**Введение**

Тема курсового проекта: Маркетинговые исследования ОАО «ОЭМК» (анализ конкурентоспособности предприятия).

Объектом исследования является промышленное предприятие города Старый Оскол Белгородской области Открытое акционерное общество «Оскольский электрометаллургический комбинат».

Целью данного курсового проекта является изучение маркетинга предприятия и проведение маркетингового исследования для обеспечения более конкурентного положения предприятия на рынках сбыта.

Задачами данного курсового проекта являются оценка оргструктуры и управления ОАО «ОЭМК», оценка производства, продукции, финансового и маркетингового управления на ОАО «ОЭМК».

ОАО «ОЭМК» - это единственное в России и СНГ предприятие, производящее и использующее в шихте железо прямого восстановления – металлизованные окатыши. Кроме того, это современное предприятие, оснащенное оборудованием лучших зарубежных и отечественных фирм, которое продолжает совершенствоваться.

Постоянными потребителями металлопродукции ОЭМК на российском рынке являются ГАЗ, АвтоВАЗ, КамАЗ, УАЗ. Основные рынки металлопродукции ОЭМК – в странах Европы, в США, на Тайване. Заготовки для производства бесшовных труб экспортируются в основном в Индию, Румынию, Китай, США. Полуфабрикаты (заготовка, блюмы) поставляются в Италию, Тайвань, Египет, Иран, Таиланд и другие страны.

В структуре экспорта более 50 процентов занимают полуфабрикаты. До пуска в эксплуатацию стана – 350 их доля была еще выше. С освоением мощностей нового стана ОЭМК будет постепенно сокращать долю полуфабрикатов как в объеме производства, так и в экспортных поставках.

На пути интеграции России в мировую экономику требуются большие усилия как со стороны государства, так и со стороны собственников предприятий для обеспечения конкурентоспособности продукции российских предприятий на мировом рынке. Задача собственников металлургических предприятий обеспечивать конкурентоспособность продукции. Эта задача стоит и перед ОАО «ОЭМК». В данном курсовом проекте приводится методика анализа конкурентоспособности ОАО «ОЭМК», в которой критерии конкурентоспособности группируются по отдельным элементам: продукт, цена, доведение продукта до потребителя, продвижение продукта. На основании полученных показателей делаются выводы о конкурентоспособности ОАО «ОЭМК».

**1. Анализ маркетинговой деятельности ОАО ОЭМК**

**1.1 Общая характеристика предприятия**

Оскольский электрометаллургический комбинат (ОЭМК) зарегистрирован 29 апреля 1993 года как Акционерное общество открытого типа (ОАО). В прошлом предприятие находилось в подчинении Комитета по металлургии Российской Федерации. Комбинат был пущен в эксплуатацию в 1982 году. В результате соглашения о сотрудничестве между Министерством внешней торговли СССР и группой западногерманских фирм (“Зальцгиттер”, “Кордо-Шталь АГ”, “Фридрих Крупп”, “Сименс”, “Демаг”) по созданию металлургического комбината на базе процесса прямого восстановления железа по технологии Мидрекс. Впервые в России сталь стали производить с использованием метода прямого восстановления железа из железорудного концентрата.

Полное официальное наименование общества на русском языке – акционерное общество открытого типа «Оскольский электрометаллургический комбинат». ОАО «ОЭМК». Полное официальное наименование общества на английском языке – joint–stock company «OSKOL ELECTROMETALLURGICAL PLANT». «OEMK».

ОАО «ОЭМК» является юридическим лицом, права и обязанности юридического лица приобретает с даты его регистрации. Общество имеет печать и штамп со своими наименованием. Зарегистрированный в установленном порядке фирменный знак (символику), расчетные и иные счета в рублях и иностранной валюте в учреждениях банков. Установленный капитал акционерного общества по состоянию на 1 марта 1993 года составлял 4265895 тыс. руб., в том числе вклад трудового коллектива (коллективная собственность) – 3046346 тыс. руб. Уставный капитал разделен на акции.

Общество имеет печать и штамп со своим наименованием, а также зарегистрированный в установленном порядке фирменный знак (символику), присвоенный товару для его отличия от других и указание на нем производителя.



Генеральная цель ОАО «ОЭМК» – удовлетворить потребность народного хозяйства в высококачественной металлопродукции.

Предприятие включает:

* цех окомкования, производящий окисленные окатыши из железорудного концентрата;
* цех металлизации, производящий металлизированные окатыши из окисленных окатышей;
* электросталеплавильный цех, использующий процесс непрерывной разливки стали;
* прокатное производство, выпускающее сортовой прокат и трубную заготовку.

ОЭМК имеет международные сертификаты и обладает адекватными системами контроля, необходимыми для успешной конкуренции на мировом рынке. В мировой сталеплавильной промышленности ОЭМК занимает достаточно выгодное положение по сравнению с конкурентами, т.к. производит высококачественные стальные заготовки по низкой себестоимости, что дает ему существенные преимущества перед конкурентами. Однако существует проблема влияния изменения цен на сырье на мировом рынке на возможность ОЭМК поддерживать низкую себестоимость продукции.

Наиболее важными качественными преимуществами металлопродукции ОЭМК является долговечность и прочность изделий из этого металла, которая выше на 20-30%, чем у изделий из обычного металла. Кроме того, увеличен коэффициент выхода металла.

**1.2 Организационная структура и менеджмент**

ОАО «ОЭМК» - крупная вертикально-интегрированная компания. Тип организационной структуры управления комбината – линейно-функциональный.

При линейно-функциональном типе структуры управления всю полноту власти берет на себя собрание акционеров, которому при разработке специальных вопросов и при решении задач помогает ревизионная комиссия и совет директоров.

Линейно-функциональная структура ОАО «ОЭМК» включает в себя специальные подразделения при линейных руководителях, которые помогают им выполнять задачи организации.

В ОАО «ОЭМК» главным линейным руководителем является генеральный директор комбината, которому подчиняется помощник генерального директора и первый заместитель генерального директора. Линейными руководителями в ОАО «ОЭМК» являются: директор по соц. вопросам, директор по труду и кадрам, управляющий делами, финансовый директор, зам. гендиректора по коммерции, зам. гендиректора по стратегии и перспективному развитию, главный инженер комбината и главный бухгалтер.

Оргструктура ОАО «ОЭМК» имеет свои положительные моменты и недостатки. Преимущества оргструктуры ОАО «ОЭМК»:

1) более глубокая подготовка решений и планов, связанных со специализацией работников;

2) освобождение гендиректора комбината от более глубокого решения проблем;

3) возможность привлечения консультантов и экспертов.

Недостатки оргструктуры ОАО «ОЭМК»:

1) отсутствие тесных взаимосвязей и взаимодействий на горизонтальном уровне между производственными отделениями;

2) недостаточно четкая ответственность, так как готовящий решение как правило не участвует в его реализации;

3) чрезмерно развитая система взаимодействия по вертикали, а именно: подчинение по иерархии управления, т.е. тенденция к чрезмерной централизации.

Управляющий директор осуществляет руководство текущей деятельностью комбината. Директор действует от имени предприятия, представляет его во всех организациях. В его непосредственном подчинении находятся: заместитель управляющего директора по экономике и финансам, заместитель директора по коммерции, директор по труду и кадрам, главный инженер комбината и главная бухгалтерия. Заместители директора по его поручению осуществляют руководство отделами и службами по отдельным функциям управления.

ОАО «ОЭМК» не имеет службы маркетинга. Задачи материально технического обеспечения и сбыта, возложены на заместителя управляющего директора по коммерции. Ему подчинены директор по закупкам и директор по продажам. Директор по закупкам занимается вопросами, связанными со снабжением комбината всеми материалами и топливом. Директор по продажам через подчинённые ему отделы руководит реализацией готовой продукции.

Производственно-технической деятельностью руководит главный инженер. В его ведении находится техническое и производственное управление. Цех - основное производственное звено на комбинате. Начальник цеха направляет работу коллектива на выполнение плановых заданий. Мастер управляет производственно-хозяйственной деятельностью участка, участвует в совершенствовании технологии и пересмотре норм, расставляет рабочих и выдаёт задания, организует коллектив на выполнение сменно-суточного задания. Первичный трудовой коллектив возглавляет бригадир. Он является организатором и руководителем коллектива бригады, не освобождённым от выполнения производственный функций. Численность рабочих в бригаде зависит от границ рабочей зоны, трудоёмкости конечного продукта бригады, сменности и типа производства.

«Металлоинвест» отмечает положительные производственные и финансовые показатели по итогам шести месяцев 2009 г., говорится в отчете компании. Производство стали на металлургических комбинатах в июне текущего года достигло докризисного уровня, при этом ОЭМК работает со 100% загрузкой в течение всего полугодия. Загрузка горнодобывающих предприятий выросла с 55% (в январе 2008 г.) до 85%. Эти показатели выше, чем в среднем по отрасли. Рост производства в последнее время сопровождается повышением цен на рынке как стальной, так и горнорудной продукции.

Имидж комбината складывается из двух составляющих - это воздействие непосредственно на работников ОЭМК, формирование общественного мнения посредствам решения социальных проблем населения, а так же публикаций в местных средствах массовой информации.

**1.3 Условия деятельности фирмы.**

**1.3.1 Внешние условия деятельности предприятия**

Черная и цветная металлургия вместе с топливной промышленностью, электроэнергетикой и машиностроением составляют фундамент отечественной экономики. Доля металлургии в промышленном производстве России составляет около 20%. Кроме того, отечественная металлургия характеризуется весьма высокими производственными показателями в мировом производстве. Так, по производству стали Россия находится на четвертом месте после Китая, Японии и США, по экспорту металлопродукции - на 2-м месте.



Диаграмма 1 – динамика роста объёмов потребления и производства проката чёрных металлов в России

Производство стали в ОАО «ОЭМК» росло темпами, аналогичными или опережающими темпы роста производства стали в Российской Федерации в период 2005-2009 г.г.

Производство стали в РФ (по данным корпорации «ЧЕРМЕТ»):

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Производство, млн. тн | | | |
| Год | ОАО «ОЭМК» | РФ | Доля ОАО «ОЭМК» в производстве РФ |
| 2005 | 2,6 | 66,1 | 3,9 % |
| 2006 | 2,7 | 70,8 | 3,8 % |
| 2007 | 2,9 | 72,2 | 4,0 % |
| 2008 | 3,0 | 68,5 | 4,4 % |
| 2009 | 3,2 | 60,0 | 5,4 % |

Основными факторами, влияющими на состояние отрасли, являются динамика ВВП, производства промышленной продукции, инвестиции в основной капитал, изменение уровня конкурентоспособности национальной экономики, тенденции мировых цен.

Основные существующие конкуренты эмитента по основным видам деятельности

На внутреннем рынке: окатыши окисленные, металлизованные – ОАО «Лебединский ГОК»; сортовой прокат – ОАО «Челябинский металлургический комбинат», ОАО «НЛМК» (новолипецкий металлургический комбинат), ОАО «Металлургический завод «Красный Октябрь», ЗАО «Металлургический завод «Петросталь», РУП «Белорусский металлургический завод»; трубная заготовка – ОАО «НТМК», ОАО «Уральская Сталь», РУП «Белорусский металлургический завод».

На внешнем рынке:

окатыши металлизованные – предприятия Венесуэлы, Тринидад и Тобаго, Ливии; сортовой прокат – металлургические заводы Германии, Италии;

трубная заготовка – заводы Китая, Украины.

Факторы конкурентоспособности эмитента. Преимущества ОАО «ОЭМК» заключаются в современной технологии производства, новом оборудовании и использовании первородного сырья (дообогащенного концентрата) для производства стали. Географическое расположение эмитента в центре европейской части России позволяет присутствовать на нескольких рынках сбыта, в зависимости от положения конкурентов в данное время в регионе. Данные преимущества позволяют максимально использовать проектные мощности.

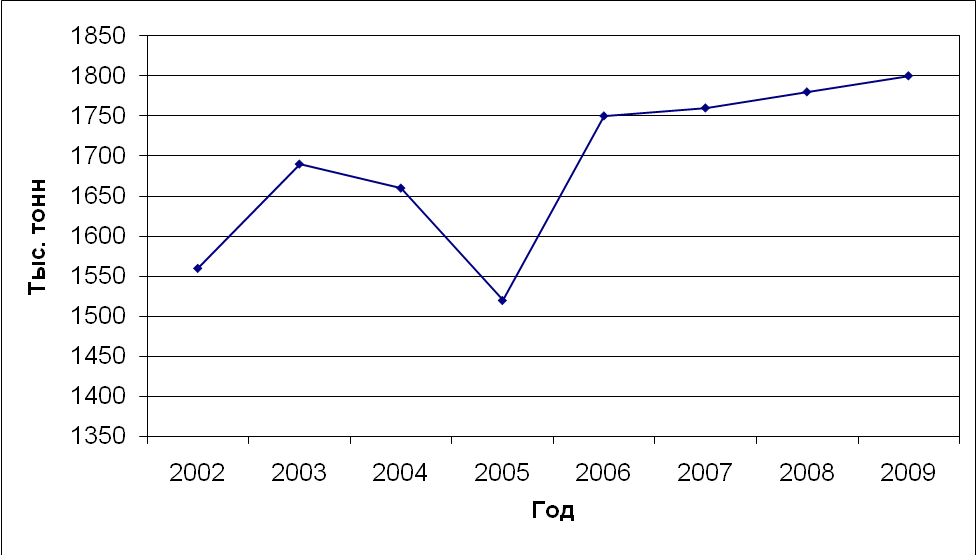
Значительное влияние на конкурентное положение предприятия в отрасли оказывают поставщики путем повышения цен на свою продукцию. Поскольку специфика металлургического производства характеризуется непрерывностью производственного процесса, предприятия вынуждены соглашаться на оплату сырья и энергии по ценам, предъявляемым предприятиями-поставщиками

Но покупатели с большей силой оказывают влияние на конкуренцию, чем поставщики, предъявляя высокие требования к качеству, определяя условия поставок.

Рассмотрим жизненный цикл основных видов продукции ОАО «ОЭМК» и отобразим его с помощью диаграмм.

Таблица1. Производство металлопродукции

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **2000** | **2001** | **2002** | **2003** | **2004** | **2005** | **2006** | **2007** | **2008** | **2009** |
| Металлизованные окатыши |  |  | 1560 | 1690 | 1660 | 1520 | 1750 | 1760 | 1780 | 1800 |
| Сталь | 1500 | 1590 | 1600 | 1450 | 1450 | 1600 | 1550 | 1780 | 2000 | 2230 |
| Крупносортный прокат | 1300 | 1410 | 1400 | 1320 | 1410 | 1330 | 1510 | 1600 | 1730 | 1880 |



# Рис.1. **ЖЦТ металлизованных окатышей.**

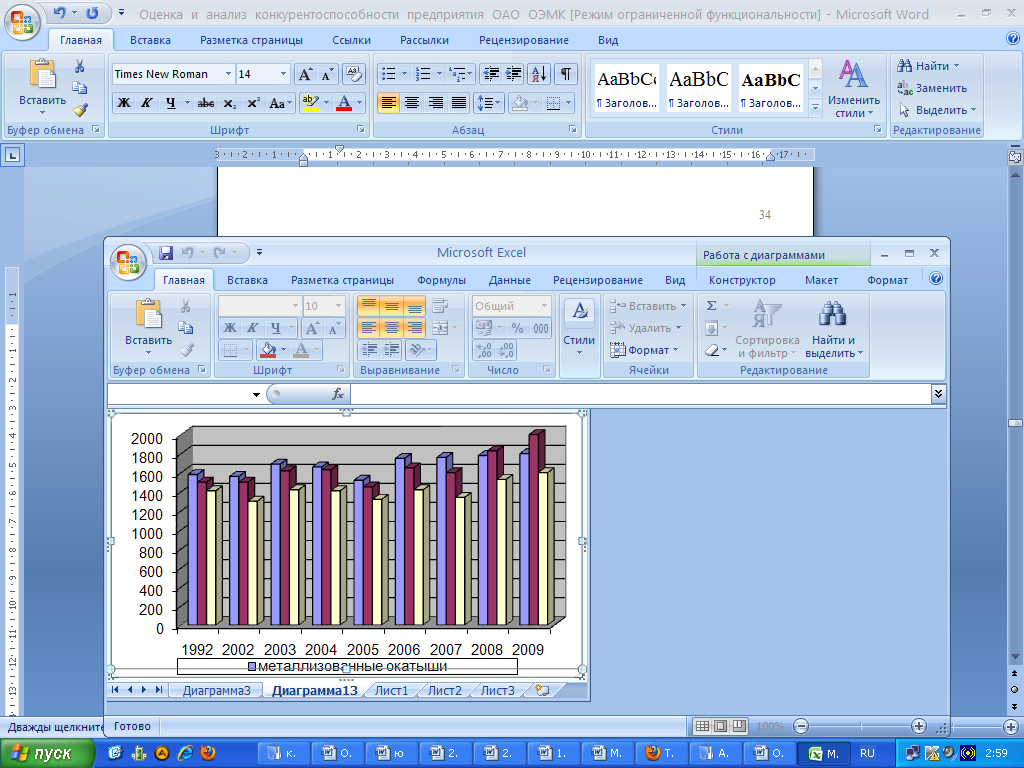


Рис.2. **ЖЦТ стали**

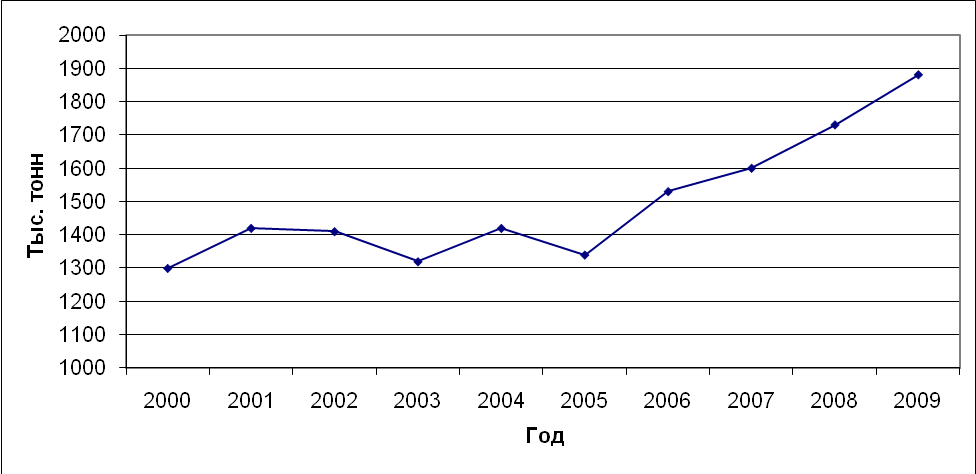
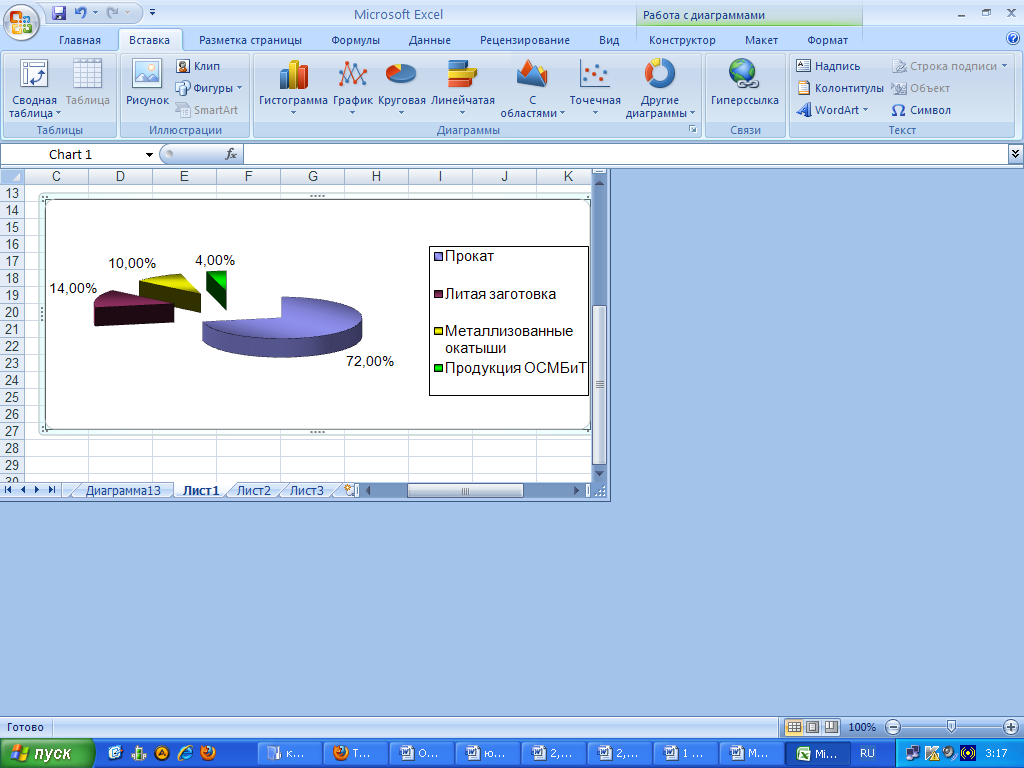


Рис. 3**. ЖЦТ крупносортного проката**



|  |  |
| --- | --- |
| Прокат | 72,00% |
| Литая заготовка | 14,00% |
| Металлизованные окатыши | 10,00% |
| Продукция ОСМБиТ | 4,00% |



**1.3.2 Внутренние факторы.**

Передовая технология производства, современное оборудование, высокая квалификация и богатый опыт рабочих, инженеров и управленцев комбината позволяют коллективу ОЭМК выпускать металл, пользующийся высоким спросом в России и за рубежом.

Анализ объемов, структуры и темпов производства следует начать с производства цехов.

Цех окомкования производит частично офлюсованные окисленные окатыши из железорудного концентрата Лебединского горно-обогатительного комбината, транспортируемого на ОЭМК по трубопроводу в виде пульпы на расстояние 26,5 км.

Из пульпы на дисковых вакуумных фильтрах получают кек (*влажный концентрат)*, из которого, в свою очередь, формируют окатыши. Обжиг окатышей производится на конвейерной машине площадью 480 м2.

Производительность цеха окомкования — 2700 тыс. т в год.

Окисленные окатыши по транспортерам поступают шахтные печи цеха металлизации.

Цех металлизации производит металлизованные окатыши из окисленных по технологии Мидрекс - нагретым восстановительным газом, полученным из природного газа после его конверсии реформерах. В цехе имеются четыре установки металлизации общей производительностью 1900 тыс. т в год, на которых производятся пассивированные металлизованные окатыши, которые передаются в электросталеплавильный цех комбината и отгружаются другим металлургическим заводам, а также на экспорт. Они пригодны для перевозки в открытых вагонах, речным и морским транспортом.

Металлизованные термически пассивированные окатыши ОЭМК — это высококачественное металлургическое сырье, полученное в установках металлизации по специальной технологии, обеспечивающей низкую склонность продукта к вторичному окислению при увлажнении.

Владельцем «ноу-хау» технологии пассивации металлизованных окатышей является ОЭМК.

Из цеха металлизации окатыши по транспортерам поступают в электросталеплавильный цех, где в электродуговых печах из них выплавляют сталь. Жидкий металл разливается на машинах непрерывного литья.

В состав электросталеплавильного цеха входят:

* четыре электропечи вместимостью 150 каждая с трансформатором мощностью 90 МВА, диаметр электродов б10 мм;
* четыре установки для продувки металла аргоном через футерованную фурму сверху и через продувочный блок. Установки оснащены трайбаппаратами для подачи в металл алюминиевой и порошковой проволоки;
* две установки порционного вакуумирования типа DН;
* два агрегата комплексной обработки стали (АКОС) с транс-форматорами мощностью 24 МВА с перемешиванием металла аргоном снизу через продувочный блок. Агрегаты оборудованы фурмами для ввода в металл порошкового науглероживателя и трайбаппаратами для ввода алюминиевой и порошковой проволоки;
* четыре четырехручьевых МНЛЗ радиального типа с радиусом 12 мм для отливки заготовок сечением 300х360 мм;
* четыре печи регламентированного охлаждения заготовок до температуры З00°С с шагающими балками;
* две линии для дробеструйной обработки, осмотра и зачистки поверхности непрерывнолитых заготовок абразивными кругами.

Мощность ЭСПЦ составляет 2,2 млн. т непрерывнолитых заготовок в год.

Выплавка стали производится одношлаковым процессом с использованием в шихте от 60 до 100% металлизованных окатышей. В настоящее время освоено производство около 2000 марок стали.

Электросталеплавильный цех ОЭМК производит широкий спектр качественных утлеродистых и легированных марок сталей.

Поставляемые по национальным и международным стандартам, а также по индивидуальным спецификациям клиентов, эти стали удовлетворяют всем более ужесточающимся требованиям изготовителей компонентов и конечных потребителей (перекат, производство бесшовных труб, ковка, холодная обработка (высадка, вытяжка, экструзия), механообработка и т. д.) в различных отраслях промышленности.

ОЭМК производит следующие основные группы марок сталей по национальным стандартам:

* для производства трубной заготовки общего назначения (ГОСТ 1050-88, ГОСТ 4543-71), котельной (ТУ 14-1-1529-93, ТУ 14-1-5185-93, ТУ 14-1-5271-94), нефтяной (ТУ 14-1-5349-97), крекинговой (ту 14-1-583-73) и стойкой против сероводородной коррозии (ТУ 14-1-5060-91);
* для конструкционного сортового проката (ГОСТ 1050-88, ГОСТ 4543-71 и специализированные технические условия);
* подшипниковая сталь (ГОСТ 801-78, ТУ 14-1-5176-98, ТУ 14-1-3680-83);
* инструментальная сталь (ГОСТ 1435-90, ГОСТ 5950-73);
* пружинная сталь (ГОСТ 14959-79);
* для повышенной обрабатываемости резанием — микролегированная серой и фосфором (ГОСТ 1414-81);
* для производства рельсов (техническое соглашение);
* кордо-канатная сталь (ТУ 14-129-84-95);
* для производства строительных профилей (ГОСТ 380-94, ГОСТ 535-88, ГОСТ 19281-89, ГОСТ 5781-82 и др.).

Если требуется химический состав, потребитель может использовать дополнительные требования, применяемые при определении контракта или заказа на ОЭМК:

* остаточные элементы и вредные примеси могут быть специфицированы со следующим максимальным содержанием, %:

медь………..0,15 бор…………0,005

никель……..0,15 олово………..0,025

хром………..0,15 мышьяк……..0,005

молибден…….0,03 титан…………0,03

ванадий……….0,01 свинец……….0,002

* ограничение по содержанию фосфора (максимум 0,015%) и серы (максимум 0,005%);
* с целью улучшения обрабатываемости резанием заказчик может специфицировать диапазон по содержанию серы, фосфора и (или) предусматривать обработку стали силикокальцием (исключение составляют обработка стали селеном, свинцом);
* для стабилизации свойств в готовых изделиях возможно микролегирование стали элементами в заданных диапазонах (хром, никель, титан, ванадий, ниобий и др.);
* для улучшения эксплуатационных свойств могут бьпь специфицированы селект по углероду и (или) другим элементам;
* для измельчения зерна в стали, могут применяться;

алюминий…………. минимум 0,020%

ванадий…………….. максимум 0,08%

ниобий ………………максимум 0,05%

ванадий и ниобий………. максимум 0,067%

* для улучшения пластичности при холодной вытяжке и выдавливании может быть сертифицирован кремний с содержанием в ковшовой пробе до 0,07%.

Прокатное производство комбината включает в себя два цеха:

* сортопрокатный цех №1 , производящий крупносортный прокат, трубную заготовку и квадратную заготовку для переката (подкат для стана 350 и товарную);
* сортопрокатный цех №2, производящий мелко- и среднесортный прокат.

Сортопрокатный цех №1 стан 700 имеет мощность 2.3 млн. т товарного проката и заготовки для стана 353 (сортопрокатного цеха №2)

В состав цеха входят:

* склад литой заготовки вместимостью 30 тыс. т. Каждая плавка складируется в отдельную ячейку, информация о каждой заготовке и месте складирования вводится в ЭВМ;
* три методические нагревательные печи с шагающими балками и одна печь гомогенизации;
* крупнозаготовочный стан 700 включает в свой состав обжимную реверсивную клеть «1000», две непрерывные четырехклетьевые группы с вертикальным и горизонтальным расположением валков, ножницами и пилами горячей резки;
* участок термообработки и охлаждения в составе трех печей и четырех реечных холодильников;
* автоматизированный высотный промежуточный склад проката вместимостью 18 тыс. т.
* отделение отделки проката, включающее участки зачистки и обточки заготовки. Прокат подвергается ультразвуковому и электромагнитному контролю внутренних и поверхностных дефектов на установках «Dr.Foerster», «Волна-7», «Каrl Deutch». Существующая система управления прокатным старом с помощью ЭВМ позволяет вести процесс прокатки без вмешательства оператора, что сводит к минимуму возможность ошибки.

Сортопрокатный цех №2 стан 350 имеет годовую проектную производительность: 1 млн. т. в том числе 700 тыс. т проката в прутках и 300 тыс. т в мотках.

В состав сортопрокатного цеха №2 входят следующие технологические участки:

* поточного контроля и отделки исходной заготовки;
* мелкосортно-среднесортный стан 350;
* поточной термообработки мотков и прутков в трех проходных термических печах;
* внепоточного контроля и отделки прутков;
* термообработки в двух печах с защитной атмосферой.

Имеющееся в цехе оборудование позволяет использовать следующие передовые технологии производства проката:

* 1. Поточный контроль и отделка исходной заготовки.

Исходная заготовка (квадрат 170мм) подвергается правке, очистке от окалины, контролю поверхности и при необходимости, абразивной зачистке дефектов.

* 1. Нагрев заготовки перед прокаткой производят в двух методических печах с шагающим подом.

Предусмотрена технология низкотемпературного нагрева заготовки (900°С), что обеспечивает снижение энергозатрат на 15% и значительно уменьшает обезуглероживание проката. Имеется возможности горячего посада заготовки

* 1. Окалина с поверхности заготовки удаляется водой высокого давления на установке гидросбива окалины.
  2. Прокатка ведется в непрерывных линиях — мелкосортной и среднесортной.

Высокая жесткость клетей, автоматическое согласование скорости клетей, система петлерегулирования в чистовой группе мелкосортной линии позволяют получить прокат высокой точности. За мелкосортной линией установлен калибрующий блок фирмы «КОКС». Горячекалиброванный прокат имеет допуск по диаметру 0,1 мм.

В потоке стана установлено оборудование для контроля качества поверхности и геометрических размеров горячего проката. Прокат производится в прутках длиной до 12 м и мотках массой до 10 т.

* 1. Обе линии стана 350 укомплектованы установками ускоренного охлаждения проката. Использование технологии деформационно- термического упрочения позволяет получить оптимальное сочетание поверхностных характеристик проката для холодной высадки к волочения. Значительно сокращается количество окалины на поверхности проката и повышается ее травимость. Исключается или значительно сокращается дальнейшая термообработка проката.

Использование ускоренного охлаждения позволяет получать высокопрочную арматуру.

6. Предусмотренная термическая обработка прутков и мотков в потоке стана в комплексе с деформационно-термическим упрочением позволяет получить широкий диапазон механических свойств и структуры проката.

7. Отделка проката вне потока предусматривает правку, контроль поверхностных и ультразвуковой контроль внутренних дефектов, выборочную абразивную зачистку, сплошную абразивную шлифовку, обточку прутков круглого проката.

Точность проката после обточки соответствует квалитету h11.

На установке «БУНТ-ПРУТОК» из мотков горячекатаного проката получают обточенные прутки длиной до б м с точностью порезки +-5 мм. На установке предусмотрена полировка проката.

Термообработка прутков проката на участке отделки вне потока производится в печах с защитной атмосферой, что позволяет исключить окисление и обезуглероживание проката.

Проводя анализ обеспеченности ОАО «ОЭМК» сырьем и материалами следует отметить, что расположение Оскольского электрометаллургического комбината в Центрально-Черноземном районе обеспечивает его преимущество перед другими металлургическими предприятиями России, связанное с разнообразием и более высокой степенью освоенности сырьевых и энергетических ресурсов в этом регионе, поскольку черная металлургия отличается высокой концентрацией производства, зависимостью от сырья и топлива:

* Территориальное расположение ОЭМК в Белгородской области, где сосредоточено более 40% запасов страны, гарантирует стабильное обеспечение комбината сырьем на протяжении многих десятилетий. Поставщиком высококачественного железорудного концентрата на ОЭМК является одно из горнорудных предприятий Курской Магнитной Аномалии - Лебединский горно-обогатительный комбинат (ЛГОК). Подача концентрата осущёствляется по пульпопроводу длиной 26,5 км, находящемуся в собственности ОЭМК.
* ОЭМК надежно обеспечен электроэнергией, т.к. расположен вблизи Курской и Воронежской атомных электростанций. Поставщиком электроэнергии является организация «Белгородэнерго».

Таким образом, применение на ОЭМК электросталеплавильного метода получения металла и использование эффективной схемы передачи железорудного концентрата исключают перевозки значительных объемов первичного и вторичного сырья.

Необходимо отметить надежное обеспечение комбината природным газом, подача которого осуществляется из «кольца» газовых месторождений России.

Огнеупоры и ферросплавы ОЭМК приобретает как у отечественных предприятий, так и за рубежом - в зависимости от экономической эффективности их использования.

Со всеми основными поставщиками налажены деловые взаимовыгодные отношения.

Чтобы информация о предприятии была более полной, необходимо отметить, что в состав комбината, помимо металлургического комплекса, входит мощное производство строительных материалов: керамического и силикатного кирпича, плитки для пола и стен, санитарно-керамических изделий. Эта продукция имеет стабильный спрос в стране, производство загружено полностью и является рентабельным. Кроме того, комбинату принадлежит агрофирма, имеющая в своем составе мясокомбинат, тепличное хозяйство и производящая мясомолочную продукцию и овощи. Есть на комбинате и торгово-промышленное объединение, это целый комплекс торговых предприятий (столовые, рестораны, рынок, магазины), имеющий свои складские помещения, транспорт.

Используемая ОЭМК технология; основанная на прямом получении железа из руды, позволяет исключить такие мощные источники выбросов вредных веществ как коксохимический процесс, аглофабрика, доменный цех, входящие в традиционную схему производства. Более того, будучи экологически безопасной, она дает возможность с низкими затратами получать сталь с содержанием вредных примесей и остаточных элементов в два-три раза ниже, чем в металле, выплавляемом традиционными методами.

На комбинате эксплуатируется современное газо-водоочистное оборудование. Предусмотренные решения и мероприятия по защите окружающей среды позволяют обеспечить величины приземных концентраций вредных веществ во всех районах вокруг предприятия ниже установленных действующими санитарными нормами.

Отходы производства идентифицированы по видам, количественному и качественному составам, свойствам. Часть отходов (пыль, окалина) подвергаются переработке, остальные складируются на полигоне промышленных отходов.

Ежегодные платежи в экологический фонд Белгородской области и бюджет Российской Федерации отчисляются регулярно. Санэпидемнадзор и комитет по охране окружающей среды претензий к природоохранной работе ОЭМК не имеет.

Основными преимуществами металла ОЭМК являются:

1. Высокая чистота металла по содержанию остаточных элементов и вредных примесей, обусловленная применением металлизованных окатышей при выплавке стали.

2. Регламентированное содержание газов в стали.

З. Высокая технологическая пластичность металла при горячей и холодной деформациях. Образцы проката из стали марок 10 - 45, 20Г2Р и ЗОГ1Р выдерживают осадку на 66 - 75% без дополнительной термообработки. Высокопластичные стали эффективны для производства крепежных изделий методом холодной высадки без предварительной термообработки, холодной штамповки и горячей ковки в условиях сложной пластической деформации.

4. Микролегирование серой позволяет, не снижал пластических свойств при сложных деформациях, обеспечить удовлетворительную обработку деталей резанием.

5. Регламентированная прокаливаемость, обеспеченная суженными пределами по химическому составу, обеспечивает лучшую технологичность при термической обработке готовых изделий у потребителей.

6. Низкая загрязненность стали неметаллическими включениями, технологические приемы по модификации неметаллических включений обеспечивают более высокую долговечность готовых деталей, в том числе при высоких контактных нагрузках.

7. Гарантия длительной прочности при повышенных температурах обеспечивает долговечность котельных труб на 50% выше, чем из серийного металла.

8. Высокие показатели по ударной вязкости при повышенных температурах показывают возможность использования изделий из металла ОЭМК в условиях Крайнего Севера без потери эксплуатационных свойств.

9. Точность проката по диаметру и длине снижают расход металла при переработке у потребителей.

Надежная управляемость технологического процесса, высокий профессиональный уровень персонала позволяют ОЭМК выполнить широкий спектр заказов на металлопродукцию и обеспечивать уровень качественных показателей, регламентируемый конкретным потребителем.

Лаборатории ОЭМК, аттестованные в системе Госстандарта РФ, имеют в своем составе современное оборудование и высококлассных специалистов, обеспечивающих выполнение сдаточных испытаний по определению химического состава, макроструктуры, механических свойств, прокаливаемости, загрязненности стали неметаллическими включениями и другим видам испытаний, предусмотренных заказом. На комбинате освоены и применяются методы контроля качества металлопродукции и по стандартам ISO, DIN и ASTM. Контроль процессов и проведение испытаний осуществляют персонал технического контроля и лаборатории, независимые в своей деятельности от производства.

Контроль и испытания входящей продукции обеспечивают исключение использования в производстве сырья и материалов, не соответствующих предъявляемым требованиям.

Входной контроль осуществляют в соответствии с утвержденной схемой, с регистрацией данных о качестве в журналах установленной формы и в сопроводительной документации, которые являются основанием для использования в производстве или для их задержки (изоляции).

3абракованные сырье и материалы маркируют и хранят изолированно до принятия решения о ее назначении или признания окончательным браком с оформлением документации в установленном порядке.

Продукцию, не прошедшую проверку и запускаемую в производство в виду неотложности по решению уполномоченного лица, должным образом идентифицируют и регистрируют с целью возможности немедленного возврата и замены в случае несоответствия установленным требованиям. При этом устанавливают увеличенный объем контроля и испытаний.

Процедуры входного контроля и испытаний детализированы СТП СК 00187895-6.10-1-95.

Продукцию в процессе производства контролируют и испытывают в установленных точках и через определенные промежутки времени.

На каждую операцию технологического процесса продукцию передают в соответствии с сопроводительной документацией. Проведение контроля и испытаний подтверждают соответствующей записью в сопроводительной документации и журналах, установленной формы. Все записи заверяют подписью и датой.

Продукция не подлежит дальнейшему использованию до ее проверки технологической документации, за исключением случаев, когда продукцию выпускают при четко определенных процедурах возврата.

Всю готовую продукцию подвергают в полном объеме приемочному контролю и испытаниям согласно требованиям заказов и контрактов.

Готовую продукцию отправляют на склад или непосредственно заказчику лишь после выполнения всех видов контроля и испытаний в процессе производства и при приемке с удовлетворительными результатами, при наличии и подтверждении данных в сопроводительной документации.

На основании сопроводительной документации персонал технического контроля дает разрешение на сдачу, упаковку и отгрузку готовой продукции и оформляет сертификат качества.

Если продукция не полностью удовлетворяет установленным требованиям, то ее считают несоответствующей.

При проведении испытаний продукции обеспечивают сохранность идентификационных признаков (маркировки, записей, этикеток и т.д.)на протяжении всего цикла испытаний, начиная от отбора образцов и проб и заканчивая заполнением результатов испытаний в сопроводительной документации, выдачу результатов и их хранение, а также при необходимости параметры микроклимата в соответствии с нормативной документацией на метод их проведения.

Важным условием в распределении и сбыте продукции является транспортировка продукции. Так для металлизованных термически пассивированных окатышей на ОЭМК разработана и точно выполняется технология морской перевозки, которую можно рассматривать как дополнение к кодексу IМО. Морским грузовым бюро (МГБ, г. Санкт-Петербург) совместно с ОЭМК сформулирована «Декларация о транспортных характеристиках и условиях безопасности морской перевозки окатышей ОЭМК». В контракты на продажу DRI-P внесены положения, соответствующие требованиям по технологии морской перевозки, к состоянию груза и судна, а также о распределении обязанностей по обеспечению безопасности перевозки между сторонами коммерческой сделки. Разработаны «Рекомендации по погрузке-разгрузке, транспортированию, хранению и использованию пассивированных металлизованных окатышей (DRI-P) ОЭМК» для сторонних потребителей и технологическая инструкция для специалистов, сопровождающих груз. Эти документы дополняли уже существующие и составили технологическую основу системы безопасности, которую поддерживают своими усилиями конкретные исполнители, работающие на договорной основе с ОЭМК. Основные положения новой технологии перевозки приводятся ниже.

Груз доставляется в порты в открытых вагонах и хранится на открытых площадках в штабелях при постоянном инструментальном контроле температуры. Время хранения из соображений сохранения качества продукта ограничено 30 сут. При поступлении новой партия окатышей и перед началом загрузки судна от штабеля, находящегося в порту, и от прибывшей партия отбираются пробы для определения влажности, а также проводятся замеры температуры. После получения результатов определений выполняются грузовые операции в строгом соответствия с технологической инструкцией. Экспертизу состояния груза в портах, а также контроль за технологией перевалки груза по инструкциям грузопроизводителя выполняют независимые сюрвейерские организации.

Специалисты независимых морских организаций (МГБ, Морсервис, EURO-Baltic и др.) проверяют состояние судна, поданного под окатыши, и соответствие требованиям российских и Международных правил по перевозке опасных грузов и деклараций о транспортных характеристиках и условиях безопасности морской перевозки окатышей ОЭМК. Срок эксплуатация судна не должен превышать 15 лет. Учитывая особую опасность увлажнения груза морской водой, до начала погрузки тщательно проверяют водонепроницаемость грузовых помещений струёй воды под давлением 0,5 кПа. Не разрешается брать водный балласт в бортовые и подвесные цистерны трюмов, предназначенных под окатыши. По окончании загрузки перед выходом в море люковые закрытия трюмов обклеиваются лентой типа «Ram-Nek» или другими аналогичными средствами. Результаты проверки судна оформляются сертификатами.

Во время погрузки тщательно контролируются влажность и температура каждых 200 - 250 т окатышей. Материал с температурой более 45 °С и влажностью более 2,5 % к перевозке не допускается. В окатыши на нескольких уровнях устанавливаются датчики температуры, в том числе в местах возможного проникновения воды и вблизи обогреваемых поверхностей.

Груз обязательно сопровождают технические специалисты, подготовленные грузопроизводителем и имеющие высшее техническое образование. Они выполняют замеры и обследование груза в рейсе, ежедневно информируют о полученных результатах администрацию судна, а также грузопроизводителя и покупателя груза. Во время морского перехода: регулярно проводится вентилирование трюмов с окатышами, благодаря этому обеспечиваются допустимое содержание кислорода для свободного посещения трюмов и обследования груза, удаление конденсата, выделяющихся водорода и тепла. Заметное снижение кислорода и появление водорода являются признаком увлажнения и вторичного окисления окатышей. В случае протечек морской воды после шторма увлажненные участки груза немедленно удаляются из трюма и принимаются меры по устранению дефектов в контуре трюмов. Специалисты, сопровождающие груз, оформляют отчет по рейсу, который утверждается техническим директором ОЭМК и хранится в управлении комбината.

При транспортировке продукции специалисты ОАО «ОЭМК» уделяют большое значение упаковке. Что касается упаковки проката, то прокат в мотках обвязывают проволокой или упаковочной лентой; прокат в прутках обвязывают проволокой или упаковочной лентой; прокат со специальной отделкой поверхности поставляют в специальной упаковке, исключающей повреждение и коррозию проката.

Основная доля товарной продукции ОЭМК приходится на литую заготовку и прокат стана 700 из качественных и высококачественных сталей с повышенными физико-механическими свойствами для предприятий черной металлургии и крупных машиностроительных предприятий России, а также на экспорт в СНГ и страны дальнего зарубежья.

Таблица 2. Объемы продаж металлопродукции, тыс. тонн

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид продукции | 2006 г. | 2007г. | 2008г. | 2009г. |
| ***Литая заготовка***  в том числе:  - внутренний рынок  - экспорт | 64,0  45,7  18,3 | 171,7  22,4  149,3 | 159,8  17,8  142,0 | 215,8  97,2  118,7 |
| ***Прокат***  в том числе:  - внутренний рынок  - экспорт | 1302,9  311,2  991,7 | 1395,2  335,6  1059,6 | 1315,5  327,3  988,2 | 1517,8  433,9  1083,9 |

Сферами потребления проката стана 700 являются:

А) трубной заготовки — производство обсадных, бурильных и насосно-компрессорных труб классов прочности Д, К, Е; производство котельных труб, в том числе паропроводных труб энергоблоков с высокими и сверхкритическими параметрами пара; производство бесшовных нефтепроводных труб; производство катаных подшипниковых труб; производство бесшовных труб с повышенными пластическими свойствами и ударной вязкостью для различных отраслей техники; производство бесшовных труб общего назначения.

Б) крупносортного конструкционного проката – производство машиностроительных изделий и комплектующих методами горячей осадки, высадки и штамповки в условиях сложной пластической деформации; производство рессор и пружин в транспортном и сельскохозяйственном машиностроении; производство конструкций и изделий из металла с пониженной прокаливаемостью; производство метизных и других изделий из кордно-канатных сталей; производство различной машиностроительной продукции из конструкционных углеродистых и легированных сталей; инструментальная промышленность.

Продукция, производимая до пуска стана –350, выпускающего мелко- и среднесортный прокат, - металлизованные окатышей, сталь и крупносортоный прокат, находится на стадии зрелости жизненного цикла товара (рис.1, 2, 3.), характеризующейся интенсивной конкуренцией на рынке, когда конкуренты благодаря дополнительным инвестиционным вложениям воздействуют на потребителей средствами интенсивных мероприятий.

В данной ситуации от предприятия требуется постоянный поиск новых путей повышения качества металлопродукции, интенсификации коммуникации с потребителями.

В течение 2008 - 2009 гг. на долю ОЭМК приходилось 36% общероссийского производства трубной заготовки и 43-44% общероссийского производства крупносортного конструкционного проката. В 1999 г. комбинат экспортировал крупносортную и трубную заготовку в объеме 8,5% от общероссийского экспорта сортового проката (с учетом литой заготовки, включаемой по российской статистике в объем готового проката).

Говоря о продажах на внутреннем рынке, следует заметить, что большую часть этих продаж в перспективе будет занимать продукция стана 350. Прогноз перспективной потребности промышленности России в стальном прокате сортамента стана 350 ОЭМК представлен следующими показателями, тыс. тонн в год:

Таблица 3. Прогноз перспективной потребности промышленности России в стальном прокате сортамента стана 350 ОЭМК, тыс.тонн

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование отраслей и потребителей | Фактическое  потребление в 2004 г. | Прогноз потребления | |
| 2008 г. | 2009 г. |
| Автомобильная промышленность  Сельскохозяйственное машиностроение  Подшипниковая промышленность  Тяжелое машиностроение  Метизы и инструмент  Прочие потребители (ремонтно-эксплуатационные нужды, судостроение, авиация)  Строительство и стройиндустрия | 373,0  55,0  102,0  390,0  151,0  315,0  500,0 | 435,0  60,0  155,0  405,0  175,0  350,0  585,0 | 535,0  70,0  172,0  450,0  195,0  390,0  650,0 |
| ВСЕГО | 1886,0 | 2165,0 | 2462,0 |

В соответствии с прогнозом потребность отраслей промышленности в металлопрокате сортамента стана 350, может быть обеспечена поставками ОЭМК в следующих объемах, тыс. тонн в год:

Таблица 4. Прогнозом потребности отраслей промышленности в металлопрокате сортамента стана 350,тыс.тонн в год

|  |  |
| --- | --- |
| Отрасль промышленности | Объем поставки |
| Легковые и грузовые автомобили, автобусы | 380 |
| Сельскохозяйственное машиностроение | 35 |
| Железнодорожный транспорт и тяжелое машиностроение | 180 |
| Подшипниковая промышленность | 90 |
| Инструментальное и метизное производство | 95 |
| Ремонтно-эксплуатационные нужды действующих предприятий | 160 |
| Строительство и стройиндустрия | 60 |
| Итого | 1000 |

Согласно прогнозу продаж ОЭМК сможет весь прокат со стана 350 реализовать внутри страны. Вместе с тем, рядом независимых фирм («Beddows & Со» и др.) проведены маркетинговые исследования продукции стана 350 и подтверждена возможность реализации данной продукции ОЭМК на мировом рынке в объеме 280 тыс. тонн в год.

Ряд иностранных фирм выразили готовность приобретать следующие годовые объемы проката стана 350, тыс. тонн:

Таблица 5. Годовая потребность иностранных фирм в прокате стана 350, тыс. тонн

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование трейдера | | Страны-потребители | | | | | | | | |
| Германия | | Франция | | Страны Бенилюкс | | США | | Азия |
| Salzgitter Handel | | 57,3 | | 13,6 | | 15,0 | | 42,2 | | 37,0 |
| Наименование трейдера | Страны-потребители | | | | | | | | | |
| Италия | | Испания | | Турция | | Восточная Европа | | Америка | |

Продолжение таблицы 7.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Accros Garay (сервис-центры), Ausa Nuevas Tecnologias (сервис-центры) |  | 27,2 |  |  |  |
| Northam Impex LTD | 59,0 |  |  |  |  |
| Newco, Istanbul, Newcastle ltd |  |  | 4,0 |  |  |
| Trade Arbed |  |  |  | 4,0 |  |
| ALFECO и др. |  |  |  | 11,7 | 9,0 |

Принимая во внимание информацию о потенциальной емкости рынков металлопродукции, предполагаемые поставки проката стана 350 ОЭМК на внутренний рынок определены в объеме 900 тыс. тонн в год, на экспорт – 100 тыс. тонн в год.

**1.4Анализ финансового состояния ОАО «ОЭМК»**

Финансовое состояние предприятия – это совокупность показателей, отражающих его способность погасить свои долговые обязательства. Финансовая деятельность охватывает процессы формирования, движения и обеспечения сохранности имущества предприятия, контроля за его использованием. Финансовое состояние является результатом взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений предприятия и поэтому определяется совокупностью производственно-хозяйственных факторов.

Рассмотрим основные показатели финансово-экономической деятельности ОАО «ОЭМК». Источник информации – ежеквартальный отчёт ОАО «ОЭМК».

Таблица 6.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Наименование показателя* | *2004 год* | *2005 год* | *2006 год* | *2007 год* | *2008 год* | *1 квартал 2009 года* |
| Выручка, тыс. руб. | 25 935 306 | 31 398 776 | 33 478 998 | 44 824 061 | 61 559 638 | 9 079 534 |
| Валовая прибыль, тыс. руб. | 9 323 416 | 10 105 757 | 10 002 414 | 13 901 619 | 23 064 837 | 1 536 135 |
| Чистая прибыль (нераспределенная прибыль) (непокрытый убыток), тыс. руб. | 5 369 119 | 5 535 907 | 4 728 338 | 6 942 844 | 10 412 105 | -3 059 221 |
| Рентабельность собственного капитала, % | 66,4 | 42,3 | 27,4 | 29,2 | 55,6 | -19,6 |
| Рентабельность активов, % | 29,8 | 23,8 | 10,3 | 12,8 | 15,2 | -4,5 |
| Коэффициент чистой прибыльности, % | 20,7 | 17,6 | 14,1 | 15,5 | 16,9 | -33,8 |
| Рентабельность продукции (продаж), % | 28,8 | 24,2 | 22,0 | 24,7 | 31,8 | 9,4 |
| Оборачиваемость капитала | 1,57 | 1,58 | 0,80 | 0,90 | 1,24 | 0,19 |
| Сумма непокрытого убытка на отчетную дату, тыс. руб. | 2 891 098 | 8 148 728 | 12 416 153 | 18 912 928 | 14 779 305 | 11 722 031 |
| Соотношение непокрытого убытка на отчетную дату и валюты баланса | 0,2 | 0,4 | 0,3 | 0,4 | 0,2 | 0,2 |

1. Выручка от продажи продукции за 2008 год по сравнению с 2007 годом увеличилась на 37 %. Валовая прибыль также увеличилась на 66 %. Чистая прибыль за 2008 год увеличилась на 50 % по сравнению с 2007 годом. Изменение выручки, валовой и чистой прибыли в 2004-2008 г.г. определялось влиянием благоприятной рыночной конъюнктуры 2004-2007 г.г., 9 месяцев 2008 года, изменением курсов иностранных валют по отношению к рублю, темпов внутренней инфляции и прочих факторов.

2. Рентабельность активов в 2008 году составила 15,2 % против 12,8 % в 2007 году. Рост рентабельности активов относительно 2006-2007 г.г. объясняется ростом чистой прибыли.

3. Рентабельность собственного капитала в 2008 году составила 55,6 % против 29,2 % в 2007 году. Рост коэффициента относительно 2006-2007 г.г. также объясняется ростом чистой прибыли, полученной в 2008 году.

4. Коэффициент чистой прибыльности в 2008 году составил 16,9 против 15,5 в 2007 году. В течение 2004-2007 г.г. коэффициент менялся незначительно, что говорит о сопоставимых темпах роста выручки от продаж и чистой прибыли.

5. Рентабельность продаж в 2008 году составила 31,8 % против 24,7 % в 2007 году.

6. Оборачиваемость капитала за 2008 года составила 1,24 против 0,9 в 2007 году. Относительно 2003-2005 г.г оборачиваемость снизилась из-за роста выручки от продаж.

7. Соотношение суммы нераспределённой прибыли (непокрытого убытка) и валюты баланса в течение 2004-2008 г.г находилось на уровне 0,2-0,4.

Выручка от продажи продукции за 1 квартал 2009 года по сравнению с 1 кварталом 2008 года снизилась на 32 %. Валовая прибыль снизилась на 65 %. Основная причина – снижение цен на металлопродукцию, связанное с неблагоприятной рыночной конъюнктурой и снижение объёмов производства металлопродукции. Все коэффициенты рентабельности в 1 квартале 2009 года относительно 1 квартала 2008 года уменьшены, что является следствием полученных в 1 квартале 2009 года убытков.

Изменение размера выручки от продажи продукции за 2008 года по отношению к 2007 году составило + 37 %. Увеличение произошло за счет увеличения цен на металлопродукцию. Снижение выручки за 1 квартал 2009 года по отношению к 1 кварталу 2008 года составило 32 %. Снижение произошло за счет снижения цен на отгружаемую продукцию, уменьшения объемов продаж и изменения сортамента отгружаемой металлопродукции.

Таблица 7. Ликвидность эмитента, достаточность капитала и оборотных средств

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Наименование показателя* | *2004 год* | *2005 год* | *2006 год* | *2007 год* | *2008 год* | *1 квартал 2009 года* |
| Собственные оборотные средства, тыс. руб. | -3 786 257 | 167 227 | - 19 588 826 | - 17 897 446 | -13 700 028 | -19 761 150 |
| Индекс постоянного актива | 1,5 | 1,0 | 2,1 | 1,8 | 2,7 | 3,4 |
| Коэффициент текущей ликвидности | 4,0 | 3,0 | 2,2 | 2,6 | 1,0 | 0,7 |
| Коэффициент быстрой ликвидности | 1,9 | 2,0 | 1,3 | 1,6 | 0,7 | 0,5 |
| Коэффициент автономии собственных средств | 0,4 | 0,6 | 0,4 | 0,4 | 0,3 | 0,2 |

Тенденции изменения суммы собственных оборотных средств в течение 2004 г. – 1 квартала 2009 года определялись суммами средств, направляемыми на инвестиции, вложениями денег в ценные бумаги и займы другим эмитентам и суммами чистой прибыли, получаемой в каждом отчётном периоде.

Индекс постоянного актива в период с 2004 г. по 2005 г. снизился вследствие увеличения суммы капитала и резервов. Рост в 2006 – 2007 г.г. и в 1 квартале 2009 года произошел за счет увеличения суммы долгосрочных вложений, долгосрочной дебиторской задолженности и инвестиций в основные фонды.

Снижение коэффициента текущей ликвидности на протяжении 2004 – 2006 г.г. и в 1 квартале 2009 года объясняется более высокими темпами роста краткосрочных обязательств над оборотными активами. Увеличение коэффициента текущей ликвидности в 2007 году объясняется более высоким темпом роста оборотных активов относительно краткосрочных обязательств.

Коэффициент автономии собственных средств в течение 2004 г. – 1 квартала 2009 года менялся незначительно в интервале от 0,2 до 0,6.

1.5 Маркетинговый анализ деятельности ОАО «ОЭМК»

1.5.1 Маркетинг

ОАО «ОЭМК» в составе основных подразделений не имеет отдела маркетинга, однако на предприятии проводятся исследования рынка, товара, каналов быта.

Что касается стана 350 ОАО «ОЭМК», то маркетинговый прогноз показал, что продажи на внутреннем рынке составят 1 млн. долл. (в соответствии с прогнозами Министерства экономики Российской Федерации и ЦНИИЧермет). Данный прогноз основан на следующих материалах, принятых Коллегией Министерства экономики РФ в июле 1998 г.: докладе “О мерах по активизации промышленной политики, развитию технологической базы экономического роста и обновлению производственной инфраструктуры”, “Концепции развития металлургии России до 2005 года”, “Национальной стратегии развития автомобильной промышленности России до 2005 года (основные положения)”, “Национальной стратегии развития станкостроительной и инструментальной промышленности Российской Федерации на период до 2005 года (основные положения)”, с учетом решения “ О мерах Правительства Российской Федерации и Центрального банка Российской Федерации по стабилизации социально-экономического положения в стране”.

Кроме этого, исследования и прогнозные расчеты выполнялись в период разработки технико-экономического обоснования и бизнес-плана проекта стана 350 специалистами ОЭМК, исследовательскими и проектными организациями России, международными консалтинговыми фирмами при рассмотрении заявок комбината на привлечение иностранных коммерческих кредитов.

Прогноз перспективной потребности промышленности России в стальном прокате сортамента стана 350 ОЭМК представлен следующими показателями, тыс. тонн в год:

Таблица 8. Прогноз перспективной потребности промышленности России в стальном прокате сортамента стана 350 ОЭМК, тыс.тонн

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование отраслей и потребителей | Фактическое  потребление в 2004 г. | Прогноз потребления | |
| 2008 г. | 2009 г. |
| Автомобильная промышленность  Сельскохозяйственное машиностроение  Подшипниковая промышленность  Тяжелое машиностроение  Метизы и инструмент  Прочие потребители (ремонтно-эксплуатационные нужды, судостроение, авиация)  Строительство и стройиндустрия | 373,0  55,0  102,0  390,0  151,0  315,0  500,0 | 435,0  60,0  155,0  405,0  175,0  350,0  585,0 | 535,0  70,0  172,0  450,0  195,0  390,0  650,0 |
| ВСЕГО | 1886,0 | 2165,0 | 2462,0 |

На основании произведенных маркетинговых исследований марочный сортамент планируемой к производству продукции после выхода стана на проектную мощность определен в следующих объемах:

Таблица 9. Годовой объем производства стана 350

|  |  |
| --- | --- |
| Группы проката | Годовой объем производства, тыс. тонн |
| 1. Металл для холодной высадки  2. Металл для горячей штамповки  3. Пружинная сталь  4. Подшипниковая сталь  5. Углеродистая и низколегированная сталь | 258,9  463,6  117,5  75,0  85,0 |
| Всего по стану 350 | 1000,0 |

**1.5.2** SWOT-анализ ОАО «ОЭМК»

SWOT — метод анализа в стратегическом планировании, заключающийся в разделении факторов и явлений на четыре категории: strengths (сильные стороны), weaknesses (слабые стороны), opportunities (возможности) и threats (угрозы).Пример матрицы представлен в таблице 10.

Таблица 10. Пример оформления SWOT-анализа

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Положительное влияние | Отрицательное влияние |
| Внутренняя среда | Strengths (сильные стороны) | Weaknesses (слабые стороны) |
| Внешняя среда | Opportunities (возможности) | Threats (угрозы) |

В таблице 11 приведены данные по сильным и слабым сторонам ОАО «ОЭМК».

Таблица 11. Определение сильных и слабых сторон предприятия

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Параметры оценки | Сильные стороны | Слабые стороны |
| 1. Организация | Высокий уровень квалификации руководящих сотрудников предприятия | Низкая заинтересованность рядовых сотрудников в развитии предприятия |
| 2. Производство | Высокая производственная мощность | Необходимость частых ремонтов и проверки технического состояния оборудования |
| 3. Финансы | Стабильное финансовое  положение | Низкая скорость оборота капитала |
| 4. Маркетинг | Высокое качество выпускаемой продукции | Высокая цена продукции |

Далее заполним таблицу 12 «возможностей и угроз».

Таблица 12. Определение рыночных возможностей и угроз

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Параметры оценки | Возможности | Угрозы |
| 1.Конкуренция | Повысились барьеры входа на рынок: получение дополнительной лицензии на производство стали | Ожидается выход на рынок новых конкурентов |
| 2.Факторы производства | Увеличение объёмов производства за счёт выхода цеха обработки проката на полную производственную мощность | Повышение износа оборудования |
| 3. Факторы сбыта | Увеличение количества рынков сбыта | Оптовый покупатель рассматривает вариант покупки продукции у конкурента |
| 4.Политические и правовые факторы (Вступление в ВТО) | Новые рынки сбыта | Обострение конкуренции, со стороны Китая и стран Азии. |

Таблица 13. Видоизменённая матрица SWOT.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Возможность  1.Повысились барьеры входа на рынок: получение дополнительной лицензии на производство стали | Угроза  1.Ожидается выход на рынок новых конкурентов |
| Сильная сторона  1.Высокий уровень квалификации руководящих сотрудников предприятия | Из-за повышения барьера, некоторые рынки сбыта могут освободиться, благодаря высокой квалификации сотрудников, предприятие может использовать эту возможность захвата рынков сбыта | Благодаря высокой квалификации руководящих сотрудников предприятия, принятие верного решения насчёт  маркетинговой стратегии предприятия. |
| Слабая сторона  1.Низкая заинтересованность рядовых сотрудников в развитии предприятия | Из-за отсутствия сплочённости, может пройти много времени, и за нас кто-нибудь воспользуется возможностью | Из-за низкой сплочённости, есть вероятность пропустить появление сильного конкурента и отсрочить принятие необходимых мер. |
|  | Возможность  2.Увеличение объёмов производства за счёт выхода цеха обработки проката на полную производственную мощность | Угроза  2. Повышение износа оборудования |
| Сильная сторона  2. Высокая производственная мощность | Использование всей производственной мощности благодаря ЦОПу | Несмотря на повышающийся износ, качество оборудования позволяет сохранять высокую производственную мощность |
| Слабая сторона  2. Необходимость частых ремонтов и проверки технического состояния оборудования | Из-за необходимости ремонта снижается рабочее время оборудования, следовательно, снижается использование всей производственной мощности | Из-за износа может повыситься число ремонтов оборудования |
|  | Возможность  3. Увеличение количества рынков сбыта | Угроза  3. Оптовый покупатель рассматривает вариант покупки продукции у конкурента |
| Сильная сторона  3. Стабильное финансовое  положение | Можно провести маркетинговые исследования, провести масштабную рекламную кампанию | Благодаря проведению рекламной акции, мы убедим покупателя в целесообразности приобретать продукцию у нашего предприятия |
| Слабая сторона  3. Низкая скорость оборота капитала | Из-за низкой скорости оборота капитала, можно потерять драгоценное время, и долю рынка может занять конкурент | Существует опасность, что конкурент раньше нас проведёт эффективную рекламу, и покупатель заключит договор с ним. |
|  | Возможность  4.Новые рынки сбыта | Угроза  4.Обострение конкуренции, со стороны Китая и стран Азии. |
| Сильная сторона  4.Высокое качество выпускаемой продукции | Благодаря качеству выпускаемой продукции, мы можем захватить новые рынки сбыта | Несмотря на появление таких сильных конкурентов, покупатель которому нужно высокое качества будет приобретать продукцию у нашего предприятия |
| Слабая сторона  4.Высокая цена продукции | Покупатель из-за высокой цены может отказаться от нашей продукции. | Существует опасность из-за высокой цены потерять некоторые рынки сбыта |

Заполнив эту матрицу, мы определили основные направления развития:

-снижение себестоимости продукции, в т.ч. расходы на газ, электроэнергию, транспортировку.

-проведение своевременной модернизации оборудования

-проведение эффективных рекламных компаний.

**2. Проектные решения.**

**2.1. Позиции ОАО «ОЭМК» на мировом и российском рынке металлопродукции**.

Проблема обеспечения конкурентоспособности, в том числе международной, является одной из главных задач, стоящих перед предприятием с момента его создания и в процессе функционирования.

В современных условиях в России происходит усиление конкуренции, вследствие чего руководители предприятий находятся в постоянном поиске новых инструментов управления предприятием и рычагов повышения конкурентоспособности. Приведем некоторые данные.

В России объем производства стали в 2008 году достиг 59,8 млн. т., по итогам 2009 года он достигнет не менее 61 млн. т. В 2008 году видимое потребление металлопродукции в мире увеличилось на 6 % по сравнению с 2007 г., а в России на 2,5 %. Россия по-прежнему занимает второе место в мире среди стран – экспортеров металлопродукции.

Экспорт и импорт металлопродукции России составили:

Таблица 14. Экспорт и импорт металлопродукции России, млрд. долл.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Страна | Экспорт | | | Импорт | | |
| 2007 г. | 2008 г. | 2009 г. | 2007 г. | 2008 г. | 2009 г. |
| Россия | 17,44 | 14,61 | 15,0 | 2,74 | 3,04 | 2,83 |

Таким образом, в период 2007-2008гг. объемы экспорта металлопродукции в России резко снизились, при этом в 2009 году наблюдается увеличение объемов экспорта, однако эта величина мала.

На 01.08.2009 г. экспорт достиг 680 тыс. т., то есть в целом за 2009 год ОАО «ОЭМК» планирует выход на уровень 1 млн. т. Таким образом, предприятие удерживает прочные позиции на мировом рынке, что является одним из конкурентных преимуществ ОЭМК.

В настоящее время в экспортной продукции комбината около 10 % приходится на долю конструкционного сортового проката, поставляемого в основном Западную Европу и США. Причем этот металл применяют для изготовления ответственных деталей автомобилей и тракторов известнейшие фирмы: «Форд», «Дженерал Моторс», «Катерпиллер», «Рено», «Фиат» и др. Конструкционный сортовой прокат относится к наиболее рентабельным видам продукции, но и требования, предъявляемые к нему, особые: суженные пределы по химическому составу, чистота по содержанию неметаллических включений, узкая полоса прокаливаемости, чистота поверхности. Даже упаковка и маркировка должны быть строго определенными.

Около 7% экспортной продукции — это трубная заготовка, поставляемая в Индию и Румынию. Это очень серьезные заказчики, готовые трубы они поставляют в Европу, США, на Ближний Восток. Поэтому к трубной заготовке предъявляются особые требования по чистоте поверхности проката, загрязненности стали неметаллическими включениями, содержанию газов. Остальная часть проката — это заготовка для переката, которая поставляется в Европу, Латинскую Америку, Азию. Но это не всегда рядовой металл. Эта группа проката включает. например, заготовку для производства пружин, а также сложных прокатных профилей для автомобильной промышленности. Поставляет комбинат и литую заготовку на экспорт, в числе потребителей которой заводы субпоставщики автомобильных фирм США и французские производители рельсов.

ОАО «ОЭМК» проводит единственную возможную экспортную политику, ориентированную на удовлетворение потребностей клиентов. Если предприятие не сможет предложить тот продукт, который нужен клиенту, вовремя и по тем ценам, которые они готовы платить, возможно, у комбината будут конкурентные преимущества, но не будет потребителей. А конкурентные преимущества металла известны: это, прежде всего, высокая технологичность, обусловленная чистотой по вредным примесям, а отсюда хорошая обрабатываемость, пониженные износ инструмента и энергии у потребителей, и, наконец, высокое качество готовых изделий из металла ОЭМК.

Что касается схемы реализации металлопродукции на мировом рынке, то ОАО «ОЭМК» практикует различные варианты: и прямые контакты, и работу через местных агентов. Выбор конкретной схемы осуществляется, исходя из экономических соображений.

Говоря о российском рынке металлопродукции, следует заметить, что основными потребителями продукции ОАО «ОЭМК» являются ГАЗ, АвтоВАЗ, КамАЗ, УАЗ. Наибольшее количество сортамента стана 700 и стана 350 потребляют заводы ГАЗ и АвтоВАЗ: 1,5 тыс. т. и 1,4 тыс.т. в месяц соответственно. Удовлетворяя потребности АвтоВАЗа комбинат освоил производство проката диам. 75 мм и стали автоматных марок (АЦ 40 ХГНМ).

КамАЗ потребляет 1 тыс. т. в месяц, а УАЗ – 600 т. в месяц металлопродукции стана 700 и стана 350. Что касается заводов – конкурентов ОАО «ОЭМК», то их потребителями являются ЭЗА, СельМаш, ПодшипЗав, ТЗП.

Что касается конкурентов ОАО «ОЭМК» на российском рынке, то ими являются ОАО «Северсталь», ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК), ОАО «Нижнетагильский металлургический комбинат» (НТМК), ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» (НЛМК). Объемы производства стали предприятий – конкурентов представлены в таблице 15.

Таблица 15.Объемы производства стали предприятий – конкурентов в 2009 году, млн.т.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Предприятие-конкурент | Объемы производства стали | Доля в общем объеме производства по России, % |
| ОАО «Северсталь»  ОАО «ММК»  ОАО «НТМК»  ОАО «НЛМК» | 9,6  11  7,3  8,6 | 16,27  18,64  12,37  14,58 |
| ОАО «ОЭМК» | 8,2 | 13,9 |

Таким образом, наибольшую долю в общем объеме производства занимает ОАО «ММК», наименьшую - ОАО «НТМК». ОАО «ОЭМК» занимает 4 – е место среди предприятий - конкурентов по выплавке стали, что свидетельствует о невысокой конкурентной позиции при производстве стали. Для обеспечения конкурентного преимущества ОАО «ОЭМК» освоена проектная мощность по выпуску продукции стана 350 1 млн. т. проката в год, а также достигнута контрактная производительность импортного оборудования.

В то же время предприятия – конкуренты обеспечили свои конкурентные преимущества следующим:

- ОАО «Северсталь»: освоена сортовая МНЛЗ в электросталеплавильном цехе мощностью 1,2 млн.т. стали в год;

- ОАО «ММК»: освоен двухклетьевой реверсивный стан холодной прокатки мощностью 900 тыс. т. в год стального листа в листопрокатном цехе № 5 и агрегат непрерывного горячего цинкования листа мощностью 500 тыс.т. в год в листопрокатном цехе № 6;

- ОАО «НТМК»: введен в эксплуатацию турбогенератор по выработке электроэнергии мощностью 35 МВт в год и утилизационный турбогенератор № 2А мощностью 6,5 МВт на ТЭЦ.

- ОАО «НЛМК»: введены в эксплуатацию МНЛЗ производительностью 2 млн. т. стальной заготовки в год.

Однако крупнейшие мировые производители стали признают необходимость сокращения производственных мощностей, так как выплавка стали в мире в 2008 г. достигла 894 млн. т. против 850 млн. т. в 2007 г., что говорит о перенасыщенности мирового рынка стальной продукцией. В таких условиях обостряется конкуренция, поэтому необходимо усилить внимание к реструктуризации отрасли, наращиванию темпов технического перевооружения, повышению требований к качеству стали и снижению энергозатрат на ее производство.

**2.2. Анализ конкурентоспособности ОАО «ОЭМК».**

В целом по совокупности деятельности на всех рынках или относительно отдельных рынков и их секторов критерии конкурентоспособности группируются по отдельным элементам комплекса маркетинга:

1. Продукт.
2. Цена.
3. Доведение продукта до потребителя.
4. Продвижение продукта (маркетинговые коммуникации).

Для подсчетов используем количественные показатели. Кроме того, используем систему показателей деловой активности и эффективности деятельности ОАО «ОЭМК».

Применим принципы этих двух подходов к расчету конкурентоспособности ОАО «ОЭМК» в 2009 г.

С учетом изложенного предлагается следующая система показателей.

1. По продукту.
   * Коэффициент рыночной доли:

 (1)

где ОП – объем продаж продукта фирмой;

ООПР – общий объем продаж продукта на рынке.

Сталь: 

Прокат: 

Трубы стальные: 

Литая заготовка: 

Этот показатель показывает долю, занимаемую предприятием на рынке. По данным расчета видно, что среди продукции ОАО «ОЭМК» наибольшую долю на рынке равную 0,08 занимает сталь, а наименьшую долю равную 0,03 занимает прокат.

* Коэффициент изменения объема продаж:

 (2)

где ОПКОП – объем продаж на конец отчетного периода;

ОПНОП - объем продаж на начало отчетного периода.

Сталь: 

Прокат: 

Трубы стальные: 

Литая заготовка: 

Данный коэффициент показывает рост или снижение конкурентоспособности предприятия за счет роста объема продаж. Таким образом, получили, что рост конкурентоспособности ОАО «ОЭМК» произошел за счет роста объема продаж проката и литой заготовки. Снижение конкурентоспособности предприятия произошло за счет снижения объема продаж стали и труб стальных.

1. По цене.

* Коэффициент уровня цен:

 (3)

где Цмах – максимальная цена товара на рынке;

Цмin – минимальная цена товара на рынке;

Цуф – цена товара, установленная фирмой.

Сталь: 

Прокат: 

Трубы стальные: 

Литая заготовка: 

Коэффициент КУЦ показывает рост или снижение конкурентоспособности предприятия за счет динамики цен на продукт. Таким образом, рост конкурентоспособности ОАО «ОЭМК» наблюдается за счет динамики цен на прокат и литую заготовку, а снижение конкурентоспособности за счет динамики цен на сталь и трубы стальные.

1. Доведение продукта до потребителя.

* Коэффициент доведения продукта до потребителя:

, (4)

где КИОП – коэффициент изменения объема продаж – формула (2);

ЗСБкоп – сумма затрат на функционирование системы сбыта на конец отчетного периода;

ЗСБноп - сумма затрат на функционирование системы сбыта на начало отчетного периода.

Сталь: 

Прокат: 

Трубы стальные: 

Литая заготовка: 

Коэффициент КСб показывает стремление предприятия к повышению конкурентоспособности за счет улучшения сбытовой деятельности. На основании расчетов можно сделать вывод, что ОАО «ОЭМК» стремится повысить свою конкурентоспособность за счет улучшения сбытовой деятельности.

1. По продвижению продукта:

* Коэффициент рекламной деятельности:

 (5)

где ЗРДкоп – затраты на рекламную деятельность на конец отчетного периода;

ЗРДноп – затраты на рекламную деятельность на начало отчетного периода.

Сталь: 

Прокат: 

Трубы стальные: 

Литая заготовка: 

Коэффициент КрекД характеризует стремление предприятия к росту конкурентоспособности за счет улучшения рекламной деятельности. Из расчетов можно сделать вывод, что ОАО «ОЭМК» стремится повысить свою конкурентоспособность за счет улучшения рекламной деятельности по прокату и литой заготовке.

Суммируя вышеперечисленные коэффициенты и находя среднеарифметическую величину, определим итоговый показатель конкурентоспособности маркетинговой деятельности для конкретного продукта – коэффициент маркетингового тестирования конкурентоспособности (КМТК):

 (6)

где h – общее число показателей в числителе. В данном случае h = 5.

Сталь: 

Прокат: 

Трубы стальные: 

Литая заготовка: 

Внесем данные расчетов в таблицу № 15.

Таблица 15.Анализ конкурентоспособности деятельности ОАО «ОЭМК»

по продукции в 2009г.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Сталь | Прокат | Трубы стальные | Литая заготовка |
| КРД  КИОП  КУЦ  КСб  КрекД | 0,08  0,85  0,95  1,4  0,91 | 0,03  1,01  1,01  1,1  1,16 | 0,06  0,98  0,99  1,06  0,94 | 0,04  1,02  1,01  1,08  1,06 |

Для расчета конкурентоспособности предприятия необходимо определить сумму коэффициентов (КМТК) для всех ее продуктов:

К∑ =  (7)

где *п –* количество продуктов ОАО «ОЭМК».

К∑ = 

Кроме того, для расчета полной конкурентоспособности предприятия также нужно учитывать следующие общефинансовые коэффициенты, рассчитанные на основе анализа баланса предприятия за отчетный 2009 год.

Коэффициент текущей ликвидности (КТЛ) – формула (8):

КТЛ = Итог 2-го раздела баланса

Итог 5-го раздела баланса

Итог 2-го раздела баланса составил 3759883 т.р.

Итог 5-го раздела баланса составил 1635136 т.р.

КТЛ = 

Коэффициент обеспеченности собственными средствами (КООС) – формула (9):

КООС = Итог 3-го раздела баланса – Итог 1-го раздела баланса ,

Итог 2- го раздела баланса

Итог 3-го раздела баланса составил 2479208 т.р.

Итог 1-го раздела баланса составил 11038399 т.р.

Итог 3-го раздела баланса составил 3759883 т.р.



КОСС < 0, значит ОАО «ОЭМК» в 2002 г. недостаточно обеспечено собственными средствами. Данные расчетов внесем в таблицу 16.

Таблица 16. Показатели, характеризующие конкурентоспособность

ОАО «ОЭМК» в 2009 году.

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Итоговое значение |
| 1. К∑ 2. КТЛ 3. КОСС | 0,84  2,3  - 2,28 |
| Итого КФ | - 4,4 |

Окончательный расчет конкурентоспособности ОАО «ОЭМК»:

КФ = 

Показатель конкурентоспособности ОАО «ОЭМК» имеет отрицательную величину, что свидетельствует о низкой конкурентоспособности предприятия по результатам 2009 г.

Для каждого рынка продукта идентифицируются наиболее опасные (приоритетные) конкуренты. Все конкуренты делятся на определенные группы в зависимости от преимуществ, завоеванных фирмами, и таким образом устанавливается их роль в конкурентной борьбе.

Для каждой группы конкурентов характерны конкретные концепции поведения на рынке. Для деления конкурентов на группы используют матрицу группового ранжирования конкурирующих фирм.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Претенденты | | Лидеры |
| + 3,1 - + 7 | + 7,1 - + 9 | + 9,1 - + 10 |
| Занявшие рыночную нишу  - 2,9 – (- 0,99) | Последователи | |
| 1 | + 1,1 - + 3 |
| Банкроты | | Занявшие рыночную нишу  - 6,9 – (- 3) |
| - 10 – (- 9,1) | - 9 – (-7) |

Рис. 4. Матрица групп фирм, конкурирующих на рынке

Матрица представляет собой прямоугольник, разбитый на 9 квадрантов (секторов), каждый из которых соответствует определенному коэффициенту от – 10 до 10. Сам прямоугольник делится на пять уровней, каждый из которых соответствует определенной группе фирм, различающихся между собой уровнем конкурентоспособности и относящихся к следующим группам участников рынка:

Лидеры - 0,1 – 10;

Претенденты на роль лидера - 7,1 - 9;

3,1 – 7;

Последователи - 1,1 – 3; 1;

Занявшие рыночную нишу - 0,99 – (- 2,9);

- 3 – (- 6,9);

Банкроты - - 7- ( - 9 ); - 9,1 – (- 10).

При расчетном значении КФ = - 4,4 ОАО «ОЭМК» по итогам 2009 года занимает сектор матрицы, соответствующий рыночной нише. Это значит, что для предприятия характерно тесное общение с клиентами, стремление максимально удовлетворить их запросы, характерен также ограниченный круг клиентов, но высокий уровень цен.

Для ОАО «ОЭМК» в 2009 году низкая конкурентоспособность обусловлена недостаточной обеспеченностью собственными средствами. Это связано с затратами на строительство стана 350 ОЭМК в период осуществления проекта в рамках акционерного общества, которые оцениваются в 483,4 млн. долл.

Основные поставки оборудования стана 350 осуществляются консорциумом германских фирм во главе с фирмой “Siemens” и финансируются за счет следующих кредитов:

* Авансовые платежи оплачены за счет кредита, предоставленного Правительством Германии Правительству Российской Федерации через Внешэкономбанк Российской Федерации под гарантию Администрации Белгородской области.
* финансирование остальной контрактной стоимости оборудования “Siemens” предоставлено консорциумом немецких и австрийских банков во главе БХФ-Банк (транш 1). Этим же консорциумом открыта кредитная линия для частичного (85%) финансирования процентов по траншу 1 в период строительства стана 350 (транш 2). Кредитный риск застрахован германской государственной компанией по страхованию экспортных рисков «Гермес».

Для финансирования строительно-монтажных работ и отечественного оборудования комбинат использовал промежуточные кредиты Международного Московского Банка и БХФ–Банка в сумме 30 млн. долл., которые погашаются в настоящее время, а также планирует к использованию кредитную линию Сбербанка Российской Федерации.

Погашение кредитов (кроме упомянутых 30 млн. долл.) будет производиться после пуска стана 350 в эксплуатацию.

Таким образом, для повышения конкурентоспособности ОАО «ОЭМК» необходимо выплатить кредиты и увеличить тем самым величину собственных средств предприятия. В связи с этим , в целях повышения конкурентоспособности ОАО «ОЭМК» необходимо увеличить объемы источников собственных средств. Ведь именно нехватка собственных средств явилась основной причиной снижения конкурентоспособности предприятия.

В целях повышения конкурентоспособности на товарном рынке многие российские компании используют лишь ценовые факторы, однако в долгосрочной перспективе такая политика может иметь обратный эффект, то есть приведет не к расширению рынка сбыта и сохранению конкурентоспособности, а может привести к сужению доли рынка или к полному вытеснению с рынка.

В целях повышения конкурентоспособности ОАО «ОЭМК» должно обратить внимание на снижение энергозатрат на производство и повысить требования к качеству стали.

В настоящее время важным направлением развития комбината является модернизация металлургического комплекса в целях повышения конкурентоспособности ОАО «ОЭМК» на рынках металлопродукции. Разрабатывается программа развития предприятия до 2012 года, которая включает ряд мероприятий по реконструкции и модернизации цехов с целью повышения эффективности и увеличения годовой мощности по металлизации до 3 млн. тонн металлизованных окатышей, по готовому прокату – 2200 тыс.т.

Программу реконструкции и развития ОЭМК предполагается осуществить в несколько этапов, каждый из которых будет представлять отдельный, технологически независимый проект, имеющий свое технико-экономическое обоснование, бизнес-план, схему финансирования. Такой подход позволит при необходимости осуществлять реализацию каждого этапа независимо друг от друга при наличии благоприятной финансово-экономической ситуации на комбинате и положительной конъюнктуры на рынке металлопродукции.

**Заключение.**

ОАО «ОЭМК» - одно из крупнейших в мире металлургических предприятий, производящих продукцию на базе процесса прямого получения железа, ведущий производитель спецсталей в России. Используемый на ОЭМК бездоменный процесс производства металла является наиболее современной технологией.

ОАО «ОЭМК» - крупнейшая вертикально интегрированная компания. Тип организационной структуры управления – линейно-функциональный, при котором всю полноту власти берет на себя собрание акционеров, которому при разработке специальных вопросов и при решении задач помогает ревизионная комиссия и совет директоров. Численность работающих на предприятии – 14850 человек. ОАО «ОЭМК» уделяет большое значение повышению уровня профессионально-квалификационной подготовки своих работников.

Передовая технология производства, современное оборудование, высокая квалификация и богатый опыт рабочих, инженеров и управленцев комбината позволяют коллективу ОЭМК выпускать металл, пользующийся высоким спросом в России и за рубежом.

В состав комбината помимо металлургического комплекса входит мощное производство строительных материалов: керамического и силикатного кирпича, плитки для пола и стен, санитарно-керамических изделий. Кроме того, комбинату принадлежит агрофирма, имеющая в своем составе мясокомбинат, тепличное хозяйство и производящая мясомолочную продукцию и овощи. Комбинат имеет и торгово-промышленное объединение, имеющее свои складские помещения, транспорт.

Производственная структура ОАО «ОЭМК» состоит из нескольких цехов, производящих различную продукцию: офлюсованные окисленные и металлизованные окатыши, углеродистые и легированные стали, крупносортный прокат, трубную заготовку, мелко- и среднесортный прокат. ОАО «ОЭМК» выполняет широкий спектр заказов на металлопродукцию и обеспечивает уровень качественных показателей, регламентируемый конкретным потребителем.

Говоря о финансовом состоянии предприятия, следует заметить, что на начало 2002 года ОАО «ОЭМК» находилось в неустойчивом финансовом состоянии, что связано с привлечением больших сумм кредитов, пошедших на приобретение оборудования, а также строительство стана 350. В 2007 году ОАО «ОЭМК» оказалось в убытке в размере 945337 руб., что также связано с большими затратами и кредитами, пошедшими на строительство стана 350.

Что касается маркетинга предприятия, то ОАО «ОЭМК» в составе основных подразделений не имеет отдела маркетинга, однако на предприятии проводятся исследования рынка, товара, каналов сбыта.

Проводя анализ конкурентоспособности предприятия, было выявлено, что в 2002 году ОАО «ОЭМК» не является конкурентоспособным. Для повышения конкурентоспособности предприятию необходимо выплатить кредиты и увеличить тем самым величину собственных средств предприятия.

Перспективы развития ОАО «ОЭМК» во многом связаны с сохранением и укреплением позиций на рынке металлопродукции. В первую очередь это касается недавно введенного в эксплуатацию стана-350. В 2009 году на внутреннем рынке было реализовано 226,5 тыс. т. мелкосортно-среднесортного проката, что составило около 9 процентов рынка. В связи с намеченной программой вывода стана – 350 на проектные показатели в 2003 году предстоит реализовать 400 тыс. т., что повысит долю ОЭМК на внутреннем рынке до 15 %. Помимо программ освоения мощностей, стоит задача расширения и усложнения сортамента за счет увеличения доли металла для подшипниковой, метизной, автомобильной отраслей и предприятий машиностроения. В 2010 году предполагается увеличить долю поставок на эти рынки с 7 до 11 процентов.

**Список литературы**

1. Азофин С. З. Сталеплавильное производство России и конкурентоспособность металлопродукции // Металлург,2002.- №11. – С.26.
2. Глухов В. В., Медников М. Д. Коробко С. Б. Математические методы и модели для менеджмента. – СПб.: «Лань», 2000.
3. Документы и годовые отчеты ОЭМК.
4. Ледовский В.М., Мирской Н.И., Гладыев С.А., Крахт В.Б., Карпов Э.А. Ноосферное развитие горно-металлургического комплекса КМА. Экология. Технология. Экономика. Управление. – Старый Оскол: Тонкие наукоемкие технологии,2003.
5. Маркетинг. Принципы и технология маркетинга в свободной рыночной системе: Учебник для вузов/ Под ред. Н. Д. Эриашвили. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998.
6. Периодические издания – «Электросталь», 2002-22003.
7. Некрасов В. М. Российская черная металлургия на современном этапе // Сталь, 2003. - №5. – С.79.
8. Угаров А. А. Развитие первого в России предприятия безкоксовой металлургии// Сталь - №7 –2000.
9. Угаров А. А., Иванова Т. А., Николаева С. И. Вопросы моделирования стратегии предприятий черной металлургии // Сталь,2003. - №9. – С.78.
10. Юзов О. В., Седых А. М. О развитии мирового рынка стали // Сталь, 2003. - №8. – С.81.

Юзов О. В., Седых А. М. Экономические аспекты развития черной металлургии России в 2001-2002 гг. // Сталь, 2002. - №12. -