

**MOBAM SA****Baia Mare 430232 B-dul UNIRII nr. 21
ROMANIA J24/ 391/ 1991**Telefon : **40-262-277130, 277131, 277258**
Capital social : **2.466.287lei**Fax : **40-262-278217**
C.U.I. : **R2201663**E--mail : mobam@alphanet.ro

RAPORT DE ACTIVITATE
al CONSILIULUI DE ADMINISTRATIE
pe anul 2006

Prin atributiile sale statutare, Consiliul de Administratie stabileste tactica si strategia de dezvoltare a societatii.

Coordonatele principale care incadreaza strategia de dezvoltare a societatii comerciale au fost definite de la alegerea prezentului Consiliu de Administratie si in sinteza sunt :

- ◆ exportul ca piata de desfacere a produselor MOBAM
- ◆ independenta relativa fata de un segment de piata
- ◆ promovarea produselor ce utilizeaza in principal surse de materii prime regionale
- ◆ utilizarea profitului intr-un raport important la investitii tehnologice ce pot sustine un ritm consecvent al cresterii productivitatii muncii.
- ◆ Specializarea productiei in executia de mobilier modern si permanenta adaptare la cererea din piata. Investitiile si pregatirea personalului se subordoneaza acestei coordonate.

Executia Bugetului pe anul 2006

Bugetul aprobat in Adunarea Generala precedenta a constituit pentru Consiliul de Administratie programul de lucru, planul de indeplinit si criteriul principal de apreciere a activitatii desfasurate.

INDICATOR	BUGET	REALIZAT	%	VALOARE RON
PROFITUL BRUT	255.000	90.568	35,5	-164.432
VENITURI TOTALE	8.900.000	8.753.325	98,4	-146.675
D/C				
VENITURI DIN EXPLOATARE	8.750.000	8.614.320	98,5	-135.680
VENITURI FINANCIARE	150.000	139.005	92,7	-10.995
CHELTUIELI TOTALE	8.645.000	8.662.757	100,2	+17.757
D/C				
CHELTUIELI MATERIALE	4.664.506	4.804.604	103	+140.098
CHELTUIELI CU PERSONALUL	3.200.862	3.243.086	101,3	+52.224
TICHETE DE MASA	230.000	116.567	50,7	-113.433
CHELT.AMORTIZAREA	294.000	292.024	99,3	-1.936
PUBLICITATE,PROTOCOL	5.632	2.355	41,8	-3.277
CHELTUIELI FINANCIARE	250.000	204.121	81,7	-45.879

venituri totale (-146.625 RON) si in procent de 11% depasirii costurilor de productie cu suma de 17.757 RON.

Nerealizarea veniturilor si in consecinta nerealizarea profitului se datoreaza deprecierii valutei de contract, desigur intr-un ritm mai putin distrugator decat in anul 2005. Astfel daca bugetul anului 2006 a fost determinat valoric la un curs de 3,6 RON/EURO tranzactiile efective sau realizat la un curs mediu lunar mai mic.

LUNA	CURS EURO PREVAZUT IN BUGET	CURS EURO MEDIU EFECTIV	TRANZACTII PRIN LICITATIE EURO	VENIT REALIZAT RON
IAN.	3,6	3,635	180.000	654.379
FEB.		3,522	150.000	528.384
MART.		3,482	250.000	870.612
APRILIE		3,462	160.000	553.950
MAI		3,467	210.000	728.062
IUNIE		3,512	225.000	791.992
IULIE		3,550	165.000	582.780
AUGUST		3,507	175.000	613.725
SEPT.		3,515	122.000	428.860
OCT.		3,505	155.000	543.330
NOV.		3,490	174.000	607.306
DEC.		3,402	165.000	561.408
TOTAL			2.131.000	7.467.788

Pierderile inregistrate prin devalorizarea valutei EURO fata de cursul prevazut in buget (3,6RON/EURO) se insumeaza la valoarea de 203.812 RON. Adica diferenta dintre VENITUL REALIZAT la licitatie si VENITUL PROGNOZAT PRIN BUGET $2.131.000 \times 3,6 = 7.671.600$ RON.

Posibilitatea de-a realiza venituri suplimentare chiar si in conditiile reducerii cursului pentru valuta de contract prin cresterea exportului pentru programul stabilit de 2.400.000 EURO era alternativa optima dar aceasta posibilitate s-a diminuat simtitor in special in sem.II cand am pierdut comenzi importante ca urmare a cererii de preturi noi la export fundamentata prin cresterea pretului la materii prime. Astfel pe piata Germania unde livram 30% din export volumul comenzilor din Semestrul I era de 450.000 EURO iar dupa aplicarea preturilor noi (cu data de 01.07.2006 volumul comenzilor s-a redus la 250.000 EURO.

Reducerea comenzilor la export urmare a preturilor majorate s-a produs si la celelalte firme astfel incat de la un volum de export de 1.304.230 EURO realizat in Semestrul I comenzile s-au redus la 1.072.726 EURO (82%) in Semestrul II.

Depasirea cheltuielilor totale cu 17.757 RON a contribuit in procent de 11% la nerealizarea profitului programat. Chiar daca aparent acest procent nu spune mult analizand in structura cheltuielile se poate identifica in quantum valoric foarte mare depasirea cheltuielilor materiale cu 140.098 RON valoare ce a fost partial echilibrata prin reducerea cheltuielilor la alte capitole :

- ◆ tichete de masa - 113.433 RON
- ◆ cheltuieli financiare - 45.879 RON
- ◆ cheltuieli de publicitate, reclama, protocol - 3.277 RON

Asa dupa cum am precizat si in raportul Semestrial trimis la CNVM in anul 2006 societatea MOBAM, ca de altfel toti producatorii de mobila din Romania s-au confruntat cu cea mai drastica crestere de preturi la materia prima (respectiv panouri din lemn). Aceasta tendinta de monopol asupra acestui sortiment de produse semifinite a permis cresterea pretului in 4 etape cu procente considerabile si incomparabil mai mari decat nivelul inflatiei.

Pentru un consum mediu lunar de 110 mc costurile suplimentare inregistrate din cresterea pretului unitar sunt :

Luna	Pret/mc (EURO)	Consum mediu (mc)	Valoare fact.PAL (EURO)	Diferenta cost EURO
Dec.2005	129	110	14.190	-
Ian.2006	142	110	15.620	+ 1.430
Febr.	142	110	15.620	+ 1.430
Mart.	142	110	15.620	+ 1.430
Apr.	142	110	15.620	+ 1.430
Mai	151	110	16.610	+ 2.420
Iunie	151	110	16.610	+ 2.420
Iulie	151	110	16.610	+ 2.420
August	177	110	19.470	+ 5.280
Sept.	177	110	19.470	+ 5.280
Oct.	177	110	19.470	+ 5.280
Nov.	196	110	21.560	+ 7.370
Dec.	196	110	21.560	+ 7.370

TOTAL 196 : 129 = 51,94 % 43.560

Deci numai cresterile de pret la panouri din PAL in anul 2006 au adus costuri suplimentare la materii prime in valoare de 43.560 EURO x 3,5 = 152.460 RON.

Din nefericire procesul de crestere a pretului continua chiar daca s-a ajuns la un nivel european, astfel incepand cu 06.02.2007 platim mai mult la PAL cu 8,6% (196 E/mc→214E/mc) si se anunta deja o noua scumpire. Daca deprecierea valutei de contract putea fi preliminara, desigur nu in acest cuantum de 7% adica de la : 1 EURO = 3,635 la 01.01.2006
la : 1 EURO = 3,381 la 31.12.2006

La materii prime, in cazul nostru panouri de PAL, cresterea pretului unitar de 51,9% in anul 2006 nu putea fi prognozata. Cresteri de preturi au fost si la celelalte elemente de cost dar care s-au incadrat intr-o normalitate economica adica aceea cunoscuta de a fi cel putin de doua ori cresterea de pret fata de nivelul inflatiei.

Analiza rezultatelor financiare :

a.- Indicatori de performanta

➤ Rata rentabilitatii economice $Re = \frac{Pe}{At} \times 100 = \frac{155.684}{6.417.455} = 2,4$

Pe - profit din exploatare

At - active totale sau capital total utilizat

Re optim sau minim este apreciata la 12%

➤ Rata rentabilitatii financiare $Rf = \frac{Pnet}{Cp} \times 100 = 1,6 \% < 3 \%$

Cp = capital propriu sau fondurile actionarilor = 4.836.029 RON
(total active - datorii)

Rf - optim sau minim = 3 % conform standarde internationale

b.- Indicatori de lichiditate

➤ Rata lichiditatii curente $Lc = \frac{Ac}{Dat} = \frac{3.021.523}{1.581.426} = 1,91$

Ac - active circulante totale (curente)

Dat - obligatii curente totale

Lc - optim este 1,5 - 2

➤ Rata lichiditatii rapide $Lr = \frac{Ac - S}{Dat} = \frac{3.021.523 - 1.855.614}{1.581.426} = 0,74 < 1$

Ac - active circulante totale

S - stocuri

Lr - valoarea optima = 1

c.- Indicatori de efecienta

➤ Rata de rotatie a stocurilor - arata nr. de zile in care sunt stocate produsele finite rezultate din procesul productiv

$$Rs = \frac{S}{Cpf} \times 360 = \frac{659.726}{8.458.636} \times 360 = 28,0 \text{ zile}$$

S - stocul de produse finite

Cpf - costul productiei finite vandute intr-un an

➤ Rata de rotatie a activelor totale - arata eficienta utilizarii activelor totale ale firmei pentru realizarea unei anumite cifre de afaceri

$$Raf = \frac{CA}{At} = \frac{8.665.631}{6.417.455} = 1,35$$

CA - cifra de afaceri

At - activele totale

d.- Indicatori de solvabilitate

➤ Rata datoriei $Rd = \frac{\text{credite_totale}}{\text{active_totale}} \times 100 = \frac{578.612}{6.417.455} = 9 \%$

Arata procentul in care activele totale sunt furnizate de creditorii

Gc = credite pe termen lung/Capitaluri proprii = 0 Nu e cazul.

e.- Indicatorii valorii de piata

➤ Profitul net ce revine pe o actiune

$$Pn/act. = \frac{P_{net}}{Nr.actiuni_emise} = \frac{75.077}{2.466.287} = 0,0308 \text{ RON}$$

Coeeficientul PER

$$PER = \frac{cursul_actiunii}{Pn/ac} = \frac{0,6RON}{0,0308RON} \text{ raportul pret/castig}$$

$$\frac{1}{PER} = \frac{castig}{pret} = 6,3 \%$$

Analiza rezultatelor financiare pune in evidenta principalele realizari in comparatie cu un minim sau optim conform cu standardele internationale.

Asa dupa cum rezulta din datele de mai sus indicatorii de performanta realizati de MOBAM in anul 2006 sunt sub nivelul minim, nerealizarea profitului planificat prin buget a dus indicatorii de performanta si indicatorii valorii de piata sub minimul pragului de performanta. In aceeasi situatie se afla si indicatorul PER din care rezulta ca profitul pentru o actiune cumparata sa fie de numai 6,3%.

Mai avem de imbunatatit si ceilalti indicatori care asa cum au fost prezentati sunt inca neconformi, astfel rata lichiditatii rapide poate fi adusa la optim printr-o mai buna urmarire a stocurilor.

Nerealizarea profitului a redus posibilitatea de-a investii in utilaje tehnologice iar propunerile de dezvoltare elaborate la adunarea generala precedenta nu au avut suportul financiar. Pierderea inregistrata in anul 2005 a avut si alte consecinte colaterale. Posibilitatea de creditare a societatii s-a redus si mai mult in acest mediu economic incert si neprietenos cu producatorii de mobila in special iar pentru export in general. Din acest punct de vedere nu putem avea asteptari mari nici in anul 2007 intrucat accesarea fondurilor structurale impun ca si criteriu eliminatoriu profitul in ultimii 2 ani.

Propuneri privind dezvoltarea societatii si activitatea economica in anul 2007 si in perspectiva.

Consideram coordonatele strategice care au jalonat activitatea economica a MOBAM-ului pana in prezent pot constitui si in 2007 elemente de baza pentru conducerea activitatii economice. In primul rand societatea nu are un sistem propriu de comercializare la intern a produselor si ca atare destinatia principala a produselor noastre va fi exportul. Desigur la export vom avea de operat prin selectie in primul rand partenerii de afaceri care sunt alaturi de noi si au acceptat modificari ale preturilor de contract.

De asemenea vom avea in atentie dezvoltarea afacerii pe acele segmente de piata care ne confera o stabilitate si continuitate. Consideram ca este necesar obtinerea statutului de intreprindere MIJLOCIE pentru a avea acces mai usor la fonduri structurale.

Avand in vedere situatia incerta in care se afla industria mobilei prin dezechilibrul financiar generat de deprecierea continua a valutei de contract in timp ce costurile cu materia prima, depasesc inflatia, cresc intr-un ritm inexplicabil economic propunem adunarii generale urmatoarele ipoteze :

a.- activitatea se va desfasura in 3 sectii de productie cu reducere la minim a costurilor cu manopera, energia si obtinerea de preturi majorate de la parteneri. Achizitia prin investitie a unui CNC cu credit bancar si surse proprii.

b.- reducerea activitatii de productie in doua sectii cu redimensionarea personalului la noua structura organizatorica. Aceasta varianta poate aduce economii si la energie si creaza premisele variantei c.

c.- vanzarea de active (constructii + teren) si utilizarea veniturilor pentru programul de investitii in utilaje tehnologice, instalatii pentru filtrarea aerului si reducerea costurilor energetice specifice.

d.- Vanzarea tuturor activelor si utilizarea veniturilor obtinute pentru constructia unei noi fabrici de mobila pe un amplasament nou.

Asa dupa cum am facut cunoscut si in Adunarea Generala precedenta pentru functionarea societatii in conditii de minima eficienta sunt necesare urmatoarele investitii :

- pentru reducerea costurilor energetice si incadrarea in normele europene de mediu este necesara redimensionarea si utilizarea unui nou concept de exhaustare si filtrare a aerului - cu recirculare
- pentru cresterea productivitatii muncii si realizarea produselor la nivelul de calitate cerut de piata sunt necesare achizitia urmatoarelor instalatii tehnologice :

- centru de prelucrare cu comanda numerica \cong 100.000 EURO
- ghilotina pentru furnire = 8.000 EURO
- masina de slefuit = 22.500 EURO
- reparatia la presa SERGIANI = 20.000 EURO
- reabilitarea termica a sectoarelor de finisaj si montaj final in vederea inlocuirii finisajelor cu solventi organici cu finisaje pe baza de apa cerinta de conformare la Directriva CE 13/1999 si H.G. 699/2003 : H.G. 1902/2004
= 15.000 EURO.

Consiliul de Administratie,

ing.Put-Cozma Gheorghe_____

ec.Peter Ioan_____

sing.Vasvari Petrica_____