anul 2005 productia de mobila se confrunta constant cu cel putin trei vectori destabilizatori

- Fluctuatiile monedei nationale induce variabile care nu pot fi controlabile
- Reimpartirea pietii bunurilor de consum intre participantii prin aparitia tot mai agresiva in piata europeana a producatorilor din Asia care au cucerit piata prin preturile mici practicate, preturi care in conditiile unui producator european nu acopera uneori nici costurile cu materiile prime si energia.
- Reducerea consumului de produse generata de criza economica care prin cele doua coordonate, reducerea investitiilor si reducerea veniturilor potentialilor cumparatori, a dus la o cerere din ce in ce mai redusa.

Industria mobilei din Romania a inregistrat din aceste considerente reduceri semnificative a indicatorilor tehnico – economici care si in anul 2009 a continuat tendintei generale agresive de descrestere fata de 2008

- productia industrială 84%
- volumul exportului 85 %
- volumul importului 63%
- numarul de personal 77%

Analiza activitatii de productie

Activitatea de productie ce se desfasoara in Mobam este productia de mobila in special pentru export in UE .Prin specificul activitatii de export , acela de a fi mereu in pas cu tendintele modei si a tehnologiilor avansate nu intotdeauna exportul este si un contributor la realizarea profitului.

Prin ponderea redusa a productiei de mobila din Romania , chiar daca toti producatorii ar actiona intr-o sincronizare perfecta cota de piata ce poate fi acoperita este max 2%. Acest lucru presupune o influenta mica in stabilirea nivelului pretului de piata si de aceea ramine activa doar varianta de acceptare a pretului de piata rezultat din jocul cerere – oferta.

Elemente de evaluare generala

Indicatori	U/M	Realizat 2008	Realizat 2009	%
Cifra de afaceri	lei	5 093 266	5 530 362	108,6
Venituri totale	lei	20 471 982	7 267 916	35,5
Cheltuieli totale	lei	9 074 102	6 621 354	73
Profit brut	lei	11 397 880	646 562	5,7
Disponibil in cont	lei	7 430 366	3 480 471	46,9
Nr personal mediu scriptic	Nr	138	117	84,8
Productivitatea / ca	Lei/sal	36 908	47 268	128
Export	Euro	1 354 704	1 279 987	95

Profitul este rezultatul veniturilor financiare prin efectul cumulat al devalorizarii monedei nationale in trim I la care se insumeaza dobinzile bancare aferente disponibilitatilor din depozite .

Evaluarea nivelului tehnic al societatii comerciale

Prin alocarea din profitul realizat a unui procent semnificativ pentru investitia in utilaje si instalatii tehnologice societatea Mobam produce mobilier din lemn masiv cu o valoare mare adaugata . In prezent dispune de utilaje multifunctionale (MRP , CNC) camere de uscare cu functionare asistata de calculator , la o capacitate lunara de 200 – 250 mc , de capacitati de productie a energiei termice (abur tehnologic pentru presa si incalzirea spatiala) ce utilizeaza resursele lemnoase secundare rezultate in procesul tehnologic.

Dotarea tehnica de care dispune Mobam in prezent face posibila competitivitatea pe piata externa a produselor , in principal U.E, si din aceste considerente piata de desfacere in procent de peste 90% este la export .

Piata de desfacere in 2009 a fost pe destinatii astfel :

Nr. crt	Tara	Realizat 2007	%	Realizat 2008	%	Realizat 2009	% 09/08	% Total	Tendinta 2010
1	Germania	462 296	26	488 306	34	745 573	153	56%	↑
2	Anglia	785 650	44	189 922	13	41 009	22	3%	↓
3	Norvegia	377 204	22	214 665	15	73 968	35	6%	↑
4	Olanda	-	-	172 658	12	12 780	7	1%	↓
5	Belgia	-	-	-	-	161 495	-	12%	↑
6	Franta	-	-	228 495	16	224 061	98	17%	↓
7	Altele , intern	143 503	8	145 658	10	71 858	50	5%	↑
		1 768 653	100	1 439 704	100	1 330 744	94	100%	

Din situatia prezentata mai sus rezulta ca volumul vinzarilor de mobila, respectiv cifra de afaceri realizate , este mai mare decat volumul productiei realizate deci o parte din vinzari s-a realizat prin reducerea stocurilor de produse finite cu 630 597,23 lei.

Stoc produse finite la 01.01.2009 = 1 525 729 ,40 lei

Stoc produse finite la 31.12.2009 = 895 132 ,17 lei

Pentru anul 2010 în vederea completării necesarului de comenzi la nivelul capacității de producție au fost lansate noi programe de produse la parteneri care au potențial de creștere , astfel :

- Pe piața germană s-a diversificat programul de fabricație la unul din parteneri și urmare acesta a comandat o cantitate importantă din noul program cu livrare în luna februarie.
- Pe piața Belgia dacă în anul 2009 am operat cu două programe , la sfârșitul anului am lansat încă două programe noi prin prezentarea acestora la târgul de toamnă de la Bruxelles iar în prezent suntem în curs de asimilare a unui nou program . Considerăm ca aici avem un potențial de dezvoltare a afacerii confirmat și de conducerea firmei prin semnarea contractului pentru anul 2010 la o valoare de 600 000 euro.

Activitatea de aprovizionare tehnico - materială

Una din coordonatele strategice privind dezvoltarea afacerii este aceea de a promova produse la care se pot utiliza materii prime zonale, în special cherestea de rasinoase care are avantajul unui preț competitiv dat de :

- distanța relativ mică de aprovizionare
- siguranța și continuitatea aprovizionării la cantitatea solicitată de programul de producție
- posibilitatea de stocare în condiții naturale fără pericol de a se deprecia datorită factorilor de mediu.

Pentru produsele stratificate din lemn (PAL , furnire) în principal ne aprovizionăm direct de la producători cu avantajul prețului mai bun de la o cantitate livrabilă într-un mijloc de transport complet.

Pentru anul 2010 au fost renegociate prețurile de livrare la principalele sortimente de materii prime și servicii , cu obținerea unor reduceri de prețuri pentru :

- cherestea fag
- cherestea stejar
- produse stratificate (PAL)
- furnire estetice
- energia electrică

Chiar dacă reducerile de preț nu sunt considerabile, presupunem ca pentru 2010 prețurile vor rămâne constante prin echilibrul relativ al cererii și ofertei pe piața materiilor prime.

Pentru producția de mobilă din lemn masiv de rasinoase stocul de materie primă respectiv de cherestea de rasinoase poate asigura continuarea activității cel puțin 3 luni în condiția să se lucreze la capacitatea de producție fapt ce conferă o siguranță și continuitate în aprovizionare.

Evaluarea activității de vânzare

Urmare a fluctuațiilor apărute pe piața mobilei în anul 2009 nu a fost posibilă respectarea coordonatei strategice referitoare la alocarea proporțională a capacității de producție pe diferite zone de piață pentru a evita riscul dependenței vitale față de un client. Reducerea comenzilor la unii parteneri în principal prin reducerea consumului de bunuri de folosință

indelungata sau chiar prin efectul selectiei ofertelor celor mai avantajoase a impus dezvoltarea unor noi programe atat pentru clientii de baza cit mai ales pentru penetrarea pe noi piete si dobindirea de noi parteneri. Fata de capacitatea de productie alocata prin buget pe anul 2009 livrarile efective de produse se prezinta astfel :

Nr. crt	Tara	Firma	Program buget	Livrari	%	Actiuni de promovare	Tendinte
1	Germania	NK FAV	389 470 721 036	253 483 491 237	65 68	- un program nou - diversificat program	↑ →
2	Belgia	B	192 550	161 495	84	- prezenta tirg Bruxelles - lansare 3 programme noi	↑↑
3	Norvegia	T	189 940	73 968	34	- lansare program nou - prezentare tirg Oslo	↑
4	Franta	CA	218 100	220 265	101	- program nou - licitatie ratata	↓↓
5	Anglia	R	87 440	41 009	47	-	↓
6	Altii, intern	-	-	89 287	-	- program cooperari la intern - prefabricate, subansamble	→
			1 798 536	1 330 744	74		

In conditiile reducerii consumului de bunuri de folosinta indelungata , cum este mobila , concurenta pe piata europeana este acerba, fapt ce duce la alinierea preturilor la cel mai jos nivel. Pe aceasta piata Mobam este in concurenta permanenta cu :

- Producatori din UE (Germania , Slovacia , Cehia, Polonia) pentru produsele de linie moderna care se preteaza la executia in linie automata in avantajul manoperei foarte mici.
- Producatorii din Romania - in special la produsele din lemn masiv stil rustic, combinatii de stil, care presupune o pondere insemnata de manopera .
- Producatorii din Asia - concurenta distrugatoare care in masura in care au acces la materii prime , prin pretul exagerat de mic al ofertelor , pot domina piata si elimina orice concurent.

In aceasta situatie concurentiala Mobam se mentine in piata cu un produs de nisa care presupune materii prime accesibile la un pret bun, manopera calificata si dotare tehnica aferenta pentru executia produselor si un nivel de calitate ce face posibila competitivitatea produselor. Acest produs este mobilierul din lemn masiv de rasinoase ce reprezinta peste 60 % din volumul vinzarilor.

Acest produs reprezinta un avantaj relativ pentru Mobam dar in aceeasi masura si o dependenta relativa fata de un anumit segment de piata ce in situatia de criza este foarte instabila. Pretul acestor produse este relativ mare dar sunt produsele la care se renunta cu prioritate in situatia de criza (reducerea consumului).

Aceasta situatie de fapt a avut un impact negativ asupra vinzarilor societatii, reducerea achizitiilor de catre principalii parteneri a fost de pina la 65% fata de comanda initiala si capacitatea de productie alocata.

Si din aceste considerente au fost necesare actiuni de promovare a unor produse noi pentru diversificarea programului de fabricatie si tot odata pentru echilibrarea ponderii diferitelor segmenta de piata in totalul cifrei de afaceri.

Personalul societatii comerciale

In pas cu reducerea volumului de activitate din ultimul an a fost dimensionata si structura personalului societatii. Desigur nu s-au pastrat riguros proportiile in ceea ce priveste costurile cu personalul indirect productiv avind in vedere ca prin reducerea activitatii nu pot fi reduse din activitatile si obligatiile legale ale unei societati comerciale si nici cele privind protectia si paza patrimoniului, exploatarea si intretinerea instalatiilor de utilitati.

Desigur au fost depuse eforturi prin cumulul de atributii , dar un minim de personal trebuie mentinut care sa asigure functionarea normala a societatii.

In prezent structura personalului este urmatoarea :

	2008	%	2009	2009/2008 %	Pondere	2010		Pondere
						Tendinte	2010/2009 %	
Personal TESA	17	10,2	13	76	8,9	8	62	6,4%
Personal indirect productiv	26	15,4	20	77	13,7	18	90	14,4%
Personal tehnic productiv	8	4,7	6	75	4,1	4	67	3,2%
Personal direct productiv	111	65,5	98	88	67,1	87	89	69,6%
Administratie,cenzori, colaboratori	5+2	4,2	8+1	128	6,2	8	89	6,4%
	169	100	146	86	100	125	86	100%

In functie de atributiile de servicii(PSI, protectia muncii, mediu, ISCIR,paza etc) legislatia muncii impune mentinerea , calificarea si autorizarea personalului indirect productiv sau preluarea acestor atributii de catre personalul autorizat din exterior.

Pina in prezent nu sunt inregistrate elemente conflictuale ce caracterizeaza raporturile de munca intre Consiliul de Administratie si Comitetul de sindicat ce reprezinta peste 95% din angajatii societatii.

Evaluarea aspectelor legate de impactul activitatii de baza asupra mediului inconjurator

In procesul tehnologic de prelucrare mecanica a lemnului , finisarea produselor de mobilier se genereaza poluanti ai mediului : praf, compusi organici volatili, zgomot, poluarea apei. Monitorizarea poluantilor se face de catre laboratoare acreditate prin proceduri stabilite de standardele in vigoare. Cu regularitate se fac determinari la :

- emisia de particule de praf in atmosfera
- deversare ape uzate
- emisii de gaze la cos fum centrala termica
- monitorizare, calcule la emisii de compusi organici volatili

Conform cu buletin de analiza nr. 33 – 41 al Laboratorului de Chimie Sanitara si Toxicologie rezulta ca noxa (praf de lemn) este depasita la urmatoarele locuri de munca :

- sector slefuire – masina de slefuit SBO = 5,2 mg/mc aer
- sector debitare PAL – fierastrau circular = 5,4 mg/mc aer
- sector calibrare –masina de calibrat cu banda = 7,2mg/mc aer

Valoarea limita de expunere este de 5 mg/mc aer

In anul 2009 a fost elaborat proiectul „ Elaborarea ,implementarea si certificarea sistemului de management al sanatatii si sigurantei ocupationale la SC Mobam SA finantat in proportie de 50 % de Ministerul Economiei , Comertului si Mediului de Afaceri in baza Contractului de finantare nr. 1651 /3036/XXVIII/501003. Valoarea proiectului a fost de 188 448 lei din care finantat de la bugetul de stat in valoare de 94 2224 lei conform HG 1510 / 2008.

Obiectivele realizate in cadrul acestui proiect ce privesc reabilitarea instalatiei de exhaustare din sectia de productie au fost urmatoarele :

- executie instalatie de exhaustare la MRP 4 fete
- executie instalatie de exhaustare la fierastraul circular de debitatPAL
- executie si montaj instalatie de exhaustare cu filtre la masina de calibrat TARGET 220.
- Executie si montaj instalatie de exhaustare cu filtre la sectorul de slefuire mecanica

Prin realizarea acestor obiective au fost reduse noxele (praf de lemn) in aceste sectoare, s-a redus consumul de energie prin dotarea cu ventilatoare performante , s-a redus consumul de energie termica prin recircularea aerului cald.

De asemenea au fost reabilitate grupurile sociale pentru conformare la cerintele legislatiei in vigoare .

In cursul sem.I va fi finalizat proiectul prin Certificarea sistemului de management al sanatatii si securitatii ocupationale – cu un organism de cerificare acreditat respectiv acreditarea conform SR OH SAS 18001 :2008.

Activitatea de cercetare dezvoltare

Prin pierderea unor pozitii importante in piata Anglia, Olanda, Norvegia, si odata cu aceasta reducerea semnificativa a portofoliului de comenzi, inovarea de produs reprezinta coordonata esentiala a activitatii de cercetare- dezvoltare. Aceasta inseamna introducerea pe piata a unor noi produse sau la produsele existente au fost aduse caracteristici imbunatatite semnificativ

Prin aceasta in cursul anului 2009 pe piata Belgia au fost lansate doua programme noi iar programul existent a fost reproiectat in doua variante constructive.

A stfel programul „SW...” a fost lansat cu ocazia tirgului de toamna de la Bruxelles si are tinta piata Anglia. Prin aceste actiuni s-a reusit un al doile deziderat deschiderea unei noi pietee de desfacere.

Rezultatul final fiind unul pozitiv, partenerul extern confirma prin nota de protocol posibilitatea cresterii volumului de afaceri in anul 2010_pina la 650 000 euro.

Desigur nu toate incercarile de promovare a produselor noi au fost cu rezultate pozitive. Participarea din ianuarie cu produse la Tirgul de la Köln in grupul TEHNOFOREST nu a adus efecte pozitive.

Lansarea unui nou program pentru piata Franta a fost un esec care are efecte economice negative in principal cu blocarea rezurselor financiare in stocuri de produse finite nepreluate de partener.

Am ratat si licitatia pentru amenajari si dotari la o rezidenta turistica in Corsica , dupa ce in

anii 2008 - sem I 2009 am avut pe aceasta piata livrari insemnate, peste 400 000 euro.

Toate aceste actiuni de inovare de produs , deschidere de noi pietee, consolidarea imaginii firmei pe piata presupun costuri care nu pot fi recuperate in cazul actiunilor ratate sau recuperate partial la programele cu ciclu scurt de viata . In anul 2009 costurile inregistrate au fost urmatoarele :

- proiectare produse noi = 34 560 lei
- lansare programme – scule , dispozitive = 12 310 lei
- executare prototipuri = 41 200 lei
- participare la tirguri , expozitii = 12 000 lei

Total = 100 070 lei

Rezultatul final al acestor investitii a fost concretizat prin gradul de reinoire a produselor de peste 55%.

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 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

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
- 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

Daca analizam lichiditatea societatii comerciale si prin prevederile Ordinului Nr. 3055 / oct 2009 privind aprobarea reglementarilor contabile conforme cu directivele europene referitor la indicatorii de lichiditate atunci putem concluziona , prin valorile indicatorilor lichiditatii curente , că societatea nu prelimina elemente, evenimente, factori de incertitudine care ar influenta hotaritor lichiditatea, astfel :

$$\begin{array}{lcl} & \text{active curente} & 5\,859\,357 \\ \text{- indicatorul lichiditatii curente} & = & \text{-----} = 4,67 \\ \text{(indicatorul capitalului circulant)} & \text{datorii curente} & 1\,255\,635 \end{array}$$

Valoarea recomandata acceptabila = 2 < 4,67

$$\begin{array}{lcl} & \text{Active curente- stocuri} & 5\,859\,357 - 1\,920\,131 \\ \text{Indicatorul lichiditatii imediate} & = & \text{-----} = \\ \text{(indicator test acid)} & \text{Datorii curente} & 1\,255\,635 \\ \\ & 3\,939\,226 & \\ = & \text{-----} = 3,13 > 2 & \\ & 1\,255\,635 & \end{array}$$

In comparatie cu aceeaasi perioada a anului precedent acesti indicatori urmeaza o evolutie pozitiva prin influenta considerabila a reducerii stocurilor (in principal stocuri de produse finite) cu peste 35 % si reducerea datoriilor curente.

	2008 .12.31	2009.12.31
Indicatorul lichiditatii curente	3,03	4,67
Indicatorul lichiditatii imediate	2,59	3,13

Fara a influenta hotaritor lichiditatea societatii comerciale pot însă să apară evenimente sau factori de incertitudine rezultati din specificul activitatii si de conjunctura nefavorabila a pietei in care concureaza Mobam. Astfel sunt posibile riscuri de nepreluare a produselor comandate prin intrarea in insolventa a unor clienti datorita concurentei din piata conjugata cu reducerea drastica a consumului de bunuri de folosinta indelungata . Acest eveniment presupune in cel mai bun caz o valorificare a acestor stocuri intr-un timp indelungat sau de cele mai multe ori o valorificare a acestor stocuri la valori mai mici decit valoarea contabila , fapt ce va influenta performantele indicatorilor de lichiditate.

Analiza efectelor cheltuielilor de capital asupra situatiei financiare
a societatii comerciale

Pentru sustinerea ritmului de crestere al productivitatii muncii , calitatea produselor si prin acestea o imbunatatire a competitivitatii produselor pe piata , in programul de investitii ca obiectiv major avem achizitia unui CNC (centru de prelucrare cu comanda numerica). Acest utilaj impreuna cu instalatiile tehnologice conexe (compresor, instalatie de exhaustare) poate ajunge la valoarea de 610 000 lei si va face obiectul unui proiect cu finantare de la bugetul de stat prin Ministerul Economiei si Comertului in calitate de Administrator de program. Intrucit toate etapele de implementare a proiectului trebuie finantate de Mobam in calitate de Beneficiar acest lucru propune alocarea din resurse proprii a fondurilor necesare achizitiei utilajului si instalatiilor fapt ce are o influenta asupra situatiei financiare a societatii, dar nesemnificativa intrucit nu este nevoie de a apela la credite sau imprumuturi ce presupun cheltuieli financiare. Dupa punerea in functiune a utilajelor si instalatiilor tehnologice aferente, valoarea finantata de la bugetul de stat conform legislatiei in vigoare , HG 1510 /2008, se ramburseaza la Mobam.

Asa cum rezulta din bugetul activitatii generale veniturile din activitatea de baza (productia de mobila) reprezinta peste 95% din cifra de afaceri. La aceasta data nu exista si nu preliminar tranzactii , schimburi economice care sa afecteze semnificativ veniturile din activitatea de baza.

Sarcina principala pentru Consiliul de Administratie si conducerea executiva a societatii este asigurarea de comenzi cu desfacere asigurata cel putin la nivelul de 125 000 euro /lunar , cifra de afaceri ce face posibila mentinerea in totalitate a personalului existent si totodata realizarea de profit din exploatare.

BAIA MARE
11.03.2010

CONSILIUL DE ADMINISTRATIE

