

RAPORT

al Consiliului de administratie privind

rezultatele economico-financiare pe anul 2018

SC Euroconf si-a desfasurat activitatea in conditiile unei bune acoperiri a capacitatii de productie cu contracte ferme, ceea ce a condus la obtinerea unor rezultate satisfacatoare la aproape toti indicatorii economico-financiari .

Cifra de afaceri realizata in 2018 a fost de 24.144.381 lei, cu 6% mai mica decat in anul 2017 si a fost cauzata in cea mai mare parte de scaderea capacitatii de productie din cauza lipsei de personal. In acest context si volumul livrarilor la export de 4.651.879 euro a scazut fata de anul trecut cu 9,0%, iar vanzarile la fondul pietii in valoare de 2.282.669,55 lei au crescut fata de anul 2017 cu 7,3% .Aceasta crestere nu se datoreaza din pacate cresterii volumului vanzarilor pe piata interna ,ci se datoreaza includerii in acest indicator a unui nou client pentru care productia se realizeaza in Moldova si se factureaza in lei ,produsele in valoare de circa 300.000 lei fiind destinate pietei franceze.

Volumul inca scazut fata de ce ne-am propus al vanzarilor pe piata interna , se datoreaza mai multor factori printre care: lipsa de comenzi din partea comerciantilor, concurenta cu marfuri ieftine, importate sau aduse pe diverse cai din China ,Turcia,etc. si nu in ultimul rand ,o piata a confectiilor pentru barbati ,in special a costumelor, insuficient dezvoltata,incapabila sa absoarba oferta mare de produse in special din import, aparuta in ultimii ani. Pe de alta parte,nici noi nu avem o strategie clara de marketing in ce priveste piata interna ,dar ce este cel mai important nu avem colectii profesionist realizate, atat din punct de vedere al designului cat si stilistic .

Am pus intotdeauna pe primul plan exportul si am ramas chiar si in extra sezon fara capacitate de productie la nivelul necesar ,astfel ca nu am reusit sa iesim pe piata la momentul potrivit si am pierdut o mare parte din perioada favorabila vanzarii, ramanand cu produsele in stoc.

.Acest lucru trebuie sa se schimbe pe viitor, sa acordam cel putin aceeasi atentie ca si exportului ,mai ales ca vanzarea la intern este mult mai rentabila decat lohnul.

Numarul mediu scriptic de personal realizat in 2018 a fost de 304 fata de 322 persoane in 2017, iar numarul muncitorilor direct productivi a fost de 225 fata de 242 in 2017,mai putin cu 17 muncitori. In cursul anului 2018 s-au lichidat 70 de muncitori si s-au angajat 34,astfel ca numarul efectiv de salariatii la inceputul anului 2019 era de 286 de persoane.

Bineinteles ca personalul nou venit este in cea mai mare parte necalificat, dar printr-o preocupare deosebita a maistrilor ,ajutorilor de maistrie si a

tehnologilor am reusit ca pe o mare parte dintre ei sa-i calificam la locul de munca si sa-i integram in procesul de productie. In continuare ne confruntam cu concurenta firmelor straine care se deschid in Sibiu si care ofera salarii mai atractive.

Desi am oferit un pachet salarial atractiv in comparatie cu firmele de profil, acordand cresteri salariale la muncitori de peste 36% in ultimi doi ani, nu am reusit sa crestem numarul de muncitori, acestia preferand alte domenii de activitate.

Productia fizica realizata se prezinta astfel:

GRUP PRODUSE	REALIZARI 2017	REALIZARI 2018	%
Sacouri barbati	162.000	128.000	79,00%
Pantaloni barbati	83.000	75000	90,4%
Veste barbati	1500	3.700	246,6%

Dupa cum se observa am inregistrat o scadere la productia de sacouri dar si de pantaloni ,aceasta datorita in principal scaderii drastice a numarului de muncitori dar si datorita cresterii complexitatii productiei realizate . In anul 2018 am executat multe produse spalate si vopsite precum si sacouri din tricot ,cu un grad mai mare de dificultate ,ceea ce a influentat negativ productivitatea muncii.

In totalul productiei de sacouri realizate o pondere insemnata au avut-o firma Carl Gross cu 31,25 % , firma Strelson cu ,19,5 % si firma IC.Group Sourcing cu 32.93 % , iar la pantaloni firma Tiger of Sweden 41,75%, firma Strelson 21,6 % ,firma Drykorn 12,5% . Mai avem, cu o pondere mica fiecare , firmele : Frankonia Germania, I.B Company Germania (P&C Sud) ,P&C Nord ,Texamerica si Piata interna, in sistem FOB ,ceea ce inseamna ca noi livram produsul complet si obtinem astfel o rentabilitate mult mai buna decat la produsele executate in sistem lohn.

In fabrica noastra din Republica Moldova am derulat comenzi de 376.950 euro, cu 17,8% mai mult decat in 2017.

Desi situatia personalului nu s-a imbunatatit de loc in anul 2018 (la un numar scriptic de 94 persoane si un nr de 74 muncitori, au fost prezenti efectiv

un numar da 65 muncitori), am reusit sa acoperim capacitatea de productie cu comenzi ceea ce a condus la o crestere a productiei fizice mai ales la pantaloni si implicit la obtinerea unor rezultate mai bune , astfel ca firma a incheiat anul cu un profit de 497.988 LMD,circa 25.510 euro.Preocuparea noastra in ce priveste fabrica din Moldova este sa gasim un client care sa poata asigura pe tot parcursul anului un volum de comenzi care sa acopere capacitatea si totodata sa asigure si asistenta tehnica necesara cresterii nivelului calitativ al produselor realizate.

Lipsa de personal esta principala problema cu care ne confruntam si acolo, atat muncitori cat si tehnicieni , iar din aceasta cauza nu putem sa crestem capacitatea de productie astfel incat sa devina interesanta pentru un client.

Managementul calitatii intregii activitati, s-a desfasurat in conformitate cu cerintele standardului ISO 9001/2008.

In luna mai 2018 am fost reauditati de firma Germanischer Loyd si am obtinut un certificat nou valabil pana in anul 2021, cu noul standard ISO 9001/2015.

Recertificarea atesta respectarea de catre societatea noastra a prevederilor standardului ISO 9001/2015 si este o garantie in plus pentru clientii nostri privind calitatea managementului.

Preocuparea permanenta a conducerii societatii pentru cresterea nivelului calitatii produselor a condus la obtinerea unor rezultate bune astfel ca am reusit sa realizam produse de calitate superioara pentru branduri ca Strellson, JOOP, Frankonia,Carl Gross,TIGER OF SWEDEN, , marci care solicita un nivel ridicat de calitate.

Portofoliul nostru de clienti a fost majorat cu doi clienti noi P&C Nord Germania si Texamerica Portugalia pentru care realizam produse FOB si pentru care speram ca pe viitor sa crestem volumul de vanzari .

Nivelul de satisfacere a clientilor din punct de vedere al calitatii este confirmat si de numarul redus de reclamatii primit ,de fapt am avut doar sesizari prin care ni se atrage atentia asupra unor probleme , fara sa se reflecte in penalizari valorice.

Pentru imbunatatirea calitatii produselor, trebuie depuse eforturi de catre toti cei care contribuie la realizarea produselor, incepand de la pregatirea fabricatiei, pentru reducerea retururilor de pe fluxul de fabricatie. Se mentine inca ridicat numarul reparatiilor, in special la schimbat defecte si la calcat, necesitand timp suplimentar si implicit cheltuieli in plus.

In ce priveste anul 2019 se depun toate eforturile ca activitatea sa se desfasoare in parametrii normali.

Capacitatea de productie este acoperita integral cu contracte deocamdata pana la sfarsitul lunii august,urmand ca pana la sfarsitul lui iunie sa discutam despre sezonul urmator.

Creșterea rapidă a salariului minim pe economie care a avut loc în anul 2017 și în 2018 a impus și necesitatea creșterii prețurilor din partea clienților noștri, care au înțeles aceasta ca pe o necesitate, dar care, din păcate, nu pot ține pasul cu aceste creșteri. Există riscul ca la o nouă solicitare de majorare a prețurilor să se orienteze către alte zone unde costurile cu manopera sunt mult mai mici, precum Ucraina, Serbia, Bosnia, Macedonia, Bulgaria, țări în care își desfășoară deja o mare parte din activitate. Așa că pe lângă criza puternică de personal calificat cu care ne confruntăm în prezent și careia cu foarte mare greutate îi facem față ne lovim în prezent și de o pierdere a unor clienți precum Carl Gross care s-a relocalizat parțial în Ucraina, parțial în Bosnia sau de o reducere a volumului de comenzi din partea firmei Strelson.

Au fost identificați însă și o altă serie de factori de risc, cum ar fi faptul că suntem dependenți de dezvoltarea pieței interne de confecții barbătești, de succesul clienților noștri precum și de gradul mare de sensibilitate al pieței confecțiilor la factorii moda, calitate și preț.

Concurența oferă produse similare de aceea pentru a fi competitivi, pe lângă o calitate mai bună este nevoie și de un preț mai mic.

Este din ce în ce mai dificil, însă, să găsești clienți care să mai poată face față creșterii costurilor din România. Atât cu salariile cât și cu apă, gaz, curent.

Trebuie să creștem productivitatea, este singura soluție ca să putem supraviețui. Aceasta se poate obține printr-o mai bună pregătire a personalului, prin folosirea la maxim a timpului de lucru și prin asigurarea unei funcționări corespunzătoare a utilajelor din dotare.

Preocuparea noastră de bază este atragerea de noi clienți, în special "retețeri" care să cumpere de la noi produsul integral, pentru că avem deja experiența și toată logistica necesară unei astfel de activități.

Pentru a profita din plin de oportunitățile apărute este nevoie să acordăm o atenție și mai mare creșterii calității produselor, în același timp cu creșterea productivității muncii. Numai dacă vom asigura un raport corect între aceste două elemente vom putea avea un nivel de cost care să ne facă competitivi față de concurență. De aceea considerăm că și în viitor este absolut obligatoriu să investim moderat în utilaje care să ne asigure realizarea unui înalt nivel calitativ și creșteri ale productivităților fizice. Dar în același timp trebuie să ne preocupăm și de creșterea nivelului de calificare a personalului, în special a muncitorilor, pentru a le putea asigura condiții de creștere a câștigurilor, acesta fiind un factor care ar putea determina o stabilitate a forței de muncă și ar putea stimula noi angajări de personal.

Putem spune că, în viitorul apropiat, avem condiții să desfășurăm o activitate cel puțin la același nivel cu cel din prezent. Trebuie să fim atenți la nevoile clienților, la tendințele piețelor de desfacere și la evoluția tehnologiilor. Să investim în utilaje care pe de o parte pot înlocui lipsa forței de

munca ,iar pe de alta parte pot contribui la cresterea performantei pe diverse locuri de munca si a calitatii produselor. In centrul atentiei noastre viitoare, va ramane, ca si pana acum,realizarea unei activitati profitabile, cresterea gradului de satisfactie a clientilor nostri si nu in ultimul rand imbunatatirea conditiilor de viata ale angajatilor nostri.

./.