

RAPORTUL CONSILIULUI DE ADMINISTRATIE

pentru exercitiul financiar aferent
anului 2019
sinteza

CUPRINS

1.	PREZENTARE GENERALA	pag. 3
2.	ANALIZA SITUATIEI FIRMEI PE ANUL 2019	pag. 3
	2.1. Generalitati	pag. 3
	2.2. Situația patrimoniului	pag. 4
	2.2.1. Situația capitalului social	pag. 4
	2.3. Situația personalului și politica salarială	pag. 5
	2.3.1. Situația personalului pe varste	pag. 5
	2.3.2. Salariul mediu net	pag. 5
	2.4. Activitatea tehnico profesionala	pag. 6
	2.5. Activitatea organizatorica	pag. 9
	2.6. Situația economico-financiară	pag. 10
	2.7. Datorii	pag. 14
	2.8. Creanțe	pag. 15
	2.9. Gestionarea riscului financiar	pag. 15
	2.10. Investiții	pag. 15
3.	STRATEGIA DE DEZVOLTARE a IPROLAM SA pentru 2020	pag. 16
	3.1. Obținerea de finantari	pag. 16
	3.2. Reducerea cheltuielilor materiale si cu munca vie	pag. 16
	3.3. Masuri organizatorice	pag. 17
	3.3.1. Dezvoltarea si eficientizarea activitatii de proiectare asistata de calculator	pag. 17
	3.3.2. Optimizarea rețelei de calculatoare	pag. 17
	3.3.3. Accesul la arhiva IPROLAM utilizand rețeaua informationala	pag. 17
	3.3.4. Continuarea in ritm sustinut a activitatii de FG /AG	pag. 17
	3.3.5. Externalizarea unor servicii de calificare medie	pag. 18
	3.3.6. Optimizarea costurilor si eficientizarea activitatii de Furnizor General si Antreprenor General	pag. 18
	3.3.7. Diversificarea activitatii prin abordarea unor lucrari care au cerere pe piata actuala	pag. 18
	3.3.8. Organizarea societatii si politica salariala	pag. 19
	3.3.9. Majorarea salariilor in anul 2019	pag. 20
	3.3.10. Scolarizarea personalului.	pag. 20
	3.3.11. Introducerea unor noi masuri stimulative	pag. 20
	3.3.12. Abordarea pietelor interne si externe	pag. 20
	3.4. Alte direcții de dezvoltare	pag. 22
	3.4.1. Valorificarea la maximum a spatiilor disponibile in prezent in IPROLAM	pag. 22
	3.4.2. Intensificarea publicitatii realizate firmei IPROLAM	pag. 22
	3.4.3. Investitii de portofoliu	pag. 22
	3.4.4. Stabilirea unui program de urmarire stricta a cheltuielilor	pag. 22
	3.4.5. Recuperarea TVA de la stat si a concediilor medicale suportate de CASS	pag. 22
	3.4.6. Introducerea unui sistem informatizat de urmarire a activitatii fiecarui salariat, pe lucrari	pag. 22
	3.5. Investitii	pag. 22
	3.6. Actiuni de recuperare a creantelor	pag. 23
	3.7. Mentinerea unei linii de credit la CEC-Bank in valoare de 6.500.000 lei	pag. 23
	3.8. Premisele specifice anului 2019 pentru fundamentarea BVC	pag. 23

**RAPORTUL CONSILIULUI DE ADMINISTRATIE
pentru exercitiul financiar aferent anului 2019**

1. PREZENTARE GENERALA

1.1. Societatea comercială SC IPROLAM SA, cu sediul în București, strada Negustori 23-25, sector 2, este o societate pe acțiuni, cu capital privat, având ca obiect principal de activitate: Cercetare și dezvoltare multidisciplinară predominant în domeniul științelor naturale, cu excepția biotehnologiei – cod CAEN 7219 , înregistrată la Oficiul Registrului de Comerț al Municipiului București sub numărul J 40/617/ 1991, cod unic de înregistrare RO 329.

1.2. Componența Consiliului de Administrație la data de 31 decembrie 2019:

Matache Nicolaide, Andrei Mauthner, Macrea Dorian, Alexandru Butmi, Roxana Chiriacescu.

1.3. Membrii conducerii executive a societății la data de 31 decembrie 2019:

Director General - Andrei Mauthner;

Director General Adjunct – Dorian Macrea;

Director Economic – Constantin Cosman.

2. ANALIZA SITUAȚIEI FIRMEI PE ANUL 2019

2.1. Generalități

Desi indicatorii macroeconomici arata o usoara iesire din criza economica, statisticile referitoare la revenirea in domeniul metalurgiei sunt contradictorii.

La 8 martie 2018, presedintele SUA, Donald Trump, a promulgat legea care introduce taxe de 25% asupra importurilor de oțel și de 10% asupra importurilor de aluminiu. Aceasta stare a bulversat întreaga piață a metalurgiei. Aceste bariere tarifare au intrat în vigoare la 23 martie 2018, iar începând cu data de 1 iunie 2018 se aplica și producătorilor din Uniunea Europeană.

Comisia Europeană precizează că o investigație demarată în 2018 a arătat că importurile de produse din oțel în Uniunea Europeană au crescut semnificativ, ceea ce constituie o amenințare pentru producătorii europeni de oțel. Executivul comunitar adaugă că restricțiile impuse accesului pe piața SUA au dus la redirectionarea oțelului spre piața din Uniunea Europeană.

În România, Arcelor Mittal a vândut combinatul de la Galați grupului Liberty.

Vimetco – Alro Slatina a vândut 25% din acțiuni.

Criza geopolitică din vecinătatea noastră, determinată de conflictul Rusia – Ucraina are o puternică influență negativă asupra investițiilor din zonă.

„Industria metalurgică românească reușește cu greu să facă rost de comenzi, în timp ce consumul crește cu viteze amănabile pe fondul importurilor masive și a majorărilor salariale”, arată o analiză KeysFin.

Pe plan internațional este o criză decizională în domeniul investițiilor în metalurgie și, ca urmare a celor prezentate anterior, volumul lucrărilor de FG/AG din anul 2019 a fost foarte redus, deși am avut un număr mare de oferte . Astfel, veniturile din contracte de FG/AG din anul 2019 au fost de 4.340.310 lei, față de 11.638.728 lei în anul 2018.

Acesta este contextul internațional și intern în care staff-ul IPROLAM a depus eforturi mari pentru a menține firma pe linia de plutire.

Trebuie mentionat faptul ca din cauza crizei economice, a concurentei acerbe din aceasta perioada, preturile la care s-au incheiat contractele au fost foarte reduse, in timp ce datorita complexitatii echipamentelor au aparut costuri neprevazute, astfel incat nu am reusit intotdeauna sa acoperim costurile. In plus, intarzierile mari ale unor subfurnizori in executia echipamentelor au condus la costuri financiare majorate si chiar penalitati percepute de clienti. Cu toate ca, pentru a nu reduce personalul, care si asa este la limita, aproape tot anul s-a lucrat cu program de lucru partial de 6 ore, au fost luni cand incarcarea nu a acoperit capacitatea firmei. Un rezultat pozitiv este faptul ca totusi am reusit sa ne mentinem pe piata la limita de supravietuire.

2.2. Situatia patrimoniului

În prezent S.C. IPROLAM S.A. deține un capital social de 101.420,80 lei având următoarea structura a acționariatului:

1. S.C. UZIN INTERNATIONAL S.A. – 306.769 acțiuni – 30,247 %;
2. ALȚI ACȚIONARI – 707.439 acțiuni – 69,753 %.

Valoarea nominala a unei acțiuni este de 0.10 lei.

Fiind societate deschisă, acțiunile societății sunt tranzacționate pe piața de capital, prețul de tranzacționare înregistrat în cursul anului 2019 atingând valoarea maxima de 7,80 lei, în creștere fata de 7,40 lei cat fusese valoarea maxima in 2018. Din pacate in acest an 2020, valoarea actiunilor a ajuns la 5,35 lei.

2.2.1 Situația capitalului social al IPROLAM S.A.

Având in vedere decizia favorabila pronuntata de Curtea Suprema de Justitie, nr. 1666 din 6 mai 2003 pronuntata in Dosarul nr. 1919/2002, prin care s-a precizat clar ca titlul de proprietate asupra terenului situat in Bucuresti, nr. 23-25, sectorul 2 este anulat doar in parte, pentru terenul in suprafata de 1420 mp situat la nr.23- 25, am putut proceda la reglarea capitalului social si deblocarea dosarului nostru la Registrul Comertului dupa cum urmeaza:

Prin Hotărârea Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor nr. 1 din 22.09.2003 s-a aprobat schimbarea structurii capitalului social, prin inlocuirea aportului in natura: terenul in suprafata de 1.420 mp situat in Bucuresti, str. Negustori, nr. 25, sector 2 in valoare de 5924,98 lei cu aport in numerar in valoare de 5924,98 lei. Astfel, capitalul social a ramas acelasi (87.648,3 lei), având următoarea compunere :

- aport in natura : teren in suprafata de 1211,07 mp situat in Bucuresti, str. Negustori, nr. 23-25, sector 2 introdus valoric in capitalul social cu suma de 5.053,21 lei;
- aport in natura : teren in suprafata de 166,96 mp situat in Bucuresti, Bd. Carol I, nr. 54, sector 2, introdus valoric in capitalul social cu suma de 696,64 lei;
- aport in numerar: 81.898,43 lei.

Prin cererea de mentiuni privind schimbarea structurii capitalului social, conform Hotărârii A.G.E.A nr. 1/22.09.2003, am procedat si la inscrierea in Registrul Comertului a schimbarii structurii actionariatului ca urmare a incheierii contractului de privatizare. Astfel, in prezent figuram la Registrul Comertului ca societate cu capital integral privat.

Având in vedere faptul ca am reusit reglarea capitalului social, am procedat la inscrierea in Registrul Comertului a mentiunii privind majorarea capitalului social cu aportul in natura al Asociatiei PAS IPROLAM constând in 5 Sisteme Pentium III in valoare de 13.772,50 lei (echivalentul a 5.000 USD la cursul de 2,7545 lei/USD). Aceasta majorare a fost aprobata prin

Hotărârea A.G.E.A nr. 1/09.04.2001, dar nu a putut fi înregistrată decât mai târziu la Registrul Comerțului din cauza faptului că dosarul nostru era blocat.

Astfel, capitalul social al societății noastre a devenit 101.420,80 lei și are următoarea compunere:

- aport în natură : teren în suprafața de 1211,07 mp situat în București, str. Negustori, nr. 25, sector 2 introdus valoric în capitalul social cu suma de 5.053,21 lei;
- aport în natură : teren în suprafața de 166,96 mp situat în București, Bd. Carol I, nr. 54, sector 2, introdus valoric în capitalul social cu suma de 696,64 lei;
- aport în natură: 5 Sisteme Pentium III introduse valoric în capitalul social cu suma de 13.772,50 lei;
- aport în numerar: 81.898,43 lei.

În anul 2013 s-au înregistrat următoarele creșteri ale activelor societății:

imobilizările corporale au crescut cu 4,44 %. Creșterea s-a datorat reevaluării clădirilor din bd. Carol I și Negustori prin metoda capitalizării clădirilor.

2.3. Situația personalului IPROLAM și politica salarială

2.3.1 Situația personalului pe vârste la sfârșitul anului 2019 fost următoarea:

Vârsta	Nr. personal	%
20÷30	0	0,00
31÷40	4	7,00
41÷50	10	16,00
51÷60	22	36,00
peste 60	25	41,00
TOTAL	61	100,00

Se poate observa că media de vârstă a personalului este ridicată, persoanele peste 40 de ani reprezentând circa 93%, iar persoanele peste 50 de ani, 77%. Acest lucru denotă, pe de o parte o experiență și competență ridicată a personalului, dar pe de altă parte, un dinamism redus în abordarea noilor și complexe probleme pe care piața concurențială le pune în fața societăților comerciale. Din păcate, foarte puțini dintre tineri rămân în firmă.

În cursul anului 2019 au fost angajați în total 2 salariați. Astfel, la 1 ianuarie 2019 au fost 71 salariați, iar la 31.12.2019 au fost 61 salariați.

În cursul anului 2019 și-au încetat activitatea un număr de 12 salariați după cum urmează:

- 7 - acordul părților;
- 3 - la data expirării contractului pe perioada determinată;
- 2 - pensie

2.3.2. Salariul mediu net în IPROLAM S.A. a fost în 2019 de 2706 lei, față de 2327 lei în anul 2018.

La acest salariu se adaugă și bonurile valorice reprezentând circa 201 lei net/salariat luna.

Cheltuielile cu personalul au fost următoarele:

Cheltuieli cu personalul, (fara viramente, incluzand managerii si CA)	3.625.069 lei, reprezentand 76,92 % din valoarea bugetata
din care:	
Cheltuielile cu tichete de masa	34.322 lei reprezentand 24,54 % din valoarea bugetata

Deoarece în timpul anului 2019, încărcarea departamentelor a fost în general sub capacitatea de proiectare, staful IPROLAM a analizat împreună cu reprezentanții salariaților posibilitatea reducerii cheltuielilor cu personalul, stabilindu-se ca, la cererea salariaților, pentru a nu se face concedieri, in lunile cu incarcare sub 100% să se reducă durata săptămânii de lucru, la un program de lucru de 6 ore pe zi, cu diminuarea corespunzatoare a salariului realizat.

S-a sistat acordarea bonurilor de masa salariatilor cu venitul lunar brut mai mare decat 2400lei.

Cheltuielile reprezentând ajutoare sociale, conform Contractului Colectiv de Munca, au fost in 2019 de 15.918 lei, fata de 33.203 lei in 2018 si 36.900 lei valoarea bugetata in 2019.

2.4. Activitatea tehnico-profesionala

Din pacate, criza in domeniul otelului, determinata pe de o parte de reducerea dramatica a ritmului de dezvoltare a Chinei si pe de alta parte de reducerea substantiala a pretului petrolului, cu o revenire din pacate usoara, precum si criza geopolitica din zona apropiata noua, au condus la o reducere drastica a comenzilor in domeniu, desi numarul de oferte intocmite de IPROLAM a fost foarte mare.

Intarzierile unor subfurnizori ai nostri in executia unor echipamente (pentru Arcelor Mittal Tubular Products – Roman, TMK -Artrom -Slatina, Liberty – Galati, Erdemir – Romania, Otel Inox – Targoviste, Alro -Slatina, Danieli- Italia) au reprezentat un factor negativ in activitatea firmei, cu repercusiuni financiare si de imagine asupra relatiei firmei noastre cu clienti importanti. In plus, acestea au condus atat la costuri suplimentare pentru asistenta tehnica cat si la suportarea de penalitati din partea beneficiarilor.

Toate acestea au afectat indicatorii economico-financiari realizati. Astfel, s-a realizat o cifra de afaceri de 7.474.202 lei, reprezentand 48,84 % din valoarea bugetata. S-a realizat un venit total de 9.259.038 lei, reprezentand 54,99 % din venitul bugetat. Profitul brut este de 109.264 lei, reprezentand 18,74 % din profitul brut bugetat.

Acest profit redus este cauzat pe de o parte de faptul ca preturile la care se negociaza contractele sunt foarte stranse datorita concurentei acerbe pe piata echipamentelor metalurgice, iar pe de alta parte de faptul ca, lucrarile realizate fiind unicate (in schimbare fata de variantele anterioare) au aparut adeseori lucrari neprevazute, cu costuri suplimentare.

Intarzierile mari ale subfurnizorilor au condus atat la costuri suplimentare pentru AT cat si la penalizari din partea beneficiarilor.

In anul 2019 am realizat o serie de lucrari deosebite, unele executate in calitate de furnizor general sau antreprenor general.

Nr. crt.	Beneficiar	Denumirea lucrării	Forma	Procent din cifra de afaceri
1	LIBERTY Galati	● Proiectare, executie, montare si punere in functiune 3 Buncare dozare si administrare cocs ● Proiectare, executie si punere in functiune Instalatie sudura de prindere - echipament mecanic si echipament actionari electrice si automatizari ; ● Proiectare, executie si punere in functiune Sistem etansare la presa hidrostatica de probat tevi	FG/AG	22,19
		Proiecte diverse inclusiv expertize tehnice in sectiile LBC, LBR, Otelarie - TC	PR	
2	VIMETCO Romania	● Inlocuire urechi la stretcher 50 MN / dreapta	FG	15,57
		ALRO Slatina ● Lucrari diverse pentru reabilitare cladiri, extindere si modernizare depozit sleburi, relocarecupatoare orizontale de recoacere, cresterea competitivitatii prin reducerea consumurilor si crestera ratei de reciclare a deseurilor de aluminiu ALUM –Tulcea ●Lucrari aferente halda slam/ suprainaltare diguri si proiecte pentru diverse lucrari de constructii pe platforma Alum, etc	PR	
3	ARCELOR MITTAL ROMAN	Proiectare, executie, montare si punere in functiune 2 Prese de calibrat capete tevi, inclusiv sistemul de detensionare prin inductie	FG/AG	15,11
4	TMK ARTROM SLATINA	● Modernizare masina de indreptat MIF 220 ● Proiecte conexe in cadrul sectiei laminor ASSEL: proiect cadre caje laminor reductor varianta sudata, parametrizare convertizor, fundatii	FG/PR	10,08
5	CN ROMARM – Uzina Automecanica Moreni	Lucrari proiectare pentru reabilitare acoperişuri, reparaţii luminatoare, refacere radier, refacere termohidroizolaţie, reabilitare instalaţii electrice, reabilitare instalaţii sanitare, compartimentare spaţii	PR	5,60

		interioare pentru 6 obiective hale si cladiri administrative din incinta societatii		
6	EEW Malaezia	● Instalatie de ungere pentru capetele de expandare ● Asistenta tehnica on-site pentru operare si mentenanta expandor mecanic, specialitatile : mecanic, hydraulic si actionari electrice/automatizari.	FG PR/ AT	4,97
7	ERDEMIR ROMANIA	● Executie si livrare ansamblu dorn rului Ø 508 mm	FG	3,90
8	OTELINOX Targoviste	● Relevare, reproiectare si executie dorn nou Ø 400 mm-SL6 ● Executie si livrare diverse echipamente in hala SL6 - usa ZM3, panoruri protectie ZM1. ● Proiecte diverse inclusiv expertizarea grinzilor de rulare, structura de sustinere si fundatiile aferente podului P15 pt inlocuirii cu un nou pod de 20 To.	FG PR	3,19

(Clienti diversi : 19,39 %)

Aşa cum am arătat şi anterior, în anul 2019 IPROLAM a dus o politică agresivă de cucerire de noi pieţe şi diversificare a activităţii.

În anul 2019 am avut colaborari cu firme subcontractante ca:

- UPETROLAM SA – Bucuresti;
- POPECI UG – Craiova;
- UZINA MECANICA Bucuresti
- DOVER - Bucuresti
- HIDAROM (Atos-Italia)–Sibiu;
- MENTSERVICE – Zalau;
- BIBUS - Romania;
- HANSA FLEX – Romania;
- ROBITAL – Romania;
- STAMEL – Romania;
- GKN – Austria;
- SKF – Romania;
- SIEMENS – Germania;
- INTRALOX – Olanda.

cu care am derulat contracte pentru LIBERTY – Galati, ARCELOR MITTAL TUBULAR PRODUCTS - Roman, VIMETCO –ALRO Slatina, LAROMET – Bucuresti, ERDEMIR – Targoviste, OTELINOX – Targoviste, MICHELIN Romania, etc.

Având în vedere posibilitățile reduse ale turnatoriilor din România, încă din anul 2017 am intrat în relații cu firma Casting –Forginig and Machinery Complex- Radomir – cu care am și semnat în 2018 un contract de execuție componente grele turnate, contract ce este în faza finală de execuție. Rezultatul a fost unul corespunzător, în sensul că firma a dovedit seriozitate în toată perioada de execuție și livrarile au fost la nivel calitativ ridicat. Din păcate, spre sfârșitul anului 2019 am încercat o nouă colaborare cu această firmă și am constatat că este în reorganizare.

Și în anul 2019 s-a pus un accent deosebit pe creșterea calității lucrărilor efectuate de către IPROLAM printr-o abordare sistematică a calității prin sistemul de management al calității în conformitate cu ISO 9001.

IPROLAM este acreditat pentru execuția și verificarea unor lucrări în domeniul construcțiilor, utilajelor, instalațiilor, automatizărilor, întocmirii rapoartelor de evaluare, etc. Menționăm că IPROLAM este certificat ISO 9001-2015, ISO 14001-2015 și a făcut trecerea de la OHSAS 18001-2007 la noul standard în domeniu, ISO 45.001-2018.

2.5. Activitatea organizatorică

2.5.1. În anul 2019 s-a extins și perfecționat activitatea de proiectare asistată de calculator. Aceasta conduce pe de o parte la creșterea eficienței activității de proiectare, iar pe de altă parte răspunde cerințelor beneficiarilor externi și în ultimul timp și al beneficiarilor interni care doresc tot mai mult documentații pe suport magnetic sau optic.

În acest sens, în anul 2019 s-au cumparat calculatoare și echipamente periferice cu licențe soft în valoare de 5.504 lei precum și programe și soft-uri licențiate de 39.921 lei.

Proiectarea asistată de calculator conduce la creșterea calității lucrărilor și evident conduce la asigurarea compatibilității în cadrul colaborărilor externe.

De asemenea, a crescut numărul cazurilor în care documentația este realizată în 3D, precum și al cazurilor în care se fac calcule cu elemente finite; ca urmare, dimensionarea utilajelor se va face mai corect, ceea ce va conduce și la ieftinirea lor prin reducerea greutateii.

Din păcate, există o mare reticență în rândul inginerilor în a utiliza programele de proiectare 3D sau alte programe specifice. Este necesar să angajăm tineri ingineri cunoscători ai acestor programe.

2.5.2. Direcția de marketing a preluat întreaga activitate de ofertare care acum se desfășoară într-un mod unitar la nivelul firmei. S-a dezvoltat și activitatea de promovare a firmei în țară și străinătate, atât prin reactualizarea paginii de internet cât și prin mijloace directe.

Participarea la targuri internaționale importante ne-a consacrat ca brand în domeniul metalurgiei și a și contribuit la cunoașterea noastră de către o serie de firme din lume, ceea ce ne-a adus cereri de ofertă dintre care unele s-au materializat.

Am reactualizat pagina de internet a IPROLAM. De asemenea, am trimis materiale de prezentare ale IPROLAM la diverse firme din țară și din străinătate.

Datorită acestor acțiuni de marketing, au fost contactate și am trimis deja oferte la o serie de firme din străinătate : IPIC – Egipt, INTERPIPE – Ucraina, CMI - Belgia, KTZ - Federația Rusă, SANDWICK – Suedia, etc.

Din păcate, lucrările de furnizor general încheiate anul trecut nu au adus și profit pe măsura din cauza elementelor neprevăzute - datorate în special noutăților introduse, precum și întârzierilor subfurnizorilor noștri care au fost penalizate de client.

În colaborare cu direcția comercială, s-a perfecționat sistemul coerent de urmărire financiară a fiecărui contract de FG/ AG, pornind de la faza de antecalcul (la momentul contractării), continuând cu contractarea cu subfurnizorii, lucrări în regie proprie și terminând cu faza de postcalcul.

2.5.3. Direcția comercială a preluat toată activitatea comercială de contractare și urmărirea contractelor atât cu clienții noștri, cât și cu toți subfurnizorii, iar pe de altă parte a ridicat la un nivel superior colaborarea pe probleme comerciale cu clienții și subfurnizorii.

Direcția comercială desfășoară în totalitate activitatea de solicitare de oferte de la subfurnizori, pe baza specificațiilor departamentelor specializate, urmărirea avizării tehnice a ofertelor de către specialiști, negocierea prețurilor cu subfurnizorii, lansarea comenzilor către subfurnizori, urmărirea realizării acestora, aprovizionarea în conformitate cu planul contractului de furnizor general a componentelor de la subfurnizori și punerea la dispoziția executantului ansamblului. De asemenea, Direcția comercială a preluat toată activitatea de încheiere și urmărirea contractelor de furnizor general și antreprenor general, de livrare-transport (rutier, maritim/containerizat) a echipamentelor către clienți.

2.5.4. Reteaua de calculatoare cuprinde calculatoare aparținând departamentelor din institut, calculatoare care au scopul:

- Limitarea la minim a circulației de hârtie în institut
- Oferă posibilitatea conducerii de a fi informată în permanentă și în mod operativ despre situația la zi a institutului (situația personalului, a fișelor de plan, a lichidităților disponibile, a balanței economice). În același timp, fișele de plan pot fi întocmite și gestionate în întregime cu ajutorul calculatorului
- Interconectează calculatoarele « productive » din institut
- Toate desenele ACAD se plotează centralizat.

Prin intermediul acestei rețele se pot studia on-line desenele din arhiva institutului scanate începând din anul 2001. Reteaua dispune de conectare la Internet și Posta electronică.

În sala de protocol a fost amenajat și dotat un spațiu destinat teleconferințelor la care pot participa mai multe persoane, existând posibilitatea de comunicare audio și video.

2.5.5. În cadrul atelierului de Microproducție s-au realizat diverse componente electrice dulapuri și pupitre, livrate în cadrul contractelor de furnizor general de echipamente.

2.5.6. Activitatea de furnizor general și antreprenor general este o activitate complexă pe care firma noastră a dezvoltat-o în ultimii ani, având în vedere că prin ea ne putem menține și activitatea de proiectare, care în anumite perioade nu a putut acoperi toate cheltuielile. În anul 2019, activitatea de proiectare propriu-zisă, cu contract de proiectare, alături de activitatea de asistență tehnică, a acoperit în proporție de 74 % cheltuielile cu salariile, inclusiv viramente și tichete de masă.

2.6. Situația economico-financiară

Situația economico-financiară a firmei trebuie analizată în contextul în care criza economică a afectat semnificativ economia națională, deși se vorbește de o creștere economică în România, aceasta este realizată în mare măsură pe seama consumului.

În fața acestor realități dificile și fără niciun sprijin fiscal din partea Guvernului, managementul a avut ca priorități soluționarea următoarelor decizii financiare majore:

- decizia de îmbunătățire și menținere a fluxului de lichidități pe parcursul întregului an la valori pozitive pentru a face față plăților curente față de: salariați, furnizori, obligații bugetare, impozite și taxe locale, utilități, prestatori de servicii;
- decizia privind restructurarea personalului, promovarea tinerilor în activități responsabile, școlarizarea și creșterea calității activității de proiectare;
- decizia de asigurare a finanțării (extern și intern) având în vedere lucrările de furnizor general din 2019: Masini de calibrat capete tevi pentru ARCELOR MITTAL – Roman, Dorn rulor pentru OTELINOX –Targoviste, Modernizare sistem debitare capat laminat si basculare cale de rulare foarfece 750 tf- pentru LBC – VIMETCO -ALRO -Slatina, Urechi pentru Stretcher 50MN la VIMETCO -ALRO -Slatina Foarfece de sutaje pentru LBR – ERDEMIR Targoviste, Modernizare sistem de etansare pentru presa de probat tevi la LIBERTY -Tubular Products Galati, Buncare de dozare cocs LIBERTY - Galati, Instalatie de sudura de prindere la LIBERTY -Tubular Products Galati, Dorn rulor pentru ERDEMIR –Targoviste etc. Probleme deosebite am avut cu exporturile datorita faptului ca am incasat de la clienti externi sume fara TVA si am platit subfurnizorilor sume cu TVA, recuperarea cu intarziere a TVA creindu-ne probleme deosebite in fluxul financiar.
- decizia de investiții și modernizare a activităților pentru prestările de servicii și livrările de echipamente în țară și la export atât în spațiul comunitar cât și extracomunitar;
- decizia referitoare la nivelul indicatorilor angajați a fi realizați prin Bugetul de venituri și cheltuieli aprobat în AGA din aprilie 2019.

Rezultatele acestor decizii complexe sunt reflectate în situațiile financiare anuale care sintetizează de fapt întreaga mișcare de active, fonduri, capitaluri și personal salariat pentru încadrarea în planificarea structurală a BVC – ului aprobat în AGA.

Asa cum mentionam in introducerea prezentului raport, anul 2019 a fost un an foarte dificil pentru firma noastra. Principalii indicatori ai firmei realizați în anul 2019 comparativ cu indicatorii din BVC sunt prezentați în tabelul urmator:

INDICATORI PE BAZA CONTULUI DE PROFIT SI PIERDERE LA 31.12.2019

INDICATORI	REALIZAT	BVC	VARIATIE FATA DE BVC %
	2019	2019	2019
CIFRA DE AFACERI	7.474.202	15.303.000	48.84
VENITURI DIN EXPLOATARE	9.157.412	16.725.070	54.75
Venituri din lucrari executate	4.340.310	11.900.000	36.47
Venituri din proiectare	2.671.362	3.053.000	87.50
Variatie stocuri	1.627.464	1.165.000	139.70
Venituri din alte activitati	518.276	607.070	85.37
CHELTUIELI DE EXPLOATARE	8.848.076	16.056.868	55.10
Cheltuieli totale executie lucrari	2.772.132	8.576.250	32.32
Cheltuieli de proiectare cu tertii si consumabile pentru proiectare	503.588	306.000	164.57
Cheltuieli cu personalul, din care:	3.797.074	5.106.118	74.36
Salarii brute personal + tichete de masa + salarii contracte de mandat + indemnizatii CA, medicina muncii, pregatire profesionala	3.625.064	4.995.467	72.56
Cheltuieli cu asigurarile si protectia sociala	172.010	110.651	155.45
Cheltuieli utilitati+intretinere+functionare	1.384.990	1.489.600	92.97
Cheltuieli amortizare	382.418	404.400	94.56
Ajustari de valoare privind activele circulante	0	170.000	0
Alte cheltuieli de exploatare	7.874	4.500	174.98
REZULTAT DIN EXPLOATARE	309.336	668.202	46.29
Venituri financiare	101.626	110.000	92.39
Cheltuieli financiare	301.698	195.000	154.72
REZULTAT FINANCIAR	(200.072)	(85.000)	235.38
Venituri exceptionale	0	0	0
Cheltuieli exceptionale	0	0	0
REZULTAT EXCEPTIONAL	0	0	0
VENITURI TOTALE	9.259.038	16.835.070	54.99
CHELTUIELI TOTALE	9.149.774	16.251.868	56.30
PROFIT BRUT CONTABIL	109.264	583.202	18.74
IMPOZIT PE PROFIT	37.984	134.409	28.26
PROFIT NET	71.280	448.793	15.88
NUMAR MEDIU DE PERSONAL	53	70	75.71

O evoluție a situației economico-financiare a firmei în perioada 2004-2019 poate fi urmărită în tabelele și diagramele din anexe.

Cifra de afaceri realizată în anul 2019, în valoare de 7.474.202 lei, reprezintă 48,84 % din cifra de afaceri bugetată pe 2019. Profitul brut realizat în anul 2019 este de 109.264 lei, reprezentând 18,74 % din profitul brut bugetat.

Această situație are drept cauză principală, în afara de situația economică generală din domeniul nostru de activitate, faptul că o parte din furnituri au avut mari întârzieri ale subfurnizorilor. Aceste întârzieri înseamnă nu numai costuri suplimentare, ci și presiuni din partea altor subfurnizori ale caror furnituri nu le putem achita, penalități din partea clienților, dar și pierderea încrederii clienților în firmă. De asemenea, introducerea unor elemente de îmbunătățire, care nu au fost prevăzute în antecalculatie, conduc la cheltuieli suplimentare.

Valorile reduse ale cifrei de afaceri și ale veniturilor totale se datorează volumului redus de lucrări de FG/AG; dacă în 2018 veniturile totale din FG/AG erau în valoare de 11.638.728 lei, în 2019 veniturile din FG/AG sunt de 4.340.310 lei. În 2019, ponderea deținută de activitatea de proiectare în structura portofoliului a fost de 45,55% din cifra de afaceri, sensibil mai mare față de anul anterior, când se cifra la 19,35%. Ca atare, veniturile au fost în mod corespunzător mai mici, ele nemăcuprând valorile mari ale echipamentelor (uzinarea mecanică, electrică, hidro și pneumatică, componentele de catalog, etc.). Menționăm că în 2019, ponderea deținută în totalul cifrei de afaceri de contractele de FG/AG a fost de 48,26 %, față de 78,59 % în anul anterior.

Din păcate, încărcarea departamentelor, care este analizată la fiecare început și sfârșit de lună, a fost de multe ori sub capacitate. Deși s-a lucrat cu program de 6 ore și cu reducerea corespunzătoare a salariului, au fost luni când am avut cheltuieli cu personalul fără acoperire în marfă.

Fluxul de trezorerie a fost analizat pe 3 structuri importante, astfel:

- Activitatea de exploatare;
- Activitatea de investiții;
- Activitatea de finanțare.

Din păcate întârzierile în încasarea de la clienți a unor tranșe de plată, ca și întârzierile în punerile în funcțiune a unor echipamente livrate cu consecințe financiare de aceeași natură, au condus la probleme deosebite de plată către subfurnizori.

Un aspect important al derulării activității economice pe anul 2019 a fost și accesarea liniei de credit. Menționăm că avem la CEC Bank o linie în valoare globală de 6.500.000 lei (plafon de lucru 4.000.000 lei valabil până în octombrie 2019 și 2.500.000 lei plafon pentru SGB valabilă până în octombrie 2022).

Folosirea liniei de credit s-a făcut cu prioritate pentru asigurarea garanțiilor la contractele de furnizor general, iar pentru anumite perioade pentru acoperirea necesităților de cash pentru plata obligațiilor salariale sau a furnizorilor. Cheltuielile financiare au fost de 301.698 lei, în care sunt incluse și costurile aferente emiterii scrisorilor de garanție bancară, precum și dobânzile aferente liniei de credit. Alte surse atrase au fost creditele de marfă furnizor, care au avut un rol important în finalizarea unor contracte de furnizor general.

Din analiza contului de profit și pierdere rezultă următoarele aspecte structurale:

- a. Rezultatul din exploatare este pozitiv, în valoare de 309.336 lei. Acest rezultat slab față de așteptări este cauzat de elementele prezentate anterior, ca și de faptul că o parte din

echipamentele furnizate au necesitat cheltuieli suplimentare cu rezolvarea observatiilor clientului in timpul punerii in functiune si cu asistenta tehnica suplimentara fata de cea prevazuta in contract. Rezultatul financiar al exercitiului este negativ, in valoare de 200.072 lei, si este provocat de cheltuielile financiare ridicate rezultate din cheltuielile cu scrisori de garantie, dobanzi la linia de credit, asigurare LC, etc. Fata de anul 2018, situatia a cunoscut o anumita imbunatatire, rezultatul fiind mai mare cu 17,8%.

- b. Profitul net a fost foarte mic, in valoare de 71.280 lei. Venitul total realizat este de 9.259.038 lei, reprezentand 54,99 % din venitul bugetat. Profitul brut este de 109.264 lei (reprezentand 18,74 % din profitul bugetat si 70,22% din profitul brut pe 2018). Acest profit redus este cauzat de mai multe aspecte: lucrarile realizate fiind unicate, cu schimbari fata de variantele anterioare, nu au fost intotdeauna bine bugetate la ofertare, ceea ce a condus la lucrari neprevazute, cu costuri suplimentare; preturile la care se negociaza contractele sunt foarte stranse, din cauza concurentei acerbe pe piata echipamentelor metalurgice; intarzierile mari ale subfurnizorilor au condus atat la costuri suplimentare pentru asistenta tehnica cat si la penalizari din partea beneficiarilor,
- c. Perioada destul de mare de recuperare a creantelor, in medie de 126 zile, inclusiv a celor din recuperarea TVA nu ne-a permis acumularea de lichiditati, pentru ca plata TVA-ului se face la facturare, aceste aspecte afectând semnificativ sustinerea unui flux corespunzator de lichiditati pe tot parcursul anului financiar 2019.

Prezentam mai jos structura veniturilor din exploatare, in valoare totala de 9.157.412 lei, din care:

- | | |
|--|---------|
| a. venituri din activitatea de proiectare | 29,17 % |
| b. venituri din activitatea de FG/ AG, AT | 58,07 % |
| c. din alte activitati (scolarizari, chirii, vanzari echipamente, cercetare, etc) | 12,76 % |
- Mentionam ca circa 10 % din valoarea lucrarilor de FG/AG reprezinta lucrari de proiectare.

2.7. Datorii

Dificultatile financiare existente la nivelul societatilor economice în anul 2019 ne-au creat destule probleme in asigurarea unui cash-flow pozitiv pe parcursul anului financiar. De asemenea, am avut probleme cu incasarile, atat de la clientii interni cat si cei externi.

La 31.12.2019 datoriile se situau la valoarea totala de 9.483.086 lei , in scadere cu 12,72 % fata de cele din 2018 și se prezinta astfel:

Datorii fata de furnizori interni si externi	2.850.667 lei
Datorii fata de personal si bugetul de stat care se afla in grafic de plata	286.216 lei
Rate leasing cu scadenta < 1 an	21.590 lei
Garantii furnizori	260.680 lei
Avansuri facturate catre clienti	1.140.447 lei
Soldul liniei de credit	4.470.420 lei
Participarea salariatilor la profit	360.967 lei
Alte datorii	92.099 lei

Din datoriile totale inregistrate la 31.12.2019, pana la data de 26.03.2020 a fost achitata suma de 799.160 lei.

2.8. Creanțe

Totalul creantelor la 31.12.2019 au fost de 3.526.852 lei si se prezinta in urmatoarea structura:

Clienti interni	2.005.812 lei
Clienti externi	1.083.726 lei
Garantii clienti	420.342 lei
Alte creanțe	26.972 lei

Din total sold creante de la 31.12.2019, s-a incasat și compensat pana la 26.03.2020 suma de 1.066.414 lei (inclusiv valuta).

2.9. Gestionarea riscului financiar

Activitatea economica a societatii este supusa zilnic multor riscuri si fluctuatii, riscul financiar avand un impact important asupra activitatii prezente si viitoare. Gestionarea acestui risc comporta multe decizii interne dar si trebuie sa tina seama de o serie de factori macroeconomici care impieteaza dezvoltarea solida a societatii.

Un aspect important al activității a fost evaluarea permanentă a gradului de risc, aferentă contractelor derulate în euro și unde fluctuațiile de curs ne-au afectat activitatea în 2019. Derulând contracte cu parteneri externi, suntem în permanență supuși fluctuațiilor de curs și de dobânzi care ne afectează rentabilitatea finală a contractelor, respectiv capacitatea de a obține profit.

Termenul de risc de piață încorporează mai multe feluri de riscuri financiare cu efecte nedorite, care sunt evaluate și optimizate în permanență. Specific activității noastre, riscul valutar și cel de preț au fost principalii inamici față de care am adoptat măsuri variate, cu obiective clare și concrete. Astfel, au fost adoptate măsuri ca:

- depozite constante în euro pe perioade scurte, cu capitalizările maxime ce au putut fi obținute;
- corelarea plății furnizorilor în funcție de estimarea încasărilor de la clienți.

Unul dintre cele mai mari riscuri din ultima vreme o reprezinta neprevazutele care apar in timpul proiectarii si executiei echipamentelor oferate de noi fiind unicate iar in momentul ofertarii nu exista proiect final ci numai proiecte similare. Este necesar ca in contractele viitoare sa se prevada clauze care sa minimizeze aceste riscuri.

2.10. Investitii

Datorita situatiei financiare dificile si lipsei cash-ului, programul de investitii a fost realizat doar in parte, si anume in proportie de 21,58 %.

Avand in vedere specificul nostru de activitate, era firesc sa continuam cu extinderea retelei de calculatoare, licente, retele de informare si comunicare, sisteme de imprimare, soft-uri. Realizarile la acest capitol sunt de 45.425 lei.

S-a dotat parcul auto cu 3 autoturisme Dacia Logan MCV, utilizand programul rabla pentru firme.
S-a achizitionat aparatura, birotica si alte echipamente in valoare de 10.519 lei .

3. STRATEGIA DE DEZVOLTARE A IPROLAM SA pentru anul 2020

„Pentru economia zonei euro, care atinsese deja cea mai slaba rata de crestere din ultimii 7 ani, de 1,2 % in 2019, coronavirusul nu putea veni intr-o perioada mai proasta” scrie Financial Times. Economiiile Frantei si Italiei s-au contractat in ultimul trimestru al anului trecut in timp ce economia Germaniei a stagnat. Multi economisti se asteapta acum ca zona euro sa intre in recesiune in prima jumatate a acestui an. Bloomberg mentioneaza ca zona euro se indreapta catre prima recesiune din 7 ani, in conditiile in care epidemia de coronavirus are un impact din ce in ce mai puternic asupra companiilor si increderii consumatorilor. Impactul economic al pandemiei de coronavirus se muta de la industriile bazate pe servicii catre sectorul de fabricatie, de ambele parti ale Atlanticului, ceea ce duce la o intrerupere sincronizata a industriei grele despre care istoricii si expertii spun ca nu este diferita de cea observata in anii 1940, conform unei analize Bloomberg.

Fabricile Renault-Dacia si Ford din Romania si-au inchis portile din cauza reducerii drastice a cererii. Pretul petrolului, care scazuse drastic inainte de criza coronavirusului, dupa aceasta criza, cand circulatia autoturismelor si avioanelor s-a redus substantial, a scazut in continuare.

Acesta este contextul international si intern in care IPROLAM trebuie sa-si stabileasca strategia de dezvoltare (mai bine zis de supravietuire). Astfel, actiunile intreprinse de conducerea IPROLAM pot fi grupate in patru directii principale:

- a) obtinerea de lucrari, fonduri si finantari;
- b) reducerea cheltuielilor materiale;
- c) reducerea cheltuielilor cu munca vie;
- d) optimizarea activitatii societatii.

3.1. Obtinerea de finantari

Dupa o incercare nereusita de a majora linia de credit folosind ca gaj cladirile din str. Negustori 23-25 (incercare esuata din cauza problemelor de inregistrare in Cartea funciara), IPROLA scrisori de garantie folosind un contract incheiat cu firma IPIC din Egipt,. Dupa circa doua luni de discutii cu CEC Bank, ulterior cu banca egipteana (EBE Cairo si EBE Portsaid) s-a reusit obtinerea unei scrisori de garantie bancara , care a ajuns la banca clientului. In prezent, incercam sa obtinem un credit in baza ordonantei de urgenta 42/ 2020, care prevede pentru IMM-uri posibilitatea accesarii de credite bancare cu dobânzi zero și cu garanții de stat.

3.2 Reducerea cheltuielilor materiale si cu munca vie

Datorita situatiei financiare dificile din anul 2019, care partial continua si in 2020, conducerea IPROLAM a luat masura reducerii programului de lucru la 6 ore (si in anumite cazuri la 4 ore) pentru a atenua din pierderile provocate de lipsa incarcarii si pentru a nu reduce personalul, care si asa este destul de redus (61 de salariati la sfarsitul anului 2019).

Am mentinut la program de 8 ore care au incarcare 100% sau salariatii care ne sunt strict necesari.

Pentru lucrarile de FG/AG se analizeaza antecalculatiile si se negociaza cu subfurnizorii pentru a obtine preturi cat mai reduse. Cu toate acestea, datorita complexitatii echipamentelor , apar

neprevazute care conduc la cheltuieli suplimentare, care, combinate cu costurile salariale neacoperite de incarcare , cu intarzierile mari la puneri in functiune (nu intotdeauna din cauza IPROLAM) cu intarzierile incasarilor, conduc la intarzieri mari la plata subfurnizorilor, la folosirea la maximum a liniei de credit existente , cu plata dobanzilor corespunzatoare (valoarea dobanzilor platite pe anul 2019 a fost de 250.931 lei).

3.3. Masuri organizatorice

3.3.1 Dezvoltarea și eficientizarea activității de proiectare asistată de calculator

Extinderea in continuare a activitatii de proiectare asistata de calculator este strict necesara deoarece pe de o parte creste substantial eficienta activitatii de proiectare, iar pe de alta parte raspunde cerintelor beneficiarilor externi si in ultimul timp si al beneficiarilor interni care doresc documentatie pe suport digital.

Pentru realizarea acestui obiectiv este necesara dotarea cu calculatoare (hard si soft).

De altfel in acest domeniu (hard + soft) am investit in fiecare an. Am achizitionat un program evoluat de lucru in 3D (Inventor) care poate transforma fidel desenele din 3D in 2D. Din pacate exista o reticenta din partea specialistilor in abordarea si utilizarea programelor evolute si prin urmare trebuie sa angajam ingineri tineri, pe care sa ii formam.

Aceste investitii au facut ca astazi IPROLAM sa poate intocmi toate documentele pe calculator, aceasta pe de o parte conducand la o eficienta sporita a activitatii de proiectare iar pe de alta parte putem raspunde cerintelor clientilor externi dar si interni.

Am achizitionat un program de calcul cu elemente finite si proiectare in 3D (SolidWorks). De altfel, cu aceasta ocazie am scolarizat doua persoane pentru utilizarea programului. Cu ajutorul lui, pe de o parte putem dimensiona mai precis unele componente mecanice, ceea ce conduce la optimizarea dimensionala si la diminuarea costurilor cu executia echipamentelor, iar pe de alta parte putem prezenta in 3D utilajele proiectate, putem verifica cu usurinta ca nu exista coliziuni in miscarea echipamentelor, etc. Pentru anul 2020 am propus in planul de investitii o suma de 105.000 lei (35.000 lei hard si 70.000 lei soft), ceea ce reprezinta cu 131 % mai mult decat s-a cheltuit in acest scop in 2018.

Investitiile in software se vor referi in special la softuri specializate care sa eficientizeze activitatea de proiectare, economica, comerciala, etc.

3.3.2. Optimizarea rețelei de calculatoare pentru comunicarea pe verticala și orizontală între funcțiile și compartimentele IPROLAM

Prin intermediul acestei rețele, întreaga activitate de lansare a proiectelor, întocmire a fiselor de plan, a tarifelor, urmărirea contractelor, circulația temelor, predarea lucrărilor, încasarile, urmărirea creanțelor, datoriilor, etc. se face computerizat, aceasta activitate putând fi monitorizată. Aceasta rețea a fost începută în anul 2001, a fost și este în continuare optimizată.

3.3.3. Accesul la arhiva IPROLAM utilizând rețeaua informațională

3.3.4. Continuarea în ritm susținut a activității de furnizor general și antreprenor general

Activitatea de furnizor general și antreprenor general inclusiv vânzări produse reprezintă circa 58,07 % din cifra de afaceri a firmei pe 2019.

Este de mentionat faptul ca activitatea de furnizor general si antreprenor general a fost in ultimii ani o activitate importanta la care au conlucrat departamentele TU, E, C prin proiectarea unor echipamente de complexitate deosebita, de fiecare data unicate, si Directia Comerciala pentru contractarea subfurnizorilor care sa execute uzinarea acestora, achizitionarea /importul tuturor componentelor de catalog necesare, asigurarea transportului la destinatie in bune conditii (vezi furnitura pentru IPIC -Egipt, CIMTAS – Turcia, DANIELI Wean United – Italia, EEW – Malaezia, iar din Romania: TMK ARTROM – Slatina, ALRO - Slatina, MICHELIN – Romania, Arcelor Mittal Tubular Products Roman, Liberty – Galati , ERDEMIR, LAROMET, OTELINOX , etc.

Este de mentionat ca daca aceste activitati sunt bine concepute si coordonate, sunt profitabile pentru firma, prin ele reusind in primul rand să menținem colectivul de specialiști, avand in vedere ca, în anumite perioade, activitatea de proiectare nu acoperă toate cheltuielile, asa cum de altfel s-a intamplat in ultimii ani.

3.3.5. Externalizarea unor servicii de calificare medie

Din experienta anilor precedenti a rezultat ca este mai profitabil sa externalizam o serie de servicii ca:

- Documentare;
- Proiectare specializata in domenii in care IPROLAM nu mai dispune de resurse sau in care costurile interne depasesc cele cu tertii;
- Studii Geo;
- Asistenta tehnica pe santier.
- Activitatea de securitate si sanatate in munca a fost externalizata si preluata de firma Birou SSM-Expert.

3.3.6. Optimizarea costurilor si eficientizarea activitatilor de AG si FG prin utilizarea unor persoane calificate din zona

3.3.7. Diversificarea activitatii IPROLAM S.A. prin abordarea unor lucrari care au cerere pe piata actuala, prin:

- Exploatarea notorietății câpătate pe piața indiană;
- Exploatarea notorietății in curs de formare pe piața rusa, chineza, turca, malaeziana;
- Exploatarea notorietății in curs de formare pe piața araba (Arabia Saudita);
- Abordarea de noi clienti : IPIC – Egipt, Interpipe Ucraina, Anor -Lituania, etc
- Abordarea unor lucrari in domeniul materialelor de constructii;
- Abordarea unor lucrări în domeniul petrochimiei;
- Abordarea unor lucrari in diferite domenii industriale in Romania (altele decat cele traditionale);
- Continuarea preluării intocmirii de rapoarte de evaluare si studii de fezabilitate in domeniul energetic (in anii trecuti am intocmit pentru Hidroelectrica), iar in 2016 un studiu pentru revitalizarea uzinei FORTUS –Iasi;
- Abordarea unor lucrari de constructii civile (in ultima vreme am realizat o serie de constructii civile, culturale, monumente, comerciale,etc);
- Realizarea unor documentatii de verificare a proiectelor de montaj pentru diverse domenii ale economiei prin verificatorii atestati pe care ii are astazi IPROLAM;

- Dezvoltarea proiectelor si studiilor privind protectia mediului, domeniu pentru care Romania va trebui sa faca mari investitii si pentru care va si primi sume apreciabile de bani in urmatorii ani. Mentionam ca S.C. IPROLAM S.A. este certificat de DNV –GL in managementul protectiei mediului (ISO 14001);
- Utilizarea la nivel mai ridicat, printr-un marketing mai agresiv a tuturor acreditatilor si licentelor pe care le are astazi IPROLAM.
- Accesarea fondurilor europene atat pentru retehnologizarea interna, prin cofinantari pe baza de proiect cat si cuplarea cu finantatori de programe in special pentru lucrarile de mediu avand in vedere ca mare parte din clientii actuali si potentiali au mari probleme in aceste sectoare si exista programe pentru aceste tematici, precum si pentru școlarizării de personal în domeniul de activitate pentru care IPROLAM are specialiști.

3.3.8. Organizarea societății și politica salarială

- Organizarea IPROLAM S.A. este prezentata in organigrama. In această organigramă apar functiile director operatii tranzactii (neexecutiv) si director comercial (neexecutiv). Prin decizia CA nr. 13 din 01-10-2018 s-a desfiintat postul de Director Program (Plan), Serviciul Plan Productie a trecut in subordinea Directorului Comercial, iar Serviciul Administrativ, precum si Sefii de proiect au trecut in subordinea Directorului Operatii Tranzactii.
- Reteaua de calculatoare existentă în IPROLAM care asigură comunicarea pe verticala si orizontala intre serviciile si compartimentele IPROLAM se va dezvolta și perfecționa.
- Politica salariala va tine cont de competenta, initiativa proprie a salariatilor, de pregatirea acestora pentru proiectarea asistata de calculator precum si de domeniile cerute de piata actuala, precum și de libera circulație a forței de muncă determinată de intrarea României la 01 ianuarie 2007 în Uniunea Europeană dar si de situatia comenzilor generata de actuala situatie economicainterna si internationala.
- Schema de salarizare va fi corelata cu nivelul pietei pe specialitatea si nivelul de calificare respectiv; se va face selectionarea efectivului de bază al firmei care va beneficia de aceasta schemă de salarizare.
- Programul de lucru va fi corelat permanent cu gradul de incarcare al departamentelor de proiectare.
- Se vor oferi salarii atractive tinerilor ingineri si economisti cu reale calități profesionale, inițiativă, dinamism, etc.
- De asemenea, se are in vedere faptul că varsta medie a salariatilor IPROLAM este destul de ridicata. Trebuie sa scada varsta medie a salariatilor prin angajarea de tineri absolvenți, urmand ca personalul până la 40 de ani sa aiba prioritate in cursurile de specializare care se vor face (pregatire pentru proiectare asistata de calculator, scolarizare in diferite programe soft, etc.)
- Datorita aparitiei pandemiei de coronavirus, inca dinainte de instituirea starii de urgenta am organizat logistica necesara pentru lucru la domiciliu astfel ca 56% din salariati isi pot continua activitatea, chiar si in aceste conditii. Acestia intocmesc zilnic rapoarte de activitati pe care le trimit pe email sefilor directi si directorilor.
- Alta parte din salariati au fost trecuti in concediu de odihna iar altii in concediu fara salariu. Pentru a desfasura activitatea in conditii de siguranta pentru sanatatea salariatilor, am organizat

igienizarea saptamanala a firmei prin nebulizare cu solutie de hipoclorit de sodiu. De asemenea, s-au intensificat actiunile zilnice de igienizare.

- S-a intocmit o decizie continand instructiuni referitoare la modul de efectiv de desfasurare a activitatii si regulile pe care trebuie sa le respecte toti cei care isi desfasoara activitatea fiind prezenti la sediul firmei (atat salariati cat si chiriiasi), care a fost adusa la cunostinta sefilor de departamente precum si a chiriiasilor si care a fost afisata la loc vizibil la intrarea in societate.

3.3.9. Majorarea salariilor în anul 2020

În BVC pe anul 2020 s-a prevăzut o creștere în termeni reali a cheltuielilor cu salariile de circa 14 %, începând cu trimestrul al II-lea. Desigur ca aceasta creștere este conditionata de situatia financiara a firmei in conditiile crizei actuale.

3.3.10. Scolarizarea personalului

În vederea creșterii competenței profesionale pentru anul 2020, salariați ai societății vor urma cursuri de perfecționare sau școlarizare în conformitate cu programul stabilit de compartimentul resurse umane.

3.3.11. Introducerea unor noi măsuri stimulative

Având în vedere că în urma intrării României în Uniunea Europeană s-a liberalizat piața muncii, în vederea menținerii personalului de specialitate în societate, în afara unor salarii mărite în limitele bugetare , vom încerca să aplicăm noi măsuri stimulative, precum:

- Introducerea în repartizarea profitului a unei cote care sa fie acordata la sfârșitul anului celor mai merituoși salariați;
- Cumpărarea și punerea la dispoziția specialiștilor cu înaltă calificare a unor autoturisme;
- Sprijinirea specialiștilor tineri prin acordarea de împrumuturi pentru cumpărarea de locuințe;
- Acordarea de burse unor studenți merituoși, condiționat de angajarea și menținerea în firmă un număr de ani.

Desigur ca toate aceste masuri vor putea fi aplicate etapizat, conditionat de situatia financiara a firmei.

3.3.12 Abordarea pietelor interne si externe

Printr-o abordare dinamica a pietei interne si externe, suntem astazi in tratative atat pentru lucrari de proiectare cat si pentru lucrari de furnizor general pentru firma DANIELI -Italia (pentru un laminor de table groase) si alte lucrari de mai mica anvergura (o masina de calibrat tevi) cat si cu firma CMI – Belgia (pentru cuptoare cu vatra pasitoare si utilajele de deservire). S-au abordat lucrari de FG cu firma IPIC – Egipt si lucrari de proiectare pentru INTERPIPE Ucraina, etc. De asemenea, sunt în curs contracte de FG pentru LIBERTY – Galati si am primit în continuare si comenzi de proiectare iar alte oferte sunt în discutie, în diferite stadii.

De altfel, datorita incertitudinii generale in ceea ce priveste evolutia productiei de metal, atat pe plan extern cat si pe plan intern se mentine o criza decizionala in ceea ce priveste realizarea investitiilor pentru acest an.

Trebuie să ne diversificăm activitatea în sensul abrdării unor lucrări netradiționale firmei, dar care au finanțare din fonduri proprii sau din fonduri structurale.

Domeniile netradiționale care trebuie abordate mai intens și cu care am avut deja colaborări sau sunt apropiate specificului nostru sunt:

- Industria aluminei;
- Industria materialelor de construcții;
- Utilaje și automatizări pentru industria petrolului;
- Utilaje și automatizări pentru industria de utilaj greu;
- Utilaje și automatizări pentru industria chimică;
- Actionari și automatizări pentru transporturi cai ferate;
- Utilaje și actionari pentru industria zahărului;
- Utilaje și actionari pentru industria auto;
- Construcții civile, arhitectura și instalații;
- Instalații industriale de încălzire;
- Industria anvelopelor;
- Centrale termoelectrice;
- Lucrări edilitare și de interes social (participare la licitații);
- Lucrări de protecția mediului;
- Rețele de alimentare cu gaz metan.
- Echipamente pentru industria pieselor auto.

Pe plan extern, IPROLAM trebuie să ducă o politică mai agresivă pentru câștigarea unor oferte prin UZINEXPORT în calitate de contractor general pentru realizarea unor obiective complexe în țară sau străinătate, fie prin colaborarea cu firme de prestigiu în condiții reciproc avantajoase, fie de unul singur (pentru realizarea unor echipamente sau instalații de complexitate mică și medie).

Continuăm și în acest an colaborarea cu firma ERDEMIR – România și VIMETCO – România.

Și aici putem vorbi de colaborarea strânsă cu UZINEXPORT pentru câștigarea unor oferte în India, Rusia, etc.

Se vor aborda colaborări cu firmele:

- DANIELI - Italia;
- CMI – Belgia;
- Interpipe – Ucraina;
- ANOR – Lituania;
- SMS MEER – Germania;
- SMS DEMAG – Germania;
- SMS DEMAG – Italia;
- LOI Thermoprocess – Germania;
- SYTCO – Elveția;
- KLEINKNECHT – Germania;
- ARS METAL – Franța;
- ART TECHNOLOGY – Franța;

Cu parte dintre aceste firme am mai colaborat în trecut atât pe piața internă cât și pe piața externă.

3.4. Alte direcții de dezvoltare

3.4.1. Valorificarea la maximum a spațiilor disponibile în prezent în IPROLAM

Mare parte din spațiile disponibile din strada Negustori au fost valorificate fie prin închirieri fie prin asociere cu diferite firme.

În prezent, aceasta activitate a fost dinamizată prin abordarea ei de către direcția economică.

Se va continua activitatea de regrupare a departamentelor și serviciilor și eliberarea astfel de spații pentru valorificare.

Se va continua valorificarea spațiului existent în Bd. Carol 54 care a fost recondiționat și unde s-a schimbat întreaga instalație de încălzire.

3.4.2. Intensificarea publicității realizate firmei IPROLAM prin scrisori de prezentare adresate potențialilor clienți și agenților economice ale ambasadelor noastre din străinătate, prin reclame în reviste de specialitate din țară și străinătate.

Totodată vom fructifica importantul potențial economic oferit de mijloacele moderne de comunicare globală precum rețeaua internet prin completarea paginii WEB de prezentare a firmei cu date de ultimă oră, introducerea IPROLAM în diverse baze de date de profil existente pe internet și contactarea pe această cale a posibilelor clienți. (Această activitate este deja începută). Vom actualiza CD-ul și prospectul pe care îl avem.

Constienti că participarea la târguri internaționale importante ne-a consacrat ca brand în domeniul metalurgiei și a contribuit la cunoașterea noastră de către o serie de firme din lume, vom propune pentru perioada următoare un program de participări coordonate la nivelul grupului nostru la târguri cu potențial și în domenii mai mult sau mai puțin consacrate pentru noi: aluminiu, târguri de produse plate, etc. De altfel, experiența ne-a arătat că în cadrul participării la aceste târguri internaționale am primit cereri de ofertă din care unele s-au materializat în contracte semnate.

3.4.3. Investiții de portofoliu

IPROLAM își va îndrepta atenția și spre investiții de portofoliu în domenii profitabile cât și cu perspective de lucrări pentru IPROLAM.

3.4.4. Stabilirea unui program de urmărire strictă a cheltuielilor

Urmărirea cu strictețe a cheltuielilor materiale, pentru a reduce cât mai mult posibil ponderea acestora raportat la cifra de afaceri.

3.4.5. Recuperarea TVA de la stat și a concediilor medicale suportate de CASS

3.4.6. Introducerea unui sistem informatizat de urmărire a activității fiecărui salariat, pe lucrări.

3.5. Investiții

Valoarea investițiilor pentru anul 2020 se estimează la 361.600 lei și va cuprinde în principal următoarele capitole:

- Se va achiziționa în continuare aparatura de birou (calculatoare, up-graduri, iar ca imprimante se vor folosi în special cele de rețea pentru reducerea costurilor cu întreținerea curentă față de cele monopost) precum și soft-urile necesare;

- Se vor înlocui parțial autoturismele din dotare cu autoturisme noi și se vor vinde parte din autoturismele existente, care au o uzură avansată ceea ce conduce la cheltuieli de întreținere foarte ridicate și la o insecuritate la deplasările în provincie;
 - Se va efectua consolidarea clădirii din str. Negustori – parter + etaj 1; datorita valorii mari, investitia s-a esalonat in doua etape, din care o etapa am prevazut-o pentru 2020;
 - Se va înlocui parțial tâmplăria uzată din lemn cu tâmplărie din PVC;
 - Se va continua plata la autoturismele cumpărate în leasing;
 - Se vor executa lucrari de amenajări, reparatii, igienizari, etc.
- Intreg programul de investitii se va realiza din surse proprii.

3.6. Actiuni de recuperare a creantelor

Având în vedere volumul ridicat al creantelor se va intensifica actiunea de recuperare a acestora atât prin preluarea de produse de la debitori, dar și prin actiuni în justitie, inclusiv atragerea răspunderii civile a administratorilor.

3.7. Mentinerea unei linii de credit la CEC-Bank în valoare de 6.500.000 lei

Urmare a conditiilor mai avantajoase pe care ni le-a oferit CEC Bank fata de BRD-GSG referitor la valoarea garantiilor (procent mai mare din valoarea imobilului ipotecat si din valoarea contractelor gajate) am incheiat un contract de facilitare linie de credit de 4.000.000 lei, valabil pana în 16 octombrie 2020 și un acord de plafon de garantie de 2.500.000 lei, valabil (prin prelungire) pana în 18 octombrie 2022. Am reusit sa majoram temporar plafonul de garantie de la 2.500.000 lei la 3.848.000 lei, cu valabilitate pana la 31.08.2020. Pe masura ce contractele ipotecate sunt finalizate si incasate, pentru a mentine linia de credit la nivelul acordat este necesara completarea cu noi contracte.

3.8. Premisele specifice anului 2020 pentru fundamentarea Bugetului de Venituri și Cheltuieli

Intreaga strategie pe anul 2020 fundamenteaza indicatorii prezentati în Bugetul de Venituri și Cheltuieli. Pentru fundamentarea bugetului de venituri și cheltuieli pe anul 2020 s-au avut în vedere următoarele premise:

- Influența pregnantă a urmarilor crizei economice mondiale, a crizei petrolului, ca și a situatiei geopolitice tensionate din zona adiacenta Romaniei si nu în ultimul rand criza pandemiei de coronavirus, cu impact puternic asupra portofoliului de comenzi și contracte pe acest an, inclusiv posibilitatea suspendarii unor contracte deja incheiate;
- Utilizarea eficientă a personalului pentru a se asigura menținerea sau creșterea productivității muncii;
- Trecerea la un program redus de lucru, în functie de incarcarea din luna respectiva, a personalului direct și indirect productiv pentru a se putea diminua cât mai mult cheltuielile cu personalul;
- Factorii de incertitudine ce ar putea afecta lichiditatea societatii noastre sunt:
 - Dificultatea predictibilitatii afacerilor datorita riscului mare a incertitudinii pe pietele interne si externe;
 - Presiunea fiscala mare;
 - Instabilitatea legislativa;

- Ciclul lung de fabricatie a echipamentelor realizate;
- Dobanzile mari la creditele contractate in lei;
- Prolungirea crizei mondiale provocate de coronavirus.
- Riscul sistarii unor contracte;
- Cursul de schimb mediu considerat este de 1 euro = 4,80 Ron/Eur.

Tinând cont de cele de mai sus, de contractele existente in faza de finalizare sau de contractele noi pe care le avem ca si de ofertele intocmite avand o probabilitate de transformare in contracte de peste 90%, am intocmit bugetul de venituri si cheltuieli pe anul 2020.

In urma instabilității create ca urmare a situatiei la nivel mondial, a reducerii volumului comenzilor de la clienții din domeniul industriei metalurgice, în procesul de fundamentare a BVC s-a urmărit cu precădere menținerea firmei în stare de profitabilitate, dimensionându-se corespunzător costurile pe categorii în concordanță directă cu veniturile pe care le poate obține firma.

Un obiectiv major al firmei este reducerea drastică a costurilor dar nu în detrimentul calității , pentru a evita pierderile și a menține firma pe profit, reducerea stocurilor, astfel încât să se poată asigura premisele realizării unui flux financiar și a unor indicatori pozitivi de solvabilitate .

Trebuie continuata analiza lunara a incarcarii departamentelor si, in functie de aceasta, se va reduce corespunzator timpul de lucru si costurile salariale, asa cum , din pacate, a trebuit sa procedam si in anii precedenti.

Principala masura, care trebuie sa aiba prioritate „0” ramane cresterea volumului de contracte, printr-un marketing mai agresiv, atat in plan intern cat si in plan extern, prin abordarea unor alte domenii de activitat, prin gasirea unor solutii tehnice si financiare de reducere a costurilor in lucrarile de furnizor si antreprenor general.

Avand in vedere realizarile din 2019, precum si celelalte criterii de mai sus, pentru anul 2020 venitul total bugetat este de 14.400.000, cu circa 55,50 % mai mare decat venitul total realizat in 2019. Venitul total bugetat este fundamentat in proportie de 85,70 % prin contracte semnate in prezent plus veniturile deja facturate. In completare, am avut in vedere si lucrarile oferite catre potentialii clienti si care au o probabilitate cuprinsa intre 90-100%.

In prezent IPROLAM are semnate contracte in valoare totala de 12.347.805 lei din care deja facturate pana la data de 26.03.2020, in valoare de 4.683.645 lei (parte avansuri).

Profitul brut prevazut, de 819.319 lei, reprezinta aproximativ 5,60 % din veniturile totale, de 14.400.000 lei.

In baza experientei din ultimii ani se constata ca din cauza crizei economice, si a concurentei acerbe care exista pe piata in aceasta perioada, preturile la care contractam lucrarile de FG, AG sunt tot mai reduse ceea ce, coroborat cu cheltuielile neprevazute care pot aparea, conduc la marje foarte reduse de profit sau chiar la pierderi. Dar, in aceasta perioada de criza, consideram ca este preferabil sa lucrezi cu o marja redusa de profit decat sa nu iei lucrari, ceea ce ar avea consecintele dezastruoase: iesirea firmei de pe piata, somaj, insolventa, etc.

Lucrarile de perspectiva cu probabilitate de 90-100 pentru care au fost elaborate, la solicitarea potentialilor clienti, oferte tehnice si comerciale, sunt la aceasta data in valoare de cca 7.290.790 eur (adica 34.995.792 lei) reprezentand lucrari de furnizor / antreprenor general in valoare de 6.708.450 eur (adica 32.200.560 lei) la care se adauga 582.340 eur (adica 2.795.232 lei) reprezentand lucrari de proiectare. Avand in vedere prelungirea crizei mondiale si perspectivele rezervate in ceea ce

priveste evolutia economiei 2020, exista riscul ca lucrarile previzionate sa nu se materializeze in masura pe care o dorim; si in anii anteriori, multe din respectivele lucrari nu au fost pierdute in favoarea unui alte firme concurente ci potentialii clienti nu au luat nici pana in prezent decizia de incepere a respectivelor investitii.

Astfel, totalitatea lucrarilor cu contracte precum si cele in perespectiva cu probabilitate de 90%÷100%, totalizeaza 47.349.957 lei reprezentand 328 % fata de cifra de afaceri bugetata.

La aprecierea volumului lucrarilor s-a tinut seama si de experienta anilor anteriori, cand o serie de contracte au fost sistate sau reziliate din cauze ce tin exclusiv de clienti.

In ceea ce priveste cheltuielile totale bugetate pentru 2020, ele s-au dimensionat astfel incat sa asigure un rezultat brut (profit) rezonabil. Concret, au fost prevazute cheltuieli totale de 13.580.681 lei. Repartizarea pe trimestre a cheltuielilor s-a facut coroborat cu evolutia in timp a veniturilor, astfel incat sa fie asigurat un cash-flow pozitiv.

La capitolul Cheltuieli de personal, s-a prevazut o crestere a fondului de salarii brute, incepand din trimestrul II, de cca.14 %; aceasta ar urma sa fie folosita pentru a realiza corectii necesare in mod punctual, particularizate pentru fiecare caz in parte in functie de competenta si gradul de implicare si devotament manifestat fata de firma si de posibilitatile financiare ale IPROLAM si de asemenea pentru personalul nou angajat.

Consiliul de Administratie

