

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. Pentru anul 2011 a fost valorificat la un curs de : 1 euro = 4,25 lei .

In functie de aceasta cotation veniturile in lei pot fi influentate pozitiv sau negativ. Aceasta dependenta este si mai semnificativa daca avem in vedere faptul ca preturile la materii prime, materiale tehnologice, energie , combustibili, sunt in crestere.

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

Ritmul de crestere al productivitatii muncii, calitatea produselor si prin aceasta o imbunatatire a competitivitatii produselor pe piata presupune un program de investitii in utilaje tehnologice performante.

Am depus pentru finantare in cadrul Programului Operational Sectorial POS-CCE –un proiect „ Modernizarea liniei de productie la SC Mobam SA Baia Mare”
Dar pina in prezent nu am primit nici un raspuns, proiectul este in analiza.

In functie de acceptarea acestui proiect sau respingerea de la finantare urmeaza sa decidem modul de finantare pentru obiectivele proiectului. Proiectul cuprinde :

- achizitionarea unui centru de prelucrare cu comanda numerica
- compresor pentru aer cu caracteristici compatibile cu CNC
- uscator pentru aer tehnologic la utilajul din flux
- redimensionarea instalatiei de exhaustare
- statia de tratare a apei pentru cazanul de abur

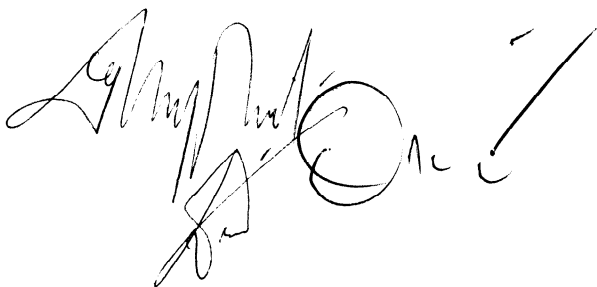
Respingerea de la finantare a acestui proiect presupune finantarea proiectului din surse proprii sau investitie in piese de schimb pentru o reparatie curenta in vederea mentinerii in functiune a acestor utilaje (CNC) de importanta vitala pentru productie.

Veniturile societatii se realizeaza in proportie de 95% din activitatea de baza , productia de mobilier . La aceasta data nu exista si nu preliminar evenimente, tranzactii, schimburi care pot afecta semnificativ veniturile din activitatea de baza .

Prin preocuparile permanente pentru diversificarea programului de fabricatie, ofertarea produselor pe noi piete asigura un volum de comenzi la nivelul capacitatii de productie, cu desfacere asigurata ceea ce ne permite mentinerea in totalitate a personalului existent si totodata realizarea de profit din activitatea de baza .

Baia Mare
18.03.2011

Consiliul de Administratie



**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- 0362 418 790 , 40-262-278217

Capital social : 1 239 163 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 2010**

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

In anul 1990 conform HG 1296/13.12.1990 in baza Legii nr.15/1990 s-a infiintat SC Mobam SA Baia Mare, denumirea unitatii pina la acea data era Fabrica de Mobila Baia Mare.

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 .

Elemente de evaluare generala

Prin raportarea la Bugetul Activitatii Generale aprobat la Adunarea Generala si care constituie sarcina principala de indeplinit pentru Consiliul de Administratie principali indicatori cantitativi si de eficienta realizati in activitatea de productie din anul 2010 sunt urmatoarii :

Indicator		Realizat 2009	Buget 2010	Realizat 2010	R 2010 % ----- B 2010
a) Profit brut	lei	646 562	304 510	316 012	103,8 %
b) Cifra de afaceri	lei	5 530 362	6 240 000	6 215 296	99,6 %
c) Export	euro	1 258 886	1 320 000	1 186 192	89,9 %
d) Venituri totale	lei	7 267 916	6 100 000	6 427 026	105,4 %
Cheltuieli totale	lei	6 621 354	5 935 490	6 111 014	103,0 %
e) Procent din piata detinuta	%	nesemnificativ	-	nesemnificativ	-
f)Disponibil in cont	lei	3 480 471	-	1 560 253	-

g) Nr mediu personal	nr.	117	117	115	98,3 %
h) Productivitatea muncii	lei/p	47 268	53 334	54 046	2010 114,3 % ---- 2009

Chiar daca indicatorul care face sinteza eficientei activitatii, profitul brut, s-a realizat cu o usoara depasire fata de prevederile din buget prin cuantumul redus al acestia nu poate constitui sursa principala de finantare a investitiilor productive deziderat important pentru continuarea si dezvoltarea activitatii de productie in fata concurentei acerbe de pe piata mobilei.

Asa cum am mai spus productia de mobila si exportul de mobila al tuturor producatorilor din Romania nu depaseste 2% din piata europeana si ca atare nu poate avea o influenta hotaritoare asupra pretului de piata ci prin eforturi mari se adapteaza la pretul de piata.

Nerealizarea exportului si executia complementara a unor produse pentru piata interna pentru realizarea cifrei de afaceri planificata s-a facut in detrimentul eficientei economice intrucit si produsele pentru intern sau executat la pretul fixat de cumparator nicidecum nu au avut in vedere structura costurilor de productie din Mobam .

S-a redus substantial si disponibilul din cont ca urmare a Hotaririi Adunarii Generale Extraordinare a Actionarilor nr.1/21.06.2010 prin care s-a restituit catre actionari 50% din capitalul social reprezentind suma de 1 239 163 lei din care s-a achitat efectiv pina la sfirsitul anului suma de 1 027 161,22 lei ceea ce reprezinta 82,89 %

Un fapt pozitiv ce trebuie retinut este structura profitului. Daca in anul 2009 profitul brut era realizat in totalitate din venituri financiare generate de dobinzile incasate la depozitele bancare ale societatii, in anul 2010 avem o structura mai echilibrata a profitului brut realizat, astfel :

- profit brut total = 316 012 100 %
- profit din exploatare = 229 392 72,6%
- profit financiar = 86 620 27,4%

Desigur in anul 2011 prin reducerea disponibilitatilor din conturile de depozit si prin reducerea cotei dobinzilor prin reducerea cursului de schimb din piata sub cel preliminar in buget 4,25 lei, ponderea profitului financiar se va diminua semnificativ si prin consecinta trebuie imbunatatit profitul realizat din exploatare.

Evaluarea nivelului tehnic al societatii comerciale

In ultimii 5 ani din profitul realizat nu s-a investit in utilaje tehnologice astfel incit la productia de mobilier din lemn masiv de rasinoase (produsul principal realizat de Mobam in procent de 47% din cifra de afaceri) sa avem o productivitate in crestere substantiala capabila sa raspunda celor doua sarcini :

- cresterea profitului din exploatare
- cresterea salariilor pentru stabilizarea fortei de munca

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. Situatiia 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	Linie de presare furnir	2004	2014
9	Camera de uscare cherestea – 100 mc	2000	2012

Costul de intretinere, pentru aceste utilaje conducatoare este semnificativ ridicat. De exemplu in prima urgenta pentru mentinerea in functiune la parametrii tehnologici de precizie si calitate a CNC – Homag este necesara inlocuirea a doua agregate care la fabrica constructoare din Germania costa peste 20 000 euro .Deci numai pentru un utilaj conducator trebuie investit in prima urgenta peste 30% din profitul realizat in 2010.

Piata de desfacere

Prin dotarea tehnica de care dispune societatea in prezent precum si pregatirea si specializarea personalului productiv in prezent produsele competitive se grupeaza astfel :

- Mobilier din lemn masiv de rasinoase, stil rustic achizitionat de doua importante firme de pe piata Germania
- Mobilier modern din panouri furniruite cu stejar achizitionat cu preponderenta pe piata Belgia
- Mobilier pentru dotari complexe a rezidentelor turistice destinat in totalitate pe piata Franta

Evolutia comparativa a structurii pietei de desfacere se prezinta astfel :

TARA	REALIZAT 2009 (euro)	REALIZAT 2010 (euro)	Procent piata 2010 %	2010 2009 %
Germania	745 573	656 171	46,6 %	88 %
Anglia	41 009	-		-
Norvegia	73 968	-	-	-
Olanda	12 780	-	-	-
Belgia	161 495	327 427	23,2 %	202,7%
Franta	224 061	170 017	12,1 %	75,9 %
Altele	-	32 577	2,3 %	-
Total export	1 258 886	1 186 192	84,2 %	94,2 %
Intern	71 858	222 814	15,8 %	310,1 %
Total - vinzari	1 330 744	1 409 000	100 %	105,9 %

Chiar daca piata Germania reprezinta o pondere insemnata din total cifra de afaceri 46,6 %, ceea ce aparent contrazice elementul strategic independenta fata de un anumit segment de piata, piata germana este impartita echilibrat intre doua firme importante ce nu se concureaza (vanzarea prin catalog si vanzarea direct in magazin)

Aceasta piata s-a dovedit a fi in decursul anilor cea mai constanta, predictibila si foarte punctuala la plata obligatiilor si prin urmare cea mai sigura . Se impune ca si din aceste considerente sa facem toate eforturile pentru a fi competitivi pe aceasta piata prin pret, calitate, punctualitate.

Activitatea 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,feronerii, 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 graficului de mai jos :

MATERIA PRIMA	SURSE INDIGENE %	IMPORT %
Cherestea de rasinoase	100	-
Cherestea stejar,fag	100	-
Furnir, PAL, stratificate	100	-
Materiale de finisaj	20	80
Materiale de ambalaj	100	-
Feronerii	70	30

Evaluarea activitatii de vinzare

Din analiza vinzarilor la export prin raportare la programul din buget pe anul 2010 rezulta nerealizari la principali beneficiari din Germania si Belgia desi bugetul a fost stabilit in baza contractelor si a volumului de produse stabilit in comun acord cu partenerii. Nerealizarea bugetului are cauza principala reducerea comenzilor fata de cele planificate sau programate si nicidecum din lipsa de capacitate. Nu a fost refuzata nicio comanda si unele au fost onorate chiar anticipat termenului de livrare stabilit.

TARA	FIRMA	PROGRAM BUGET 2010	VIN- ZARI 2010	ACTIUNI DE PROMOVARE	Tendinte
Germania	N	350 000	315 082	- diversificare program existent rasinoase - lansare program nou -rasinoase - oferte program nou - stejar	crestere
Germania	F	400 000	341 089	- diversificarea prin finisaj program existent - oferta program nou-stejar	constant
Belgia	B	400 000	327 427	- lansare program nou - participarea la tirg B	crestere
Franta	C	170 000	170 017	-participare licitatie obiective noi - executie produse noi	crestere
Altele	-	-	32 577	- oferte produse din stoc	
Total	Export	1 320 000	1 186 192		
Intern	Mobila	60 000	38 092	-oferte produse din stoc -oferta pe internet -participarea la tirg Baia_Mare -catalog produse	constant
	Coop. Taparo	120 000	184 722	-dezvoltare – crestere program -executie program nou	scadere
Total	intern	180 000	222 814		
Total gen.		1 500 000	1 409 006		

Conform tabelului de mai sus , pentru a completa comenzile de la export au fost preluate comenzi suplimentare fata de buget de la parteneri intern pentru realizarea cifrei de afaceri, utilizarea capacitatii de productie si mentinerea personalului productiv.

Aceasta optiune nu s-a dovedit a fi cea mai buna din urmatoarele considerente :

- pretul primit la produsele din intern nu asigura o eficienta la nivelul profitului bugetat
- se creeaza o dependenta semnificativ fata de client (TAPARO = 83% din piata interna)
- termenul de incasare a facturilor este peste 60 de zile, inconvenient major in asigurarea fluxului de lichiditati al societatii avind in vedere faptul ca plata facturilor la utilitati, materii prime e.t.c. se face intr-un termen de 30 de zile.

Pentru mentinerea pe piata si asigurarea unui portofoliu de comenzi care sa asigure functionarea societatii la capacitate au fost intreprinse actiuni multiple de promovarea care in buna parte pe piata externa au dat rezultatele scontate astfel incit pe primul trimestru al anului 2011 am avut asigurate comenzi de desfacere constanta la export la nivelul bugetului.

Personalul societatii comerciale

In conditiile cresterii cifrei de afaceri in anul 2010 cu 12% fata de anul 2009 (6215 – 5530) personalul societatii a fost restructurat pentru reducerea ponderii cheltuielilor salariale in structura pretului de cost. In buna parte aceasta reducere s-a facut prin cumula de atributiuni la personalul indirect productiv iar la personalul direct productiv printr-o organizare mai buna. Efectul concret acestei actiuni a fost reducerea cheltuielilor cu salariile de peste 5% numai pe baza cresterii productivitatii muncii.

In tabelul de mai jos avem structura personalului si evolutia acestuia in anul 2010 :

Structura \ Anul	Anul 2009	Anul 2010	%	Tendinta 2011	%
TESA	15	10	8 %	10	7,4 %
Indirect productiv	20	15	12 %	15	11,1 %
Tehnic productiv	4	2	1,6 %	2	1,5 %
Direct productiv	98	90	72 %	100	74 %
Administratori, cenzori, colaboratori	9	8	6,4 %	8	6%
TOTAL	146	125	100 %	135	100 %

Legislatia in domeniul PSI, protectia muncii, mediu, 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, 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 pentru 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 respectiv sub valoarea tinta de emisie.

S-a efectuat pentru anul 2010 monitorizarea calitatii apelor uzate, evacuate in reseaua de canalizare, pentru 7 indicatori conform BA nr. T109 / 15.04.2010 efectuat de SGA Maramures. Nu s-au constatat depasiri a valorilor maxime admise pentru parametrii determinati .

Urmare a derularii campaniei de monitorizare a calitatii aerului ambiental in zona amplasamentului SC Mobam SA, campanie desfasurata in baza Programului de Monitorizare nr. 312 / 14.01.2011 al serviciului de Monitorizare din cadrul APM Maramures, conform Raportului de incercare nr. 1 / 16.01.2011 rezulta ca la indicatorii analizati valoarea determinata este sub valoarea maxima admisa. Astfel :

Valoarea determinata	Valoarea maxima admisa
PM 10 = 24,2 – 48,1 µg /mc	50 praf

Conform Standard de incercare SREN 12341 / 2002

Raportul nr. 231 / 02.03.2011 al Comisariatului Judetean Maramures al Garzii Nationale de Mediu la neconformitatile constatate este notat faptul ca datele existente pe amplasament in prezent nu mai corespund cu cele care au stat la baza emiterii autorizatii de mediu si prin urmare Mobam va solicita la APM Maramures revizuirea sau reinoirea autorizatiei de mediu.

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 2010 la principali parteneri au fost ofertate si livrate prototipuri care au fost prezentate la tirguri internationale .

Astfel : pe piata germana la principalul partener de afaceri s-a elaborat si ofertat un nou program care va constitui in anul 2011 produsul de baza al contractului. Succesul programului dupa fabricarea si livrarea seriei zero ne da speranta ca la acest partener vom reusi sa indeplinim programul din buget chiar daca este in substantiala crestere fata de anul 2010.

Piata Belgia in evidenta crestere in anul 2010 a fost ofertata cu doua programe noi pentru anul 2011 iar succesul produselor la tirgul din noiembrie 2010 a facut posibil ca inca din prima luna a anului 2011 cererea de produse pe aceasta piata sa depaseasca capacitatea de productie oferita in anul 2010 la aceasta firma.

Am finalizat cu succes actiunea de mobulare completa a unei rezidente turistice in Franta si ca urmare in anul 2011 am cistigat licitatia unui nou program care a facut obiectul principal al vinzarilor din luna februarie 2011. Avem toate elementele de referinta care ne dau certitudinea ca un nou obiectiv va fi echipat cu mobilier de la Mobam in luna iunie.

Toate aceste actiuni de inovare produs, deschiderea de noi piete, 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 2010 costurile efective in activitatea de cercetare – dezvoltare au fost:

- proiectare produse noi = 22 560 lei
- scule, dispozitive = 9 420 lei
- executare prototip = 31 600 lei
- participare la tirguri, promovare internet, catalog = 25 400 lei

Total = 88 980 lei

Rezultatul concret al acestor eforturi s-a materializat in gradul de reinoire a produselor de peste 42 % si asigurarea unui portofoliu de comenzi ce permit acoperirea capacitatii de productie constant pe toata perioada anului 2011.

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 80 % 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