ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ОТЧЁТ

об учебно-ознакомительной практике на предприятиях

ОАО “РУДГОРМАШ”

ОАО “ВОРОНЕЖСВЯЗЬИНФОРМ”

ОАО “ОЭМК”

ЗАО “ВОРОНЕЖСКОЕ РЕГИОНАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ПОДДЕРЖКЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА”

ОАО “ХЛЕБЗАВОД №6”

КФХ “БОРТЬ”

Составил: студент 2–го курса 3 группы, д. о.

Белобродский Андрей Андреевич



Руководитель: Булавина Ирина Владимировна



ВОРОНЕЖ 2002

# СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 3

1. ИСТОРИЧЕСКАЯ СПРАВКА 4

2. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА 11

3. ВНЕШНИЕ УСЛОВИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 14

4. ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 17

5. ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ 21

6. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ 23

7. ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ 25

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 26

ПРИЛОЖЕНИЕ 1: “ДОКЛАД ПРО ЗАРУБЕЖНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ” 27

ПРИЛОЖЕНИЕ 2: “ОАО “РУДГОРМАШ”” 30

ПРИЛОЖЕНИЕ 3: “ОАО “ВОРОНЕЖСВЯЗЬИНФОРМ”” 32

ПРИЛОЖЕНИЕ 4: “ОАО “ОЭМК”” 34

ПРИЛОЖЕНИЕ 5: “ЗАО “ВОРОНЕЖСКОЕ РЕГИОНАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ПОДДЕРЖКЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА”” 35

ПРИЛОЖЕНИЕ 6: “ОАО “ХЛЕБЗАВОД №6”” 36

ПРИЛОЖЕНИЕ 7: “КФХ “БОРТЬ”” 37

ПРИЛОЖЕНИЕ 8: “SIEMENS NIXDORF INFORMATIONSSYSTEME AG” 38

# ВВЕДЕНИЕ

Отчёт о летней практике подготовлен автором по следующей структуре – четырнадцать вопросов методической книги летней практики представлены семью главами настоящего отчёта. Первый вопрос представлен в первой главе “Историческая справка”, вопросы со второго по четвёртый показаны во второй главе “Общая характеристика”, пятый вопрос отображен в третьей главе “Внешние условия деятельности”, с шестого по девятый вопрос написан в четвёртой главе “Организация деятельности”, с десятого по двенадцатый вопрос изображен в пятой главе “Финансовое состояние предприятия”, тринадцатый находиться в шестой главе “Инновационная деятельность предприятия”, а вопрос четырнадцатый можно увидеть в седьмой главе “Планы на будущее”.

Для составления отчёта были использованы данные лекционных занятий, информация представленная в изучаемых организациях, а так же сведенья, полученные из средств массовой информации, рекламных брошюр компаний и Интернета. В отчёте представлены семь различных организаций. Три из них были пройдены в учебно-методическом кабинете (ОАО “Рудгормаш”, ОАО “Воронежсвязьинформ”, ОАО “ОЭМК”), три были изучены на местах их расположения (ЗАО “Воронежское региональное агентство по поддержки малого и среднего бизнеса”, ОАО “Хлебзавод №6”, КФХ “Борть”), а ещё одна была пройдена самостоятельно (Siemens Nixdorf Informationssysteme AG).

В главе “Заключение” будет сделан вывод о различиях в управлении на зарубежных и отечественных предприятий, созданный на основе изученных отечественных организаций и прослушанных сообщений о принципах и методах управления на зарубежных предприятиях.

В приложении 1 представлен доклад про зарубежное предприятие (Siemens Nixdorf Informationssysteme AG), а в таблицах приложений 2 – 8 находятся основные сведения, про изученные предприятия, основанные на вопросах теста.

# 1. ИСТОРИЧЕСКАЯ СПРАВКА

## ОАО “РУДГОРМАШ”



1949 год – начал строиться машиностроительный завод «Машмет» с численностью работающих 149 человек. Он создавался как специализированное предприятие по выпуску горношахтного и бурового оборудования. Первая продукция – нестандартное оборудование для черной металлургии: вагонетки, перфораторы, электролафеты и др.

1950 год – осваивается выпуск обогатительного оборудования: электромагнитные сепараторы 128 – СЭ и 148 – СЭ. Построен литейный цех.

1951 год – построен цех металлоконструкций.

1952 год – построен перфораторный цех.

1955 год – налажен серийный выпуск барабанных сепараторов 132–СЭ и 171–СЭ и осваивается производство буровых станков ударного типа. Выпушен первый буровой станок БУ–2. Осуществлены первые экспортные поставки продукции в Индию.

1957 год – завод получает новое название: “Воронежский государственный завод горно-обогатительного оборудования”.

1959 год – освоено производство магнитных сепараторов 167–СЭ.

1960 год – освоен выпуск циркуляционных вентиляторов, оборудования для холодной прокатки. Заказчиками становятся предприятия Польши, Венгрии, Индии.

1961 год – сдан в эксплуатацию механический цех.

1963 год – завод приступил к изготовлению торфобрикетных прессов БПД–2, дисковых питателей ДТ–200.

1965 год – освоен выпуск шахтных самоходных вагонов ВС – 10, ВС – 15, ВС – 20 и ВСД – 10.

1966 год – освоено серийное производство магнитных сепараторов ПБМ–90/250. Сдан в эксплуатацию цех товаров народного потребления.

1967 год – построен инструментальный цех. Предприятие участвовало в выставке «ИНТЕРГОРМАШ – 67» в городе Москве.

1972 год – сепаратору ПБМ – 90/250 присвоен государственный «Знак Качества».

1973 год – сдан в эксплуатацию корпус ЦМК и сборочного цеха.

1974 год – освоен выпуск погрузочно-транспортных машин ПТ–4.

1975 год – освоено производство буровых станков СБШ–320.

1977 год – освоен выпуск машин ВОМ для механизированной доставки материалов и оборудования и 1ВЛГ для перевозки людей в шахтах. Сдан в эксплуатацию кузнечнопрессовый цех.

1981 год – завершено строительство сталелитейного цеха.

1982 – 1986 гг. – завод становится одним из ведущих в отрасли и 14 кварталов подряд удерживает переходящее «Красное Знамя» министерства и ЦК профсоюза работников машиностроения.

1987 год – выпущен 10000 сепаратор ПБМ–90/250.

1988 год – выпушена ковшовая погрузочная машина ПД–5.

1989 год – выпушены: буровой станок полуогневого разбуривания скважин СБТ–400 МНР, грохоты инерционные ГИТ–42А, ГИТ–41Б, сепараторы: ПБМ–150/200, ПБС–90/100 и 4ЭВМ–40/250. Освоен выпуск пластмассовой мебели. Введен в эксплуатацию цех пневмогидроцилиндров.

1990 год – создан участок термической обработки изделий и гальванических покрытий.

1992 год – на Всемирном горном конгрессе предприятие получило престижную международную награду за качество – Арку Европы «Золотая звезда».

1993 год – завод получает наименование акционерного общества открытого типа по буровому и транспортному оборудованию, позже переименовывается в ОАО «Рудгормаш». Выигран международный тендер на поставку в Египет самоходных вагонов 5ВС–15М и осваиваются рынки в Чили и ЮАР.

1994 год – модернизируются и совершенствуются буровые станки. Выпущены буровые станки РД–10 (глубина бурения до 60 метров, диаметр бурения скважины 250–270 мм).

1996 год – собрание акционеров избирает генеральным директором ЧЕКМЕНЕВА Анатолия Николаевича.

1998 год – участие и победа предприятия в тендере Мирового банка на поставку в Индию буровых станков для угледобывающей отрасли. Выдан сертификат на систему менеджмента качества в соответствии с нормой МС ИСО 9001. Осваивается выпуск запасных частей для сельскохозяйственного оборудования.

2000 год – осваивается выпуск самоходных вагонов ВС – 30 грузоподъемностью 30 тонн, буровых станков СБШ – 160 – 48, установки гидроклассификации материалов УГМ – 2, установки для ремонта нефтяных и газовых скважин КПРС, машина для доставки людей УКРл.

## ОАО “ВОРОНЕЖСВЯЗЬИНФОРМ”



1860 год – открыта первая в городе телеграфная станция.

1884 год – в железнодорожной конторе появился первый в городе телефон, потом телефоны стали появляться у дворян, у купцов соединяя, например, дом с магазином.

1893 год – на Большой Дворянской улице (ныне Проспекте Революции) в правом крыле почтамта открылась первая в Воронеже городская телефонная станция емкостью 300 номеров. Чуть позже на улице Малой Дворянской (ныне ул. Ф.Энгельса) была установлена и уездная станция, она называлась тогда «Земская телефонная станция». Теперь в пределах Воронежского уезда горожане были обеспечены телефонной связью. Конечно, связь была несовершенной, с плохой слышимостью, т.к. усилителей еще не было, в переговорных кабинах вешались полотенца, чтобы абоненты могли вытирать пот с лица во время разговора.

1924 год – начались работы по строительству новой современной телефонной станции емкостью — 3000 номеров. Спустя год через Воронеж протянулась магистральная — бронзовая телефонная цепь №45 — в то время самая длинная. Она начиналась в Ленинграде (Санкт–Петербурге), проходила через Москву, Воронеж, Ростов, Минеральные Воды и оканчивалась в Тбилиси (столице Грузии).

1926 год – Народный комиссариат Почт и Телеграфов СССР циркуляром за № 21/585 узаконил включение Воронежа в 45-ю цепь. Эта дата и считается Днем рождения Воронежской Междугородной Телефонной Станции. Ввод физических цепей осуществлялся воздушными проводами с грозозащитой. Физические цепи и телеграфные провода коммутировались на швейцарских коммутаторах.

1934 год – построен Дом Связи, а через год началась реконструкция цехов связи. Был смонтирован типовой линейно — аппаратный зал (ЛАЗ). Магистральная цепь №45 была уплотнена отечественной высококачественной аппаратурой СМТ–34 — тремя каналами. Был открыт канал фототелеграфа. На канале НЧ задействовали стойку дуплексных усилителей СТДУ.

1941 год — варварское нападение фашистской Германии нарушило мирную жизнь города. Связисты принялись срочно сооружать резервный узел связи в подвале дома на углу улицы Алексеевского (тогда Глухого Покровского переулка), вместо разрушенного Дома Связи (смотри рисунок). В первые же дни войны многие были призваны в ряды военных связистов. В городе разместился штаб Юго-Западного фронта, цеха связи работали в основном на фронт и, как важные стратегические объекты были готовы к уничтожению, в случае захвата немцами.

Дом связи разрушенный в ВОВ

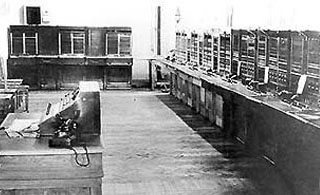


1945 года – магистральная №45 и внутриобластная №489 цепи были полностью восстановлены и уплотнены аппаратурой СМТ–34, использовалась трофейная немецкая полевая аппаратура ФТБ, восстановлен после войны Дом Связи.

1946 год – магистральная цепь по указу Министерства связи была уплотнена аппаратурой J–2 американской фирмы Western Electric

1970– 80–е – годы происходит развитие Воронежской электросвязи за счет увеличения кабельных сетей и сокращения систем воздушных линий.

1972 год – построена автоматическая МТС.



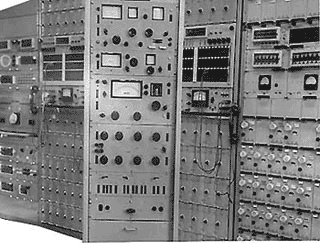
1985 год – введена передача фотогазеты.

1986 год – передача стереовещания по 2–ой программе. Впервые в стране только в Воронеже на заказной службе коммутаторного цеха была введена электронная обработка нагрузки.

1987 год – приказом министерства связи воронежский телеграф и междугородная телефонная станция были объединены в единое предприятие — ВМТТС.

Коммутаторный зал 1948 год

1993 год – Государственным комитетом по Воронежский области утверждено Открытое Акционерное Общество «Воронежсвязьинформ», контрольный пакет акций которой принадлежит компании «Связьинвест».



1996 год – при партнерстве компании «Erickson Nicola Tesla» была введена в строй цифровая автоматическая междугородная телефонная станция АХЕ–10 на 8 тысяч линий.

Отечественная 60 канальная телефонная система 1978

1998 год – организован прямой выход на цифровую международную магистраль ИТУР (Италия – Турция – Украина – Россия). Для этого был смонтирован 25–километровый отрезок ВОЛС и проведена «врезка» по международным стандартам. Более тысячи цифровых каналов связи с миром предоставлены воронежским абонентам. Значительно выросло качество и разнообразие видов и стандартов связи: голосовой, документальной, видеосвязи. Постоянно растет количество цифровых линий ISDN – BRI на базе телефонной сети общего пользования, что значительно удешевляет их стоимость. Для постоянных подключений зарезервированы выделенные линии, сети Frame Relay. Своим абонентам ВМТТС сегодня предоставляет возможность работы с любого оконечного оборудования (факса, телекса, компьютера), реализуя расширенный сервис в различных телематических сетях: Fax–net, AT/TELEX, Internet, и обеспечивая гарантированную доставку электронной почты в системах REX.400 и Internet.

1999 год – удалось довести номерную ёмкость до 500000 номеров. Ежегодный прирост составляет 30000 номеров.

## ОАО “ОЭМК”

1974 год – в Москве министерством внешней торговли СССР и рядом западногерманских фирм подписано Генеральное соглашение о сотрудничестве в создании в СССР меткомбината на базе прямого восстановления железа. Утверждены директор и главный инженер предприятия. Ими стали Владимир Алексеевич Башков и Валентин Семенович Кудрявцев.



1975 год – действовали отделы: технический, главного энергетика, главного механика, управление промышленного и жилищного строительства, управление комплектации, проектно–конструкторский, плановый, бухгалтерия, кадров, юридический.

1976 год – постановлением ЦК ВЛКСМ сооружение ОЭМК объявлено Всесоюзной ударной комсомольской стройкой

1977 год – министерством утвержден Устав ОЭМК по основной деятельности, установлен государственный план, открыт счет в местном отделении Госбанка

1978 год – состоялась закладка первого цеха ОЭМК – механоремонтного

1979 год – уложен первый кубометр бетона в фундамент цеха Окомкования, закладка фундамента под первую шахтную печь цеха металлизации.

1980 год – образован известковый цех и тепличный комбинат.

1982 год – создан производственный отдел, организован цех ремонта металлургического оборудования, выпущена первая продукция – окисленные окатыши.

1984 год – первый состав с металлизованными окатышами отправлен в Норильск, получена сталь на первой печи ЭСПЦ–2.

1985 год – Государственная комиссия аттестовала металлизованные окатыши первой категорией качества, организован цех подготовки производства

1986 год – организована передача металла в пролеты сортопрокатного цеха.

1989 год – подписан контракт с итальянской фирмой “Ко Дже Ин” на строительство комплекса цехов по выпуску строительных материалов, первую продукцию завод силикатного кирпича.

1992 год – конференция трудового коллектива, на которой был рассмотрен вопрос о приватизации ОЭМК.

1993 год – конференция трудового коллектива комбината, которая приняла учредительные документы акционерного общества “ОЭМК”, постановлением главы Старооскольской администрации зарегистрирован Устав акционерного общества открытого типа “ОЭМК”, состоялось первое собрание акционеров ОЭМК, подавляющим большинством голосов генеральным директором избран А.А.Угаров.

1998 год – ОЭМК и дружественные ему фирмы приобретают пакет акций Лебединского ГОКа, и в целом он достигает примерно 41%, заключен контракт с американской фирмой «Форд» на поставку ей опытной партии нашего металла.

1999 год – достигнута рекордная цифра – впервые отгружено 130 тысяч тонн проката

## ЗАО “ВОРОНЕЖСКОЕ РЕГИОНАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ПОДДЕРЖКЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА”

1995 год – Создание агентства. Оно было основано в рамках Федеральной и Региональной Программ развития предпринимательства при поддержке Европейского Сообщества (программа TASIS).

1996 год – Работа над программой «Создание Молодежного бизнес–центра» в селе Русская Журавка Верхнемамонского района Воронежской области открыт и функционирует консультационный центр обслуживания производителей и переработчиков продукции сельскохозяйственной сферы.

1997 год – Работа над программой «Инвестиционный паспорт фермерских хозяйств юга Воронежской области» – сборник, содержащий 15 описаний инвестиционных проектов хозяйств и предприятий – переработчиков сельскохозяйственной продукции.

1998 год – Работа над программой «Микропитомник женского бизнеса» – в Калачеевском районе создан постоянно действующий класс обучения женщин – предпринимателей, открыт женский клуб «Дорога в бизнес».

1999 год – Работа над программой «Бизнес – инкубатор малого города» – в Калачеевском районе открыт бизнес-инкубатор, где в настоящее время создано 7 рабочих мест и обслуживается более 50 клиентов «без стен», в том числе по методике «Дистанционное управление бухгалтерским учетом на предприятии».

2000 год – Работа над программой «Бизнес - инкубатор – 2000» – вторая фаза реализации проекта создания бизнес - инкубатора в Калачеевском районе Воронежской области. Особенность проекта – консультационная программа, способствующая преодолению административных барьеров предпринимателями.

2002 год – Участие в проекте «Программа комплексной поддержки предпринимательства», финансируемом Агентством США по Международному Развитию.

## ОАО “ХЛЕБЗАВОД №6”

1957 год, 4 февраля – основание предприятия по производству булок.



1980 – 90 годы – Хлебозавод становиться одним из крупнейших производителей хлеба в городе Воронеже.

1996 год – образование ОАО «Хлебзавод№6».

2000 год – создание торговой марки «Главхлеб», и усиленная её раскрутка.

## КФХ “БОРТЬ”

1993 год – Бороткин Николай Васильевич приобретает для личного пользования аппарат по производству пельменей.

1993 год, 14 апреля – создание предпринимателем Бороткиным Н. В. крестьянско-фермерского хозяйства «Борть», без образования юридического лица.

1997 год – создание двоюродными братьями владельца КФХ «Борть» А. Н. Бороткиным КФХ «Ромашка», специализирующегося на выращивании зерновых культур; и И. А. Режениным КФХ «Серебрянка», выпускающего мороженое. Все три хозяйства получили неофициальное название «Землянское».

1998 год – отправка предприятием продукции для реализации в другие регионы.

# 2. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

## ОАО “РУДГОРМАШ”

Открытое акционерное общество «Рудгормаш» занимается проектированием, изготовлением, монтажом, ремонтом обогатительного и горношахтного оборудования. Является ведущим заводом средних и тяжелых буровых станков для разработки месторождений открытым способом на угольных разрезах, карьерах добывающих медь, никель; а так же погрузочно-разгрузочных машин для разработки месторождений. ОАО включено в государственный реестр предприятий монополистов в Российской Федерации по станкам шарошечного бурения для открытых и подземных работ; и по шахтно-погрузочным машинам на пневмоколесном ходу. Оборудование с маркой «Рудгормаш» работает на сотнях шахт СНГ и Индии.

Основные виды выпускаемой продукции представлены в таблице:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Объём за 2000 год** | | **Удельный**  **вес** |
| **в штуках** | **в тысячах рублей** |
| Буровые станки | 25 | 109924 | 31.2% |
| Шахтно-погрузочное оборудование | 8 | 6887 | 2% |
| Самоходные вагоны | 62 | 72477 | 20.6% |
| Обогатительное оборудование |  | 63289 | 18% |
| Запасные части, инструменты |  | 79835 | 22.6 |
| Прочие |  | 20068 | 5.6% |

Общий оборот продукции 352479 тысяч рублей.

С 1993 года завод приватизируется по 1 варианту. Стоимость предприятия 137 миллионов 750 тысяч рублей. Физические лица владеют 91.8% акций, 8.2% юридические. Доля государства и иностранного капитала отсутствует.

Дочерних и зависимых предприятий нет. Существует 2 филиала.



Адрес: 394654, г. Воронеж, ул. Чебышева, 13.

Генеральный директор - Чекменев Анатолий Николаевич.

## ОАО “ВОРОНЕЖСВЯЗЬИНФОРМ”

Открытое акционерное общество «Воронежсвязьинформ» – один из ведущих региональных операторов холдинга «Связьинвест» – занимается предоставлением услуг телефонной связи – местной, междугородной, международной, а также услуг по передаче данных, проводного вещания, мобильной телефонии, обслуживании таксофонов.

Рыночная капитализация компании – на 1.01.2000 г. составила 25.355.450 долларов США. Независимо от рыночной конъюнктуры реальный прирост основных фондов компании составляет 7-10 процентов, и это является гарантией перспективного спроса на рынке ценных бумаг.

89,4 процента голосующих акций принадлежит юридическим лицам, в том числе 51 процент инвестиционной компании связи «Связьинвест».

Адрес: 394000, г. Воронеж, пр. Революции, 35.



Генеральный директор – Хаустович Александр Владимирович.

Первый заместитель генерального директора – Беляев Александр Алексеевич.

## ОАО “ОЭМК”

Открытое акционерное общество «ОЭМК» является одним из крупнейших в мире металлургических предприятий, производящих металлопродукцию на базе процесса прямого получения железа



Оскольский электрометаллургический комбинат расположен в 22 км от города Старый Оскол, вблизи крупных месторождений высококачественных железных руд, входящих в состав Курской магнитной аномалии.

Производственный цех

Уставной капитал 4265895 рублей. Стоимость 1 акции – 1 рубль.

Генеральный директор комбината – Лев Матвеевич Кветной.

Председатель Совета директоров – Алексей Алексеевич Угаров.

## ЗАО “ВОРОНЕЖСКОЕ РЕГИОНАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ПОДДЕРЖКЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА”

Закрытое акционерное общество «Воронежское региональное агентство по поддержке малого и среднего бизнеса» предоставляет предпринимательским структурам экономическое проектирование, консалтингом, инжиниринговым сопровождением и маркетинговыми исследованиями их бизнеса.



Директор - Ростиславин Владимир Борисович.

Адрес: 394000, г. Воронеж, ул. Цюрупы, 34, к. 309.

## ОАО “ХЛЕБЗАВОД №6”

Открытое акционерное общество «Хлебзавод№6» занимается производством и распространением хлебобулочной и кондитерской продукцией.



Стоимость основных фондов 13 млн. рублей.

Номинальная стоимость акции – 20 копеек.

Последний раз выплачивались дивиденды 3 года назад.



Адрес: Воронеж, ул. Димитрова 110.

Генеральный директор – Голов Владимир Михайлович.

Директор по производственным вопросам – Коваленко Виктор Федорович.



Кондитерская продукция Хлебзавода№6

## КФХ “БОРТЬ”

Крестьянско-фермерское хозяйство «Борть» занимается производством пельменей, вареников, голубцов, фрикаделек, мантов, хинкали, котлет, бифштекса, фарша, ромштекса, гуляша, бефстроганова, азу, поджарки, мяса для шашлыка, блинчиков, сырников, чечевицы, мёда и других. Всего более тысячи видов продукции.

Адрес: Воронеж, ул. 45 стрелковой дивизии, 90.

Владелец – Бороткин Николай Васильевич.

# 3. ВНЕШНИЕ УСЛОВИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

## ОАО “РУДГОРМАШ”

Основной рынок сбыта ОАО “Рудгормаш” предприятия добывающие уголь и руду открытым способом и производящие обогащение руды.

По буровым станкам в Европейскую часть Российской Федерации предприятие поставляет 59% своей продукции, на Урале и Западную Сибирь 19%, Забайкалье и Дальний Восток 5%. В прочие регионах РФ и другие страны СНГ 17%.

По горношахтному оборудованию в Европейскую часть Российской Федерации предприятие поставляет 8% своей продукции, на Урале и Западную Сибирь 32%, Забайкалье и Дальний Восток 26%. В прочие регионы РФ и другие страны СНГ 34%.

По горно-обогатительному оборудованию в Европейскую часть Российской Федерации предприятие поставляет 40% своей продукции, на Урале и Западную Сибирь 25%, Забайкалье и Дальний Восток 7%. В прочие регионы РФ и другие страны СНГ 28%.

Доля ООО “Рудгормаш” на российском рынке к общему объёму продаж составила по буровым станкам 59%, горношахтному оборудованию 90%, горно-обогатительному 70%.

Основные конкуренты по буровым станкам: ОАО “Ижорские заводы”, Marion (США), Tamron (Финляндия). По горно-обогатительному оборудованию: Западноуральский концерн, МСЗ (Казахстан), фирмы Швеции, Чехии, Германии. По горношахтному оборудованию: Joy (США).

Сильные стороны конкурентов:

* высокое качество,
* меньшее время на операцию,
* станки 320 мм.

Слабые стороны конкурентов:

* отсутствие ремонтной базы,
* отсутствие квалифицированных рабочих по обслуживанию,
* необходимость изменения технологии добычи сырья,
* высокая цена.

## ОАО “ВОРОНЕЖСВЯЗЬИНФОРМ”

Рынком сбыта предприятия является территория Воронежской области (площадью 51400 км2 с населением более 2.5 миллионов человек), где предприятие является монополистом сетей электронной связи. При участии Воронежсвязьинформ были созданы компании:

* «Сотовая связь Черноземья», предоставляющего оперативную телефонную радиосвязь стандарта NMT-450;
* «Кодотел», оператора местной телефонной связи по технологии радиодоступа CDMA;
* «Информсвязь - Черноземье», оператора ЦЧР на сетях документальной передачи данных;
* «Телеросс - Воронеж», оператора междугородной и международной связи по спутниковым каналам, а также местной телефонной наложенной сети;
* «Телесервис» — компании кабельного телевидения.

Зарубежными партнёрами ОАО «Воронежсвязьинформ» являются всемирно известные компании:

* «АО «Эрикссон Никола Тесла» — Хорватия, г. Загреб;
* «Н.В. Белл Телефон» — Бельгия, г. Антверпен;
* ЗАО «Алкатель» — Совместное предприятие (Россия-Бельгия) — Россия, г. Санкт-Петербург;
* «Сименс АГ, Департамент Информатики и Телекоммуникационных Сетей» — Германия, г. Мюнхен;
* «Эл-Джи Электроникс Инкорпорэйтэд, Департамент Информатики и Телекоммуникаций» — Республика Корея, г. Сеул;
* «Вандель и Гольтерман ГмбХ и Ко» - Германия, г. Энинген;
* «АО «Тесла Карлин» — Чехия, г. Прага;
* «Кабель-унд-Тифбау» — Германия, г. Оберкатц;
* «Уртел С.А.» — Швейцария, г. Нешатель;
* «Искрател» — Словения, г. Крань;
* «SAP AG» — Германия, г. Вальдорф;
* «Маркони Коммьюникейшнз Си-Ай-Эс Лтд.» — Великобритания, г. Ковентри;
* АОЗТ «Элсис» — Литва, г. Вильнюс;
* «Timan Enterprises» — США, г. Оклахома-Сити.

Нередко выступая конкурентами на уплотняющемся рынке, эти организации неизменно остаются и добрыми партнерами АО — и в этом естественная диалектика развития такой сложной и динамичной отрасли как отрасль «Связь».

В настоящее время на воронежском рынке услуги связи предлагают 13 конкурентов «Воронежсвязьинформ»:

* «Вотек Мобайл»;
* «Сотел»;
* «Кодотел»;
* «Информсвязь»;
* «Реком»;
* «Билайн GSM»;
* ведомственная связь ЮВЖД;
* «Коминком»;

и другие.

## ОАО “ОЭМК”

Основные рынки сбыта: Российская Федерация, Ближнее зарубежье и США.

Основная часть продукции комбината отправляется заграницу (65%).

Доля рынка комбината на Российском рынке – 10%.

Крупные Российские потребители: ЗИЛ, КамАЗ, ГАЗ, БелАвтоМАЗ.

Конкурентами на отечественном рынке выступают Уральские и Украинские металлургические заводы. На внешнем рынке Американские и Немецкие металлургические предприятия.

Ярко выраженные сильные и слабые стороны конкурентов отсутствуют.

## ЗАО “ВОРОНЕЖСКОЕ РЕГИОНАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ПОДДЕРЖКЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА”

Рынком предоставления своих услуг является территория Воронежской области.

Предприятие занимает около 20% рынка.

Основными конкурентами являются экономические кафедры Воронежских университетов.

Сильные стороны конкурентов: большой опыт деятельности, возможность бартера.

## ОАО “ХЛЕБЗАВОД №6”

Рынком сбыта продукции для предприятия является город Воронеж, где продукция занимает около 10% рынка.

Конкурентами являются хлебозаводы города Воронежа (1-5), ОАО «Тобус», а так же мелкие частные производители.

Наибольшую долю рынка предприятие занимает в Левобережном районе города – 50% рынка. Это связано с географическим положением предприятия.

Ярко выраженные сильные и слабые стороны конкурентов отсутствуют.

## КФХ “БОРТЬ”

Рынком сбыта продукции для хозяйства является город Воронеж, Воронежская область и Московский регион.

В Воронеже и Воронежской области предприятие занимает 17 – 20% рынка. Основными конкурентами на этом рынке являются:

* ОАО «Холод» - 40% рынка.
* ОАО «Липецкое мороженое» (город Липецк) – 20% рынка.
* ИП «Савенков» - 20% рынка.

В Московском регионе продукция занимает менее 1% рынка.

# 4. ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

## ОАО “РУДГОРМАШ”

Предприятие использует основные производственные и вспомогательные обслуживающие цеха.

Производственные цеха:

* Чугунно-литейный,
* Сталелитейный,
* Кузнечнопрессовый,
* Сварочных металлоконструкций,
* Цех пластмасс и РТИ,
* Механообрабатывающий,
* Механосборочный,
* Сборочный,
* Цех товаров народного потребления.

Вспомогательные цеха:

* Инструментарный,
* Нестандартного оборудования,
* Ремонтно-эксплуатационный,
* Транспортный,
* Складского хозяйства.

Тип производства – серийный.

Состав и структура основных фондов:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование** | **Балансовая стоимость в тысячах рублей** | **Удельный вес в %** |
| 1 | Здания | 189883 | 37,8 |
| 2 | Сооружения | 4078 | 9,2 |
| 3 | Машины и оборудование | 156939 | 31,3 |
| 4 | Транспортные средства | 15873 | 3,2% |
| 5 | Производственный и хозяйственный инвентарь | 9838 | 18,5% |

Стоимость основных фондов предприятия на начало года по балансовой стоимости 508606 тыс. рублей, по остаточной стоимости 419548 тыс. рублей.

Поступление основных фондов в отчётном году по балансовой стоимости 8949 тыс. рублей, по остаточной стоимости 4947 тыс. рублей.

Ликвидировано основных фондов в отчётном году по балансовой стоимости 15941 тыс. рублей, по остаточной стоимости 15431 тыс. рублей.

Стоимость основных фондов предприятия на конец года по балансовой стоимости 501614 тыс. рублей, по остаточной стоимости 426741 тыс. рублей.

Абсолютный прирост фондов: -5.1% (6992 тысяч рублей).

Относительный прирост фондов: -5.2% (4242 тысяч рублей).

Коэффициент обновления: всего – 1.8%, основных фондов –1.2%.

Коэффициент убытия: всего – 3.2%, основных фондов – 3.2%.

Коэффициент износа: всего – 54.8%, основных фондов – 66.1%.

Коэффициент годности: всего – 45.2%, основных фондов –33.9%.

Поставщики ресурсов:

* “Новолипецкий металлургический комбинат”,
* “Воронежский трубный завод”,
* “Сталепромышленный завод” (Орёл),
* “Московский подшипник”,
* “КазаньКомпрессорМаш”,

Остатки запасов:

Комплектующие – 23765 тысяч рублей,

Сырьё – 38429 тысяч рублей,

Инструменты 23417 тысяч рублей,

Персонал и оплата труда:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **1999 год** | **2000 год** | **Темп роста** |
| Всего персонала | 3589 | 3773 | 105.1% |
| Производственный персонал | 3271 | 3446 | 105.4% |
| Рабочие | 2233 | 2359 | 105.7% |
| Вспомогательные рабочие |  | 915 |  |
| Квалифицированные рабочие |  | 1444 |  |
| Руководители |  | 412 |  |
| Специалисты |  | 614 |  |
| Служащие |  | 81 |  |
| Общий ФЗП | 60895.3 | 89.827 | 147.5% |
| ФЗП производственного персонала | 57042.5 | 83827.1 | 147.5% |
| ФЗП рабочих | 31811.9 | 49892.5 | 156.3% |
| Средняя заработанная плата | 1413.9 | 1984 | 140.3% |
| СЗП производственного персонала | 1453.2 | 2029.1 | 136.6% |
| СЗП рабочих | 1187.2 | 1762.5 | 148.5% |

На предприятии существует две формы оплаты труда: повремённая и сдельно-повременная. Средний разряд персонала 3.6.

## ОАО “ВОРОНЕЖСВЯЗЬИНФОРМ”

ОАО «Воронежсвязьинформ» состоит из обособленных подразделений и филиалов (7 в городе, 22 в области) и аппарата управления.

Первые 22 филиала составляют районные узлы связи; 23 филиал – международная телефонно-телеграфная станция; 24 – ВГТС; 25 – ВГРТС; 26 – центр по работе с клиентурой, 27 – центр технического обслуживания, 28 – кантора материально технического обслуживания; 29 – «Строитель».

Тип производства – массовый.

Так как предприятие является монополистом цены устанавливаются государственными антимонопольными комитетами и организациями.

Численность работников организации 1090 человека. Из них: 29 менеджеров всех уровней; 305 служащих, 698 квалифицированных и 58 вспомогательных рабочих. Квалификация персонала повышается раз в 4 года в обязательном порядке.

По контракту работает только директора, остальные по коллективному договору. Система оплаты – повременная.

## ОАО “ОЭМК”

Предприятие для производства продукции использует следующие цеха:

* Окомкования (производительность 2.6 млн. тонн в год);
* Металлизация (производительность 1.7 млн. тонн в год);
* Электроплавильный;
* Прокатный.

Тип производства массовый.



Средняя заработанная плата – 4.670 рублей. Общая численность работников 16998 человек.

Рабочих – 76.2%.

Организация трудовых отношений происходит на основании трудового коллективного договора.

Форма оплаты повременно-премиальная, сдельно-премиальная.

Испытательный срок 3-6 месяцев.

Метод ценообразования – «Издержки +».

Центр управления ОЭМК

## ЗАО “ВОРОНЕЖСКОЕ РЕГИОНАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ПОДДЕРЖКЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА”

В Акционерном обществе работают 20 человек.

Средняя заработанная плата является выше средней по области.

Форма оплаты: сдельно – премиальная.

Тип производства – штучный.

## ОАО “ХЛЕБЗАВОД №6”

На предприятии в связи с падением спроса на продукцию используется загрузка оборудования на 60 %.

Тип производства массовый.

Критерий для принятия решения по выбору поставщика: соотношение «цена-качество».

Стоимость основных фондов – 13000000 рублей.

Численность рабочих – 420 человек, 250 – производственных.

Средняя заработанная плата 3100 рублей.

Средняя заработанная плата производственного персонала – 2500 рублей.

Система оплаты труда – тарифная.

Метод ценообразования – «Издержки +»

## КФХ “БОРТЬ”

Способ создания организации – «с нуля».

В структуре предприятия кроме производственных зданий находятся 20 киосков и 1 магазин.

Численность рабочих – 300 человек.

Средняя заработанная плата рабочих – 2800 рублей.

На предприятии используется тарифная система оплаты

Продукция предприятия соответствует Российскому стандарту качества ГОСТ.

Тип производства – массовый.

# 5. ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

## ОАО “РУДГОРМАШ”

Объём реализации продукции – 637637 тысяч рублей. Темп роста за год составил 155.3%.

Общий объём готовой продукции составляет 69 млн. 987 тыс. рублей. В том числе по буровым станкам 39436 тысяч рублей, самоходных вагонов 12060 тысяч рублей, погрузочных машин 3693 тысяч, обогатительного оборудования 10936 тысяч рублей, прочих 3862 тысяч рублей.

Затраты на производство и реализацию продукции в 2000 году составили 433863 тысячи рублей. Темп роста за год составил 102.2%. В структуре затрат увеличилась доля материальных затрат (до 57.2%).

За 2000 год балансовая прибыль компании составила 16555 тысяч рублей. Чистая прибыль 10183 тысячи рублей.

## ОАО “ВОРОНЕЖСВЯЗЬИНФОРМ”

Расходы предприятия дифференцируются по отдельным статьям затрат, установленных для всех предприятий связи.

Прибыль компании составляет 3% от оборота продукции.

Основные статьи расходов: оплата труда – 35%, амортизация – 15%, социальные – 10%, материальные – 10%, ремонт – 5%.

Соотношения кредиторской и дебиторской задолженности – 1.53.

Коэффициент абсолютной ликвидности – 0.025.

Коэффициент текущей ликвидности – 0.65.

## ОАО “ОЭМК”

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **1998 год** | **1999 год** |
| **Товарная продукция (ТП)** | **3617.7[[1]](#footnote-1)** | **7276.7** |
| **Себестоимость ТП** | **3248.5** | **6019.1** |
| **Затраты на рубль ТП (в копейках)** | **89.92** | **82.72** |
| **Прибыль от ТП** | **364.2** | **1257.6** |
| **Прибыль от реализации** | **434.5** | **1264.4** |
| **Налоги относимые на результаты ХД[[2]](#footnote-2).** | **99.6** | **153.5** |
| **Прочие доходы (расходы)** | **55.4** | **–** |
| **Балансовая прибыль без учёта курсовых ризниц** | **390.3** | **1110.9** |
| **Налоги за счёт прибыли** | **2.2** | **–** |
| **Прибыль в распоряжении** | **388.1** | **1110.9** |

## ЗАО “ВОРОНЕЖСКОЕ РЕГИОНАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ПОДДЕРЖКЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА”

Прибыль и оборот предприятия неизменно из года в год увеличивается.

## ОАО “ХЛЕБЗАВОД №6”

Соотношение собственных и заёмных средств 4:1[[3]](#footnote-3).

Соотношение материальных и нематериальных затрат 3:2.

В структуре затрат – затраты на рекламу составляют 5-7%, заработанную плату 25%.

Предприятие за последний год имеет убыток в размере 1000000 рублей, связанный с модернизацией оборудования.

Возврат продукции в связи с не реализацией 83000 рублей.

## КФХ “БОРТЬ”

За последний год оборот компании вырос в 2 раза.

Прибыль увеличилась на 40 %, и составила 2000000 рублей в год.

Структура затрат:

* Зарплата – 30%;
* Транспорт – 4%;
* Производство – 60%.

# 6. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

## ОАО “РУДГОРМАШ”

Начиная со дня своего основания предприятие неизменно стремилось выпустить современную технику. Результаты инновационной деятельности предприятия можно увидеть в 1 главе “Историческая справка”.

Предприятие за последнее время изготовило следующие виды новых изделий:

Оборудование для подземного ремонта скважин,

Усовершенствовало буровой станок

## ОАО “ВОРОНЕЖСВЯЗЬИНФОРМ”

Нововведения предприятия представлены в главе «Историческая справка».

## ОАО “ОЭМК”

Предприятие разработало принципиально новые технологии и новые виды продукции с особенными качествами:

* принципиально новая технология металлургического производства, основанная на процессе прямого восстановления железа "МИДРЕКС";
* металл нового уровня качества, особо чистый по содержанию вредных примесей и остаточных элементов (содержание их в 2-3 раза ниже по сравнению с обычным металлом);
* металл с высокими технологическими свойствами при горячей и холодной обработке давлением (ковка, штамповка);
* прокат с высокой точностью по геометрии профиля, кривизне, с высоким качеством поверхности (может поставляться в обточенном состоянии);
* металл с уникальными потребительскими свойствами, позволяющий производить осадку в холодном состоянии до 1/4 от первоначальной высоты;
* металл для работы в условиях Крайнего Севера;
* высококачественные строительные материалы и сантехника, производимые с использованием итальянской технологии.

## ЗАО “ВОРОНЕЖСКОЕ РЕГИОНАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ПОДДЕРЖКЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА”

Для совершенствования своей деятельности предприятие использует зарубежный опыт, для приобретения которого, 5 сотрудников компании ежегодно проходят практику в европейских и северо-американских консалтинговых агентств.

## ОАО “ХЛЕБЗАВОД №6”

Предприятие постоянно разрабатывает новые виды своей продукции. Самым последним разработанным видом является торт «Черепашка», удостоенный наград на различных кулинарных выставок.

## КФХ “БОРТЬ”

Предприятие планирует продолжить разработку новых видов продукции (новые начинки для Варенников и мантов).

Так же планируется продолжить бесплатное предоставление торговым предприятиям торгового оборудования, за счёт поставок своей продукции.

# 7. ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

## ОАО “РУДГОРМАШ”

Для того, чтобы реальные меры по улучшению деятельности предприятия на нём действовали, существует план реформирования предприятия определяющий основные цели и мероприятия.

Рыночные цели – сохранение позиций в секторе традиционного для предприятия оборудования, освоение нового ассортимента продукции, реализация гибкой политики продаж, увеличение объёма продаж в 2 раза.

Организационные цели – снизить себестоимость на 5000 тысяч рублей, продолжить политику перевооружения производства на предприятии, увеличить рентабельность производства.

Произвести модернизацию производства.

## ОАО “ВОРОНЕЖСВЯЗЬИНФОРМ”

Предприятие планирует: проводить обновление оборудования связи, увеличение ёмкости номеров на 30000 – 40000 в год.

## ОАО “ОЭМК”

В планах предприятия модернизация производства, применение новых технологий обработки, окомкования и обогащения железных руд, внедрение своей продукции на новые рынки сбыта.

## ЗАО “ВОРОНЕЖСКОЕ РЕГИОНАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ПОДДЕРЖКЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА”

В планах на будущее у агентства увеличение численности персонала, предоставление новых видов услуг. Предприятие так же планирует

## ОАО “ХЛЕБЗАВОД №6”

Модернизация устарелого производства, применение новых технологий позволяющих сократить себестоимость и увеличить качество продукции.

Провести мощную рекламную компанию своей марки продукции «Главхлеб».

## КФХ “БОРТЬ”

В планах на будущее предприятие планирует произвести модернизацию существующего оборудования, улучшить упаковку оптовой продукции (особенно для Московского региона),

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключении хотелось сделать некоторые выводы относительно различий в принципах управления зарубежными предприятиями и отечественными.

Основная разница между отечественными и зарубежными методами управления, как это видно из докладов о заграничном производстве, в принципах установления цены. Если в Российской Федерации основным методом является устаревший метод «Издержки + надбавка», применяемый практически на всех наших предприятиях, то за рубежом доминирует стратегия стабильных, стандартных цен, основанная на кривых спроса и предложения. Вследствие этого возникает различная степень влияния инструментов маркетинга на производственную и маркетинговую деятельность. Если в России предприятие рекламирующее свою продукцию повышает на неё цену, из - за увеличения себестоимости, то в других развитых или развивающихся стран цена на рекламированную продукцию как правило не увеличивается, или, даже, в большинстве случаев падает из за возможности предприятия расширить выпуск своей продукции.

Другая разница состоит в том, что отечественные и зарубежные предприятия по разному относятся к составлению финансовой отчётности: если в России она служит лишь для предоставления в контролирующие органы, и является лишней, то в других странах она является главным источником к выработке организационных и маркетинговых решений.

Так же следует заметить что в России и большинстве зарубежных стран существует различные формы заработанной платы. В России доминирует Повременная, аккордная и тарифная форма зарплаты, а заграницей сдельная.

# ПРИЛОЖЕНИЕ 1: “ДОКЛАД ПРО ЗАРУБЕЖНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ”

Немецкая фирма Siemens Nixdorf Informationssysteme AG (SNI) была образована 1 октября 1990 года в результате слияния отделения вычислительной техники корпорации Siemens AG с компанией Nixdorf Computer AG. В марте 1992 года в качестве дочернего предприятия она целиком вошла в состав акционерного общества Siemens.



Организационно – правовая форма SNI – акционерное общество, 100 % акций которого принадлежит концерну Siemens.

Компания Siemens Nixdorf сегодня является ведущим европейским производителем средств вычислительной техники (персональных компьютеров, серверов, банкоматов, мультимедиа терминалов, кассовых аппаратов), а так же поставщиком прикладного программного обеспечения. Её принадлежность к концерну Siemens AG означает доступ к столь широкому спектру технологий, каким в Европе больше не располагает никто. Ежегодно компания выпускает около 3 млн. штук продукции и услуг.

Рост оборота компании за год составил 14%, что составило 15.4 млрд. DM. По этому показателю предприятие занимает 10 место в мире среди однотипных фирм. Прибыль увеличилась на 12% и составила 9 млн. DM.

Основными рынками сбыта являются Европа (82% объёма продаж – 12.55 млрд. DM и 3 место в отрасли) и Африка (10% продаж).

Главными конкурентами предприятия в Европе являются:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Производитель | Объём продаж (оборот) |
| 1 | IBM | 36 млрд. DM |
| 2 | Hewlett – Packard | 16.5 млрд. DM |
| 3 | Digital | 9.23 млрд. DM |
| 4 | Compaq | 8.93 млрд. DM |
| 5 | Fujitsu | 5.95 млрд. DM |
| 6 | Computer 2000 | 5.8 млрд. DM |
| 7 | Olivetti | 5.5 млрд. DM |
| 8 | EDS | 5.08 млрд. DM |

Главными конкурентами предприятия в мире являются:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Производитель | Объём продаж (оборот) |
| 1 | IBM | 114.2 млрд. DM |
| 2 | Hewlett – Packard | 47.3 млрд. DM |
| 3 | Fujitsu | 41.2 млрд. DM |
| 4 | NEC | 28.8 млрд. DM |
| 5 | Compaq | 27.2 млрд. DM |
| 6 | Digital | 21.9 млрд. DM |
| 7 | Hitachi | 21.8 млрд. DM |
| 8 | EDS | 21.7 млрд. DM |

1 ноября организационная структура SNI была координально перестроена. Отныне в её составе функционирует два больших подразделения.

Первое – Products and Technology Services – отвечает за полный спектр аппаратных и программных средств, выпускаемых фирмой, оборудование для вычислительных сетей и услуги в области информационных технологий. В результате эта структурная единица сегодня способна представить полный набор технологий и продуктов для построения законченной корпоративной информационной инфраструктуры, позволяющей выполнить важнейшие бизнес – приложения.

Второе подразделение – Solutions and Business Services – аккумулировало многолетний опыт компании в анализе и реинжиниринге бизнес–процессов в организациях заказчиков, в консалтинге, системной интеграции и аутсорсинге. Его деятельность ориентирована на предоставление законченных решений для вертикальных рынков – промышленности, государственных и финансовых учреждений, телекоммуникационной индустрии, коммунального хозяйства и транспорта.

Тесная координация деятельности двух подразделений компании позволяет ликвидировать водораздел между бизнес–процессами и корпоративной информационной инфраструктурой.

Компания SNI является одной из крупнейших предприятий в Европе, в которой сегодня работают 35850 человек. Её представительства расположены по всему миру.

Масштаб выпуска продукции серийный.

Выпуская широчайший ассортимент продукции, компания стремится к постоянному внедрению новых технологий. Ежегодные расходы на исследования и разработки составляют 5–6 % от суммарного оборота.

Вот несколько фрагментов из длинной истории инноваций:

|  |  |
| --- | --- |
| Год | Изобретение |
| 1986 | Первые адаптеры сетей TCP/IP |
| 1993 | Переход на открытую архитектуру |
| 1995 | Реализация технологии управления на основе протокола SNMP |
| 1997 | Выпуск моделей с RISK – процессорами |

Долгое время ориентирующаяся на прямую работу с крупными клиентами компания пересмотрела эту модель, взяв курс на активное привлечение партнёров. Такое изменение маркетинговой политики быстро принесло свои плоды, сказавшись на росте оборота компании.

В настоящее время официальными партнёрами Siemens Nixdorf Informationssysteme являются большое количество отечественных и зарубежных компьютерных фирм. Гибкая система скидок, разнообразные схемы информационной и технической поддержки, совместные маркетинговые программы делают фирму Siemens Nixdorf привлекательным деловым партнёром. Использование непрямых каналов продвижения продукции обеспечивает гибкое реагирование на потребности заказчиков и возможность учёта специфики конкретной организации на самых ранних стадиях выполнения проекта.

Инвестиции фирмы Siemens Nixdorf в развитие рынка информационных технологий не ограничиваются построением разветвлённой схемы каналов сбыта и локализацией аппаратных и программных продуктов, предприятие активно содействует развитию производства за пределами Германии. Примерами тому могут служить фирмы САМ из Москвы и МАРС из Ульяновска, являющиеся авторизованными партнёрами SNI. На этих предприятиях внедрены новейшие технологии компании Siemens Nixdorf и работает высококвалифицированный персонал.

Решения Siemens Nixdorf в области информационных технологий для вертикальных рынков пользуются спросом во всём мире. Среди крупнейших клиентов предприятия – компании Deutsche Telecom, Telecom Italia, Daimler – Benz, AMES, Union bank of Switzerland, Deutsche Bank, Credit Agricole.

В настоящее время Siemens Nixdorf является одним из крупнейших поставщиков на Российский рынок. В 1999 году суммарный объём продаж её продукции превысил 200 млн. DM. Предприятие оснастило компьютерами российский комитет по земельным ресурсам, Администрацию Президента РФ, Медицинский центр управления делами Президента РФ, Министерство Труда и Министерство Образования.

В ближайших планах кампании слияние с отделом по производству компьютерной техники японской компанией Fujitsu. Планируется, что компания Siemens Fujitsu AG – новое общее название компаний – займёт первое место в Европе и второе в мире по прибыли и обороту продукции.



# ПРИЛОЖЕНИЕ 2: “ОАО “РУДГОРМАШ””

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | Организационно–правовая форма организации | ОАО | | |
| 2 | Учредительный документ организации | Устав | | |
| 3 | Способ создания организации | Приватизация | | |
| 4 | Наличие, количество и география филиалов организации | 2 филиала в Воронежской области | | |
| 5 | Основной вид деятельности организации | Производство | | |
| 6 | Отрасль действия организации | Машиностроение | | |
| 7 | Основная номенклатура изделий организации с точки зрения формирования прибыли | Буровые станки | | 30% |
| Горношахтное оборудование | | 25% |
| Горно-обогатительное оборудование | | 20% |
| 8 | Доля продукции организации на внешнем и внутреннем рынке[[4]](#footnote-4) | Буровые станки | | 59% |
| Горношахтное оборудование | | 90% |
| Горно-обогатительное оборудование | | 70% |
| 9 | Численность сотрудников организации | 3773 | | |
| 10 | Высший орган управления организации | Общее собрание акционеров | | |
| 11 | Структура персонала организации | Рабочие | | 2359 |
| Руководители | | 412 |
| Специалисты | | 614 |
| 12 | Тип производства организации | Серийный | | |
| 13 | Производственная структура организации | Чугунно-литейный, Сталелитейный, Кузнечнопрессовый, Сварочных металлоконструкций, Цех пластмасс и РТИ, Механообрабатывающий, Механосборочный, Сборочный, Товаров народного потребления, Инструментарный, Нестандартного оборудования, Ремонтно-эксплуатационный, Транспортный, Складского хозяйства | | |
| 14 | Критерии для выбора поставщика ресурсов | Соотношение «цена-качество» | | |
| 15 | Метод планирования в потребности материально–технических ресурсов | На основе сроков износа | | |
| 16 | Стоимость основных фондов организации | 508606 тыс. рублей | | |
| 17 | Структура затрат в себестоимости организации | Материальные | 23416020р (57%) | |
| Нематериальные | 19946980р (43%) | |
| 18 | Ценовая стратегия организации | Цены устан. государством | | |
| 19 | Финансирование деятельности организации | Собственные средства | | |
| 20 | Форма оплаты труда | Повременная и сдельно- повременная | | |
| 21 | Экономические показатели за два отчётных года | Рост 105.5% | | |
| 22 | Используемые стандарты качества | ISO 9000 | | |
| 23 | Основные конкуренты | ОАО “Ижорские заводы”, Marion (США), Tamron (Финляндия), Западноуральский концерн, МСЗ (Казахстан), Joy (США). | | |

# ПРИЛОЖЕНИЕ 3: “ОАО “ВОРОНЕЖСВЯЗЬИНФОРМ””

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | Организационно–правовая форма организации | ОАО | | |
| 2 | Учредительный документ организации | Устав | | |
| 3 | Способ создания организации | Приватизация | | |
| 4 | Наличие, количество и география филиалов организации | 29 филиалов в городе и области | | |
| 5 | Основной вид деятельности организации | Предоставление услуг связи | | |
| 6 | Отрасль действия организации | Связь | | |
| 7 | Основная номенклатура изделий организации с точки зрения формирования прибыли | Продажа прав связи | | 99% |
| Таксофоны и телеграф | | 1% |
| 8 | Доля продукции организации на внешнем и внутреннем рынке | 100% | | |
| 9 | Численность сотрудников организации | 1090 | | |
| 10 | Высший орган управления организации | Общее собрание акционеров | | |
| 11 | Структура персонала организации | Менеджеры | | 29 |
| Служащие | | 305 |
| Квал. Рабоч. | | 698 |
| Вспом. Рабоч. | | 58 |
| 12 | Тип производства организации | Массовый | | |
| 13 | Производственная структура организации | Обособленные подразделения и филиалы (7 в городе, 22 в области) и аппарат управления. | | |
| 14 | Критерии для выбора поставщика ресурсов | Соотношение «цена-качество» | | |
| 15 | Метод планирования в потребности материально–технических ресурсов | На основе сроков износа | | |
| 16 | Стоимость основных фондов организации | 25.355.450 долларов США | | |
| 17 | Структура затрат в себестоимости организации | Зарплата | 35% | |
| Амортизация | 15% | |
| Социальные | 10% | |
| Материальные | 10% | |
| 18 | Ценовая стратегия организации | Цены устан. государством | | |
| 19 | Финансирование деятельности организации | Собственные | | 80% |
| Заёмные | | 20% |
| 20 | Форма оплаты труда | Повременная | | |
| 21 | Экономические показатели за два отчётных года | Рост 106% | | |
| 22 | Используемые стандарты качества | ГОСТ | | |
| 23 | Основные конкуренты | «Вотек Мобайл»; «Сотел»; «Кодотел»; «Информсвязь»; «Реком»; «Билайн GSM»; ведомственная связь ЮВЖД; «Коминком». | | |

# ПРИЛОЖЕНИЕ 4: “ОАО “ОЭМК””

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | Организационно–правовая форма организации | ОАО | |
| 2 | Учредительный документ организации | Устав | |
| 3 | Способ создания организации | Приватизация | |
| 4 | Наличие, количество и география филиалов организации | Нет | |
| 5 | Основной вид деятельности организации | Производство | |
| 6 | Отрасль действия организации | Машиностроение | |
| 7 | Основная номенклатура изделий организации с точки зрения формирования прибыли | Сталь | 90% |
| Прокат | 10% |
| 8 | Доля продукции организации на внешнем и внутреннем рынке | 10% – Россия | |
| 9 | Численность сотрудников организации | 16998 | |
| 10 | Высший орган управления организации | Собрание акционеров | |
| 11 | Структура персонала организации | Рабочие | 76.2% |
| 12 | Тип производства организации | Массовый | |
| 13 | Производственная структура организации | Цеха Окомкования, Металлизации, Электроплавильный и Прокатный | |
| 14 | Критерии для выбора поставщика ресурсов | Соотношение «цена – качество» | |
| 15 | Метод планирования в потребности материально–технических ресурсов | На основе сроков износа | |
| 16 | Стоимость основных фондов организации | 4265895 рублей | |
| 17 | Структура затрат в себестоимости организации | Материальные | 70% |
| Нематериальные | 30% |
| 18 | Ценовая стратегия организации | Низких цен | |
| 19 | Финансирование деятельности организации | Собственные | 100% |
| 20 | Форма оплаты труда | повременно-премиальная, сдельно-премиальная. | |
| 21 | Экономические показатели за два отчётных года | Рост 110% | |
| 22 | Используемые стандарты качества | ISO 9000 | |
| 23 | Основные конкуренты | Украинские и Уральские заводы | |

# ПРИЛОЖЕНИЕ 5: “ЗАО “ВОРОНЕЖСКОЕ РЕГИОНАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ПОДДЕРЖКЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА””

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | Организационно–правовая форма организации | ЗАО | | |
| 2 | Учредительный документ организации | Устав | | |
| 3 | Способ создания организации | С «нуля» | | |
| 4 | Наличие, количество и география филиалов организации | Нет филиалов | | |
| 5 | Основной вид деятельности организации | Выполнение работ | | |
| 6 | Отрасль действия организации | Сфера услуг | | |
| 7 | Основная номенклатура изделий организации с точки зрения формирования прибыли | Предоставление консультационных услуг. | | |
| 8 | Доля продукции организации на внешнем и внутреннем рынке | 20% – Воронежская область | | |
| 9 | Численность сотрудников организации | 17 - 20 человек | | |
| 10 | Высший орган управления организации | Собрание акционеров | | |
| 11 | Структура персонала организации | Менеджеры | 2 | |
| Консультанты | 12 | |
| Обслуж. Персонал | 3 | |
| 12 | Тип производства организации | Штучный | | |
| 13 | Производственная структура организации | 1 отделение | | |
| 14 | Критерии для выбора поставщика ресурсов | Соотношение «цена-качество» | | |
| 15 | Метод планирования в потребности материально–технических ресурсов | Относительно сроков износа | | |
| 16 | Стоимость основных фондов организации | 1000000 рублей | | |
| 17 | Структура затрат в себестоимости организации | Материальные | | 40% |
| Зарплата | | 50% |
| 18 | Ценовая стратегия организации | Средних, стабильных цен | | |
| 19 | Финансирование деятельности организации | Собственные | | 50% |
| Заёмные | | 50% |
| 20 | Форма оплаты труда | Сдельная | | |
| 21 | Экономические показатели за два отчётных года | Рост 110% | | |
| 22 | Используемые стандарты качества | Нет стандартов | | |
| 23 | Основные конкуренты | Кафедры ВУЗов. | | |

# ПРИЛОЖЕНИЕ 6: “ОАО “ХЛЕБЗАВОД №6””

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | Организационно–правовая форма организации | ОАО | | |
| 2 | Учредительный документ организации | Устав | | |
| 3 | Способ создания организации | Приватизация | | |
| 4 | Наличие, количество и география филиалов организации | Нет | | |
| 5 | Основной вид деятельности организации | Производство | | |
| 6 | Отрасль действия организации | Машиностроение | | |
| 7 | Основная номенклатура изделий организации с точки зрения формирования прибыли | Хлебобулочные | | 90% |
| Кондитерские | | 10% |
| 8 | Доля продукции организации на внешнем и внутреннем рынке | 10% – Воронеж | | |
| 9 | Численность сотрудников организации | 420 | | |
| 10 | Высший орган управления организации | Собрание акционеров | | |
| 11 | Структура персонала организации | Производственные | | 250 |
| Остальные | | 170 |
| 12 | Тип производства организации | Массовый | | |
| 13 | Производственная структура организации | Цех выпечки и упаковки | | |
| 14 | Критерии для выбора поставщика ресурсов | Соотношение «цена-качество» | | |
| 15 | Метод планирования в потребности материально–технических ресурсов | На основании сроков износа и годности | | |
| 16 | Стоимость основных фондов организации | 13000000 | | |
| 17 | Структура затрат в себестоимости организации | Материальные | 60% | |
| Зарплата | 25% | |
| 18 | Ценовая стратегия организации | Стратегия “Издержки+” | | |
| 19 | Финансирование деятельности организации | Собственные | | 80% |
| Заёмные | | 20% |
| 20 | Форма оплаты труда | Тарифная | | |
| 21 | Экономические показатели за два отчётных года | Падение на 5% | | |
| 22 | Используемые стандарты качества | ГОСТ | | |
| 23 | Основные конкуренты | Хлебозаводы №1-6, ОАО “Тобус” | | |

# ПРИЛОЖЕНИЕ 7: “КФХ “БОРТЬ””

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | Организационно – правовая форма организации | КФХ без образования юридического лица | |
| 2 | Учредительный документ организации | Устав | |
| 3 | Способ создания организации | С «нуля» | |
| 4 | Наличие, количество и география филиалов организации | 1 филиал в городе Землянске | |
| 5 | Основной вид деятельности организации | Производство и Сбыт | |
| 6 | Отрасль действия организации | Пищевая промышленность и Торговля | |
| 7 | Основная номенклатура изделий организации с точки зрения формирования прибыли | Полуфабрикаты | 100% |
| 8 | Доля продукции организации на внешнем и внутреннем рынке | 20%– Воронеж | |
| 9 | Численность сотрудников организации | 300 человек | |
| 10 | Высший орган управления организации | Бороткин Н. В. | |
| 11 | Структура персонала организации | Производственный | 250 |
| Остальной | 300 |
| 12 | Тип производства организации | Массовый | |
| 13 | Производственная структура организации | Отдел производства и отдел реализации | |
| 14 | Критерии для выбора поставщика ресурсов | Соотношение «цена-качество» | |
| 15 | Метод планирования в потребности материально–технических ресурсов | На основе сроков износа | |
| 16 | Стоимость основных фондов организации | 10000000 рублей | |
| 17 | Структура затрат в себестоимости организации | Материальные | 50% |
| Зарплата | 30% |
| 18 | Ценовая стратегия организации | Низкие цены | |
| 19 | Финансирование деятельности организации | Собственные | 40% |
| Заёмные | 60% |
| 20 | Форма оплаты труда | Тарифная | |
| 21 | Экономические показатели за два отчётных года | Рост 130% | |
| 22 | Используемые стандарты качества | ТУ, Гост | |
| 23 | Основные конкуренты | ОАО «Холод», ИП «Савенков» | |

# ПРИЛОЖЕНИЕ 8: “SIEMENS NIXDORF INFORMATIONSSYSTEME AG”

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | Организационно–правовая форма организации | АО | |
| 2 | Учредительный документ организации | Устав | |
| 3 | Способ создания организации | Слияние | |
| 4 | Наличие, количество и география филиалов организации | 60, по всем континентам | |
| 5 | Основной вид деятельности организации | Производство | |
| 6 | Отрасль действия организации | Приборостроение | |
| 7 | Основная номенклатура изделий организации с точки зрения формирования прибыли | Производство | 95% |
| Консалтинг | 5% |
| 8 | Доля продукции организации на внешнем и внутреннем рынке | 60%– Германия,  20%– Европа,  8%– Мир | |
| 9 | Численность сотрудников организации | 35850 | |
| 10 | Высший орган управления организации | Siemens AG | |
| 11 | Структура персонала организации | Производственные | 80% |
| Остальные | 20% |
| 12 | Тип производства организации | Серийный | |
| 13 | Производственная структура организации | 2 подразделения: Products and Technology Services и Solutions and Business Services | |
| 14 | Критерии для выбора поставщика ресурсов | Качество | |
| 15 | Метод планирования в потребности материально–технических ресурсов | На основании развития технологии | |
| 16 | Стоимость основных фондов организации | 150 млн. долларов | |
| 17 | Структура затрат в себестоимости организации | Реклама | 9% |
| Зарплата | 15% |
| 18 | Ценовая стратегия организации | Средних, стабильных цен | |
| 19 | Финансирование деятельности организации | Собственные 100% | |
| 20 | Форма оплаты труда | Сдельная | |
| 21 | Экономические показатели за два отчётных года | Рост 120% | |
| 22 | Используемые стандарты качества | ISO 9000 | |
| 23 | Основные конкуренты | IBM, Hewlett – Packard, Digital,  Compaq, Fujitsu, Computer 2000. | |

1. Здесь и далее в этой таблице цифры в миллионах рублей [↑](#footnote-ref-1)
2. ХД– хозяйственная деятельность [↑](#footnote-ref-2)
3. 80% составляют собственные средства, а 20% заёмные [↑](#footnote-ref-3)
4. Здесь приведены средние показатели по России [↑](#footnote-ref-4)