

RAPORTUL CONSILIULUI DE ADMINISTRATIE

pentru exercitiul financiar aferent
anului 2016

**RAPORTUL CONSILIULUI DE ADMINISTRATIE
pentru exercitiul financiar aferent anului 2016****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 2016:

Andrei Mauthner, Dorian Macrea, Amilcar Sandulescu, Alexandru Butmi, Roxana Chiriacescu.

1.3. Membrii conducerii executive a societății la data de 31 decembrie 2013:

Director General - Andrei Mauthner;

Director General Adjunct – Dorian Macrea;

Director Economic – Constantin Cosman.

2. ANALIZA SITUAȚIEI FIRMEI PE ANUL 2016**2.1. Generalități**

Desi indicatorii economici arata o usoara iesire din criza economica la nivel mondial, in domeniul metgalurgiei europene toate statisticile constata o continuare a crizei.

De altfel, conform datelor agentilor de specialitate, perioada 2014 – 2016 este caracterizata printr-o crestere extrem de slaba a industriei siderurgice in ansamblul ei.

Conform World Steel Asociation, productia de otel brut in Uniunea Europeana in anul 2015 a fost cu 1,8 % inferioara celei din anul precedent. Per total, cresterea consumului aparent de otel a fost in 2015 de 0,4% iar in 2016 de 1,4 %.

In contextul existentei unui excedent de capacitate in siderurgia mondiala, situatia financiara a acestui sector este mai fragila decat in anii trecuti. Performanta siderurgica este chiar mai rea decat cea la care am asistat in perioada 2008-2010. Anul 2016 a fost un an foarte dificil pentru industria siderurgica si miniera; scaderea dramatica a pretului petrolului a condus la o reducere a cererii de tevi petroliere cu consecinte nefaste asupra investitiilor in domeniu. In plus, criza geopolitica din vecinatatea noastra, determinata de conflictul Rusia-Ucraina are o puternica influenta negativa asupra investitiilor in zona. Grupul MECHEL, detinator a cinci uzine metalurgice in Romania, le-a vandut si acestea au intrat in insolventa.

Acesta este contextul international si intern in care staff-ul IPROLAM a depus eforturi mari pentru a mentine 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 contractate de IPROLAM 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 pentru noi la costuri financiare majorate. Un rezultat pozitiv este faptul ca totusi am reusit sa ne mentinem pe piata la limita de supravietuire.

În ultima parte a anului 2016 a existat o evoluție pozitivă pe piața oțelului și neferoaselor. După o perioadă lungă în care piața oțelului în Europa s-a caracterizat printr-un sentiment de îngrijorare dat de cererea în scădere și de o erodare a prețurilor semifabricatelor, în ultima parte a anului 2016 situația a început să se îmbunătățească, marcând o creștere a prețurilor și o profitabilități, deși nu în ritmul sperat de producători.

În acest context și IPROLAM a reușit să încheie câteva contracte mai mari (cu CIMTAS–Turcia, DANIELI–Italia, MICHELIN–Romania), a caror eficiență se va reflecta în bugetul și realizările pe anul 2017.

2.2. Situația patrimoniului

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

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

Valoarea nominală 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 2016 atingând valoarea maximă de 6,98 lei iar valoarea minimă fiind de 5,40 lei.

2.2.1. Situația capitalului social

Având în vedere decizia favorabilă pronunțată de Curtea Supremă de Justiție, nr. 1666 din 6 mai 2003 pronunțată în Dosarul nr. 1919/2002, prin care s-a precizat clar că titlul de proprietate asupra terenului situat în București, nr. 23-25, sectorul 2 este anulat doar în parte, pentru terenul în suprafața de 1420 mp situat la nr.23- 25, am putut proceda la reglarea capitalului social și deblocarea dosarului nostru la Registrul Comerțului după cum urmează :

Prin Hotărârea Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor nr. 1 din 22.09.2003 s-a aprobat schimbarea structurii capitalului social, prin înlocuirea aportului în natură: terenul în suprafața de 1.420 mp situat în București, str. Negustori, nr. 25, sector 2 în valoare de 5924,98 lei cu aport în numerar în valoare de 5924,98 lei. Astfel, capitalul social a rămas același (87.648,3 lei), având următoarea compunere :

- aport în natură : teren în suprafața de 1211,07 mp situat în București, str. Negustori, nr. 23-25, 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 numerar: 81.898,43 lei.

Prin cererea de mențiuni privind schimbarea structurii capitalului social, conform Hotărârii A.G.E.A nr. 1/22.09.2003, am procedat și la înscrierea în Registrul Comerțului a schimbării structurii acționariatului ca urmare a încheierii contractului de privatizare. Astfel, în prezent figurăm la Registrul Comerțului ca societate cu capital integral privat.

Având în vedere faptul că am reușit reglarea capitalului social, am procedat la înscrierea în Registrul Comerțului a mențiunii privind majorarea capitalului social cu aportul în natură al Asociației PAS IPROLAM constând în 5 Sisteme Pentium III în valoare de 13.772,50 lei (echivalentul a 5.000 USD la cursul de 2,7545 lei/USD). Această majorare a fost aprobată 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 in natura : teren in suprafata de 1211,07 mp situat in Bucuresti, str. Negustori, nr. 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 natura: 5 Sisteme Pentium III introduse valoric in capitalul social cu suma de 13.772,50 lei;
- aport in numerar: 81.898,43 lei.

In anul 2013 s-au inregistrat urmatoarele cresteri ale activelor societatii:

- imobiliarile corporale au crescut cu 4,44 %. Cresterea s-a datorat reevaluării cladirilor din bd. Carol I si Negustori prin metoda capitalizării cladirilor.

2.3. Situatia personalului IPROLAM și politica salarială

2.3.1. Situatia personalului pe vârste la sfârșitul anului 2016 fost urmatoarea:

Vârsta	Nr. personal	%
20÷30	4	5,00
31÷40	4	5,00
41÷50	17	20,00
51÷60	35	40,00
peste 60	26	30,00
TOTAL	86	100,00

Inca din anii 2013 - 2015, in strategia de dezvoltare conceputa pentru asigurarea viitorului firmei am avut prevăzută angajarea unor tineri absolvenți Astfel, atat în anul 2013, 2014 si 2015 am angajat cate 1 tanar (între 30 și 40 de ani). In 2016 s-au angajat 2 tineri, cu varsta între 20-30 ani.

Se poate observa că media de vârstă a personalului este încă ridicată, persoanele peste 40 de ani reprezentând circa 90 %, iar persoanele peste 50 de ani, 70 %. 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 complexelor probleme pe care piața concurențială le pune în fața societăților comerciale. Din pacate, foarte puțini dintre tineri raman in firma.

La 1 ianuarie 2016 au fost 91 salariați, iar la 31 decembrie 2016 au fost 86 salariați.

In cursul anului 2016 și-au încetat activitatea un număr de 12 salariați după cum urmează :

- 5 demisie;
- 1 la data expirării contractului pe perioada determinată;
- 6 pensionări.

2.3.2. Salariul mediu brut in S.C. IPROLAM S.A. a fost in 2016 de 2.540 lei, fata de 2.232 lei in anul 2015. La acest salariu se adaugă și bonurile valorice reprezentând circa 196 lei net/salariat luna.

Cheltuielile cu personalul au fost următoarele:

(incluzand managerii si membrii CA)

3.490.500 lei, reprezentand 86,85 % din valoarea bugetata

Cheltuielile cu tichete de masa

79.169 lei reprezentand 95,38 % din valoarea bugetata

Deoarece în timpul anului 2016, încărcarea departamentelor a fost în general sub capacitatea de proiectare, consiliul de administratie al IPROLAM a luat o serie de masuri de reducere a cheltuielilor :

- In functie de incarcarea firmei s-a trecut 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 venit lunar mai mare de 2000 lei;
- S-au restructurat o serie de persoane (tehnician, tamplar, arhivar, anumiti ingineri, etc) ajungandu-se la un numar de 86 de salariati la 31.12.2016.

Cheltuielile reprezentând ajutoare sociale, conform Contractului Colectiv de Munca, au fost de 9.000 lei fata de 15.516 lei in 2015.

2.4. Activitatea tehnico-profesionala

Anul 2016, an deosebit de dificil pentru economia mondiala si in special pentru industria metalurgica, a cerut din partea conducerii IPROLAM o politica agresiva de prospectare a pieței, de contactare a clientilor traditionali si a unor noi clienți din alte domenii de activitate decât domeniul nostru tradițional.

Din pacate, criza in domeniul otelului, determinata pe de o parte de reducerea drastica a ritmului de dezvoltare a Chinei, pe de alta parte de reducerea substantiala a pretului petrolului, precum si de criza geo-strategica 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 EMAG – Germania, ERDEMIR – Romania, OTELINOX – Samsung – Romania) a reprezentat un factor negativ in activitatea firmei, cu repercusiuni financiare si de imagine asupra relatiei noastre cu clienti importanti.

Toate acestea au condus la realizarea in 2016 a unor valori ale indicatorilor economico-financiari sub cele prevazute in buget. Astfel, venitul total realizat este de 12.715.096 lei, adica 84,76 % din venitul bugetat. Profitul brut realizat este de 165.374 lei , intr-o foarte usoara crestere fata de cel realizat in 2015, de 147.865,15 lei, si reprezentand 31,06 % din profitul bugetat. Acest profit redus este cauzat pe de o parte de incarcarea sub capacitate, iar pe de alta parte de faptul ca, datorita crizei mondiale, preturile pe piata au scazut iar concurenta este mult amplificata. Aceasta face ca pentru a lua o lucrare sa recurgem la marje de profit minime , care , din pacate in unele cazuri , din cauza unor cheltuieli neprevazute sau a intarzierii subfurnizorilor poate ajunge la zero.

In anul 2016 am realizat o serie de lucrari deosebite, unele executate in calitate de furnizor general sau antreprenor general, din care prezentam mai jos pe cele mai semnificative:

Nr. crt.	Beneficiar	Denumirea lucrării	forma	% din cifra de afaceri
1	EMAG Germania	Executie si livrare sisteme manipulare tevi inclusiv automatizare TPCO 3/ TPCO 4	FG	24,58
2	VIMETCO GRUP	Statie de placare sleburi de aluminiu. Lucrari diverse de proiectare pentru ALRO – Stretcher 50 MN, solutii pentru cresterea fortei maxime, solutii de consolidare hale, etc.	AG PR	21,57

		Lucrari diverse de proiectare pentru ALUM la halda de slam: dig protectie, instalatie captare ape, etc		
3	TMK ARTROM Slatina	Modernizare sistem de automatizare a actionarilor electrice la laminorul HPT 250 Proiectare fundatii complex TT (HTP) si uzina de tratare apa WTP	FG PR AT	9,17
4	IMSAT Giurgiu	Lucrari diverse pentru hala containere : drum acces pt containere agabaritice, lucrari la cabina de vopsire, montare usa sectionala noua, etc	PR AG	7,21
5	MICHELIN Romania	Proiectare, executie si livrare echipamente diverse pt linii de productie anvelope	FG	6,80
6	KLEINKNECHT Germania	Lucrari elaborare , implementare si optimizare software la uzina Alfapipe – Ghardaia - Algeria	PR AT	3,46
7	ARCELOR MITTAL Galati	Lucrari diverse de proiectare in cadrul LBC , LTG2, Sectia TC, Otelarie: lucrari de modernizare, expertizari, etc	PR	2,18
8	OTELINOX Targoviste	Lucrari diverse de proiectare	PR	2,07
9	AZOMURES Targu Mures	Lucrari diverse de proiectare sisteme de transport cu snecuri pt pulberi granulare NPK, sisteme de descarcare si transport dolomita	PR	1,05
10	LAROMET Bucuresti	Executie / remaniere cochile pt turnare centrifugala	FG	1,07
11	Autoritatea pentru Administrarea Activelor Statului (AAAS)	Consultanta pentru configurarea activului functional la uzina FORTUS Iasi	PR	0,95
12	DIVERSI	Lucrari diverse de proiectare si livrare de piese de schimb	PR FG	18,91

Aşa cum am arătat şi anterior, în anul 2016 IPROLAM a dus o politică agresivă de cucerire de noi pieţe şi diversificare a activităţii. Astfel, am realizat lucrări complexe de antreprenor general pentru VIMETCO–ALRO Slatina si de furnizor general pentru TMK Artrom Slatina. Am continuat colaborarea inceputa in 2011, in calitate de furnizor general EMAG Germania, MICHELIN Romania, IMSAT Giurgiu, etc.

In anul 2016 am dezvoltat activitatile de export sub diferite forme (proiectare, AT, FG, etc) cu firmele: EMAG Germania, SMS KLEINKNECHT Germania, REXROTH Bosch Romania, etc.

In anul 2016 am continuat colaborarile cu firme subcontractante ca:

- UPETROLAM SA – Bucuresti;
- UZINA MECANICA Bucuresti;
- COMOSERV – Targu Mures;
- IMEC - Bucuresti;
- AUTOIMAGINI - Bucuresti;
- TEHNOMET – Buzau;
- HIDAROM (Atos-Italia)–Sibiu;
- MATICOM – Sibiu;
- REXROTH Bosch – Romania;
- SMC – Romania;
- BIBUS - Romania;
- HPIT – Romania;
- HANSA FLEX – Romania;
- ROBITAL – Romania;
- STAMEL – Romania;
- GKN – Austria;
- SKF – Romania;
- SIEMENS – Germania;

cu care am derulat contracte pentru EMAG Germania, VIMETCO – Alro Slatina , LAROMET-Bucuresti , ERDEMIR – Targoviste, MICHELIN Romania, etc.

IPROLAM este acreditat pentru executia si verificarea unor lucrari in domeniul constructiilor, utilajelor, instalatiilor, automatizarilor, întocmirii rapoartelor de evaluare, etc. Mentionam ca IPROLAM este certificat ISO 9001-2008, ISO 14001-2004 si OHSAS 18001-2007.

2.5. Activitatea organizatorică

2.5.1. In anul 2016 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 alta parte raspunde cerintelor beneficiarilor externi si in ultimul timp si al beneficiarilor interni care doresc tot mai mult documentatii pe suport magnetic sau optic.

In acest sens, in anul 2016 s-au cumparat calculatoare și echipamente periferice cu licente soft în valoare de 11.755 lei precum si programe și soft-uri licentiate de 6.936 lei.

Desigur ca rezultatele referitoare la cresterea productivitatii muncii nu se vad inca foarte clar, dar in timp consideram ca ele vor fi puse in evidenta; lucru cert este insa calitatea lucrarilor si evident compatibilitatea in cadrul colaborarilor externe.

2.5.2. Direcția de marketing, condusă de dl. Alexandru Butmi, gestioneaza 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.

Cu toate dificultatile financiare prin care a trecut firma, am reusit sa participam la Targul Interbational de la Düsseldorf (Wire & Tube – Messe Düsseldorf) in cadrul standului Romaniei.

De asemenea, am trimis materiale de prezentare ale IPROLAM la diverse firme din tara si din strainatate.

Datorita acestor actiuni de marketing, au fost contactate si am trimis deja oferte la o serie de firme din strainatate : EPSTON – Federatia Rusa, KTZ– Federatia Rusa, SANDWICH – Suedia, etc.

Prin intermediul firmei POPECI Utilaj Greu – Craiova, am încheiat un contract pentru un expander mecanic cu firma CIMTAS –Turcia.

De asemenea, am semnat un acord de consorțiu cu firma DANIELI – Italia pentru participarea la licitația organizată de ALRO Slatina pentru realizarea unui stretcher de 18 MN. Aceasta din urma acțiune s-a materializat în încheierea contractului între ALRO și DANIELI, respectiv între DANIELI și IPROLAM.

Am încheiat patru contracte de furnizor general cu MICHELIN Romania.

Aceste realizări prezentate mai sus, s-au materializat din păcate în ultimele luni ale anului 2016 și nu se reflectă în realizările anului 2016.

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, condusă de D-na Roxana Chiriacescu, gestionează toată activitatea comercială de contractare și de urmărire contracte atât cu clienții noștri, cât și cu zecile de subfurnizori, și 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 planingul 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 urmărire a contractelor de furnizor general și antreprenor general, de livrare-transport (rutier, maritim/containerizat) a echipamentelor către clienți.

2.5.4. Rețeaua 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 fiselor 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 2016, activitatea de proiectare propriu-zisă, alături de activitatea de elaborare și implementare soft și de activitatea de asistență tehnică au acoperit în proporție de 47 % cheltuielile cu

personalul, diferența până la 100% și celelalte cheltuieli fiind acoperite din activitatea de furnizor/ antreprenor general. În acest calcul, în veniturile din proiectare nu a intrat și activitatea de proiectare aferentă lucrărilor de furnizor și antreprenor general, care reprezintă circa 10 % din valoarea furniturii.

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, declinul activității economice naționale afectând și societatea noastră, cu toate implicațiile ce au decurs din acestea.

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 care au fost predate în acest an : sisteme de transport și manevrat tevi pentru EMAG – Germania (clientul final fiind TPCO – SUA), Stație de placare sleburi pentru VIMETCO –ALRO Slatina, Dorn derulor pentru OTELINOX Targoviste, Dorn rulor pentru ERDEMIR –Targoviste, etc.
- 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 2016.

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.

Așa cum menționăm în introducerea prezentului raport, anul 2016 a fost un an foarte dificil pentru firma noastră. Principalii indicatori ai firmei realizați în anul 2016 comparativ cu indicatorii din BVC sunt prezentați în tabelul de mai jos:

INDICATORI PE BAZA CONTULUI DE PROFIT SI PIERDERE LA 31.12.2016

INDICATORI	BVC	REALIZAT	VARIATIE FATA DE BVC %
	2016	2016	2016/2016
CIFRA DE AFACERI	14.900.000	13.572.560	✓ 91.09
VENITURI DIN EXPLOATARE	14.900.000	12.472.621	83.71
Venituri din lucrari executate	11.321.600	9.821.370	82.14
Venituri din proiectare	3.000.000	2.044.335	68.14
Venituri din soft	130.000	71.315	54.86
Venituri din alte activitati	448.400	535.600	119.45
CHELTUIELI DE EXPLOATARE	14.287.500	12.184.810	85.28
Cheltuieli totale executie lucrari	7.055.368	5.061.328	
Cheltuieli de proiectare cu tertii si consumabile pentru proiectare	246.000	499.940	203.23
Cheltuieli cu personalul, din care:	5.113.732	4.500.967	88.02
Salarii brute personal + tichete de masa + salarii contracte de mandat +salarii colaboratori + indemnizatii CA, medicina muncii, pregatire profesionala	4.200.195	3.681.570	86.85
viramente salarii + mandate + indemnizatii CA	913.537	819.397	89.69
Cheltuieli utilitati+intretinere+functionare	1.152.900	1.083.194	93.95
Cheltuieli amortizare	470.000	443.810	94.42
Ajustari de valoare privind activele circulante	150.000	-	
Alte cheltuieli de exploatare	99.500	595.571	598.56
REZULTAT DIN EXPLOATARE	612.500	287.811	46.99
Venituri financiare	100.000	242.475	242.47
Cheltuieli financiare	180.000	364.912	202.73
REZULTAT FINANCIAR	-80.000	-122.437	153.05
Venituri exceptionale	-	-	
Cheltuieli exceptionale	-	-	
REZULTAT EXCEPTIONAL	-	-	

VENITURI TOTALE	15.000.000	12.715.096	84.76
CHELTUIELI TOTALE	14.467.500	12.549.722	86.74
PROFIT BRUT CONTABIL	532.500	165.374	31.06
IMPOZIT PE PROFIT	85.200	73.597	86.38
PROFIT NET	447.300	91.777	20.52
NUMAR MEDIU DE PERSONAL	100		

Cifra de afaceri realizata în anul 2016, de 13.572.560 lei, reprezintă 91,09 % din valoarea bugetată pe 2016. Profitul brut realizat in 2016 este de 165.374 lei, reprezentand 31,06 % din profitul brut bugetat.

Aceasta situatie are drept cauza principala, in afara de situatia economica generala din domeniul nostru de activitate, faptul ca o parte din furniturile care aveau termene de livrare in 2015, abia in prima jumatate a anului 2016 au fost finalizate (cu durate ale intarzierilor intre 3 si 6 luni) datorita intarzierilor mari ale subfurnizorilor. Aceste intarzieri inseamna nu numai costuri suplimentare, presiuni din partea altor subfurnizori a caror furnituri nu le putem achita, penalitati din partea clientilor, dar si pierderea increderii clientilor in firma.

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

- Activitatea de exploatare;
- Activitatea de investitii;
- Activitatea de finantare.

Din pacate intarzierile in incasarea de la clientii a unor transe de plata, ca si intarzierile in livrari si punerile in functiune a unor echipamente livrate cu consecinte financiare de aceeași natura, au condus la probleme deosebite de plata catre subfurnizori.

Mentținerea fluxului de lichidități și pe anul 2017 este strict necesara, ceea ce implica masuri de contracarare a consecintelor pe care le are criza asupra activității in general cât și asupra încasărilor.

Un aspect important al derulării activității economice pe anul 2016 a fost și accesarea liniei de credit. Mentionam ca avem la CEC Bank o linie în valoare globală de 6.500.000 lei (plafon de lucru 4.000.000 lei și 2.500.000 lei plafon multi-option – pentru SGB) valabila pana in octombrie 2017.

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 privind dobânzile si comisioanele au fost 255.338 lei, in care sunt incluse si costurile aferente emiterii scrisorilor de garantie bancara; in aceasta valoare sunt incluse si dobanzile aferente liniei de credit, in suma de 159.586 lei; 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 si pierdere rezulta urmatoarele aspecte structurale :

- Rezultatul din exploatare este pozitiv, in valoare de 287.811 lei, reprezentand 46,99 % din valoarea prevazuta in BVC. Acest rezultat slab este cauzat in parte de lipsa incarcarii departamentelor de proiectare ca si de faptul ca o serie de puneri in functiune a echipamentelor contractate in mare parte in 2012-2013 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, în valoare de 122.437 lei, reprezentând totuși 51% din rezultatul financiar (în valoare absolută) realizat în 2015. Rezultatul financiar negativ este provocat de cheltuielile financiare ridicate rezultate din cheltuielile cu scrisori de garanție și dobânzi.

- b. Profitul net a fost foarte mic, de 91.777 lei. Se propune distribuirea ca dividende 0,05 lei per acțiune. (Valoarea nominală a unei acțiuni este de 0,1 lei pe acțiune).
- c. Perioada destul de mare de recuperare a creanțelor, în medie de 80 zile, deși mai redusă față de cea din 2015 (de 103 zile) nu ne-a permis acumularea de lichidități, pentru ca plata TVA-ului se face la facturare, aceste aspecte afectând semnificativ susținerea unui flux corespunzător de lichidități pe tot parcursul anului financiar 2016.
- Prezentăm mai jos structura cifrei de afaceri, în valoare totală de 13.572.560 lei, din care

a. venituri din activitatea de proiectare, inclusiv AT	20,00 %
b. venituri din activitatea de FG/ AG, service, vânzări	75,40 %
c. venituri din vânzări soft	0,60 %
d. venituri din alte activități și venituri din chirii	4,00 %.

2.7. Datorii

Dificultățile financiare existente la nivelul societăților economice în anul 2016 ne-au creat destule probleme în asigurarea unui cash-flow pozitiv pe parcursul anului financiar. De asemenea, am avut probleme cu încasările, atât de la clienții externi cât și de la clienții interni. La 31.12.2016 datoriile se situau la valoarea totală de 13.192.924 lei și se prezintă astfel:

Datorii față de furnizori interni și externi	2.469.610 lei
Datorii față de personal și bugetul de stat care se afla în grafic de plată	379.350 lei
Rate leasing cu scadențe în 2017 (la care se adaugă 12.542 lei cu scadențe în 2018)	20.428 lei
Garantii furnizori	633.367 lei
Avansuri facturate către clienți	4.997.539 lei
Linia de credit	3.954.094 lei
Alte datorii (dividende, impozit pe profit, participare la profit, etc)	738.537 lei

La totalul de 13.192.924 lei s-a luat în calcul și suma de 20.428 lei, reprezentând rate leasing cu scadența în 2017.

Din datoriile totale înregistrate până la 31.12.2016, până la data de 21.03.2017 s-a achitat suma de 1.626.247 lei.

De asemenea, până la data de 21.03.2017 s-a rambursat din linia de credit suma de 1.773.297 lei.

2.8. Creanțe

Totalul creanțelor la 31.12.2016 au fost de 10.597.655 lei și se prezintă în următoarea structură:

Clienți interni	4.064.028 lei
Clienți externi	5.966.355 lei
Garantii clienți	507.725 lei



(la care se adauga 209.367 lei reprezentand Garantii cu scadenta in 2018)	
Avansuri furnizori	52.354 lei
Alte creanțe	7.193 lei

Valoarea mare a creantelor la 31.12.2016 este data de facturarile masive din luna decembrie 2016.

Din total sold creante, s-a incasat și compensat pana la 21.03.2016 suma de 7.156.882 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 trebuie sa tina seama si 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 2016. 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.

2.10. Investitii

Datorita situatiei financiare dificile si lipsei cash-ului, programul de investiții a fost realizat numai in mica parte, si anume in proportie de 42 %.

Avand in vedere specificul nostru de activitate, era firesc sa continuam cu extinderea rețelei de calculatoare, licente, rețele de informare si comunicare, sisteme de imprimare, soft-uri. Realizarile la acest capitol sunt de 18.691 lei, reprezentand circa 15,50 % din valoarea prevazuta in programul de investitii pe 2016. La sfarsitul anului 2015 s-a achizitionat un program software SOLID WORKS (Premium) cu plata in 12 rate, pentru care in 2016 s-au achitat 19.253 lei+TVA. Cu aceasta ocazie au fost scolarizati si doi ingineri; programul permite realizarea in 3D a unor desene, precum si calculul cu elemente finite a structurilor mecanice.

S-a realizat : refacerea aticului cladirii corpului II din strada Negustori 23-25 si alte lucrari interioare, inclusiv cele care tin de siguranta in caz de incendiu – semnalizare cai de evacuare.

3. STRATEGIA DE DEZVOLTARE A SC IPROLAM SA pentru anul 2017

Din pacate, la criza economica care inca nu si-a incheiat efectele s-a adaugat si reducerea drastica a pretului petrolului, cu consecinte defavorabile pentru industria metalurgica in domeniul tevilor petroliere, ceea ce a condus la scaderea dramatica a volumului investitiilor. De asemenea, declansarea crizei geopolitice in vecinatatea noastra (conflictul Rusia – Ucraina) amplifica la randul sau efectele nefavorabile asupra mediului de afaceri si deciziilor de investire.

Au avut loc si in trecut crize in industria otelului, dar situatia actuala este mai ingrijoratoare din cauza profunzimii si duratei crizei ce se anunta conform OECD.

Totusi, din a doua parte a anului 2016, siderurgia Chinei se pare ca incepe sa se stabilizeze iar pretul otelului a cunoscut o usoara crestere.

Aceste din urma detalii, ca si eforturile sustinute ale specialistilor IPROLAM de a actiona dinamic si de a ataca noi piete au facut ca astazi sa putem spune ca incepem anul 2107 intr-o maniera optimista.

3.1. Plan de masuri anticriza

In acest context de criza, in care clientii nostri au sistat sau redus investitiile, încă de la începutul anului 2009, IPROLAM a intocmit un program de masuri anticriza (vezi tabelul de mai jos). Acest program a fost executat în mare parte în anii in 2011 - 2016, si continuăm să-l urmărim și în anul 2017.

Programul reactualizat cuprinde patru mari capitole, reprezentand patru directii in care trebuie sa se indrepte activitatea executivului IPROLAM:

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

3.2. Masuri organizatorice

3.2.1. Reorganizarea si intarirea CTE

Este necesar ca CTE să-și facă simțită mai cu tărie activitatea în IPROLAM, prin creșterea calității lucrărilor realizate, prin actualizarea și completarea documentațiilor și componentelor care asigură creșterea, atât a calitatii cât și a eficienței activității IPROLAM. CTE este un organism care trebuie să funcționeze de la sine, fără impulsuri exterioare. Se remarcă faptul că nu există suficientă determinare în ceea ce privește stabilirea unor soluții tehnice complexe în cadrul ședințelor CTE. Considerăm că activitatea CTE trebuie îmbunătățită în următoarele planuri:

- Stabilirea din proprie inițiativă a ședințelor CTE ori de câte ori este nevoie, în scop de îndrumare, dar și pentru rezolvarea problemelor tehnice curente;
- Respectarea în totalitate a procedurilor ISO 9001 referitoare la neconformitățile apărute în proiecte; este necesar să se facă analize în ce privește aceste neconformități, având ca scop diminuarea acestora.

De asemenea se va intari activitatea CTE prin intarirea legaturilor cu CTE din departamente. Se va continua si dezvolta controlul proiectelor (prin sondaj) de catre CTE.

Este necesar ca CTE sa analizeze lucrarile atat din punct de vedere tehnic cat si economic pentru a stabili deficientele constatate pe parcursul derularii contractului si a putea preintimpina o serie de greseli ce pot aparea la alte contracte similare.

CTE trebuie sa actualizeze caietele de sarcini tip pentru utilajele mecenice.

Este o situatie dificila, avand in vedere ca la conducerea CTE trebuie sa se afle o persoana foarte buna profesional si cu o experienta vasta in domeniu. Deoarece anterior Dl Dan Popescu s-a retras, pentru moment a fost angajat dl. Burdea Nicolae, care are aceste calitati profesionale certe, dar din pacate are probleme de sanatate.

3.2.2. 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).

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 2017 am propus in planul de investitii o suma de 120.000 lei (60.000 lei hard si 60.000 lei soft).

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

3.2.3. Optimizarea rețelei de calculatoare pentru comunicarea pe verticala si orizontala între funcțiile si compartimentele IPROLAM

Prin intermediul acestei retele, intreaga activitate de lansare a proiectelor, intocmire a fiselor de plan, a tarifelor, urmarirea contractelor, circulatia temelor, predarea lucrarilor, incasarile, urmarirea creantelor, datoriilor, etc. se face computerizat, aceasta activitate putand fi monitorizata. Aceasta retea a fost inceputa in anul 2001, a fost și este în continuare optimizată.

3.2.4. Accesul la arhiva IPROLAM utilizând rețeaua informațională

3.2.5. Continuarea in ritm sustinut a activitatii de furnizor general si antreprenor general

Activitatea de furnizor general si antreprenor general inclusiv vânzări produse reprezinta circa 78,74 % din venitul total al firmei pe 2016.

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 UZINEXPORT - client final HUNAN SHENGLI – China, CRA – SUA, EEW – Malaezia, EMAG - Germania, LAROMET Investment, TMK ARTROM – Slatina, ALRO - Slatina, MICHELIN – Romania, RIGIPS România, SYTCO – Elvetia, JESCO –

Arabia Saudita, Arcelor Mittal Tubular Products Roman, IMSAT Romania, ERDEMIR – Romania, etc.).

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

3.2.6. 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;
- Etc.

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

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

- Exploatarea notorietății căpătate pe piața indiană;
- Exploatarea notorietății în curs de formare pe piața rusa, chineza, turca;
- Exploatarea notorietății în curs de formare pe piața araba (Arabia Saudita);
- 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 preluarii intocmirii de rapoarte de evaluare si studii de fezabilitate in domeniul energetic (in anii trecuti am intocmit pentru Hidroelectrica); in anul 2016 am intocmit un studiu de revitalizare a uzinei FORTUS SA 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 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 acreditarilor 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 și pentru școlarizării de personal în domeniul de activitate pentru care IPROLAM are specialiști.

3.2.9. Organizarea societății și politica salarială

- Organizarea IPROLAM S.A. este prezentată în organigrama din ANEXA 7. În această organigramă apar funcțiile de director plan producție (neexecutiv), director operații tranzacții (neexecutiv) și director comercial (neexecutiv).
- S-a unit departamentul T cu departamentul U, formând departamentul TU sub conducerea D-lui Virgil Tudor.
Se menționează că prin aceasta s-a desființat un post de manager și considerăm că se vor rezolva mai eficient problemele de coordonare între tehnologi și utilajisti.
În acest departament este inclus și colectivul de metalurgie primară care poate prelua lucrări în domeniul otelărilor, turnare continuă, furnale, etc.
- Reteaua de calculatoare existentă în IPROLAM care asigură comunicarea pe verticală și orizontală între serviciile și compartimentele IPROLAM se va dezvolta și perfecționa.
- Politica salarială va ține cont de competența, inițiativa proprie a salariaților, de pregătirea acestora pentru proiectarea asistată de calculator precum și de domeniile cerute de piața actuală, precum și de libera circulație a forței de muncă determinată de intrarea României la 01 ianuarie 2007 în Uniunea Europeană dar și de situația comenzilor.
- Schema de salarizare va fi corelată cu nivelul pieței pe specialitatea și nivelul de calificare respectiv; se va face selecționarea efectivului de bază al firmei care va beneficia de această schemă de salarizare.
- Programul de lucru va fi corelat permanent cu gradul de încărcare al departamentelor de proiectare.
- Se vor oferi salarii atractive tinerilor ingineri și economiști cu reale calități profesionale, inițiativă, dinamism, etc.
- Se vor majora salariile specialiștilor din domeniile în care piața muncii oferă salarii mai mari.

De asemenea, se va avea în vedere că vârsta medie a salariaților IPROLAM este destul de ridicată. Trebuie să scadă vârsta medie a salariaților prin angajarea de tineri absolvenți, urmând ca personalul până la 40 de ani să aibă prioritate în cursurile de specializare care se vor face (pregătire pentru proiectare asistată de calculator, scolarizare în diferite programe soft, etc.)

3.2.10. Restructurarea personalului

Această restructurare va determina creșterea productivității muncii și se va realiza:

- prin pierderi naturale (pensionare);
- prin utilizarea salariaților disponibilizați în alte activități organizate.
- disponibilizarea personalului cu calificare insuficientă sau fără perspectivă pe piață.
- disponibilizări sau reducerea programului de lucru, corelat cu volumul redus de lucrări funcție de situația comenzilor.

Un alt argument este efectul extinderii proiectării asistate de calculator, introducerii de metode și soluții de proiectare de înaltă performanță (scanare, plotere, baze de date interactive, etc.). De altfel această restructurare continuă restructurarea începută; considerăm că restructurarea se va efectua și sistemic, prin implementarea sistemului stimulator de retribuție corelat cu activitatea salariaților.

3.2.11. Majorarea salariilor în anul 2017

În BVC pe anul 2017 s-a prevăzut o creștere în termeni reali a cheltuielilor cu salariile de circa 10 %. Desigur ca aceasta creștere este dependentă de situația financiară a firmei.

3.2.12. Scolarizarea personalului

În vederea creșterii competenței profesionale pentru anul 2017, salariați ai societății vor urma cursuri de perfecționare sau școlarizare în conformitate cu programul stabilit de compartimentul resurse umane.

3.2.13. Introducerea unor noi măsuri stimulative

Având în vedere că în urma intrării României în Uniunea Europeană se liberalizează 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 să fie acordată 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.

3.2.14. Abordarea pietelor interne și externe

Pentru o abordare dinamică a pieței interne și externe, la sfârșitul anului 2016 și începutul anului 2017 am reușit să încheiem contracte de furnizor general și respectiv antreprenor general cu CIMTAS-Turcia, DANIELI –Italia, MICHELIN –Romania, ROTEC –FORJA Buzău, AZOMURES- Târgu Mureș, IMSAT –Giurgiu, etc.

De altfel, datorită incertitudinii generale în ceea ce privește evoluția producției de metal (cu toate semnalele pozitive) menționată la pct. 3, atât pe plan extern cât și pe plan intern se menține o criză decizională în ceea ce privește realizarea investițiilor pentru acest an.

Trebuie să ne diversificăm activitatea în sensul abordării 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;
- Lucrari edilitare si de interes social;
- Lucrari de protectia mediului;
- Retele de alimentare cu gaz metan.
- Echipamente pentru industria pieselor auto.

Pe plan extern, IPROLAM trebuie sa duca o politica mai agresiva pentru castigarea unor oferte, fie de unul singur (pentru realizarea unor echipamente sau instalatii de complexitate mica si medie), fie prin UZINEXPORT in calitate de contractor general, fie prin colaborarea cu firme de prestigiu in conditii reciproc avantajoase, pentru realizarea unor obiective complexe in tara sau strainatate.

De altfel, inca din anii trecuti am avut contacte cu firma EMAG din Germania si continuam si in acest an aceasta colaborare, care din pacate nu da semne de prelungire. Continuăm și în acest an colaborarea cu firma ERDEMIR – Romania și VIMETCO – Romania. Am semnat un contract de consortiu cu firma DANIELI - Italia.

Si aici putem vorbi de colaborarea strânsa cu UZINEXPORT pentru câștigarea unor oferte in India, Rusia, etc.

Se vor aborda colaborari cu firmele:

- DANIELI - Italia;
- SMS MEER – Germania;
- SMS DEMAG – Germania;
- SMS DEMAG – Italia;
- LOI Thermoprocess – Germania;
- SYTCO –Elvetia;
- KLEINKNECHT – Germania;

Cu parte dintre aceste firme am mai colaborat in trecut atat pe piata interna cat si pe piata externa.

3.3. Alte direcții de dezvoltare

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

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

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.

3.3.2. Intensificarea publicitatii realizate firmei IPROLAM prin scrisori de prezentare adresate potentialilor clienti si agentilor economice ale ambasadelor noastre din strainatate, prin reclame in reviste de specialitate din tara si strainatate.

Totodata vom fructifica importantul potential economic oferit de mijloacele moderne de comunicare globala precum reseaua INTERNET prin completarea paginii WEB de prezentare a firmei cu date de ultima ora, introducerea IPROLAM in diverse baze de date de profil existente pe INTERNET si contactarea pe aceasta cale a posibililor clienti. (Aceasta activitate este deja inceputa). Vom actualiza CD-ul si prospectul pe care il avem.

Constienti ca participarea la targuri internationale importante ne-a consacrat ca brand in domeniul metalurgiei si a contribuit la cunoasterea noastra de catre o serie de firme din lume, vom propune pentru perioada urmatoare un program de participari coordonate la nivelul grupului nostru la targuri cu potential si in domenii mai mult sau mai putin consacrate pentru

noi: aluminiu, targuri de produse plate, etc. De altfel, experienta ne-a aratat ca in cadrul participarii la aceste targuri internationale am primit cereri de oferta din care unele s-au materializat in contracte semnate.

3.3.3. Investitii de portofoliu

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

3.3.4. Stabilirea unui program de urmarire stricta a cheltuielilor

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

3.3.5. Recuperarea TVA de la stat si a concediilor medicale suportate de CASS

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

3.4. Investitii

Valoarea investitiilor pentru anul 2017 se estimeaza la 398.000 lei si va cuprinde in principal următoarele capitole:

- 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 2017;
- 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.
- Se va achizitiona in continuare aparatura de birotica (calculatoare, up-graduri, iar ca imprimante se vor folosi in special cele de retea pentru reducerea costurilor cu intretinerea curenta fata de cele monopost) precum si soft-urile necesare;

Intreg programul de investitii se va realiza din surse proprii.

3.5. Actiuni de recuperare a creantelor

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

3.6. Mentinerea unei linii de credit la CEC-Bank in 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 facilitate linie de credit de 4.000.000 lei, valabil pana in octombrie 2017 si un acord de plafon de garantie de 2.500.000 lei, valabil pana in 2019. Pe masura ce contractele ipotecate sunt finalizate si incasate, pentru a mentine linia de credit la nivelul acordat este necesara completarea cu noi contracte.

3.7. Premisele specifice anului 2017 pentru fundamentarea Bugetului de Venituri și Cheltuieli

Intreaga strategie pe anul 2017 fundamenteaza indicatorii prezentati in Bugetul de Venituri si Cheltuieli.

Pentru fundamentarea bugetului de venituri și cheltuieli pe anul 2017 s-au avut în vedere următoarele premise:

- Influența pregnantă a crizei economice mondiale, a crizei petrolului, ca si a situatiei geopolitice tensionate din zona adiacenta Romaniei, cu impact puternic

asupra portofoliului de comenzi și contracte pe acest an, inclusiv posibilitatea suspendării unor contracte deja încheiate;

- Utilizarea eficientă a personalului pentru a se asigura menținerea sau creșterea productivității muncii;
- Trecerea la un program redus de lucru, în funcție de încărcarea din luna respectivă, 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 societății noastre sunt:
 - Dificultatea predictibilității afacerilor datorită riscului mare a incertitudinii pe piețele interne și externe;
 - Presiunea fiscală mare;
 - Instabilitatea legislativă;
 - Ciclul lung de fabricație a echipamentelor realizate;
 - Dobanzile mari la creditele contractate în lei.
- Riscul sistării unor contracte;
- Cursul de schimb mediu considerat este de 1 euro = 4,50 Ron/Euro.

Tinând cont de cele de mai sus, de contractele existente în faza de finalizare sau de contractele noi pe care le avem ca și de ofertele întocmite având o probabilitate de transformare în contracte de peste 90%, am întocmit bugetul de venituri și cheltuieli pe anul 2017.

În urma instabilității create ca urmare a situației economice la nivel mondial, a reducerii volumului comenzilor de la clienții din domeniul industriei metalurgice, în procesul de fundamantare 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 continuată analiza lunară a încărcării departamentelor și, în funcție de aceasta, se va reduce corespunzător timpul de lucru și costurile salariale, așa cum, din păcate, a trebuit să procedăm și în anul 2016.

Principala măsură, care trebuie să aibă prioritate „0” rămâne creșterea volumului de contracte, printr-un marketing mai agresiv, atât în plan intern cât și în plan extern, prin abordarea unor alte domenii de activitate, prin găsirea unor soluții tehnice și financiare de reducere a costurilor în lucrările de furnizor și antreprenor general.

Din fericire, începem anul 2017 în condiții optimiste, având un portofoliu consistent de contracte semnate. Astfel, cifra de afaceri bugetată este de 27.000.000 lei, fiind acoperită în prezent în proporție de 95,90 % prin contracte semnate. Cifra de afaceri este deci fundamentată în proporție importantă prin contracte deja semnate și în completare pe lucrările oferite către potențialii clienți, și care au o probabilitate cuprinsă între 90-100%.

În prezent IPROLAM are semnate contracte având ca obiect lucrări de furnizor și antreprenor general - în valoare totală de 23.970.436 lei, la care se adaugă 1.926.834 lei contracte având ca obiect lucrări de proiectare; aceasta asigură acoperirea în proporție de 95,90 % a cifrei de afaceri bugetate pentru anul 2017.

Profitul brut prevăzut, de 1.013.000 lei, reprezintă 3,65 % din veniturile totale.

În baza experienței din ultimii ani se constată că din cauza crizei economice, și a concurenței acerbe care există pe piață în această perioadă, prețurile la care contractăm lucrările de FG, AG sunt tot mai reduse ceea ce, coroborat cu cheltuielile neprevăzute care pot apărea, conduc la marje foarte reduse de profit sau chiar la pierderi.

Dar, în această perioadă de criză, considerăm că este preferabil să lucrezi cu o marja redusă de profit decât să nu iei lucrări, ceea ce ar avea consecințele dezastruoase: ieșirea firmei de pe piață, somaj, insolvență, etc.

Lucrările de perspectivă cu probabilitate de 90-100 pentru care au fost elaborate, la solicitarea potențialilor clienți, oferte tehnice și comerciale, sunt la această dată în valoare de 28.300.000 lei reprezentând lucrări de furnizor / antreprenor general, la care se adaugă 1.500.000 lei reprezentând lucrări de proiectare. Având în vedere prelungirea crizei mondiale și perspectivele rezervate în ceea ce privește evoluția economiei 2017, există riscul ca lucrările previzionate să nu se materializeze în măsura pe care o dorim; și în anii anteriori, multe din respectivele lucrări nu au fost pierdute în favoarea unui alte firme concurențe ci potențialii clienți nu au luat nici până în prezent decizia de începere a respectivelor investiții.

Astfel, totalitatea lucrărilor cu contracte precum și cele în perspectivă cu probabilitate de 90%÷100%, totalizează: 55.697.270 lei reprezentând 206 % față de cifra de afaceri bugetată.

La aprecierea volumului lucrărilor s-a ținut seama și de experiența anilor anteriori, când o serie de contracte au fost sistate sau reziliate din cauze ce țin exclusiv de clienți.

În ceea ce privește cheltuielile totale bugetate pentru 2017, ele s-au dimensionat astfel încât să asigure o creștere a rezultatului brut (profit) față de cel realizat în 2016 într-o proporție echilibrată față de venituri. Concret, au fost prevăzute cheltuieli totale de 26.666.487 lei. Repartizarea pe trimestre a cheltuielilor s-a făcut coroborat cu evoluția în timp a veniturilor, astfel încât să fie asigurat un cash-flow pozitiv.

La capitolul Cheltuieli de personal, s-a prevăzut o creștere a fondului de salarii brute, începând din semestrul II, de cca.10 %; aceasta ar urma să fie folosită pentru a realiza corectii necesare în mod punctual, particularizate pentru fiecare caz în parte în funcție de competența și gradul de implicare și devotament manifestat față de firmă și de posibilitățile financiare ale IPROLAM și de asemenea pentru personalul nou angajat.

Consiliul de Administrație

