

Годовое совместное собрание учредителей и работников ООО «Сергинское РТП»

30.04.13 г.

ДОКЛАД

1. Проходная

Уважаемые коллеги, сегодняшнее отчётное собрание имеет особый статус, так как прошло уже двенадцать лет со дня учреждения предприятия и согласно Устава, настало время в четвёртый раз избирать руководителя. Я должен отчитаться о проделанной работе за 2012 год, подвести некоторый итог всему тому что было сделано за предстоящие четыре года, сравнить показатели с прошлыми периодами работы, в общем сделать объективный анализ работы предприятия – к чему мы пришли, чего добились или куда скатились, а вам нужно дать оценку и сделать выбор.

Перед тем как начать разговор о работе предприятия нельзя не затронуть общеэкономическую обстановку в стране, приведу ряд основных социально-экономических показателей.

2. СЭП РФ

Согласно официальной статистике 2012 год стал в целом для страны годом дальнейшего подъёма экономики но охарактеризовался снижением темпов её роста. Так:

Валовый внутренний продукт составил 62257млрд.руб. что составило +3,4% к2011

Объём промышленной продукции возрос на 2,6%.

Сельско-хозяйственное производство сократилось на **4,5%**

Строительство возросло на 2,4%

Торговля прибавила на 5,9%

Безработица в целом по стране сократилась на **6,1%** от уровня 2011 года.

Реально располагаемые доходы населения возросли на 4,2%

Среднедушевой денежный доход возрос на 10%

Индекс потребительских цен увеличился на 6,6%

Индекс цен производителей промышленной продукции возрос на 5,1%

(На что хотелось бы обратить ваше внимание. Два момента:

1. Инфляция 6,6% рост ВВП 3,4% в сопоставимых ценах - 3,2%

2. Стремительное снижение индекса цен на промышленную продукцию за последние 3 года. О чём это говорит, скажу позже.)

Кроме видимого снижения роста основных социально-экономических показателей, чем же ещё запомнился ушедший 2012 год. Прежде всего - успехами узкого круга лиц, сомнительными достижениями правительства, а также обещаниями руководства страны улучшить жизнь лет через 7-8. Под шумок этих обещаний проворачиваются многомиллиардные сделки, участники которых довольно потирают руки. Экономика же страны буксует. Отечественная промышленность угасает. С каждым годом она становится все менее конкурентоспособной как на отечественном, так и на мировом рынке. В российском экспорте все больше увеличивается доля "сырьевой" составляющей: нефти и нефтепродуктов, газа, металлов, угля... Продукция же отечественного машиностроения становится все менее востребованной. Россия как была сырьевым придатком запада, так и осталась. Попытки вырваться из этой колеи лишь имитируются.

После 18 лет переговоров, Россия официально присоединилась к Всемирной торговой организации (ВТО). На раду с положительными моментами, в основном для олигархических структур, отрицательных последствий этого шага будет столько, что вступление в ВТО для российской экономики можно сравнить с «прыжком под поезд». Сегодня свыше 70% продовольствия на прилавках магазинов производится международными ТНК, свыше 85% рынка фармацевтических товаров и 90% электроники контролируется западным капиталом. Поэтому уже сейчас утрачен контроль над целыми секторами экономики и отраслями отечественной промышленности, а что будет дальше?...

Казнокрадство высших должностных лиц поражает своими масштабами. Коррупция чиновников всех уровней, демонстрирует свою непобедимость, не смотря на объявленную войну с ней руководством страны. Чиновник, само это слово стало, синонимом продажности и воровства, взяточничества и вымогательства, откатов и произвола. И пожалуй самое гнусное, всё это становится нормой жизни для многих других слоёв общества. Если ты не совершил какие то противоправные финансовые махинации, если ты, условно скажем, «не украл», значит, ты лох, ты лузер, ты не умеешь жить и работать в современных условиях и в ней тебе ни место.

Есть старая хорошая пословица, «Рыба гниёт с головы», так это про нашу нынешнюю Россию. К большому сожалению, вряд ли этот процесс можно будет остановить. И последнее, за десятилетие экономика страны окончательно превратилась в экономику, которую удачно называли экономикой **РОЗ** – распил, откат, занос.

Вот в таких условиях сегодня существует вся страна и мы в частности.

(Думаю я не очень переборщил в оценке, по крайней мере я вижу так, что происходит вокруг)

А сейчас поговорим, как работало наше предприятие в прошлом 2012 году.

3. Основные ПФП 2009 – 2012 гг

Основные финансовые показатели:	Факт 2012 год.
Объём производства при плане 7,5 млн. руб. составил	6 131 тыс. руб.
что составляет от плана	82 %
затраты чуть ниже и составили	6 128 тыс. руб.
Получено прибыли	3,5 тыс. руб.
Рентабельность производства фактически составила	0,1 %
Среднесписочная численность	17,4 чел.
Выработка на 1 работника составила	352 тыс. руб.
Фонд оплаты труда составил	2 089 тыс. руб.
Средне месячная начисл. заработная плата составила	10 006 руб.

Можете сами сравнить эти показатели с прошлыми годами см. на экран:

Как видим, объём значительно сократился по сравнению с 2011 г. С чем это связано: во первых, за весь год был только один крупный заказ на 512 тыс. руб. это модуль ГВС на Алтай. Во вторых, три осенних месяца с подряд, с сентября по ноябрь объёмы производства снизились ниже 0,5 млн. руб. Подобная тенденция наблюдалась и прошлые года, иногда бывал в провале месяц, но чтоб три с подряд, да ещё осенью в пик спроса на нашу продукцию, такого не было ни когда.

3.1. Объём по мес. 2012 г

Затраты чуть ниже объёма произведённой продукции, выработка на одного человека снизилась. Прибыли получено практически ноль. Но, возрос фонд оплаты труда и за счёт снижения численности работающих, средняя начисленная заработная плата значительно возросла. Если охарактеризовать нашу работу в прошлом году одним предложением, то можно сказать так: 2012 год сложился для нас крайне не удачно.

Разумеется, эти неудачи не могли не отразиться на финансово-экономическом состоянии предприятия, особенно в части задолженности заработной платы, на благосостояние каждого работника предприятия и на его морально-психологическом климате. (Чуть позже я подробнее остановлюсь на этих вопросах).

А сейчас о том, что конкретно было произведено за 2012 год.

4. Произв. отчёт 2012 г

Производство продукции.

Наименование продукции	2012 год		
	План	Факт	%
Электроводонагреватель ЭПЗ-200	50	22	44
Электроводонагреватель ЭПЗ-150	70	35	50
Электроводонагреватель ЭПЗ-100и2	150	129	86
Электроводонагреватель ЭПЗ-100и4	-	10	
Электроводонагреватель ЭПЗ-100и8	-	8	
Электроводонагреватель ЭПЗ-50и2	10	7	70
Электроводонагреватель ЭПЗ-25и2	48	9	19
Электроводонагреватель ЭПЗ-25и6	-	2	
Электроводонагреватель ЭПЗ-25и6м	-	2	
Электроводонагреватель ЭПЗ-25и8	5	9	180
Электроводонагреватель ЭПЗ-20	5	4	80
Электроводонагреватель КЭВЦ-9	-	2	
Парогенератор ЭВНП-110	-	1	
Парогенератор ЭВНП-7	-	1	
Модуль электроотопительный ЭК-100	2	2	100
Модуль ГВС-300/24 (Алтай)	1	1	100
Пульт управления ПУ ЭПЗ-250	2		
Пульт управления ПУ ЭПЗ-100	64	48	75
Пульт управления ПУ ЭПЗ-50	10	6	60
Пульт управления ПУ ЭПЗ-25	20	2	10
Блок управления «Старт-1/40-43» (на продажу)	10	7	70
Блок управления «Старт-1/40-43» (в пультах)	116	63	54
Электро-ящики для ПУ	116	57	49
Теплицы		19	
Котлы банные		11	
Прочая продукция	1 640 т.р.	750 т.р.	33
Услуги	328 т.р.	467 т.р.	142
Капитальный ремонт	70 т.р.	80 т.р.	115

(Итого продукции уже говорил 6 131 тыс. руб.)

5. Структура пр. 2012 гг

Что касается структуры производства то, доля выпуска основных видов продукции в объёме производства составляет:

1. Электроводонагреватели ЭПЗ-100и2	26,5 %	1 626 тыс. руб.
2. Прочая продукция	12,2 %	750 тыс. руб.
3. Пульты управления ПУ ЭПЗ-100	11,5 %	703 тыс. руб.
4. Модуль ГВС-300/24	8,4 %	512 тыс. руб.
5. Электроводонагреватели ЭПЗ-150	7,8 %	476 тыс. руб.
6. Услуги	7,6 %	467 тыс. руб.
7. Электроводонагреватели ЭПЗ-200	4,7 %	291 тыс. руб.
8. Теплицы	3,8 %	230 тыс. руб.
9. Электроводонагреватели ЭПЗ-50и2	1,9 %	118 тыс. руб.
10. Электроводонагреватели ЭПЗ-100и4	1,9 %	116 тыс. руб.

6. Номенклатура. 2009 – 2012 гг

Анализируя номенклатуру производства продукции можно сделать вывод:

Практически по всем основным видам продукции наблюдается спад производства. Так: суммарное количество произведённых электроводонагревателей сократилось на 5,5% по отношению к уровню 2011 года. Пульты управления на 26%. Не было сделано ни одной электроротельной. Но было произведено три электроотопительных модуля и объективности ради нужно заметить, что номенклатура выпускаемой продукции возросла почти на 42% по отношению к 2011 году (23 наименования против 16 в 2011).

(График номенклатуры 2009-2012)

7. Затраты 2009 - 2012

Структура затрат.

6 128 т. руб. Из чего сложилась сумма.

1. Основные затраты составили	3 366 тыс. руб.
в том числе:	.
Приобретено материалов на сумму	2 138 тыс. руб.
Заработная плата с налогами рабочих составила	1 229 тыс. руб.
2. Расходы на содержание оборудование составили	565 тыс. руб.
в том числе:	.
Содержание оборудования	6 тыс. руб.
Электроэнергии израсходовано на	517 тыс. руб.
3. Цеховые расходы	646 тыс. руб.
в том числе:	.
Расходы на ремонт произв. здания	74 тыс. руб.
Расходы на транспорт	70 тыс. руб.
Возмещение износа инвентаря	22 тыс. руб.
Услуги прочих организаций	50 тыс. руб.
Прочие мелкие цеховые расходы составили	94 тыс. руб.
Топливо ГСМ	256 тыс. руб.
Расходы по охране труда	40 тыс. руб.

4. Общехозяйственные расходы составили **1 464 тыс. руб.**

в том числе:

Заработная плата ИТП с налогами	1 161 тыс. руб.
Реклама	57 тыс. руб.
Связь	76 тыс. руб.
Банковское обслуживание	23 тыс. руб.
Прочие расходы, оборудование	96 тыс. руб.

8. Стр. затрат 2012

5. Внепроизводственные расходы 87 т. руб. В эту статью затрат входят налоги, сборы, различные отчисления но не все.

Вот все эти пять статей затрат и составили общую сумму 6 128 тыс. руб.

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

9. Доля осн. затрат

Доля основных затрат в объёме производства выглядит следующим образом.

Материальные ресурсы	2 459 тыс. руб.	40,1 %	Норма
Заработная плата вся	2 089 тыс. руб.	34,1 %	18-20 %
Электроэнергия	517 тыс. руб.	8,4 %	5 %
Топливо	256 тыс. руб.	4,2 %	3 %
На ремонт здания	74 тыс. руб.	1,2 %	4 %

10. Осн. затраты 2009 - 2012

(График основных статей затрат 2009-2012)

Проведя краткий анализ структуры затрат можно сделать вывод, что в рублёвом выражении почти все основные затратные статьи кроме начисленной заработной платы пошли на снижение и это несмотря на рост тарифов естественных монополий. Хотя снижение и имеет место но всё равно, такие показатели как топливо и электроэнергия завышены почти в 1,5 раза. Чем объясняются высокие расходы по топливу. К примеру, ездить за материалами необходимо достаточно часто, а привозим помаленьку. Тем самым не эффективно используется транспорт, но от этого порой не уйдёшь, бывает горстку болтов нужно привести, но вовремя, а на кучу как всегда, денег не хватает. Бывает, заявку производственные службы вовремя не подготовят или забудут что либо. Вот и приходится иной раз возить воздух. Считаю, в дальнейшей работе, нужно досконально просчитывать логистику транспортных перевозок и стараться по минимуму совершать холостые рейсы.

11. Электроэнергия 2009 - 2012

Что касается электроэнергии израсходовали на неё 517 тыс. руб. это - 143 тыс.кВт*час, почти на 14 % меньше чем в 2011 году. Но всё равно очень много. А резерв в экономии есть и очень значителен. Ведь не секрет, что половина расходуемой электроэнергии в зимние месяцы идёт на отопление помещений. По году это примерно 33%, что составляет почти 47 тыс.кВт*час. или 170 тыс. руб.

Уличное освещение потребляет примерно 16 % это почти 23 тыс.кВт*час. или 83 тыс. руб.

Вот вам, пожалуйста, простор для экономии. Но хочу подчеркнуть, экономия должна быть разумной. (Сегодня высказываются предложения по экономии: зачем ул. свет горит, давайте отключим; компрессор работает круглые сутки – отключим; бухгалтерия много эл. тратит на отопление - давайте пусть зимой дома работают и т. д.) (Скоро договоримся до того, «может, давайте дома в сараях и гаражах варить и точить начнём»?) А я, так считаю. Давайте не будем доводить всё до абсурда, нужно подходить к таким вещам конструктивно и профессионально. (к примеру, что касается освещения – нужно переходить на другие источники света, чтоб меньше расходовать на отопление - нужно произвести дополнительное утепление несущих конструкций здания, и т.д.)

12. Затраты 2009 - 2012

Что касемо объёма заработной платы 34 % от всех произведённых затрат, ситуация двояка, с одной стороны это явный перебор (должно быть 18-20%), с другой стороны средняя зарплата по сегодняшним меркам очень низка. (Об этом чуть позже).

Хочу ещё остановиться на затратах связанных с текущими и капитальными ремонтами производственных помещений предприятия, чтоб поставить точку в этом вопросе раз и навсегда. Напомню, в прошлом году издержали 74 т.р. что составило 1,2 % от всех затрат (а, должно быть по нормативам 4%). У многих присутствующих сегодня, ещё бытует устойчивое мнение, типа, «Аликин, ты заколебал со своими бесконечными ремонтами модернизациями и т.д. (это я мягко выразился), мол, это пустое, ни кому не нужное просаживание средств и сил. Или такое, «на ремонт деньги всегда есть, а на зарплату вечно не хватает». Вновь пришедшие люди, которые ранее выполняли такие работы, становились чуть ли не изгоями коллектива. Не редко приходилось им увольняться (уверен, не всегда по своему желанию, а с чьей-то подачи. Правда, сейчас работники по крепче, к примеру, Роза сказала буду штукатурить и точка, мне деньги нужны ...). Других же чуть ли не из под палки приходилось упрашивать, где то подкрасить или подмазать. (Я уверен, не спроста это всё). Правда, в последнее время приходится слышать такое «Ладно, ремонтируете, красьте, мажьте, хоть зарплату немного заработаете». (Что тут скажешь, СПАСИБО уважаемые и на этом). Да, в прошлом году на ремонтных работах было заработано 110 тыс. руб. заработной платы. Да, это превратилось в некую дополнительную занятость, так как времени свободного иногда бывает при достаточно. Но уважаемые коллеги, ответьте для себе на такой вопрос: вы безусловно в своём доме хозяева, вы что, периодически не клеите обои, не красите, не покупаете новую мебель, не меняете сгнившие брёвна в стенах, не вставляете пластиковые окна или металлические двери. Вы что, не стараетесь, чтоб ваш дом по возможности выглядел ухожим изнутри и снаружи, а сейчас ещё и эпопея с газом. А ведь денег то тоже не лишка. Уверен, в большинстве случаев именно так и поступаете.

До сегодняшнего дня включительно я работаю руководителем нашего предприятия, в функцию которого входит, в том числе и содержание вверенного мне имущества в надлежащем состоянии. Для меня, как и для вас, эти стены родной дом, и я делаю всё возможное, что по силам и по средствам и уверен, добросовестно выполняю свои обязанности. Мы не устанавливаем тут хрустальных раковин или золотых унитазов, но стараемся делать так, чтоб производственные помещения отвечали хоть каким-то требованиям сегодняшнего дня. Уважаемые Учредители и работники предприятия, давайте поставим точку в пустом муссировании этого вопроса. Давайте закончим противостояние и начнём действовать сообща в интересах и коллектива и предприятия в целом.

13. Налоги 2009 - 2012

Налогообложение.

Подробнее о налогообложении, какие и сколько мы платим налоги, расскажет главный бухгалтер в содокладе, скажу лишь, что за прошлый год начислено налогов, различных сборов и выплат около 1 199 тыс. руб. в том числе НДС 524 тыс. руб. И хотя по сравнению с 2011 годом общая сумма налогов уменьшилась на 14%, налоговая нагрузка на предприятие возросла на 18% и составила 21,3% от всего объёма реализации. Бала в 2011г 18,4%. (Вот, вдумайтесь в эту цифру 21% мы платим налогов).

Что касается прибыли: уже называл цифру 3,5 тыс. руб. А, если положить руку на сердце, то эта прибыль насчитана для налоговой инспекции. Сделано это намеренно, дабы не показывать в официальных отчётах убыток тем самым не накликав на себя особое внимание фискальных органов. Хотя по правде фактически год мы закончили с отрицательной рентабельностью.

14. Кадры 2019 - 2012

Кадры.

Численность работников предприятия на начало 2012 года составляла 19/27 чел.

Численность на конец года составила	16/28 чел.
Принято на работу за год	3/15 чел.
Уволено по различным основаниям	6/14 чел.
Среднесписочная численность	17,4/27,4 чел.
Отработано дней на 1 чел.	218
Отработано часов на 1 чел.	1 740
Пропущено дней всего:	163
По разрешению администрации на 1 чел.	10
Отпуск без содержания на 1 чел.	5
По болезни на 1 чел.	6
Очередной отпуск на 1 чел.	13
Прогулы	46

Что можно сказать:

Как и планировалось, значительно снизилась среднесписочная численность. Остальные показатели примерно на уровне 2011 г. Как ни странно снизилось количество отпусков без содержания и отпусков вообще в пересчёте на одного человека. Что нельзя сказать о совершенных прогулах. Их количество возросло почти на 28%. Кто эти люди, нарушители трудовой дисциплины:

Чудакова	– 23 прогула	Не работает
Сарапулова	– 19 прогулов	
Мякотников	– 3 прогула	Не работает
Конюхов Павел	– 1 прогул.	

Что касается Чудаковой тут всё ясно, человек волей судьбы случайно оказался у нас да ещё на постоянной работе. Мякотников Женя - любитель по халтурить, жаль, его судьба не сложилась у нас, как ни как его отец практически всю жизнь проработал в этих стенах. Сарапулова Лена, очень надеюсь, в этом году такого не повторится. (твоё фото вывешивать нынче не буду, только если на сл. год). Почти все прогулы связаны с поисками другой работы (есть поговорка «всегда хорошо там, где нас нет»). Последнее время заметно потихонько втягиваешься в трудовой процесс. Но ещё достаточно много нужно поработать над собой в плане преодоления себя. Что касается Паши Конюхова, человек резко изменился, и изменился в лучшую сторону (Как бы не сглазить). Если так дело пойдёт дальше, то вскоре можно его фото вывешивать на доску почёта (я не шучу ...)

15. З/плата 2012

Вот добрались до самого большого вопроса.

Заработная плата.

Фонд оплаты труда в 2012 году, уже называл, составил – 2 089 217 руб. Это вся заработная плата постоянных работников предприятия.

Среднемесячная, начисленная зарплата постоянных работников составила – 10 006 руб. Напомню в 2011 году было - 9 112 руб. возросла на 9,8 %. Выше средней было начислено - 11 работникам, 7 работникам начислялось менее средней но более 5 тыс. руб. Менее 5 тыс. – пятерым. Из этих пяти человек сегодня работает только одна Сарапулова Е. со среднемесячной зарплатой 3 149 руб. Почему такая низкая оплата ответ прост. (Я поднял все её данные по нарядам. Она у нас проработала 8 месяцев, средняя отработка рабочего времени составила 40%, бывало и 22% в июле, например. Если бы она отработывала все часы как положено, то зарплата была бы на уровне 7,8 тыс. руб. Так и было первый месяц она заработала 7,6 а потом всё меньше и меньше. Стала лениться ...). Если средне начисленную заработную плату рассчитать только между основными работниками, исключив уволившихся, то получим в среднем в месяц по 10 625 руб.

16. З/плата 2009-2012

Что тут сказать, много это или мало. Если сравнивать с прошлыми периодами, то конечно виден невооружённым глазом значительный рост. Но если эти цифры применить к сегодняшнему дню, к сегодняшним ценам на повседневные товары, то можно усомниться что этого достаточно.

Но основная наша проблема кроется не только в этом, а в том, что мы не можем выплачивать зарплату стабильно как положено и вообще выплачивать в полном объёме. Задолженность по зарплате значительно выросла.

17. Зл. З/платы 2012

Так:

На 01 января 2012 235 тыс. руб.

На 01 января 2013 676 тыс. руб.

То есть за 2012 год мы накопили долгов по заработной плате на сумму 441 тыс. руб. Это составляет 21,1% от всей годовой зарплаты. А суммарный долг 676 тыс. руб. это ровно треть. Правда бывало и по хуже, в 2010 году общий долг составлял 784 тыс. руб. За 2011 год мы погасили почти 549 тыс. руб. А в прошлом году вновь наделали долгов 441 тыс. руб. Таким образом, средне выплаченная заработная плата составила 7 895 руб. (-21%) (по основным работникам 8 026 руб.). Сравнив её со средне выплаченной в 2011 году 11 302 руб. видим снижение на 30,2 %. Вот именно по этому и чувствуется резкое снижение материального благосостояния работников предприятия.

18. З/плата Н.В. 2009-2012

Теперь ответ на главный вопрос: почему мы не можем выплачивать зарплату вовремя и в полном объёме.

19. Осн. пок . по мес. 2012 г

Во первых. Основная причина, разумеется, низкие объёмы реализации выпускаемой продукции и значительная их не стабильность по месяцам. Посмотрите диаграмму В чём причина? (Остановлюсь чуть позже на этой теме)

20. Объём. зарпл. %. 2002-2012 г

Во вторых. Вновь возросла доля ФОТ в затратах до 34 %, это перебор. Должно быть 18 – 20, максимум 22%. К стати, доля выплаченной зарплаты в прошлом году составила почти 27 %. (Посмотрите график за все годы работы предприятия ...). Почему же она возросла. Одна из причин опять же низкие объёмы, вторая, завышенные трудозатраты из-за отсталости технологического процесса.

(приведу пример станок отрезной ...)

Так что ещё нужно модернизировать, модернизировать и пере модернизировать существующее оборудование и делать новое.

Второй момент и пожалуй основной на мой взгляд это, приписки. Приписки в нарядах, либо завышенное время выполняемых разовых работ. Сдельные работы на серийную продукцию все расценены, а вот разовые всё берётся по факту. Так, частенько бывает у некоторых работу можно сделать за два часа, а делаем её пол дня или целый день. Или, ещё пример, сплошь и рядом почти у каждого, работу сделали за 50мин. а пишем 1 час, вот вам приписка 20% . (И получается вы приписываете 20% а предприятие их не доплачивает. Так что всё по честному)

Утверждая наряды, честно говоря, порой закрываю на это глаза, и так зарплата мизер на мелочь не смотрю, обрезаю уж самое вопиющее. Подсознательно надеешься конечно на хорошие заказы, которые могут покрыть всё. Правда после декабрьских событий сказал, хватит, буду строже к этому относиться. (многие видимо не понимают, иду на встречу, закрываю глаза на некоторые вещи, а они мне бунт устраивают, так не пойдёт уважаемые).

И ещё момент психологического характера, К примеру ... (производим какую либо продукцию провели модернизацию какого вида операции, и получается расценка должна уменьшится, Сразу вопрос: это значит, что буду меньше получать и зачем такая модернизация ...)

Многие чисто психологически не готовы к тому, что бы сокращать трудовые затраты. Нужно перестраиваться. (вот у меня в покраске ...)

В третьих. За последние десять лет доля расходов на топливо, на электроэнергию, на уплату налогов значительно возросла. Тарифы естественных монополий с каждым годом растут с опережающими темпами.

Цены на электроэнергию за последние 6 лет возросли в 2,3 раза

Доля в затратах возросла в 1,6 раза доля в затратах с 5,2% до 8,4 %

Налоги возросли так же в 1,6 раза доля в затратах с 13,3% до 21,3%

А цены на нашу продукцию за этот же период возросли в 1,5 раза.

(хотя бы возросли на 1,8 раза то +!+!+!)

Оборотные средства предприятия сократились до минимума, а по правде сказать, их нет вообще. Доля средств на выплату заработной платы сокращается с каждым годом, хотя сама доля начисленного ФОТ так же возрастает. У предприятия сегодня нет другого выбора, как в первую очередь оплачивать всё возрастающую долю налогов, иначе закроят счёт, и оплачивать электроэнергию, иначе вообще встанет всё. Остаётся выбор, либо скудные остатки средств направлять на оплату труда либо на покупку материала. Да можно купить меньше материала, по больше заплатить зарплаты, но чем это грозит. Да, тем, что в какой то момент, просто на-просто нечем будет работать. И второй момент, меньше покупок материала, сразу возрастут налоги, увеличится НДС (так см. 2009, 2010 г сэкономили на материалах ...)

Читаю в глазах некоторых из Вас, (по меньше ремонтируй и модернизируй тов. директор и всё будет нормально) Напоминаю Вам уважаемые ещё раз, на ремонтные нужды израсходовано 74 тыс. руб. заработано зарплаты на ремонте 110 тыс. руб. А всего за год: куплено материала почти на 2,5 мл. руб. зарплаты около 2,0 млн. руб. Чувствуете, порядок цифр не сопоставим.

Вот, в совокупности все эти факторы привели к нехватке средств на стабильно выплачиваемую, достойную заработную плату.

Что это, просчёты в работе руководства предприятия, меня лично, или что то иное, я имею в виду системного характера.

Да я осознаю свою недоработку в том плане, что я не обеспечил, не придумал производство продукции такой же дорогостоящей как электротельные с единичной ценой более мил. руб. Уверяю вас, только производство дорогостоящей продукции может спасти нас, другая мелочь, не решит наших проблем это я говорю с полной ответственностью. Почему, потому что мелочь нужно делать большими партиями, с высокой технологией производства которой у нас к сожалению нет или пока нет, и, главное, с очень низким уровнем затрат. (Да ещё нужно найти рынок сбыта на крупные партии ...)

Вот что касается заработной платы. На вопрос «Что делать? и Как быть?» отвечу чуть позже, сейчас затрону ещё один аспект нашей работы на прямую перекликающийся с оплатой труда.

Сегодня от некоторых учредителей предприятия, да и работников не раз приходится слышать такое, мол, с каждым годом положение дел всё хуже и хуже имеется ввиду с зарплатой. Толи дело было раньше, платили нормально, зарплату давали во время без задержки, а сейчас что...

Да от части, это так, строго с 5 по 10 число каждого месяца выдача зарплаты. И так стабильно на протяжении нескольких лет до 2009 года. О её размере конечно можно поспорить об этом ещё скажу, а вот почему тогда средств хватало на оплату труда, а сейчас нет. Всё очень просто. Если кто помнит, ФОТ насчитывался от фиксированного процента от объёма реализации продукции на уровне 18-24%. (к примеру месячный объём 100 т.р. зарплата 20 т.р. объём 1000 зарплата 200 т.р.) Не было расценок на работы, были нормо-часы. И многие были не довольны, не знали на перёд, сколько зарплаты получат. К примеру, за изготовление одной и той же продукции в разные месяцы можно было получить совершенно разную оплату. Недовольства увеличивались с постепенным ростом оплаты труда. Начинались приписки, кто больше напишет за месяц часов тот в конечном итоге зарплаты больше и получит. Только в 2007 году с осени мы перешли на нормальную систему оплаты по твёрдым расценкам. И два года справлялись, пока были хорошие объёмы работ. Начался кризис и вот результат, Процент ФОТ стал превышать все мыслимые пределы, возникли перебои и с выплатой и с банальной систематической нехваткой средств.

Что касается размера оплаты тогда и сегодня, посмотрите вот на такую таблицу.

21. Соотн. 2012/2006

Как говорится, комментарии излишни.

Что хочу этим сказать, уважаемые учредители, не нужно вот такого рода высказываниями, усугублять наше и без того нелёгкое положение. Ни к чему хорошему это не ведёт, а на оборот чревато тяжёлыми последствиями.

Из-за экономии времени я не буду сегодня останавливаться на других моментах нашей работы в прошлом году.

А сейчас коротенько остановимся на работе предприятия за одиннадцать лет.

Не буду утруждать вас цифрами, давайте просто рассмотрим предложенные диаграммы.

22. Продвкция 02-12

23. Зп. 02-12

24. Эл. эн. 02-12

25. Налоги 02-12

26. Осн. Пок. 02-12

С чем связан скачок 2007-08 годов. Рост экономики в стране, строительство шло бурными темпами, денег и у предприятий и у частных лиц было предостаточно, был значительный спрос и на нашу продукцию. Это первое. Второе, мы сделали сами свой первый сайт, опубликовали его в сети интернет. Платили за его рекламную раскрутку большие деньги. Результат, о нас узнала вся страна, заказы посыпались из всех уголков и не только России.

Сегодня ситуация обратная. Повсеместный спад производства. Хотя запросы идут так только за прошлый год я подготовил 9-КП, 2-КП отказ и только 3 отработали (Алтай, Ижевск ...) Забегая вперёд скажу, уже нынче подготовил 4-КП все на электротельные, но пока тишина. (С некоторыми клиентами по несколько лет общаемся ...). За рекламу сайта ни платим ни копейки. Сами не занимаемся его раскруткой. Результат, он далеко в хвосте поисковых систем. Нас не находят потенциальные клиенты. А с ним нужно работать или платить, иначе он не будет в первых рядах поисковиков. Что бы работать нужно время, если бы в сутках было хотя бы 30 часов, то я бы успевал заниматься и этим. А, так у меня просто физически не хватает времени, до 10 -11 я на работе, потом дома ещё сижу за ПК выискиваю, что то опять же по работе, спать ложусь каждый день после часа ночи. И так каждый день. Честно, хронический недосып.

Обобщая разговор о работе за 2012г. и прошедший период в целом нужно сказать следующее. Почти все эти годы нам приходилось нелегко. Из двенадцати лет существования предприятия только три года (07, 08, 11) мы чувствовали себя уверенно в финансовом плане. Что касается морального (корпоративного) духа коллектива, то с самого учреждения предприятия он был на высоте. Ни смотря скепсис «доброжелателей», на низкие финансовые показатели мы были полны решимости и верили в благополучное будущее. Тем более ежегодно возрастающие объёмы реализации воодушевляли вдвойне. Но случился кризис в экономике страны. Заказы от нефтяников и газовиков как отрезало, и нет до сих пор (начиная с 2008). Потребности других заказчиков упали в половину. Традиционно весной спасал бюджет, сдавая в ремонт котлы, сегодня и этого уже давно нет. 2009, 10, 12 года дались нам очень сложно.

Мы не смогли наладить выпуск серийной конкурентно-способной продукции пользующейся спросом круглогодично или хотя бы в весенний период. Из этого вытекают все проблемы:

Сезонность производства, Низкие объёмы, Низкая зарплата, её нестабильность по году, задолженность её выплаты.

Это наш бич и мы обязаны в ближайшее время в этом плане сдвинуться с мёртвой точки, иначе мы обречены.

Кризис последних лет усугубился ещё и тем, что многие ключевые работники, основатели предприятия вышли на заслуженный отдых, а некоторые просто ушли. Сегодня уже нет того работающего коллектива РТП, который начинал трудиться 12 лет назад, который создал предприятие и к большому сожалению уже нет того Корпоративного духа о чём говорилось ранее.

Так или иначе, нам предстоит серьёзная работа - формирование нового коллектива. Это длительный процесс, это одна из сложных задач требующих решения в ближайшие годы.

Вот, обрисовал ситуацию двенадцатилетней работы предприятия, верней изложил все «Минусы» этого периода. Но вместе с тем за это время было сделано немало на мой взгляд, хорошего и положительного того что можно смело отнести в «Плюсы».

Хотя нет достойной серийной продукции, но то, что выпускаем почти на половину обновлено. Каждый год делаем, что то новое пусть даже малыми партиями или в единичных экземплярах.

С каждым годом всё сложнее и сложнее в конструктивном плане приходится изготавливать образцы продукции, тем самым повышаем опыт работы. География отгрузки нашей продукции почти вся Россия и ближнее зарубежье.

Качество продукции с каждым годом повышается, можем работать на достаточно хорошем уровне.

Достойно содержим производственную базу. Не выжимаем из неё до последней капли, а после нас хоть трава не расти, а ежегодно, планомерно вкладываем в её содержание и развитие. Благоустроена территория, постоянно ведётся текущий ремонт внутри основного здания, производился ремонт крыши, заменили все оконные блоки, переоборудуются производственные участки, меняются внутренние электрические сети, реконструируются сети теплоснабжения и водопровода, канализации, радификации.

Имеем достаточно мощный, парк оргтехники (компьютеры и прочее офисное оборудование) способный выполнять любую поставленную задачу. Так, к примеру файл сервер предприятия не только хранит данные, но и может управлять до 16 нагрузками производя включение и отключение по заранее заданному расписанию на целый год вперёд (Проходная, ул. осв. комп. об, кондиц.). Буквально недавно освоили «Облачную» технологию хранения основных данных предприятия, что позволяет работать с документами из любой точки мира, где есть интернет, почти 70% территории предприятия покрыто зоной Wi-Fi с широкополосным, высокоскоростным доступом в сеть интернет.

Занимаемся модернизацией устаревшего оборудования, изготовлением нового. За последние четыре года было сделано:

Запущен в работу портал ЧПУ для раскроя листового металла.

Модернизирован сверлильный станок. (переделали механ. ввели чат. регул эл. упр).

Осваиваем новые технологии производства:

Запущены в работу два покрасочных участка, мочный пост.

Сварочный стол и сборочный стенд для производства дверей. (двери на лавках вари).

Началось изготовление универсальных вальцов (нынче закончили).

Сделали гидравлический испытательный стенд для испытания электроводонагревателей . (ввели чат. регул эл. упр ни одного крана закачка выкачка).

Переоборудовали тёплую мойку автотранспорта.

Оборудовали тарный участок, выполнили текущий ремонт помещения.

Капитально отремонтировали помещение для опиала.

Начали оборудование заточного участка, радиолоборатории, участка штампов

Провели текущий ремонт на участках сборки шкафов, котлов, радиомонтажном.

В радиомонтажном участке оборудовали вентилируемую комнату для промывки плат.

Начали оборудование фитнес зала.

Вот далеко не весь перечень того что было сделано за последние четыре года.

Я доложил вам все экономические показатели, сделал краткий анализ основных финансовых статей, сравнив их с прошлыми периодами нашей работы. Из всего этого напрашивается вывод, предприятие находится в весьма тяжёлом финансово-экономическом положении. А если говорить о задолженности по заработной плате, то в шаге от критического. (Напомню, на конец года задолженность составила 676 тыс. руб. На сегодняшний день 639 тыс. руб. Я не оговорился 639 немного уменьшилась. Если эта цифра перевалит млн. что почти 50% зарплаты, то будет достаточно тяжело)

По правде сказать, не только мы находимся в таком состоянии. Сегодня многие даже крупные промышленные предприятия, заводы испытывают большие проблемы. Так совсем недавно узнали о начавшейся процедуре банкротства пермского изоляторного завода, который делает изоляторы для энергетической отрасли и для нас в частности (на котлы). (В чём причина: энергетике страны не нужны изоляторы, о чем это говорит: не ремонтируют, ни чего не строят. Развалит завод, потом будут покупать их из за бугра или построят новое с участием западного капитала ...) (Машиностроительный завод Кунгурский, помните говорил как им приходится работать, берут кредиты чтоб сделать заказ для нефтяников И ещё живут, по тому что хозяева сидят в Москве) (и много других примеров ... закрытых заводов по стране ... В Инете гуляют списки 13 крупнейших заводов которые закрылись за последние годы...)

Я это всё к тому веду разговор, что всё же основная причина худеющего производства в России и нас в том числе это: системное, планомерное уничтожение промышленности, проводимой руководством страны. (Как Медведев сказал, «всё неэффективное производство должно модернизироваться либо полностью исчезнуть с рынка», согласен нужно модернизироваться, только за счёт чего проводить модернизацию, где взять средства? в банках, пот 20 с лишним процентов ??? это что нужно производить чтоб в затраты заложить такие проценты не иначе как газ да нефть)

А сейчас постараюсь ответить на главные вопросы: Какие есть варианты выхода из создавшегося положения, что делать?

Можно до бесконечности обвинять всех и каждого и правительство в том числе, что не уделяется должного внимания промышленному производству в стране, что жить производителю стало хуже, но убеждён, таким нытьём делу не поможешь. Нужно уметь приспособливаться, стараться выживать в любых экономических условиях. Тем более что есть масса примеров, где предприятия достаточно успешно работают и процветают сегодня. Проанализировав их работу, видим. Большая часть таких производств это ИП. Есть небольшая доля ООО на УСН (упрощенка). Что это даёт, достаточно низкое налогообложение. ИП платят 17 т.р в год, а ООО на УСН 15% от дохода. Это сущие копейки по сравнению с тем, что платим мы - 1,2 млн. руб.. Так, почему же мы до сих пор не воспользовались таким налоговым послаблением, по чему бы нам не перейти на одну из таких форм. (К стати, в «Катрине» это было сделано года два назад ...)

Давайте по подробней рассмотрим вариант ООО УСН, (вариант ИП я не беру во внимание, так как считаю его не приемлемым, хотя). Что мы получим, если взят прошлый год, то вместо 1,2 млн. руб. мы бы заплатили примерно 580 тыс. руб., то есть сэкономили бы порядка 620 тыс. руб.. Это в основном налоги на зарплату, и ещё ряд небольших налогов, которые останутся в любом случае, в том числе и 15% налог УСН. Но что получим. Раз мы будем работать без НДС нашим клиентам, тем более клиентам оптовикам, работать с нами в экономическом плане будет не интересно. Выход один, мы должны будем уменьшить цену на продукцию как минимум на стоимость НДС это 18 %. А 18% это примерно 1 млн. 80 тыс. руб. И теперь скажите где тут выгода? И это проблема! (Я столкнулся с этой проблемой много лет назад со своей фирмой). УСН выгодна только тогда, когда идёт в основном оказание услуг, частным лицам, либо предприятиям, работающим на такой же системе. либо конечным пользователям нашей продукции, которым не куда

деваться, не где больше взять, а вы знаете, конкурентов у нас полно. По крупному заказу, с оплатой без НДС разговаривать с нами ни кто не будет вообще. Это абсолютно установленный факт!

Что получается, выхода нет? Думаю, всё же есть. Считаю:

1. Применяя различные, скажем так обходные пути снижения налоговой базы, что собственно мы пытаемся делать, и делаем, необходимо идти по пути **увеличения реализации продукции**. Другого не дано!

2. Обязательно нужно сокращать производственные издержки, но делать это **разумно и профессионально** подчёркиваю!

Что касается сокращения издержек, я сегодня говорил, но это малая часть, необходимо сокращать издержки как производственного характера, так издержки связанные с содержанием производственной базы. (Скажу честно, у нас ни кто и я в том числе не владеет информацией в какую цену нам обходится содержание 1 м2 производственной площади в год. А для того, чтоб экономить и отслеживать динамику, такой показатель должен в отчётах фигурировать. Думаю, в ближайшее время, бухгалтерии, будут даны соответствующие поручения на сей счёт). А что касается увеличения реализации скажу следующее. Вот уже на протяжении более чем 12 лет мы сотрудничаем с компанией из Екатеринбурга. Если бы не эта компания, то наше существование было бы под большим вопросом. Мы выпускаем для них паровые котлы совместной разработки, начинаем осваивать газовые, а они перепродаёт наши под своим лейблом. Мы сами свои продать не можем, а они продают, всё очень просто – реклама интернет за которую они платят. (отрывают наши наклейки клеят свои ...). Если бы у нас таких клиентов было бы два или три, да ещё по разным направлениям работы. (мы бы уставали не на собраниях сидеть всё выслушивать, а в поте лица работать, да деньги пересчитывать ...). Вы спросите, так в чём проблема, находите таких клиентов и работайте на здоровье. А проблема существует, за всё время не удалось найти ни чего подходящего, хотя варианты есть, но уровень их технологичности далеко ушёл вперёд, а наш «металлолом» их не интересует. К примеру. (Помните года три назад делали тару, можно было зацепиться, но дороговато она вышла, отказались. И другие были. Сейчас, к примеру Уралэнергосила, начали производство светодиодных светильников, остро нуждаются в дешёвых корпусах, кронштейнах (да если смогли такое делать то сами бы выпускали св.). Пожарникам нужны прп. двери, ящики и т. д. Что бы к ним попасть в поставщики нужно подтягивать уровень технологий как можно выше).

А клиентов, под наш уровень производства, под нашу продукцию, нет. Раз нет, значит, таких клиентов-посредников нужно создать самим, которые бы рекламировали в сети нашу продукцию, продвигали её на рынке и перепродавали. Что собственно и пытаемся нынче реализовать. Вы знаете, что у меня учится студент, по нашей специальности после окончания учёбы домой он не собирается, хочет зацепиться там. Но с условием, пусть занимается чем хочет, работает где хочет, но попутно решая наши проблемы, помогая нам со сбытом нашей продукции. Пока учится ещё год, пусть попробует, может, что то и получится из этого. Основной упор это электрокотельные. Я говорил уже, что в этом году подготовил 4-КП, так 3 шт. его клиенты. (Южн-Сахалинск, Томск, Ханты-Мансийск).

В свою очередь, считаю просто необходимым продолжать работу по реконструкции производственных участков, создавать новые, модернизировать старое оборудование, изготавливать самодельное, приобретать новое общего применения. Цель одна. Совершенствовать технологический процесс для возможности производства продукции для таких к примеру клиентов о которых говорил выше. Ну и разумеется, брать любую, пусть самую мелочную, но приносящую рубли работу. И разумеется достойно оплачивать труд, снижая социальную напряжённость в коллективе.

Вот почти всё что хотел сказать вам сегодня. Я закончил отчёт за прошлый год и предстоящий период работы, если нет вопросов, давайте сразу перейдём к следующему и заслушаем план работы на 2013 год. (не возражаете)

ПЛАН РАБОТЫ НА 2013 г.

27. План 2013

Основные показатели:

Объём производства и реализации продукции	7 500 т. руб.
Всего затрат планируется	7 490 т. руб.
Планируется получить прибыли	10 т. руб.
Рентабельность производства	0,1 %
Численность плановая ниже уровня прошлого года	16 чел.
Выработка на 1 работника планируется	469 т. руб.
Среднемесячная зарплата должна составить	11 460 руб.
Фонд оплаты труда (29% от всего объёма)	2 200 т. руб.

28. План произ. 2013

Производство продукции.

Номенклатура	К-во	Сумма
Электроводонагреватель ЭПЗ-220	35	509 845
Электроводонагреватель ЭПЗ-200	15	191 040
Электроводонагреватель ЭПЗ-160	45	535 500
Электроводонагреватель ЭПЗ-150	15	183 045
Электроводонагреватель ЭПЗ-100и2	130	1 573 000
Электроводонагреватель ЭПЗ-100и8	11	141 779
Электроводонагреватель ЭПЗ-50и2	15	165 885
Электроводонагреватель ЭПЗ-25и2	20	195 240
Электроводонагреватель ЭПЗ-25и6	7	109 977
Электроводонагреватель ЭПЗ-25и8	12	126 288
Модуль электроотопительный	2	500 000
Электрокотельная	1	830 000
Пульт управления ПУ ЭПЗ-100	60	846 540
Пульт управления ПУ ЭПЗ-50	10	132 700
Пульт управления ПУ ЭПЗ-25	10	64 820
Блок управления «Старт-1/40-43»	88	23 048
Электро-ящики для ПУ		80
Теплицы	20	272 000
Парники	5	15 500
Котлы банные	10	80 000
Двери металлические	10	80 000
Прочая продукция		553 793
Услуги		300
Капитальный ремонт		70
ИТОГО		7 500 000

Затраты 7 490 тыс. руб. планируется распределить следующим образом:

1. Основные затраты	3 832 т. руб.
в том числе:	
Приобретение материалов	2 400 т. руб.
Заработная плата с начислениями основных рабочих	1 432 т. руб.
2. Расходы на содержание оборудование	740 т. руб.
в том числе:	
Текущий ремонт оборудования, возмещение износа	50 т. руб.
Электроэнергия	600 т. руб.
3. Цеховые расходы	1 069 т. руб.
в том числе:	
Ремонт, реконструкция произв. помещений	300 т. руб.
Затраты на топливо	300 т. руб.
Затраты на транспорт	100 т. руб.
Расходы по охране труда	50 т. руб.
Прочие мелкие цеховые расходы	100 т. руб.
4. Общехозяйственные расходы	1 749 т. руб.
сюда входят затраты на оплату труда административного персонала, начисления на эту зарплату	1 308 т. руб.
Связь	80 т. руб.
Реклама	120 т. руб.
Банковское обслуживание	30 т. руб.
5. Внепроизводственные расходы планируются на уровне	100 т. руб.

Что касаето задолженности по заработной плате. Разумеется, мы обязаны принять все меры к её погашению или хотя бы частичному погашению. Если год для нас сложится благополучно, выполним план производства, то есть будет хотя бы один, но большой заказ, то легко сможем большую часть задолженности погасить, как это было в 2011г. (собрали одну котельную и все свои проблемы решили ...). Если же год будет такой же провальный, как прошлый, то главная задача, стараться не допустить значительного увеличения задолженности. К примеру, не более 300 тыс. руб. В любом случае думаю, будет справедливо если мы привяжем погашение задолженности к освоению статьи затрат связанной с ремонтом и реконструкцией производственных помещений в соотношении 50/50 %. (к примеру ...). Ещё одним шагом на пути к скорейшему погашению задолженности по зарплате и вообще её более стабильной выплате будет являться выплата заработной платы по зарплатным картам сбербанка РФ малыми суммами, но часто до пяти раз в месяц. (пример ...). Выплата задолженности по зарплате из наличного оборота за выполненные работы до 35-40%. за монтажные работы 40-45% (было 25% пример ...)

Вот, коротенько всё, что касается производственно-финансовых показателей.

Теперь хочу подробно расшифровать эту статью, которая многим стоит, извините за выражение, поперёк горла. Ремонт, реконструкция производственных помещений.

Напомню сумма 300 тыс. руб. это 4 %

1. Новая котельная ТТ строительная часть стены, штукатурка, побелка, склад, ком. отдыха, ГК строительная часть, 6 дверей, 3 окна. (по возможности) Бетонирование фундаментов стены, печи трубы, устройство отмостки. Электроснабжение. - 220 тыс. руб.
2. Старая котельная ремонт крыши пристроя. - 10 тыс. руб.
3. Участок штампов штукатурка, покраска. - 16 тыс. руб.
4. Участок металлоизделий штукатурка покраска. - 14 тыс. руб.
5. Проходная ремонт утепление пола, штукатурка, покраска, замена двух дверей. - 14 тыс. руб.
6. Вышка TV штукатурка тамбура, покраска. - 6 тыс. руб.
7. Фитнес зал устройство потолка. - 16 тыс. руб.
8. Бухгалтерия утепление потолка. - 4 тыс. руб.

Вот девять мероприятий, которые хотелось бы выполнить в этом году. Именно про эти мероприятия я имел ввиду, когда говорил 50/50 %.

31. Модернизация 2013

Кроме того нам необходимо провести следующие работы:

1. Реконструкция ВЛ-0,4 от КТП-196 – демонтаж, устройство кабельного ввода.
2. Уличное освещение замена ламп, пусковой аппаратуры 15-18 тыс. руб.
3. Проходная замена вводного кабеля 6 тыс. руб.
4. (возможно, если будем бетонировать) Устройство раздвижных ворот в дровяной склад новой котельной.

Модернизация старого оборудования изготовление нового:

1. Вальцы доделать. (доделали)
2. Стол резки металла. (сделали)
3. Линия, станок по очистке профильного металла.
4. Листогиб, начать изготовление.
5. Литевой станок, начать проектирование и изготовление.
6. Сверлильный станок. (... очень много нужно денег 45 т. р.)
7. Пост пескоструйной обработки.

Мы должны сегодня всё это обсудить и голосованием утвердить.

Конечно, очень хочется надеяться, что чёрная полоса неудач рано или поздно закончится, но просто сидеть и ждать не нельзя, нужно действовать, действовать всем и главное сообща, одной командой. Одной командой, не дружить против кого то конкретно, как это происходит сейчас, а действовать одной командой, чтоб стараться вытащить предприятие из финансового кризиса, а будет жить предприятие, будет достойно жить каждый из вас здесь работающий. А, не наоборот. В этом я абсолютно уверен.

В заключении, думаю, сегодняшнее наше собрание пройдет в конструктивном ключе, мы обменяемся мнениями по тем или иным волнующим каждого из нас вопросам и примем взвешенные решения.

Уважаемые работники предприятия, мне хочется всех Вас поблагодарить за ваш, не побоюсь этого слова, самоотверженный труд. Не смотря на финансовые проблемы, мы всё же существуем, выпускаем продукцию достаточно хорошего качества, сделанную вашими руками, огромное вам за это спасибо.

Желаю всем участникам нашего собрания, всем вашим близким, родным, детям, успехов, благополучия. А работникам предприятия понимания и инициативного, производительного труда.

Благодарю за внимание.