

Годовой отчет собранию акционеров  
ОАО «Дормаш» по итогам работы за 2007 год

Уважаемые акционеры!

На протяжении длительного времени наше предприятие является поставщиком продукции на рынке дорожного хозяйства и рынке металлоконструкций.

Основными заказчиками данной продукции являются организации, специализирующиеся на содержании и строительстве автомобильных дорог, строительные-монтажные организации.

Эти организации выполняют основной объем ремонтных и строительных работ в период с мая по октябрь, что в значительной мере определяет сезонность их обращений, финансирования и, соответственно, сезонность платежеспособного спроса на продукцию ОАО «Дормаш».

Обусловлены они как сменой времени года, так проблемами бюджетного финансирования данных организаций.

В 2007г. активно начало развиваться направление по производству металлоконструкций, развитие данного направления позволило в некоторой мере «закрыть» проблему простоя в межсезонье и заполнить заказами производство.

Основными направлениями деятельности акционерного общества в прошедшем и текущем году продолжают оставаться производство и реализация:

1. дорожных и мостовых ограждений барьерного типа – удельный вес в общем объеме продаж в 2007 году составил в денежном выражении **32 %** выпуска,
2. оборудования и запасных частей к нему – **16 %**, из них:
3. знаков дорожных - **10 %**.
4. прочей продукции (металлоконструкции, реализация готовой продукции сторонних организаций) – **42 %**.

Ближайшими конкурентами завода являются:

- на рынке дорожных ограждений – Новосибирскавтодор, Сибдорснаб, ЗС, Техснаб з-д Кузьмина.

2007 год был для предприятия непростым, т.к. предприятие начало «выбираться» из сложившегося на протяжении последних лет кризиса производства.

Привлекались банковские кредиты, размер которых за 2007 год составил 47,8 млн. руб., возвращено заемных средств – 13 млн. руб.

Часть этих денег ушло на погашение зарплаты и налоговых обязательств – 8,8 млн. руб.

На закуп материалов – 16 млн.руб.  
На покупку «Плазмы» 1,5 млн.руб.  
На оплату поставщикам – 8,5 млн.руб.

Кроме того, в 2007 году стабилизировалась сложная кадровая ситуация, активно был начат подбор персонала.

Также в 2007г. была практически ликвидирована задолженность по заработной плате, предприятие старалось выполнять свои обязательства перед своими работниками по мере возможности.

В результате сложившейся ситуации среднемесячный выпуск продукции в 1-м полугодии 2007года составлял около 1087 тыс.руб.

Во 2-м полугодии прошлого года составил – 3505 тыс.руб.

По реализации продукции:

За первое полугодие реализация продукции составила около 6,7 млн. руб.

За второе полугодие реализация продукции составила 43,0 млн. руб.

*Относительно уровня 2006 года реализация продукции (увеличилась) на 12 %.*

Сумма средств, поступивших от реализации продукции, составила в 2007 году 49,2 млн. руб. против 43,7 млн. руб., полученных за 2006 год.

Наиболее доходными видами выпускаемой предприятием продукции остаются производство щеток и барьерного ограждения и металлоконструкций, за счет объемных заказов.

Наибольший удельный вес в выпуске и реализации продукции в последние годы составляет барьерное ограждение и металлоконструкции.

Скорость оборота средств, вложенных в его производство, значительно выше, чем по продукции машиностроительного профиля.

Аналогично выглядит ситуация на рынке дорожных знаков. Крупные заказы по ним реально получить, только участвуя в конкурсных торгах, проводимых администрациями областей и краев. В 2007г. был выигран конкурс ГУ МУП «Сахалинавтодорснаб».

Хотя в последние годы подавляющее большинство региональных органов власти стало отдавать предпочтение местным производителям с целью обеспечения их работой и увеличением налоговых поступлений в бюджеты регионов.

Практику участия в крупных региональных конкурсах мы планируем продолжить и в текущем году.

Еще больших инвестиций требуется для продолжения успешной работы на рынке барьерных ограждений, при производстве которых недостатки в автоматизации производственных процессов, несовершенство технологии антикоррозионных покрытий приводят к снижению доходности от ее выпуска и трудностям в конкуренции с производителями, имеющими поточные линии по производству барьерного ограждения с горячим цинкованием.

Чтобы избежать этого, в 2007г. было приобретено специализированное сварочное оборудование, станок плазменной резки металла.

Проведена работа по погашению более 2,7 млн. руб. задолженности перед мэрией г. Новосибирска и Территориальным управлением Федерального агентства по управлению Федеральным имуществом по Новосибирской области за аренду земли, возникшей в 2004, 2005, 2006, 2007 годах.

*К сожалению, тот объем выпуска продукции, который я вам называл (49,7 тыс.руб.) обеспечил в прошлом году лишь безубыточный уровень деятельности предприятия.*

Убыток от реализации продукции в прошлом году составила 363 тыс. руб., Конечно, этих средств недостаточно ни для погашения налоговых долгов, ни для инвестиций. Сумма чистой прибыли была в полном размере направлена на частичное погашение налоговой задолженности прошлых лет и на выплаты за аренду земли, на выплаты долгов по заработной плате и на выплаты по банковским кредитам, хотя в 2007 году финансовая ситуация на предприятии начала налаживаться.

Тенденции роста выпуска продукции позволяют нам рассчитывать на то, что в ближайший год мы сможем погасить долги перед государством, начать направлять средства на техническое развитие предприятия и поэтому мы довольно уверенно смотрим в будущее.

Спасибо за внимание.



2  
Пронумеровано,  
пронумеровано  
листов