

## ANALIZA SITUATIEI SOCIETATII DAEWOO MANGALIA HEAVY INDUSTRIES S.A

### CONJUNCTURA LA 31 IANUARIE 2018

#### 1. Numarul de angajati : 2000 (inclusiv subsidiara DMHRM)

In perioada 01 Septembrie 2017 – 31 Ianuarie 2018, reducerea naturala a fost de aproximativ 335 persoane

#### 2. Contracte : nesistematice, de fabricatie blocuri pentru santiere din Romania, contracte de reparatii nave sporadice si cu volum de lucrari, respectiv incasari modeste.

#### 3. Acoperirea fortei de munca :

##### A. Constructorii navali ( lacatusi + sudori)

- Un volum contractat ferm de aproximativ 6,700 tone fabricatie blocuri pentru santierele din Tulcea, Braila si Galati cu derulare Februarie – Iulie 2018.
- Negocieri in derulare pentru o comanda de fabricare de 5000 tone blocuri de nava pentru un santier german, cu derulare intre saptamanile 15 si 32

##### B. Sablatori+vopsitori :

- Fara incarcare incepand cu data de 05 Februarie 2018, se cauta solutii de reconversie profesionala polizatori-lacatusi sau de detasare in santierele navale vecine.

##### C. Lacatuserie usoara si tubulatori :

- Fara incarcare incepand cu data de 05.02.2018, se negociaza delegarea pentru 2/3 luni a 80 muncitori la Vard Tulcea si Vard Braila.

##### D. Electricieni : Fara incarcare incepand cu data de 05.02.2018

##### E. Mecanici : Fara incarcare incepand cu data de 05.02.2018

##### F. Probe de mare : Fara incarcare incepand cu data de 05.02.2018

# Nota : Categoriile B,D,E si F totalizeaza un numar de **297** muncitori pentru care nu sunt solutii alternative in acest moment.

#### 4. Perspective :

✚ **Ipoteza intarzierii in stabilirea structurii actionariatului** este de departe cea mai dezavantajoasa ipoteza pentru DMHI .

Negocierile dintre DSME si DAMEN au durat mai bine de un an si jumatate, din februarie/martie 2016 pana la sfarsitul anului 2017. Ele s-au suprapus pe o perioada in care la DMHI inca existau, mai ales la inceputul intervalului de negocieri, comenzi in derulare, o activitate de constructii noi sustinuta si un flux de capitaluri care permiteau societatii sa supravietuiasca, dar toate acestea erau in evidenta descrestere / epuizare cu fiecare zi ce trecea. DMHI a semnat ultimele contracte de anvergura pentru constructii nave in decembrie 2014, iar ultima nava contractata se va livra in 05 februarie 2018. Ulterior lunii decembrie 2014, DMHI nu a mai putut contracta nici o comanda de nave noi, atat din cauza pietii de constructii in cadere

libera, cat si restrictiilor impuse de catre bancile finantatoare actionarului nostru principal DSME, restrictii care ne-au pus in imposibilitatea emiterii de garantii de rambursare a avansurilor armatorului, implicit imposibilitatea finantarii costurilor de constructie. In aceste conditii, conducerea DMHI a depus toate eforturile pentru mentinerea fortei de munca proprii, adica in jur de 2,000 de angajati.

Din pacate, nu s-au putut salva si slujbele subcontractorilor. In prezent, societatea mai traieste pe seama ultimei nave in lucru, care se livreaza pe 5 februarie 2018, a unui volum modest de lucrari de reparatii nave si unor contracte nesistematice de fabricare blocuri pentru santiere din Romania, dar zilele sunt numarate. Astfel, finalizarea negocierilor DSME – DAMEN a venit cumva in ultimul moment pentru ca DMHI sa-si poata inca asigura sustinerea activitatii urmatoare, cu impact redus pentru mentinerea fortei de munca proprii.

Deosebit de grav este faptul ca reluarea procesului de vanzare a actiunilor catre o alta entitate comporta riscuri mari, cauzate in primul rand de faptul ca reluarea activitatii si a sustenabilitatii financiare a societatii nu se poate face in timp util, fapt ce va duce la oprirea activitatii, pierderea personalului si, in ultima instanta, la inchiderea si desfiintarea societatii.

Un risc major il reprezinta descurajarea fortei de munca, care se repositioneaza deja spre afara. De un an si jumatate toti se intreaba ce se va intampla cu santierul. Dupa o scurta consolidare datorata anuntului de cumparare si prezentei DAMEN in societate, descurajarea s-a reinstalat incepand cu 22 decembrie 2017 si ritmul de plecare a crescut dramatic.

✚ **Ipoteza preluarii contractului actionariatului de catre o entitate care nu opereaza in bransa (pe piata constructorilor de nave) sau este de natura guvernamentala**, comporta riscul ca repornirea operarii santierului pe piata de constructii noi si reparatii sa fie intarziata si ingreunata. Aceasta, pentru ca o entitate venind din afara bransei nu poate gasi proiecte de contracte noi intr-un orizont de timp rezonabil si acceptabil din punct de vedere al sustenabilitatii si supravietuirii santierului.

Santierul are nevoie iminenta de contracte noi. Acest lucru presupune existenta unor proiecte eligibile, cu clienti fermi in spate si care sa beneficieze de proiecte conceptuale si de executie gata elaborate si pre-finantarea constructiei asigurata. Ori, in momentul de fata, DMHI nu are capacitate de proiectare conceptuala proprie, nu mai reprezinta un brand si nu prezinta competitivitate pe piata. Solutia ar fi contractarea sau asocierea cu firme de proiectare sau case de comert pentru achizitionarea urgenta a unor proiecte veritabile de natura sa confere garantii armatorilor ( asa numitul “proven design”)

In plus, si de o importanta deosebita este faptul ca DMHI nu poate asigura finantarea proiectelor in constructie si nici garantarea rambursarii avansurilor. Acestea au fost pana-n prezent asigurate de catre DSME, prin mijlocirea bancilor coreene. Aceasta pentru ca performantele financiare ale DMHI sunt inca descurajante pentru orice banca locala, DMHI fiind inca nebancabila.

In situatia in care entitatea care va prelua controlul actionariatului este de origine guvernamentala trebuie avut in vedere si urmatorul aspect, respectiv faptul ca orice ajutor financiar din partea guvernului este imposibil de asigurat din cauza clauzelor WTO agreement si Legii 42/2011 ce reglementeaza

subventiile si masurile care denatureaza piata. Deci trebuie gasita urgent o solutie pentru finantare, pe care nu o putem vedea in absenta unui actionariat cu legaturi solide in bransa. De exemplu, un management numai, nu ar putea rezolva aceasta problema.

Pentru a putea exemplifica necesarul de flux de numerar/ necesarul de finante al unui santier de marimea DMHI, mentionam urmatoarele :

Pentru a sustine numarul de personal actual, planul minimal de afaceri ar trebui sa fie de cca. min. 300 milioane de dolari (min.7 nave 112.000 tdw× 43 mil euro fiecare) unde finantarea dupa regula internationala 10/90 sau 20/80 inseamna cel putin un imprumut de la banci de 240 / 270 mil USD pe an lucru nerealizabil / imposibil cu banci romanesti, chiar si cu sindicalizarea acestora. (Considerand practica DMHI, avansurile reprezinta 50% din pretul navei, deci ar trebui garantii bancare de rambursare in valoare de 150 mil USD, la care se mai adauga si imprumuturi pentru capital de lucru de 10-15 mil USD / nava, 70 / 105 mil USD / product mix, ceea ce ar conduce tot la valoarea calculata prin metoda anterioara). Luand in considerare si obligativitatea respectarii acordului din 1994 cu OECD referitor la interzicerea oferiiri de ajutoare de stat / subventionari pentru santierele navale sub sanctionarea cu penalitati uriase, statul roman nu poate sustine acest proiect.

O sinteza a ipotezei de preluare de catre o entitate de origine guvernamentala face obiectul analizei SWOT anexata.

#### ✦ **Ipoieza preluarii santierului de catre un jucator in bransa**

Aici se pot mentiona, pe langa grupul Damen, care a intrepris actiuni concrete si oficiale de preluare, si intentii neoficializate din partea altor santiere navale din Germania sau Italia, caracteristic acestor ipoteze ar fi :

- revenirea in brand;
- reconectarea la resursele de cercetare stiintifica si proiectare ale grupului ;
- acces direct la liniile de finantare si garantare private ale grupului;
- acces imediat pe piata pe care opereaza grupul;
- repornirea in timpul cel mai scurt, comparativ cu cealalta ipoteza de mai sus;
- reatragerea fortei de munca calificata, plecata intre timp din cauza incertitudinii;
- redevenirea unui contribuabil important la bugentul statului roman;

# Analiza SWOT

|  | MEDIU EXTERN  |   | MEDIU INTERN  |
|--|---|---|---|
| O<br>P<br>O<br>R<br>T<br>U<br>N<br>I<br>T<br>A<br>T<br>I | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cresterea cotei de control de la 49% la 100%</li> <li>• Intarirea factorului decizional pe derularea programelor pentru : corvete, fregate, submarine</li> <li>• DMHI cel mai mare santier naval din Romania si unul din cele mai mari din Europa</li> <li>• Investitiile din ultimii 20 de ani de mai bine de 250 milioane USD, mai mari decat in toate celelalte santiere</li> <li>• cota de piata : 0.3% din PIB</li> <li>• peste 8,000 de locuri de munca la functionarea "in plin"</li> </ul>   | P<br>U<br>N<br>C<br>T<br>E<br><br>F<br>O<br>R<br>T<br>E |   |
| A<br>M<br>E<br>N<br>I<br>N<br>T<br>A<br>R<br>I           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Intirzieri necontrolate in preluarea pachetului majoritar ce determina oprirea activitatii, pierderea personalului calificat</li> <li>• Imposibilitatea asigurarii finantarii activitatii santierului naval (finantare a constructiilor, garantii bancare pentru rambursarea avansurilor de la clienti, capital de lucru</li> <li>• Fara cota pe piata constructiilor de nave</li> <li>• Fara cota pe piata proiectelor pentru constructii de nave</li> <li>• Pierderea fortei de munca inalt calificate</li> <li>• Falimentul socio-economic al zonei</li> <li>• Reticenta semnificativa a clientilor din Grecia de a intra in relatii comerciale cu un santier controlat de stat, pentru reparatii nave</li> </ul> | P<br>U<br>N<br>C<br>T<br>E<br><br>S<br>L<br>A<br>B<br>E | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lipsa cadru legislativ care sa reglementeze/ permita achizitia de actiuni de catre stat, pentru cele 51% actiuni detinute de DSME</li> <li>• OECD - WPS : Romania - membru cu drepturi depline al Grupului de Lucru pentru constructiile navale; Legea 42/4 Apr 2011 interzice subventiile si masurile care pot denatura piata libera</li> <li>• Lipsa unui "brand name" si a unui lant international de birouri de marketing reprezinta un obstacol semnificativ in ceea ce priveste contractarea de noi servicii si produse</li> </ul> |