

**Доклад.**

Уважаемые коллеги, прошлый год стал для нас годом я бы сказал приятных неожиданностей. Ровно год назад вряд ли кто-то предполагал что он так благоприятно сложится для нас особенно в финансовом плане.

И, так о работе в 2007 году.

**Основные показатели:**

	Факт 2007г	% к 2006г
Объём производства при плане 4,5 млн. руб. составил	7 828 000 руб.	+1,9 раза
Всего затраты составили	7 093 000 руб.	+1,8 раза
Получено прибыли	735 296 руб.	+3,6 раза
Рентабельность производства фактически составила	10,4 %	+3,3 раза
Среднесписочная численность	21,3 чел.	-5,5 чел.
Выработка на 1 работника составила	367 512 руб.	+2,4 раза
Средняя заработная плата составила	7 191 руб.	+1,9 раза

Сравнив эти показатели с 2006 годом то видим :

Как видим на лицо значительный рост производства продукции не только по сравнению с 2006 годом но и с другими годами работы предприятия ООО «СРТП». (Пожалуй можно сравнить с 1994-95 гг. прошлого века будучи ещё в составе с-за «Колос», но ещё очень далеки от 1991-93 гг. где был пик производства). Тем не менее, с чем связан такой значительный скачок производства, случайность ли это (которая бывает раз в 13 лет) вызванная рядом стечения обстоятельств, или результат наших усилий направленных на увеличение производимой продукции любой ценой? На эти и другие вопросы попытаемся ответить в ходе нашего собрания.

А сейчас доложу о том что было произведено за 2007год.

**Производство продукции.**

	2005г.	2006г.	2007г.	
Электроводонагреватели ЭПЗ-100и2	95	112 шт.	177 шт.	
	ЭПЗ-25и2	40	44 шт.	51 шт.
	ЭПЗ-25и6	-	-	3 шт.
	КЭВЦ-9	12	19 шт.	30 шт.
	КЭВЦ-5	-	6 шт.	- шт.
Пульты управления	ЭПЗ-250	4	7 шт.	8 шт.
	ЭПЗ-100	34	58 шт.	97 шт.
	ЭПЗ-65	-	-	6 шт.
	ЭПЗ-25	18	22 шт.	19 шт.
	КЭВЦ	4	7 шт.	4 шт.
Блоки управления всего «Старт-1»	82	104 шт.	144 шт.	
Изготовлено электродвигателей	ЭК-200БК	2	3 шт.	2 шт.
	Модуль паровой ПУ-250	-	-	20 шт.
	Модуль паровой ПУ-500	-	-	3 шт.
Модуль паровой ПУ-750	-	-	1 шт.	

Блок-контейнеры открытые	-	-	11 шт.
Тара металлическая	-	-	30 шт.
Произведено прочей продукции и оказано услуг на сумму	626 200	672 548	800 000 руб.

Капитальный ремонт:

Электроводонагреватели	1	2 шт.	5 шт.
------------------------	---	-------	-------

(Итого продукции уже говорил 7 млн. 828 тыс.руб.)

Что касается структуры производства то, доля выпуска основных видов продукции составляет: (назову по убыванию 10 позиций. Первое место занимает выпуск...)

1. Электроводонагреватели	ЭПЗ-100и2	20,8 %	от всего объёма выпускаемой продукции
2. Электрокотельные	ЭК-200БК	19,7 %	
3. Пульты управления	ЭПЗ-100	15,7 %	
4. Паровой модуль	ПУ-250	11,1%	
5. Прочая продукция		10,2%	
6. Электроводонагреватели	ЭПЗ-25	5,0 %	
7. Блок-контейнеры		4,4 %	
8. Блоки управления	Старт-1	3,6 %	
9. Паровой модуль	ПУ-500	2,7 %	
10. Пульты управления	ЭПЗ-250	1,8 %	от всего объёма выпускаемой продукц.

Анализируя номенклатуру производства продукции можно сделать вывод:

Вновь на первое место переместилось производство электроводонагревателей ЭПЗ-100и2 их было сделано рекордное количество за последние 13 лет - 177 шт. (Но до абсолютного рекорда очень далеко так например в 1993 г их было сделано 301 шт.) Нужно заметить, что не смотря на всеобщую газификацию страны спрос на электроводонагреватели 100 и более кВт с каждым годом растёт. (Например наш основной конкурент Пятигорский станкоремонтный завод делает их с каждым годом больше и больше так в 2005 году у них было реализовано 1342 шт.)

Производство электрокотельных переместилось на вторую позицию. Их было сделано всего 2 штуки вместо 3 по плану. Конечно мы могли бы их сделать и больше но помешало ЧП на одном из объектов «Стройтрансага» - нашего давнего заказчика (котельная взорвалась, наше счастье что без жертв. Предварительная договорённость на производство котельной была отменена. Больше они нам заказывать вряд ли будут), сорвались два заказа из-за наших высоких цен на электрокотельные, и два заказа просто не состоялись – был дан «отбой» ещё на стадии проектирования (декабрь Березники ...).

Почти 22 % в объёме производства занимает новая для нас продукция это паровые котлы ЭПЗ-250, паровые модули ПУ-250, ПУ-500, ПУ-750, различные контейнеры и блок-контейнеры. Тут конечно нужно отдать должное нашему давнему коллеге из Екатеринбурга. (Разработав за чашкой чая конструкцию электрокотлов ЭПЗ-250 умудряется продавать их в разной комплектации во все регионы страны и ближнего зарубежья.) Мы со своей стороны старались все его заказы выполнить в срок – результат почти 1,8 млн. руб. произведённой и реализованной продукции.

Что касается других видов продукции то по сравнению с 2006 г. возросло производство ЭПЗ-100 на – 58%, ЭПЗ-25 на - 22 %, КЭВЦ-9 на - 57 %, ПУ ЭПЗ-100 на - 67 %, Блоков «Старт» на – 38 %. Сократилось производство ПУ ЭПЗ-25 на – 16 %, вообще не производили КЭВЦ-5.

Капитальный ремонт представлен всего 5 шт. ЭПЗ-100 за год.

## Структура затрат.

Из чего сложилась сумма **7 092 705** руб.

Все затраты распределяются по пяти основным статьям, это:

Основные затраты, Расходы на содержание оборудования, Цеховые расходы, Общехозяйственные расходы, Внепроизводственные расходы. (На прошлогоднем собрании подробно называл все статьи затрат их структуру. не буду говорить все цифры их тут очень много, назову основные)

Так вот:

**1. Основные затраты составили 4 156 791 руб.**

в том числе:

Приобретено материалов на сумму 2 876 207 руб.  
Заработная плата с начислениями основных рабочих составила 1 280 5000 руб.

**2. Расходы на содержание оборудование составили 404 652 руб.**

в том числе:

Содержание оборудования 109 097 руб.  
Электроэнергии израсходовано на 258 222 руб.

**3. Цеховые расходы 1 178 444 руб.**

в том числе:

Расходы на ремонт производственного здания ( ) 335 253 руб.  
Расходы на транспорт 142 175 руб.  
Возмещение износа инвентаря 102 173 руб.  
Услуги прочих организаций 156 910 руб.  
Прочие мелкие цеховые расходы составили 167 699 руб.  
Топливо ГСМ 204 092 руб.

**4. Общехозяйственные расходы составили 1 313 293 руб.**

**5. Внепроизводственные расходы 39 525 руб.** В эту статью затрат входят налоги, сборы, различные отчисления + налог на прибыль.

Вот все эти пять статей затрат и составляют общую сумму почти 7 093 тыс. руб.

Если рассмотреть структуру затрат в процентном соотношении последних трёх лет то получим следующую картину:

	2005	2006	2007
Материальные ресурсы	35,9	38,8 %	40,5 %
Заработная плата вся	22,2	26,8 %	25,9 %
Топливо	3,9	4,5 %	2,9 %
Электроэнергия	4,9	4,8 %	3,6 %
На ремонт здания	9,6	5,5 %	4,7 %

В общем статистика за последние три года говорит сама за себя: увеличивается доля материальных затрат – 40 % это норма (35 – 40).

Снижается доля затрат на ремонт -4,6 %. Считаю что эта доля должна быть всегда в около 5 % иначе через лет 5 – 10 нужно опять будет вкладывать по 10-15 % в год .

Несмотря на рост цен на энергоносители их доля в объёме затрат немного снизилась. Доля потребления электроэнергии хотя в объёме сократилась, но фактическое потребление выросло на 4,8 % по сравнению с 2006 г. В 2005г. – 109 тыс.кВт/ч 2006 - 125 тыс.кВт/ч. 2007 - 131 тыс.кВт/ч.

Топлива израсходовали 11,3 тн (Бензин 80,92) это на 13% больше чем в 2006г. (тогда было израсходовано 10,0 тн).

На 3,5 % снизилось процентное соотношение заработной платы в структуре затрат. Это не случайно. (Если кто-то помнит на прошлогоднем собрании я говорил что зарплаты 26 с

лишним % в объёме затрат это очень много!) Но и резко привести к норме не более 20% нам нельзя да и не получится пока будем иметь не стабильные малые объёмы производства.

**Что касается прибыли** 735 тыс. руб. - подробно не буду останавливаться, так как такой вопрос есть в повестке дня собрания. Скажу лишь то, что конечно при нормальной работе предприятия это один из основных источников его развития и благосостояния. Минимальным считается прибыль с уровнем рентабельности производства более 24 %, а у нас – 10,4 %, то есть как минимум в 2,5 раза ниже.

**Что касается выработки** на одного работника около 367,5 тыс.руб. произведённой продукции в год, это конечно намного больше чем в прошлые годы (2003 – 68 тыс.руб. 2004-5 – 112 тыс.руб. 2006 – 152тыс.руб), но это ещё очень далеко от минимальной нормы (должно быть не менее 500 тыс.).

### **Налогообложение.**

Ранее в докладе говоря о затратах я называл статью внепроизводственные расходы, где сосредоточено малая часть налогов отнесённая к затратам порядка около 40 тыс. руб. Это именно часть всех налогов. Подробней о налогообложении, сколько мы действительно платим, расскажет Т.Г. в содокладе, скажу лишь что за прошлый год мы заплатили налогов, различных сборов и выплат около 1,5 млн. руб. в том числе НДС уплачено 529 тыс. руб.

### **Кадры.**

Численность работников предприятия на начало 2007 года составляла 23 чел.

Численность на конец года составила 21 чел.

Принято на работу за год 2 чел.

Уволено по различным основаниям 4 чел.

Среднесписочная численность 21,3 чел.

Отработано дней на 1 чел. 240

Отработано часов на 1 чел. 1815

Пропущено дней : 128,4 -3,4 % 132,8

По разрешению администрации на 1 чел. 1,9 5

Отпуск без содержания на 1 чел. 0,2 1,5

По болезни на 1 чел. 6,0 -25 % 7,5

Очередной отпуск на 1 чел. 15,5

Прогулы 3

Что можно сказать:

1. Продолжает снижаться текучесть кадров в 2007 году составила - 25 %. Это конечно много но по сравнению с 2006 г. на 20 % меньше (было около - 30 %, 2005 - 47%).
2. По сравнению с прошлыми годами меньше стали болеть, это хороший показатель, намного меньше отпусков без содержания.
3. Удивительно мало прогулов 3 шт.
4. Средний возраст работающих на предприятии составил - 43,8 года.  
Стоило двум специалистам уйти на заслуженный отдых и коллектив сразу помолодел на целый год – В 2006 году он был- 44,8 года.  
В 2004 году - 43,2 года.  
В 2002 году - 38,5 лет.

Я не случайно каждый год напоминаю вам о среднем возрасте работников предприятия. Для нас это очень актуально – это вторая большая проблема которую нужно решать, и решать как можно скорей. По этому мне бы хотелось немного по глубже затронуть эту тему. Прошлые года с низким уровнем зарплат говорить о притоке молодых работников можно было с большой натяжкой. Сейчас ситуация несколько изменилась, при желании если работать можно заработать

неплохие деньги. Казалось бы на предприятии сложились все условия для принятия в свои ряды молодого поколения. Но не тут то было.

Оказалось что мы с вами не то что не готовы принять пополнение, а где-то в глубине души являемся ярыми противниками таких идей. Особенно это чувствовалось по ушедшему году. Все начиная с уборщицы кончая бухгалтерией чуть ли не в ультимативной форме наталкивали меня на мысль – не нужны нам такие молодые работники. Не нужны и точка! В токарке оказывается могут работать только работники мужского пола. На пайку вначале сами просили принять старого «проверенного» (в кавычках) кадра как бы не справляемся, стоило прийти другому человеку, так сразу «не надо ни кого, самим делать не чего». Конечно можно понять, работы не лишко да и ту хотят отобрать, как говорится в пословице «лишний рот хуже пулемёта». Но поверьте такие рассуждения - это заблуждение. Рассуждать нужно так: не «лишний рот ...», а «лишние рабочие руки ни когда лишними не будут». (Мы каждого стараемся занять работой, больше будет людей больше будет сделано и продано продукции ...)

Конечно качество молодого контингента оставляет желать лучшего. Но где их взять толковых перспективных «дураков» желающих остаться жить и работать в деревне. (извините что назвал дур. но это сегодня большая редкость.....таким скоро нужно будет памятники при жизни ставить) с. Серга и окрестные деревни испытывают демографический кризис в общем как и в других сельских населённых пунктах страны. Через лет 6 – 8 более менее нормальной молодёжи здесь не останется и выбирать будет не из кого вообще! Считаю выход один – нужно работать с тем контингентом что есть на Сергинском рынке труда, учить, воспитывать, нянчить, помогать в житейских проблемах, но только не так как это делает Макаров Н. И. (махом научил ребят трудится по принципу «Тише работаешь больше получишь!!!»)

В общем есть над чем подумать каждому из нас на эту тему и сделать соответствующие выводы.

### **Заработная плата.**

Среднемесячная зарплата по предприятию составила в прошлом году 7 191 руб. против - 3 814 руб. в 2006 году, это в 1,9 раза выше (Средняя зарплата была бы на много выше если бы не такие тов. как Удальчиков, Мальцев ...). Выше 7 тыс.руб. получают из 21 - 10 чел, в том числе свыше 10,0 тыс. получают 5 чел, меньше 4 тыс. - 5 чел. Самая маленькая среднемесячная оплата 3,2 тыс.руб. (Брызгалова Т. Прошлые годы была Л. Кондакова у неё сегодня 4 509 руб. А с з/пл. Брызгаловой нужно разбираться, вроде целый день что то делает ...). Соотношение сомой маленькой к самой большой составляет ровно 5 раз. (В позапрошлом году 4,8 раза)

Значительный прирост объёмов реализации продукции, как следствие достаточный финансовый запас на расчётном счёте позволил нам начиная с четвёртого квартала прошлого года провести в жизнь реформу системы оплаты труда. Мы установили твёрдые расценки на основную продукцию, установили новые тарифные ставки. Что нам это дало? Если судить в целом по предприятию, по соотношению размера фонда оплаты труда в структуре затрат – то можно сказать не изменилось ни чего. Даже наоборот соотношение фонда оплаты по сравнению с позапрошлым годом снизилось на 3,5 %. Но учитывая возросший объём производства, разумеется намного увеличился сам размер фонда оплаты, а отсюда достаточно высокие уровни зарплат у некоторых работников. (Другими словами, что при старой системе оплаты труда, что при новой - средняя зарплата по году была бы почти одинаковой).

Но это в среднем по году, если рассматривать ситуацию в разрезе по месяцам то при старой системе оплаты (оплаты от реализации продукции) колебания уровня зарплат в точности копировали бы колеблющуюся траекторию объёма реализации продукции. При новой системе оплаты, когда зарплата начисляется по сданной продукции на склад, то есть (оплата от произведённой продукции) при правильной загрузке персона резких колебаний уровня зарплат быть не должно. С одной стороны это значительный + для работников. С другой стороны для предприятия в целом это большой - . Дело в том что при малых объёмах реализации может не хватить средств на оплату труда. (К примеру взять этот месяц, сделали много котлов. зарплата большая на всех будет в районе 150-180 тыс. + налоги 50-60 тыс. А объём реализации составил всего 300 тыс. А ещё нужно купить материал 100 тыс. заплатить за элетроэнергию 35тыс. и

другие расходы.) В общем видно невооруженным взглядом баланс не идёт примерно на 90 тыс.руб. Спрашивается где взять недостающие деньги? И к чему мы перейдем думаю дополнительных объяснений не требуется. Именно этот отрицательный момент меня как руководителя очень беспокоит и настораживает. Не имея какого то финансового накопления или подкрепления достаточными объёмами реализации продукции пускать эту систему оплаты труда в свободное плавание считаю безрассудным. По этому думается нужно отработать такой механизм который позволил бы избежать нам финансовых катаклизм.

Но тем не менее при новой системе оплаты от произведённой продукции есть положительные и очень существенные изменения. Если всю эту ситуацию рассматривать с точки зрения индивидуально каждого работника. Произошло значительное перераспределение заработной платы между нами. В идеале должно быть так кто больше работает, больше сдал продукции на склад, тот должен больше получить заработной платы. И практика доказала - это так и есть. Процветающая прошлые годы уравниловка резко сократилась. И это большой +.

Сегодня осталось отрегулировать начисление оплаты на прочую продукцию. (кое кто думает что пришёл на работу сделал видимость работы ..., затем умножил свою расценку на 8 час. и всё в порядке ....) Эта практика скоро закончится расцениваться будет абсолютно всё (у нас есть нормировщик есть зам директора по производству в компетенции которых обеспечить выполнение плановых заданий, организовать работу и рассчитать её оплату. Думаю нет проблем на десять человек обчислить всё до мелочи. А то пишут «Плазменная установка к примеру 55 час. А что сделали за эти .... )

### **Несколько слов о качестве выпускаемой продукции.**

В прошлом году не обошлось без больших потерь из-за низкого качества выпускаемой продукции. В основном конечно качество страдает от несовершенства технологий производства, изношенного оборудования и просто каких-то на первый взгляд мелочей. Ровно год назад одна из таких мелочей привела к крупному ЧП на электрокотельной «Стройтрансгаза» - котельная взорвалась. Конечно спорный вопрос нашей виновности, но именно мы комплектовали наружной изоляцией без вырезки отверстий ( бестолковый обл. персонал поставил ... чудом остался жив) Результат такой оплошности с нашей стороны - аннулирование предварительных договорённостей изготовления электрокотельной в Нарьян-Мар. Осенью помните в Казахстан паровые модули ПУ-250 развалились по дороге. Конечно опять спорный вопрос, но они всё же развалились! Санкт-Петербург - опять же паровой модуль ПУ-500 от плохой оконцовки питающих кабелей они выгорели напрочь. (И тут не совсем как бы мы виноваты, наконечники не совсем те привезли быстрее - быстрее собрали отправили и вот результат). А результат один, наша продукция взрывается, ломается, горит.

Конечно есть брак и чисто человеческого фактора - работа с глубокого похмелья даёт о себе знать, да даже и абсолютно в трезвом виде иной раз делаем непонятно что (не можем толком отрезать, загнуть, покрасить, заусеницы лень убрать ....). (Для чего я заставляю многих из вас вылизывать ПМРМ-50, переделывать перетачивать, перекрашивать хочу добиться одного, чтоб хоть для себя научились делать на совесть ....)

В конечном итоге всё выше сказанное приводит к одному – такая продукция не кому не нужна. И со временем рискуем остаться совсем без работы. Каждый из нас, делая какую либо деталь или продукцию должен отдавать себе отчёт в правильности своих действий.

### **Что можно сказать о работе.**

Год был весьма напряженным. Приходилось трудиться и днём и ночью в буквальном смысле этого слова и до 1 и до 3 ночи. Честно сказать примерно третья часть всей продукции была произведена в неурочное время, вы это прекрасно знаете, (это рассказываю я для остальных присутствующих).

Прошлые годы у нас была такая тенденция ни чего не делать в долг, то есть деньги вперёд, потом через полмесяца выдадим товар. Разумеется это расхолаживало всех. Вы не торопились делать продукцию («что торопиться что не торопиться всё равно ни чего не получишь» - рассуждали некоторые), мы в свою очередь тоже не очень то погоняли, приходилось и отказывать

клиентам, а многих не устраивали наши сроки поставок. Так и жили.

В прошлом году в результате удачного решения вопроса по оплате Башкирской электростанции у нас сформировался небольшой скажем так финансовый задел. Мы правильно распорядились этими средствами, направив их в производство и смогли достаточно запастись необходимыми материалами, делать продукцию с опережением. Резко сократили сроки отгрузок до двух максимум четырёх дней, позволяли постоянным клиентам брать продукцию в долг. Иной раз долги достигали более чем 0,5 млн. руб. Запас оборотных средств, позволял нам прилично существовать. Развёрнутая рекламная компания в Интернете позволила нам расширить географию поставок продукции в разные регионы страны но цены на нашу продукцию не позволяют нам конкурировать с другими производителями, по этому мы тут пока в проигрыше. надеюсь Пока!

Но тем не менее по результатам видим, что год был хороший и заслуга тут всех нас очень весомая. Я благодарю всех кто с пониманием отнёсся к делу, не смотря на время работал и выходные и по 10-14 часов в смену большое вам спасибо за ваш труд. Конечно были и такие индивидуумы (мол вот 5 часов я пошел домой и как говорится трава не расти). Но таких единицы. В основной своей массе мы добросовестный болеющий за дело за предприятие коллектив.

### **Трудовая дисциплина.**

За 2007 год у нас по отчётным данным всего 3 прогула. Их совершили Макаров Н.И. - 1 прг. Черных А.Н. - 2 прг. Очень странно почему нет прогулов у Удальчикова С.В.

Тема пьянства до сих пор актуальна, одно время сходило на нет подобное нарушение дисциплины, так в 2006г прогулов не было вообще. В прошлом году в связи с принятием на работу «особого контингента» (в кавычках, таких как Романов, Удальчиков, Мальцев и др.) у многих наших коренных сотрудников видимо нахлынула ностальгия по жизни в пьяном угаре. Это Черных С. – редко устоит соблазну, Пищальников С. – не только с удовольствием поддержит но и сам может организовать хмельное веселье, Конюхов П. - а как же без него, кто домой повезёт? Про Удальчикова С. – нечего сказать, абсолютно алкогольно-зависимое существо - РАБ . (извини Сергей что так тебя называю, но это чистая правда, да ты и сам понимаешь это прекрасно) Пора С. В. проявить мужские качества, взять себя в руки и решить этот вопрос положительно раз и навсегда.

Уважаемые товарищи любители спиртного я обращаюсь к вам, вы просто обязаны прекратить употребление спиртных напитков в рабочие дни. Заметьте, я даже не говорю про рабочее время – в рабочие дни !!! Мне надоело видеть ваши похмельные физиономии с тупым взглядом, перегаром и не о чём не соображающими мозгами. Предприятию нужны думающие, инициативные, творческие профессионалы, а не кучка полуспившихся иждивенцев.

Соблюдение трудовой дисциплины не ограничивается только трезвым состоянием работников, можно быть трезвым и за целый день не отработать и половины положенной сменной нормы и это тоже из области нарушения. Некоторые товарищи долго настраиваются на работу, особенно утром. (И всё как будто есть уважительные причины то видите ли склад закрыт, то не знают чем заняться, то не все сплетни деревенские обсудили т. д. ...)

Порядок в цехе – это тоже из области ТД. Огромная просьба верней я требую, не мусорить не разваливать где попало отходы производства, не курить вне специальных отведённых мест (и не отстреливать бычки по цеху) !!!. А если намусорили то нужно как минимум в конце рабочего дня навести порядок, а не раз в неделю или от случая к случаю дождавшись нарекания руководства.

Спец. Одежа - Нужно бережней относиться, вовремя стирать. (а, как у нас, получим новую за месяц уделаем так что хуже старой, всю прождем, а потом ходим целый год в лохмотьях, позоря перед окружающими в первую очередь себя и предприятие ...)

Уважаемые коллеги, можно ещё много говорить о работе за прошлый год, опустил некоторые проблемные моменты например как о почти полностью изношенном оборудовании на котором практически невозможно получить достаточную точность изделий, отсталость технологического процесса, цены на продукцию, торговлю и многое другое, думаю в процессе обсуждения возникнут вопросы и я постараюсь на них ответить или вместе обсудим.

Если говорить в целом об итогах работы за прошедший год, то можно их сгруппировать на хорошие и плохое.

**Отрицательные моменты прошедшего года:**

Нет новой серийной стабильной продукции. (подчёркиваю серийной!)

Качество выпускаемой продукции очень часто бывает низким.

Изношенность основных средств.

Дефицит квалифицированных кадров, нет смены опытным специалистам.

**Положительные тенденции прошедшего года:**

Есть значительный рост объёмов реализации продукции. (Если бы такие объёмы года 3 с подряд ...)

Есть значительный рост выработки на одного рабочего.

Мы начали решать и в основном решили проблему низкой оплаты труда. Начисление оплаты труда стало более менее понятным и прозрачным для каждого работника. (Единственное опасение – А сможет ли предприятие это выдержать, есть опасение накапливания долгов по зарплате!!!). Думаю останавливаться нам в плане совершенствования системы оплаты труда нельзя, работы в этом году будут продолжены с целью стимулирования роста и качества производства.

Самое важное - мы коренным образом изменили тактику поведения с заказчиками, что значительно привело к повышению роста производства выпускаемой продукции. В этом году такая практика будет совершенствоваться и находить большее применение.

Хотя и не было новой серийной продукции но всё же пятая часть производства это новые для нас изделия пусть хоть и выпущенные в единичном экземпляре. Эта продукция – это наш шанс, его нельзя упустить, но это сложно: слишком велика ответственность, конкуренция, следовательно, наша продукция должна быть лучшей, а значит в первую очередь качественной.

В заключении, хочется пожелать, чтоб сегодняшнее собрание прошло в конструктивном ключе, чтоб мы не даром потратили здесь своё время, а как минимум обменялись мнениями по тем или иным волнующим каждого из нас вопросам. Мне очень хочется услышать от вас какие то предложения, интересные идеи, критические замечания, просьбы и дельные советы. Поверьте мне очень это нужно, чтоб я мог скорректировать свою дальнейшую работу, исправить просчёты, на что-то больше уделять внимание.

Мне хочется всех Вас поблагодарить за работу в прошлом году, ведь всё что сделано, сделано вашими руками, уверен что каждый из Вас вложил в свой труд частичку души, огромное Вам за это спасибо.

Благодарю за внимание.

## План на работы на 2008 г.

### Основные показатели:

Объём производства и реализации продукции	7 000 000 руб.
Всего затрат планируется	6 535 000 руб.
Планируется получить прибыли	465 000 руб.
Рентабельность производства	7,0 %
Численность плановая на уровне прошлого года	21 чел.
Выработка на 1 работника планируется	333 000 руб.
Среднемесячная зарплата должна составить	7 500 руб.

### Производство продукции.

Электроводонагреватели	ЭПЗ-100и2	180 шт. на сумму	1 784 700 руб.
	ЭПЗ-25и2	50 шт. на сумму	402 600 руб.
	ЭПЗ-25и6	5 шт. на сумму	64 000 руб.
	КЭВЦ-9	30 шт. на сумму	53 400 руб.
Пульты управления	ЭПЗ-250	- шт.	руб.
	ЭПЗ-100	100 шт. на сумму	1 364 400 руб.
	ЭПЗ-25	20 шт. на сумму	113 600 руб.
	КЭВЦ	5 шт. на сумму	18 200 руб.
Блоки управления всего	«Старт-1»	150/20 шт. на сумму	43 200 руб.
Перейти на пятую серию блоков управления «Старт1/50-53»			
Электрокотельные	марки ЭК	2 шт. на сумму	1 000 000 руб.
Паровые модули	ПУ-250	20 шт. на сумму	889 000 руб.
Паровые модули	ПУ-500	3 шт. на сумму	233 400 руб.
Паровые модули	ПУ-750	1 шт. на сумму	138 200 руб.
Блок-контейнеры открытые		10 шт. на сумму	278 000 руб.
Производство прочей продукции и оказание услуг:			на сумму 567 200 руб.

### Капитальный ремонт:

Электроводонагреватели	на сумму	50 000 руб.
------------------------	----------	-------------

Особое внимание нужно уделить качеству продукции!!!

**Затраты планируется** распределить следующим образом:

<b>1. Основные затраты</b>	<b>4 020 800 руб.</b>
в том числе:	
Приобретение материалов	2 800 000 руб.
Заработная плата с начислениями основных рабочих	1 220 800 руб.
<b>2. Расходы на содержание оборудование</b>	<b>615 000 руб.</b>
в том числе:	
Текущий ремонт оборудования , возмещение износа	1250 000 руб.
Электроэнергия	480 000 руб.
Амортизационные отчисления на оборудование	10 000 руб.
<b>3. Цеховые расходы</b>	<b>926 400 руб.</b>
в том числе:	
Текущий ремонт здания	200 000 руб.
Амортизация зданий, сооружений	28 000 руб.
Затраты на топливо	180 000 руб.
Расходы по охране труда	30 000 руб.

Прочие мелкие цеховые расходы 130 000 руб.

**4. Общехозяйственные расходы 1 130 900 руб.**

сюда входят затраты на оплату труда административного персонала, начисления на эту зарплату 950 000 руб.  
Связь 40 000 руб.  
Реклама 50 000 руб.  
Банковское обслуживание 15 000 руб.  
Расходы на командировки, канц. товары, прочие мелкие расходы всего на сумму 80 000 руб.

**5. Внепроизводственные расходы планируются на уровне 35 000 руб.**

Анализируя плановые показатели видим, что многие статьи затрат взяты по минимуму фактически могут быть больше – топливо, транспорт, услуги организаций и др. уменьшены потому, что на сегодняшний день мы не можем гарантировать выполнение намеченных объёмов реализации продукции. Объём 7 млн.руб. это тоже минимум при котором можно еле - еле сводить концы с концами. Чтоб жить более менее благополучно нужно производить продукции порядка 900 тыс. руб. в месяц это по году около 11 млн. руб. тогда средняя зарплата составит около 10 тыс. руб. в месяц на 20 человек. (минимальный критический объём для нас это 420 тыс. руб. в месяц или около 5 мл. руб. в год, ниже – смерть!!!)

Самое главное что мы должны сделать в этом году это – провести в жизнь широко масштабную ценовую политику по всей номенклатуре выпускаемой продукции. Что это значит? Отрегулировать наши цены в соответствии с ценами конкурентов. (к примеру в Пятигорске ЭПЗ-100 стоит 7 670 руб. с пультом 20 530 руб. продают в год - 1300 шт. У нас цена 11 700 и 26 800 руб. соответственно - продали 177 шт. Из-за высоких цен мы потеряли в прошлом году заказов на 2 электрочувствительные и десяток котлов. В этом году уже потеряли 1 эл. Котельную, 1 отопительный модуль. И нет пока оплаты на 7 котлов и 4 пульта ЭПЗ-100. Цены до 1 июня будем пересматривать в том числе и в меньшую сторону по некоторым позициям это единственный путь к сохранению и повышению объёмов производства). (Есть шанс Пятигорск совершил большую глупость – стал не плательщиком НДС, нам нужно этим воспользоваться ...).

И второе – хотя бы примерно но постараться провести более равномерную производственную загрузку каждого работника предприятия. Это на много снизит авральный характер работы, хотя абсолютно отказаться от этого не возможно, но привести к минимуму думаю в наших силах, а самое главное равномерная производственная загрузка - это более менее стабильная зарплата и хоть какая то уверенность в завтрашнем дне (в этом месяце нужно сделать к примеру 20 котлов и в следующем и т.д.).

И ещё – дальнейшее реформирование оплаты труда с целью повышения производительности снижения себестоимости продукции. (будет сделано всё что бы было выгодно сделать быстро и качественно любую продукцию даже в единичном экземпляре, а не тянуть резину как многие сегодня делают работая под лозунгом «Тише работаешь больше получишь!!!»).

Это всё, что касается производственно финансовых показателей. Единственное пожелание для самого себя – стараться придерживаться установленных расходных статей, не допускать перерасхода по каждому в отдельности и вместе взятых. А бухгалтерии более скрупулезно вести аналитический учёт, всё как говорится, раскладывать по полочкам. Именно от качественного и грамотного управления финансами предприятия во многом зависит благополучие и стабильность жизнедеятельности предприятия.

Что предстоит в этом году сделать по мимо производственной программы:

1. Доделать установку по плазменному раскрою металла. (затянули ....)
2. Капитальный ремонт и реконструкция сверлильного станка.
3. Реконструкция, покрасочного участка для порошковой окраски.
4. Ремонт токарных станков, сверлильного станка в токарном участке.
5. Оборудовать заточной участок.
6. Начать подготовку гальванического участка. (определить помещение готовить оборудование).
7. Благоустройство территории у гаража. (жб плиты выложить)
8. Ремонт крыши, склада, пристроя котельной около 500 м2.
9. Продолжить текущий ремонт производственных участков.
10. Штукатурка наружных стен, откосов здания.
11. Покраска наружных стен здания.
12. Доделать крышу гаража, начать освоение здания гаража.
- 13.
- 14.
- 15.

Это всё хотелось бы сделать, но хватит ли сил и средств? По крайней мере нужно стараться.

Желаю Всем нам, ещё как минимум такой же плодотворной работы как в прошлом году, успеха во всех делах и не только на работе, достойной зарплаты и вообще хорошего настроения, настроя в том числе и на хорошую работу.

Благодарю за внимание.