Bain & Company, Inc.

Saranskkabel

Presentation to Plant Management: Competitor Analysis.

Presented by:

Ben Burman

November 9, 1995

~~All Materials Are Confidential~~

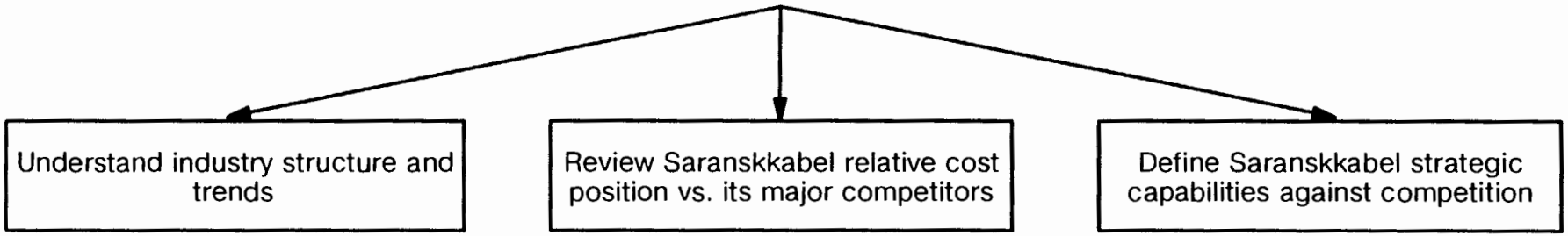
{{Nov/17/95 AN USE1347 }}

P.I.E.S.
SK

Saranskkabel
Activities Overview

	Support or investor search / transactions analysis	Cost analysis/ understanding of financial position	Customer and competitor analysis	Manufacturing audit and "Quick Hit" improvements
Activities	• Analysis of existing plans / initiatives • Meeting with various players • Understanding of management's objectives	• Cash flow analysis • Cost position • Supplier analysis and opportunities • Product line profitability	• Customer survey • Analysis of internal customer data • Industry analysis and expert interviews • Competitor analysis	• Shop floor survey (initially Shop #1) to understand root causes of downtime • Identification of "quick hit" opportunities
Rational	• Management needs decision framework for accessing – investment need – transaction structure	• Viable strategy must be based on fundamental understanding of costs, customers and competitors		• Improved management of existing asset base is key – improves returns – easier for management to "win" future investment based on current performance
Output objectives	• Developed business plan and investment strategy • Business plan must address investors expectation of adequate returns on investment	• Inputs to financial projections • Identification of opportunities for cost saving	• Market sizing model quantifying future demand by segment • Map of competitor capabilities and emerging strategies • Marketing plan to increase revenue	• Manufacturing "task force" to address identifies opportunities • Revised systems – planing / scheduling – incentive structure

Competitor Analysis
Objectives



- Competition map
  - by segment
  - by product
  - customer sharing
- Industry trends
  - by producer
  - by product/segment
  - capacity additions

- Define best demonstrated practices (BDP)
  - by segment
  - by function (e.g., purchasing)
- Develop recommendations on how Saranskkabel can learn from competition in order to enforce its strengths and compensate its weaknesses

- Define Saranskkabel strategic capabilities in short- and long-term
- Develop and evaluate action plan
  - propose implementation solutions

Competitor Analysis Process

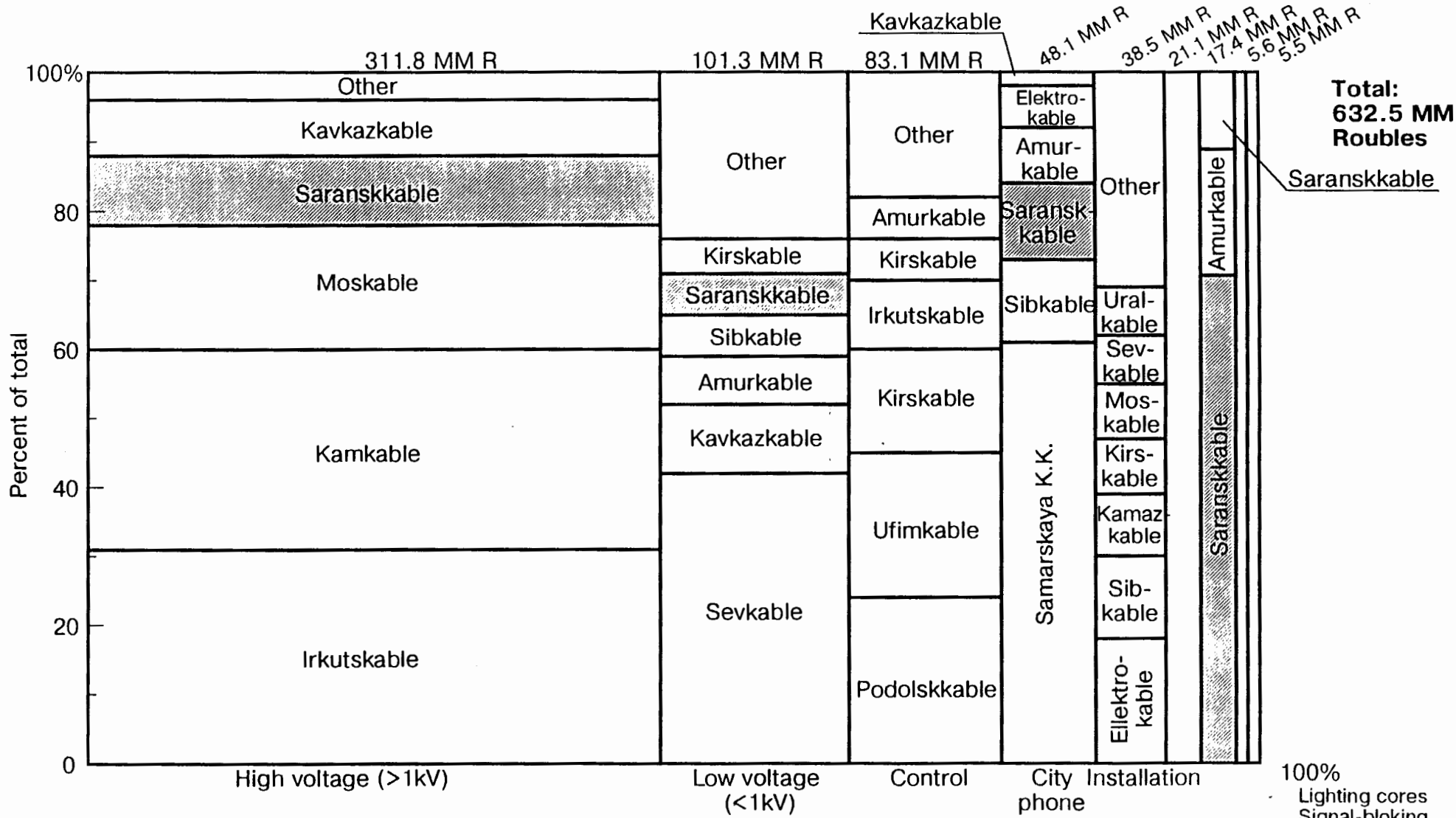
	Diagnostic phase	Implementation phase
Timing		
Logistics	• Collect data on competitors – Goskomstat • Central • regional – Industry experts – customs – competitor interviews • Conduct preliminary analysis • Develop plan for implementation phase	• Conduct additional competitor analysis • Run task force to develop and implement action plan
Cooperation from Saranskkabel	• General management • Marketing department • Technology department • Sales department • Accounting department • Purchasing	• General management • Marketing/sales • Production/technology • Purchasing • Accounting
Expected output	• Industry overview and trends • Competitor analysis/relative cost position • Defined BDPs	• Implementation action plan • Plan assessment and implementation

Source: Saranskkabel Customer Interviews

P.I.E.S.

SK

1995 Cable Production (Value)



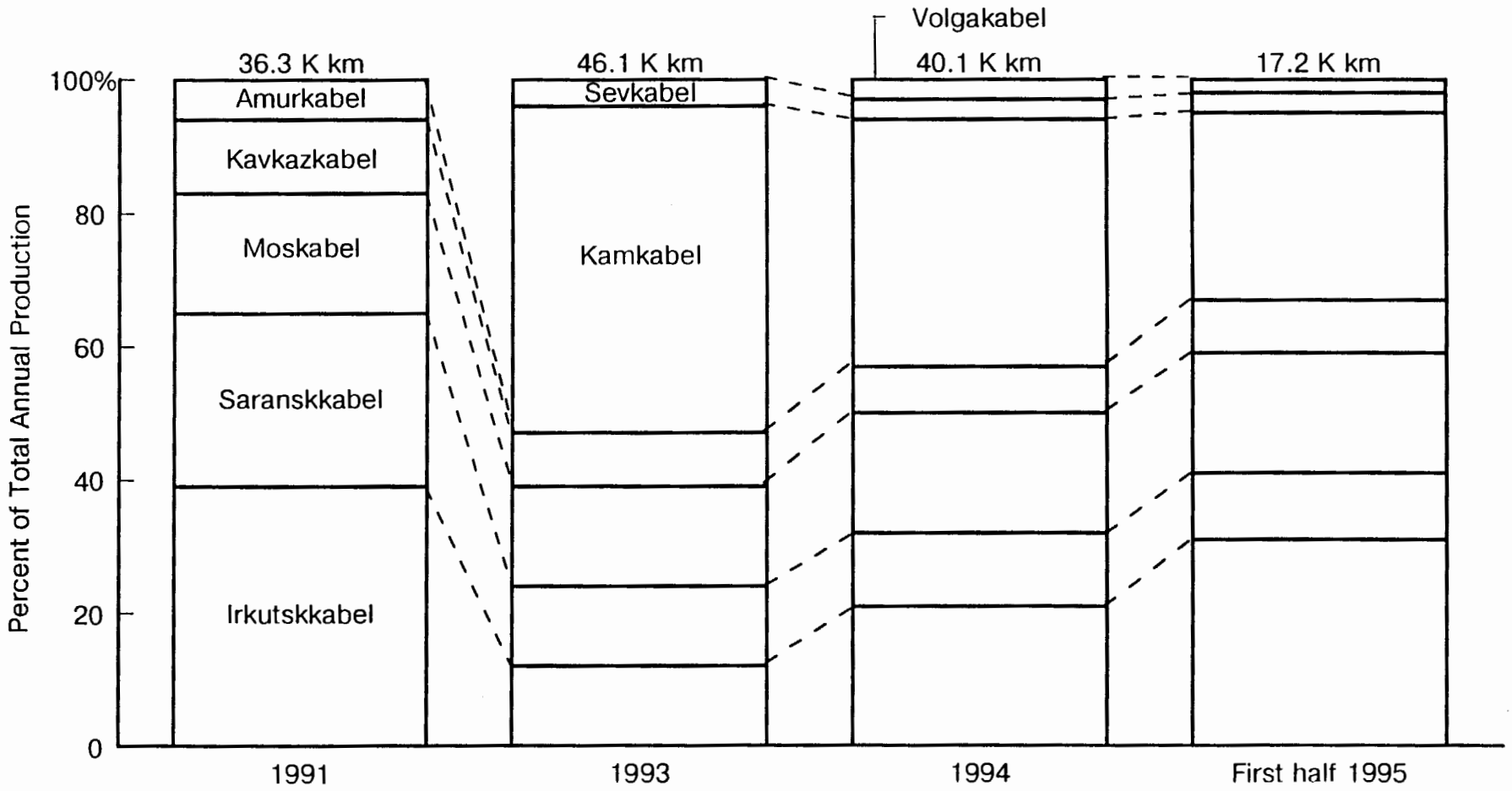
Bain & Company, Inc.

((Nov/15/95 NB USE1056.))

P.I.E.S.

SK

Competitor Analysis
Hign Voltage Power Cable (>1 kV)



Source: Goskomstat, Bain Analysis

Bain & Company, Inc.

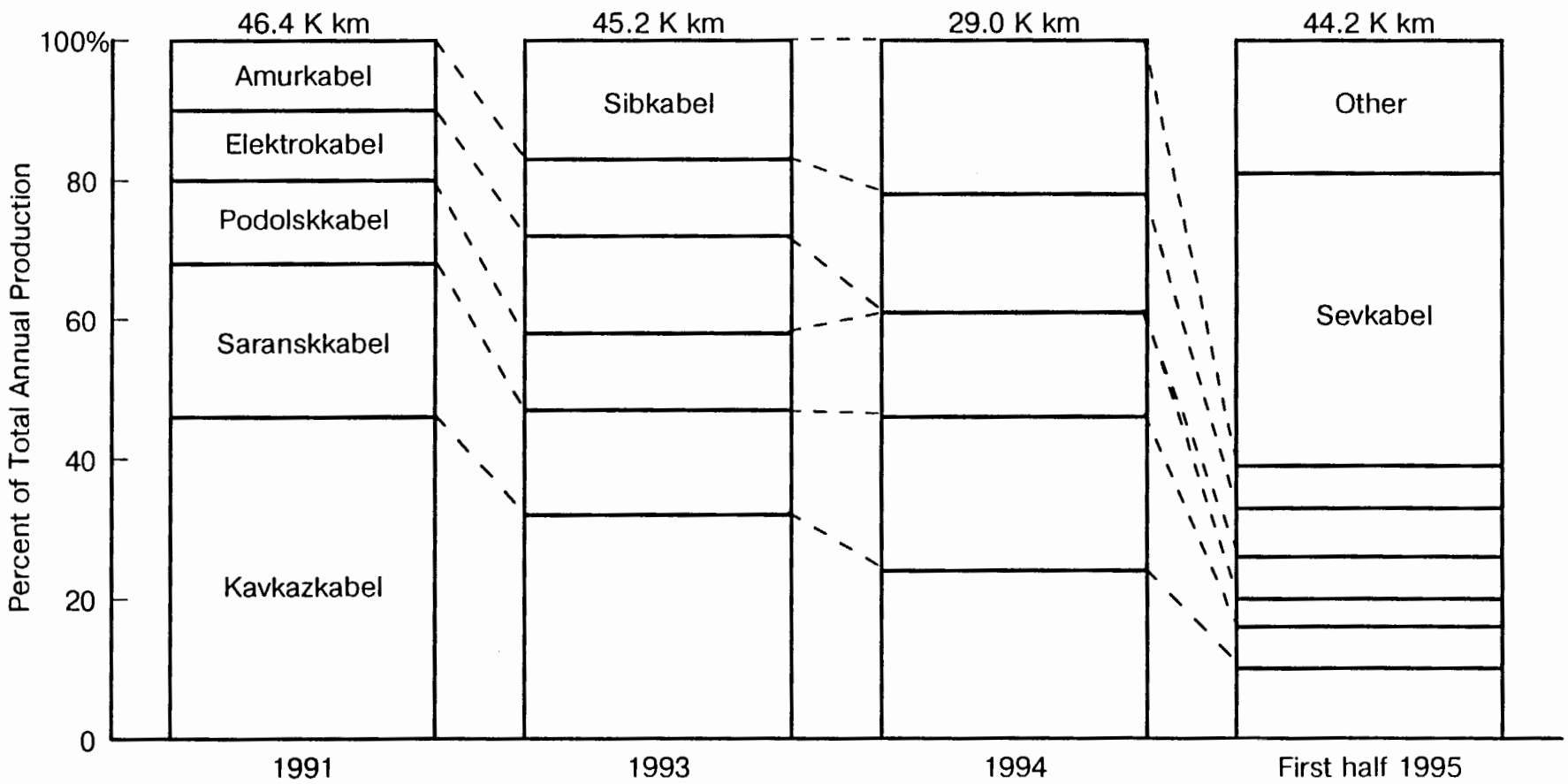
{{Nov/15/95 NB USE1177.}}

P.I.E.S.

SK

Competitor Analysis

Low Voltage Power Cable (<1 kV)



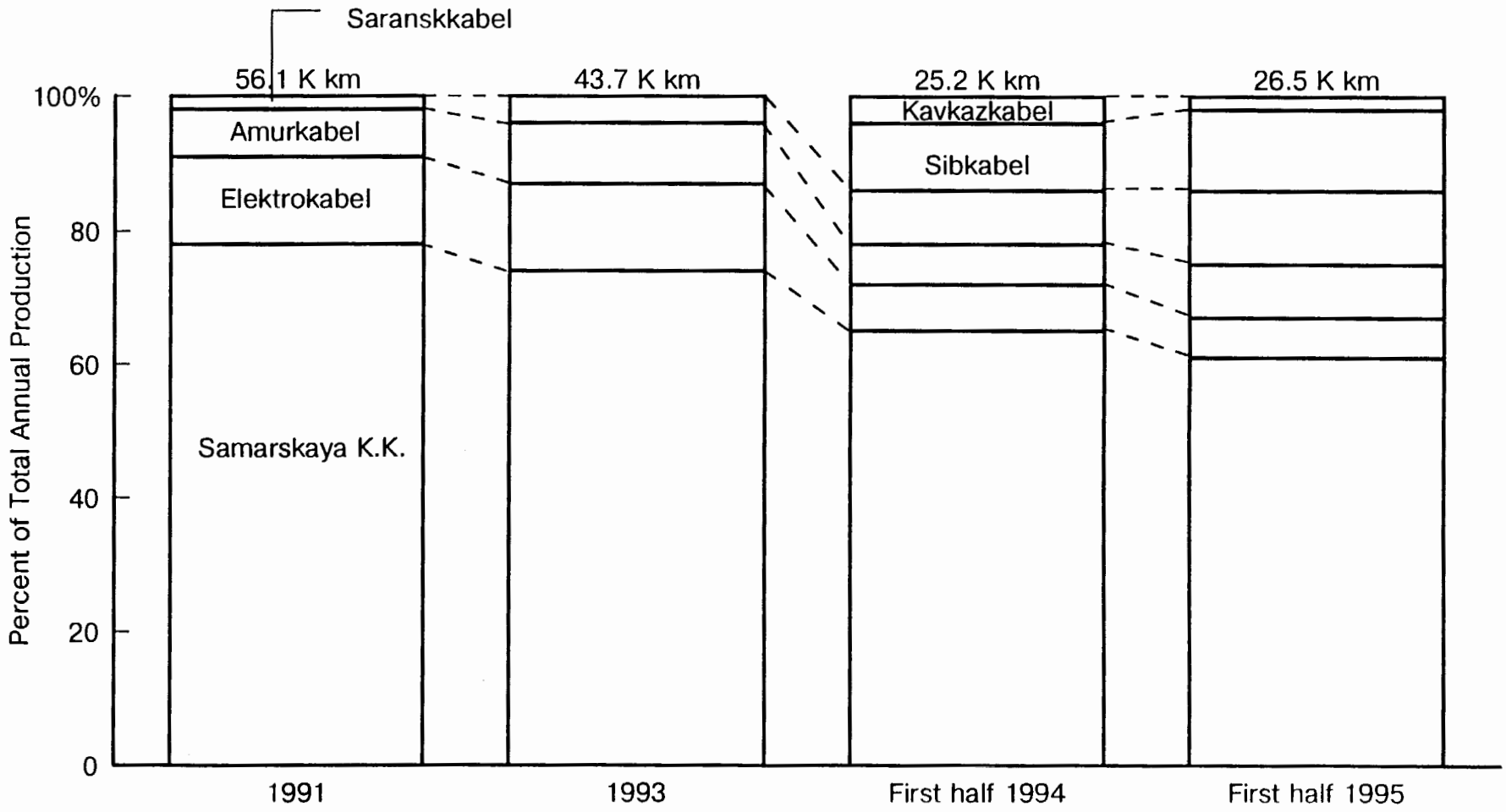
Source: Goskomstat, Bain Analysis

Bain & Company, Inc.

{{Nov/15/95 NB USE1170.1}}

P.I.E.S.
SK

Competitor Analysis
City Phone (Cable)

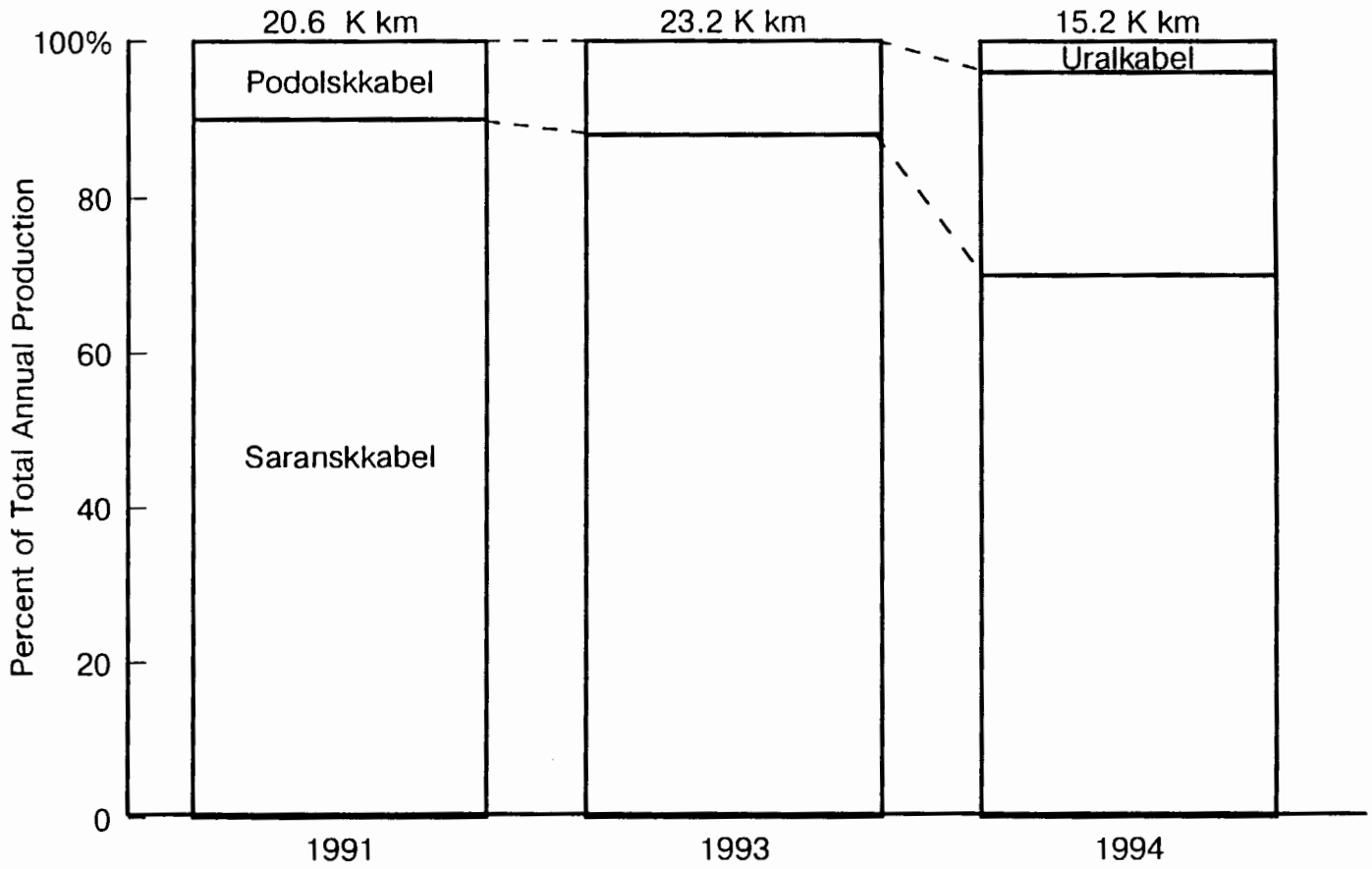


Source: Goskomstat, Bain Analysis

Bain & Company, Inc.

{{Nov/15/95 NB USE1172.}}

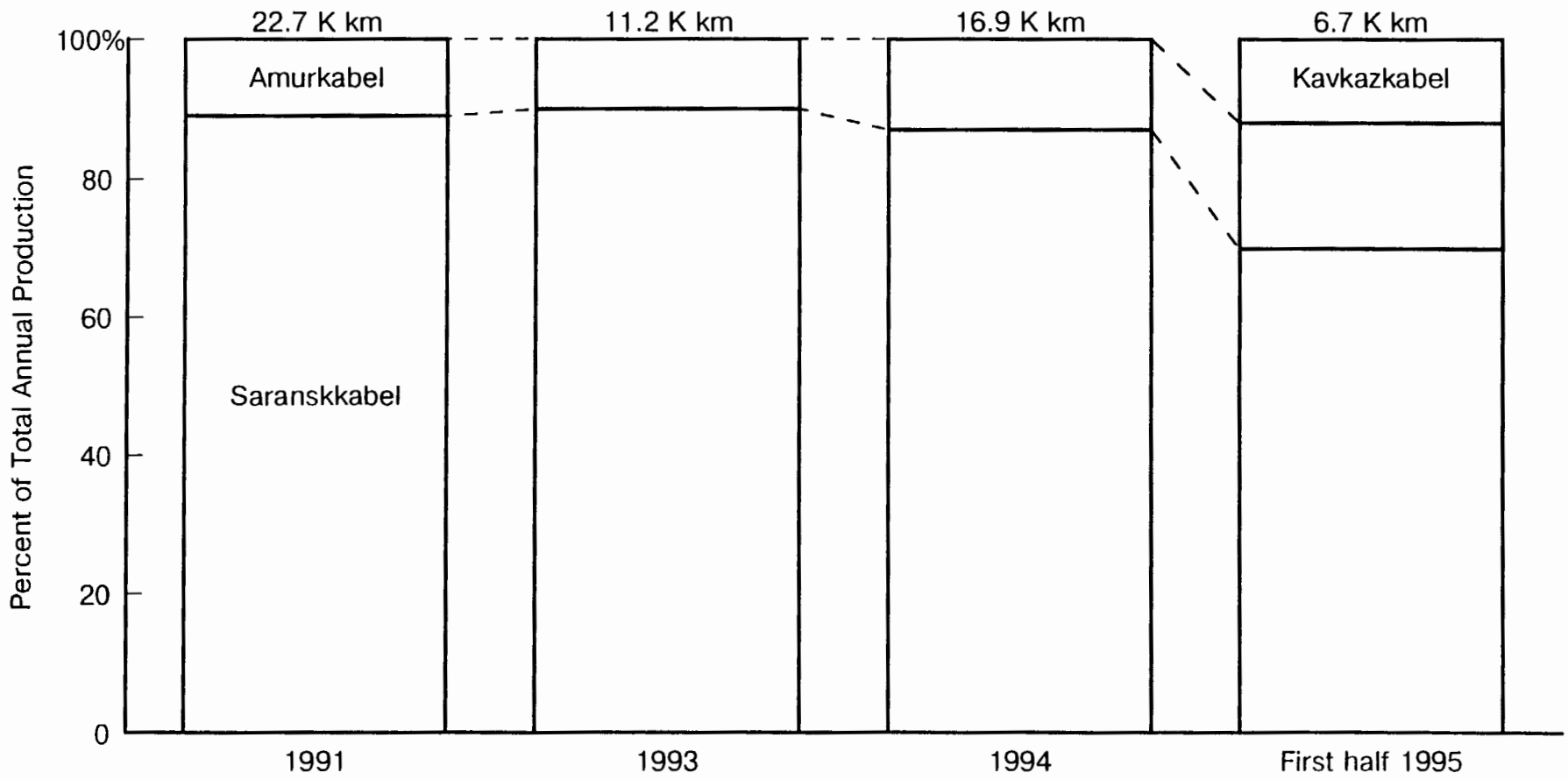
Competitor Analysis
Station Phone, Mining and Distribution Cables



Source: Goskomstat, Bain Analysis

P.I.E.S.
SK

Competitor Analysis
Signal-Blocking Cable



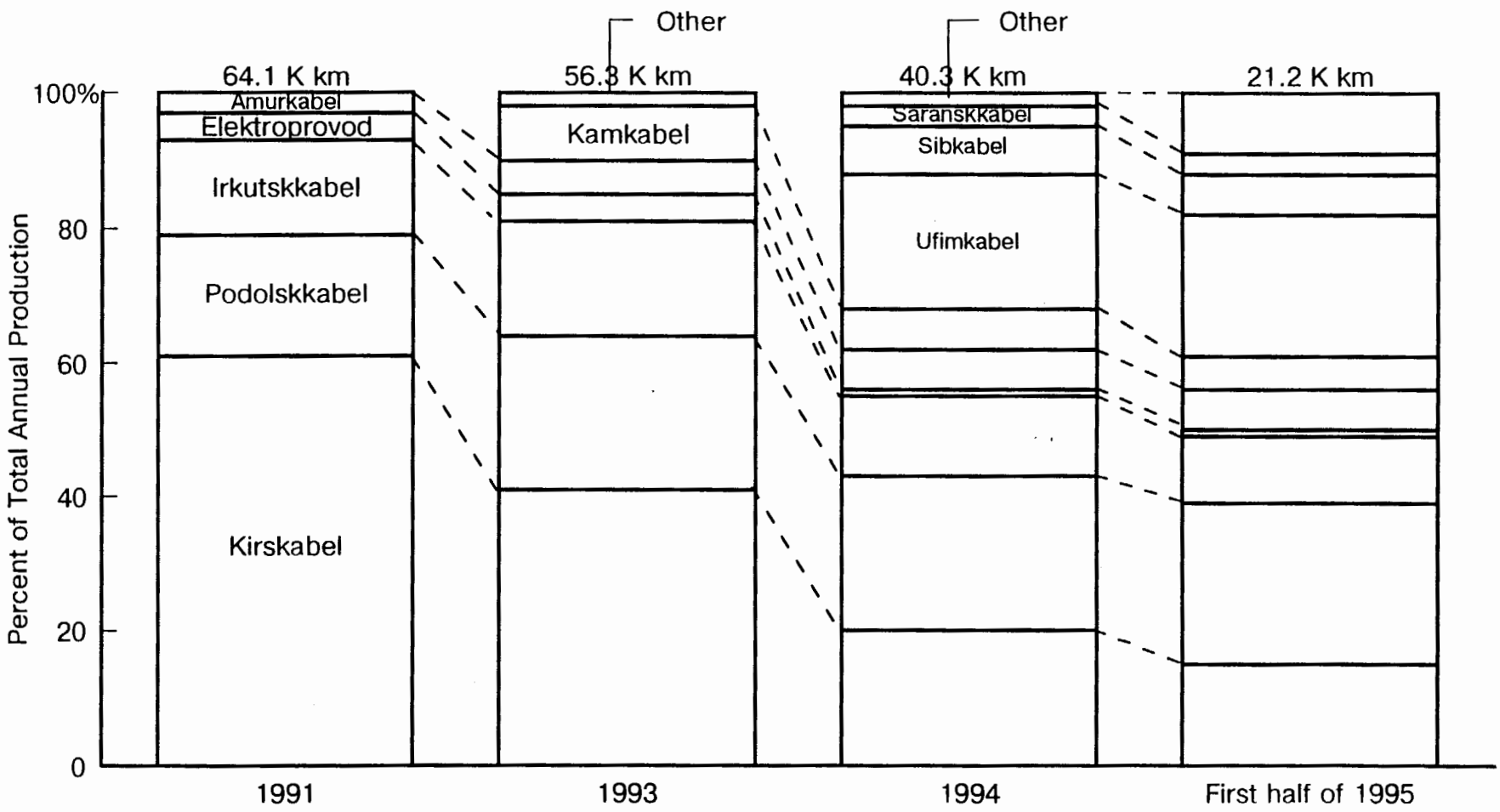
Source: Goskomstat, Bain Analysis

Bain & Company, Inc.

{{Nov/15/95 NB USE1174.}}

P.I.E.S.
SK

Competitor Analysis
Control Cable



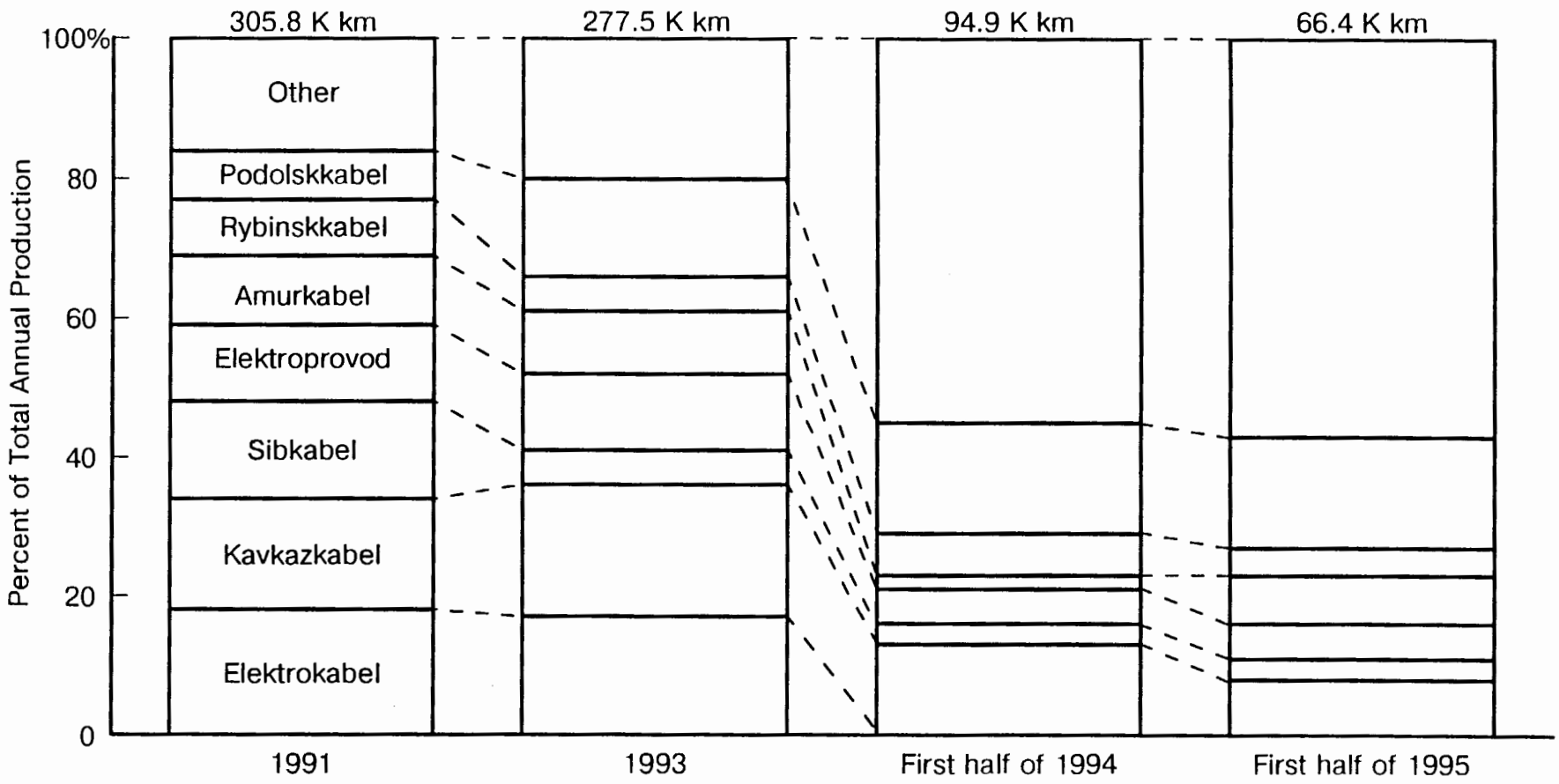
Source: Goskomstat, Bain Analysis

Bain & Company, Inc.

{{Nov/15/95 NB USE1171 }}

P.I.E.S.
SK

Competitor Analysis
Lighting Cords

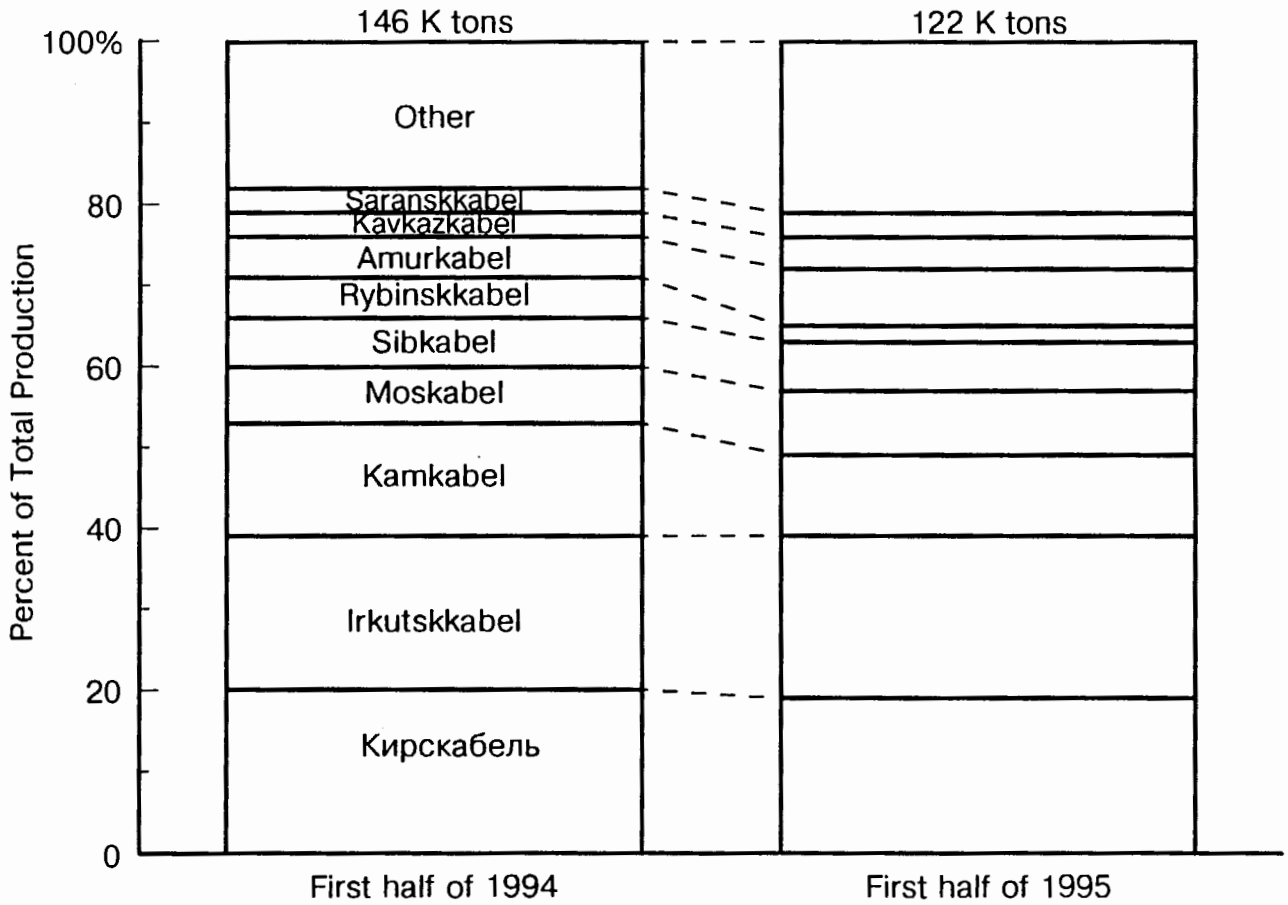


Source: Goskomstat, Bain Analysis

Bain & Company, Inc.

{{Nov/17/95 AB USE1175.}}

Competitor Analysis
Cable Production in Copper Equivalent

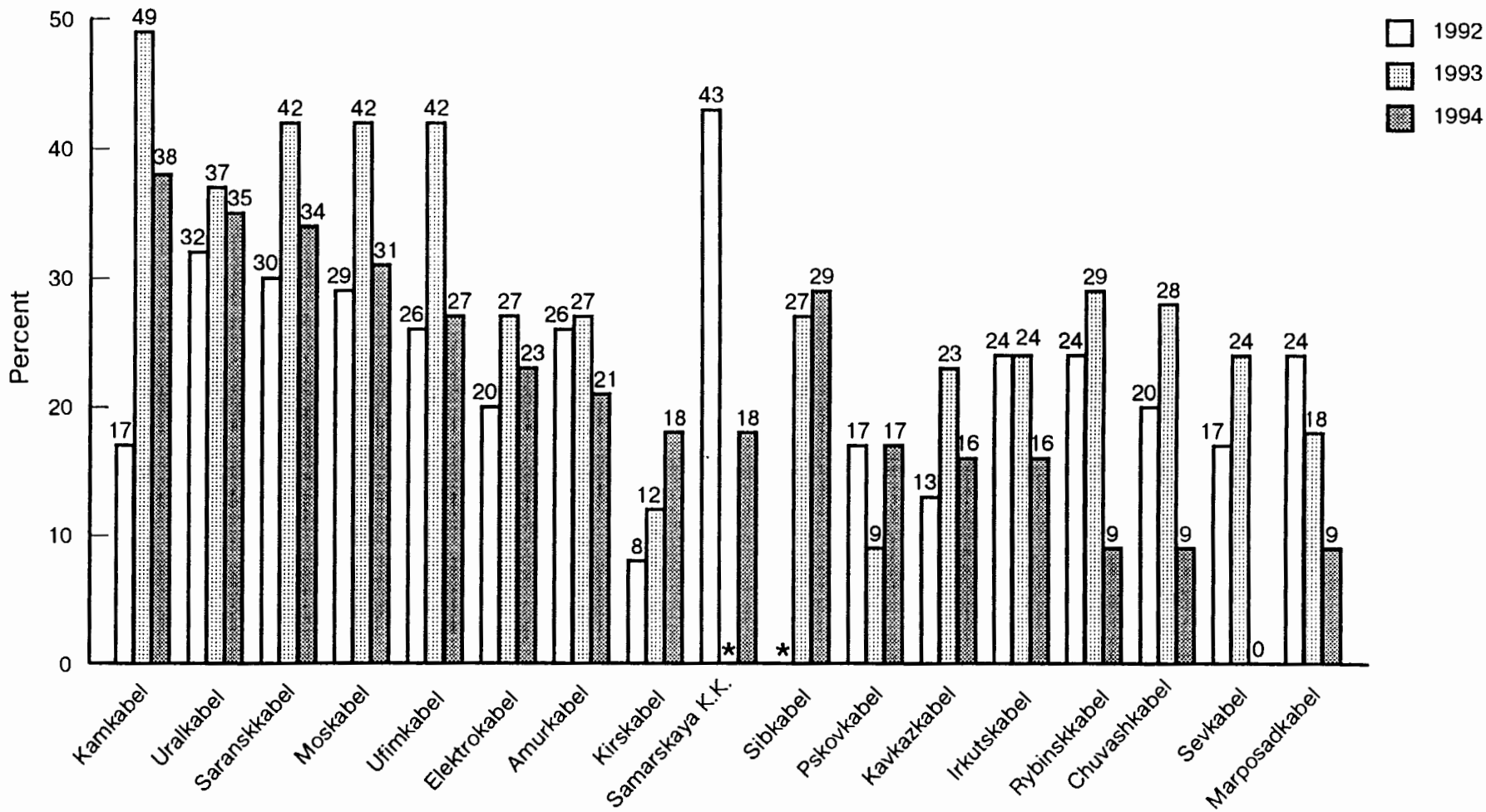


Percent change

(17%)
(11%)
11%
19%
(60%)
(11%)
(2%)
(38%)
(14%)
(20%)

P.I.E.S.
SK

Competitor Analysis
Return on Sales (1992-1994)



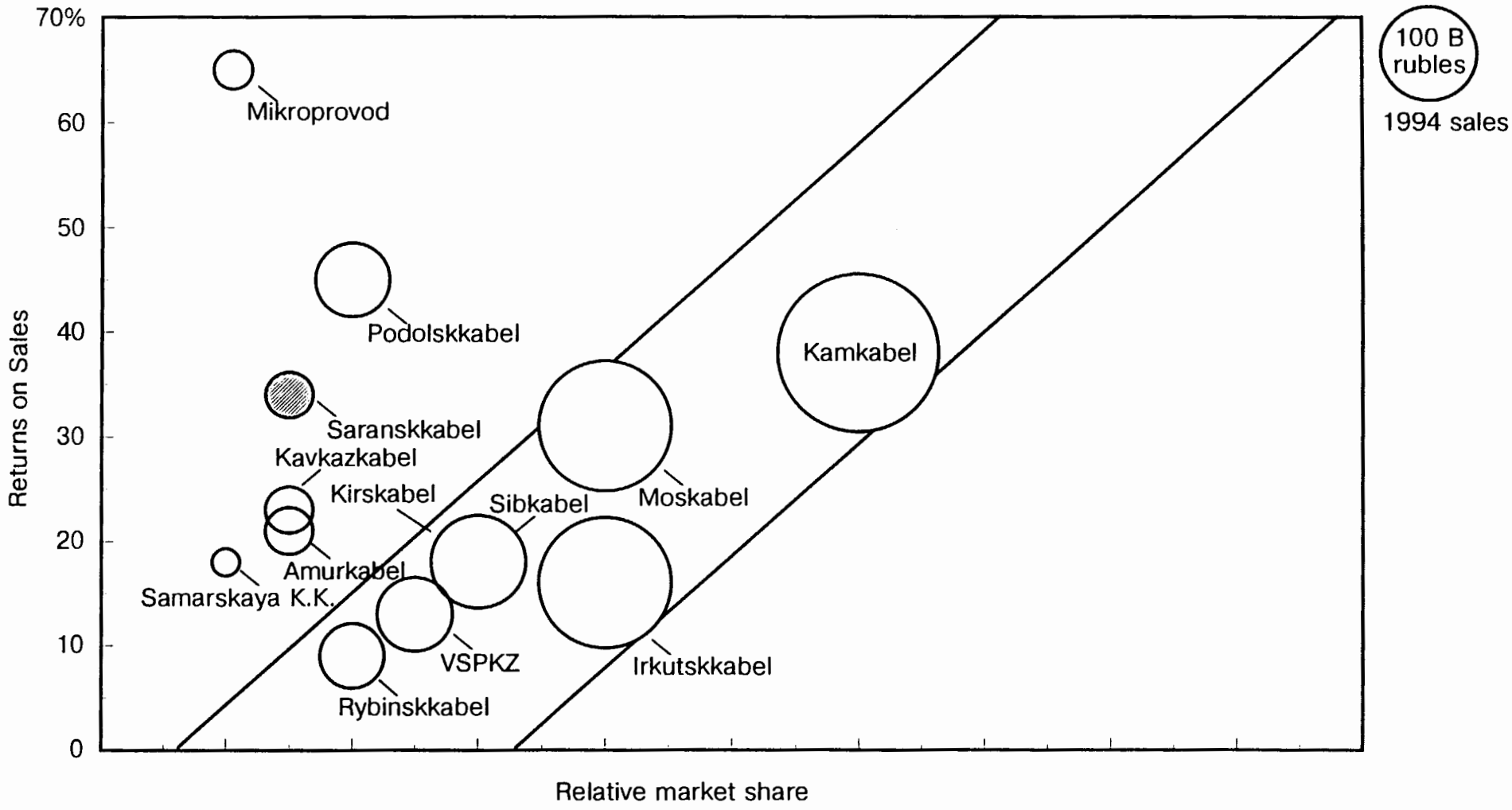
* No data

Source: Goskomstat, Bain Analysis

Bain & Company, Inc.

{{Nov/15/95 NB USE1179.}}

P.I.E.S. Competitor Analysis
SK



Source: Goskomstat

Bain & Company, Inc.

{{Nov/15/95 NB USE1104.}}

Competitor Analysis
Competitor Matrix

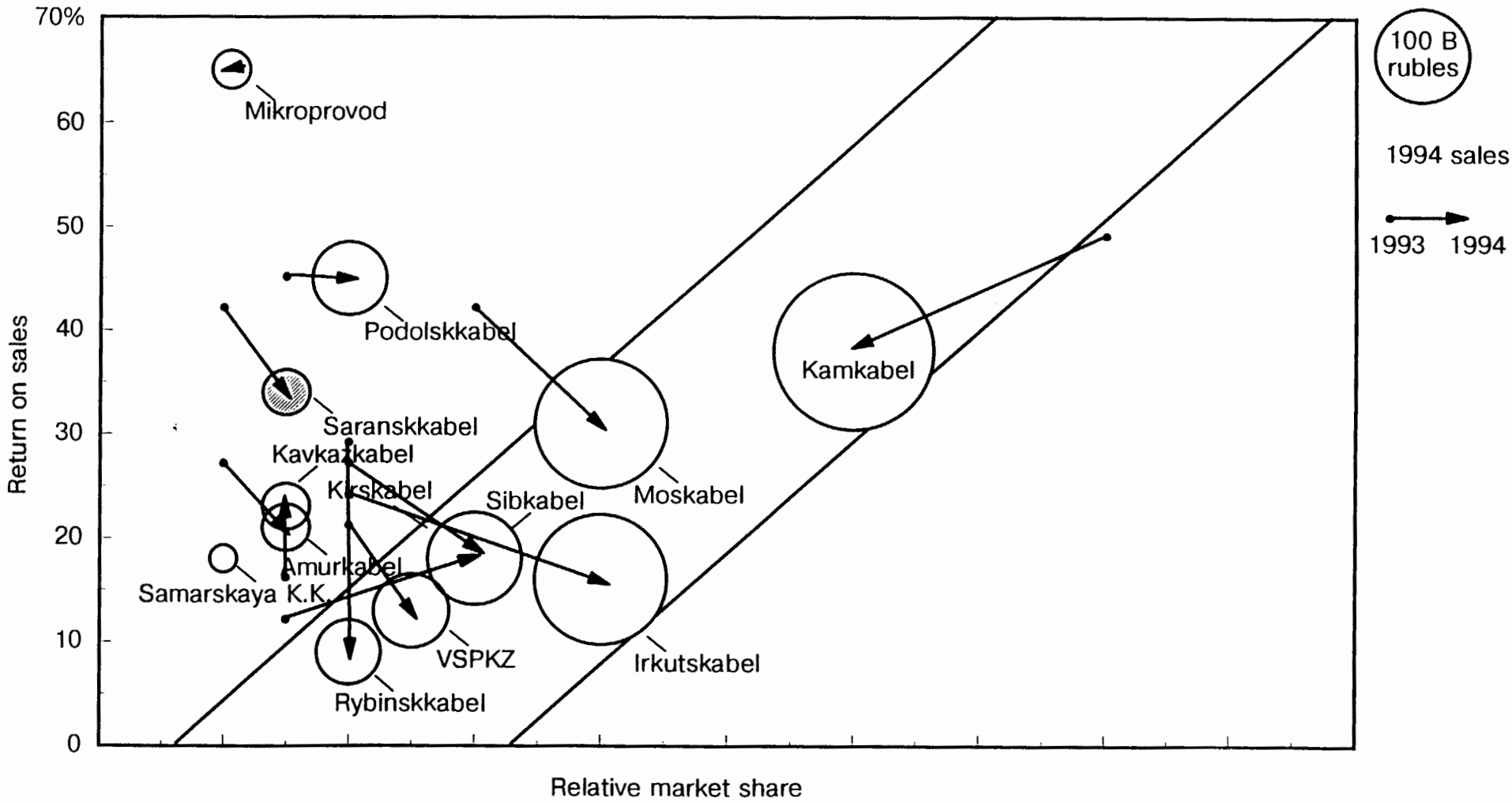
Producer \ Cable type	Power (<1kV)	Power (>1kV)	Signal/ block	Tele-phone exchange	City telephone	Lighting	Hose	Control	Installa-tion
Sarankkabel	○	◐	●	●	○	○	○	○	○
Amerkabel	○		◐		○	◐	○	○	○
Electrokabel	○				○		○		●
Inketskkabel		●						◐	
Kamkabel		●				●		○	
Kavkazkabel	◐	◐	○	○	○	◐	◐	○	◐
Kirkabel						●		◐	◐
Moskabel		◐							◐
Podolskkabel	○			◐		●		●	◐
Ribinskkabel						◐	●	○	○
Samarskaya K.K.	○			○	●	◐		○	○
Sevkabel	●	○				○			◐
Sibkabel	○				○	○	◐	○	●
Ufimkabel	○					◐	●	●	

Relative market share

- ● >0.7
- ◐ 0.3 - 0.7
- ○ <0.3

P.I.E.S.
SK

Competitor Analysis



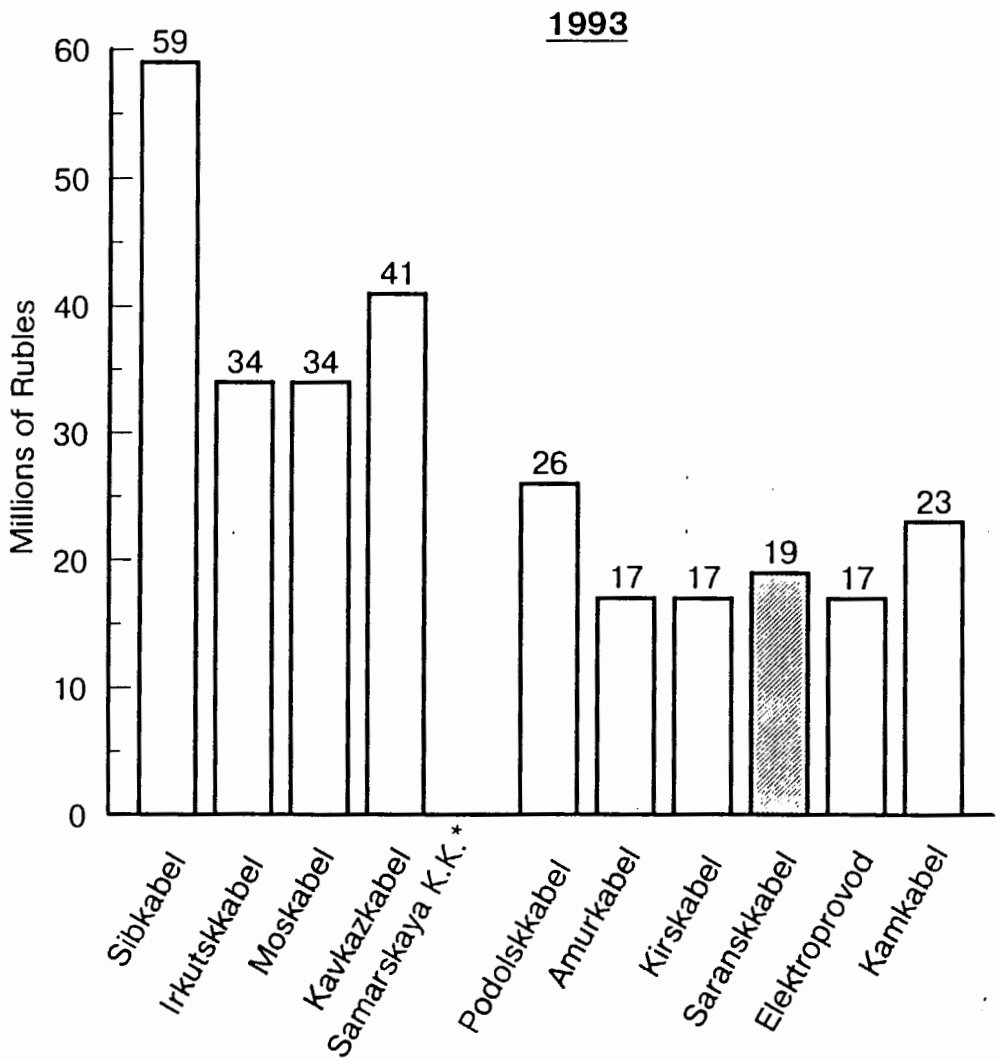
Source: Goskomstat

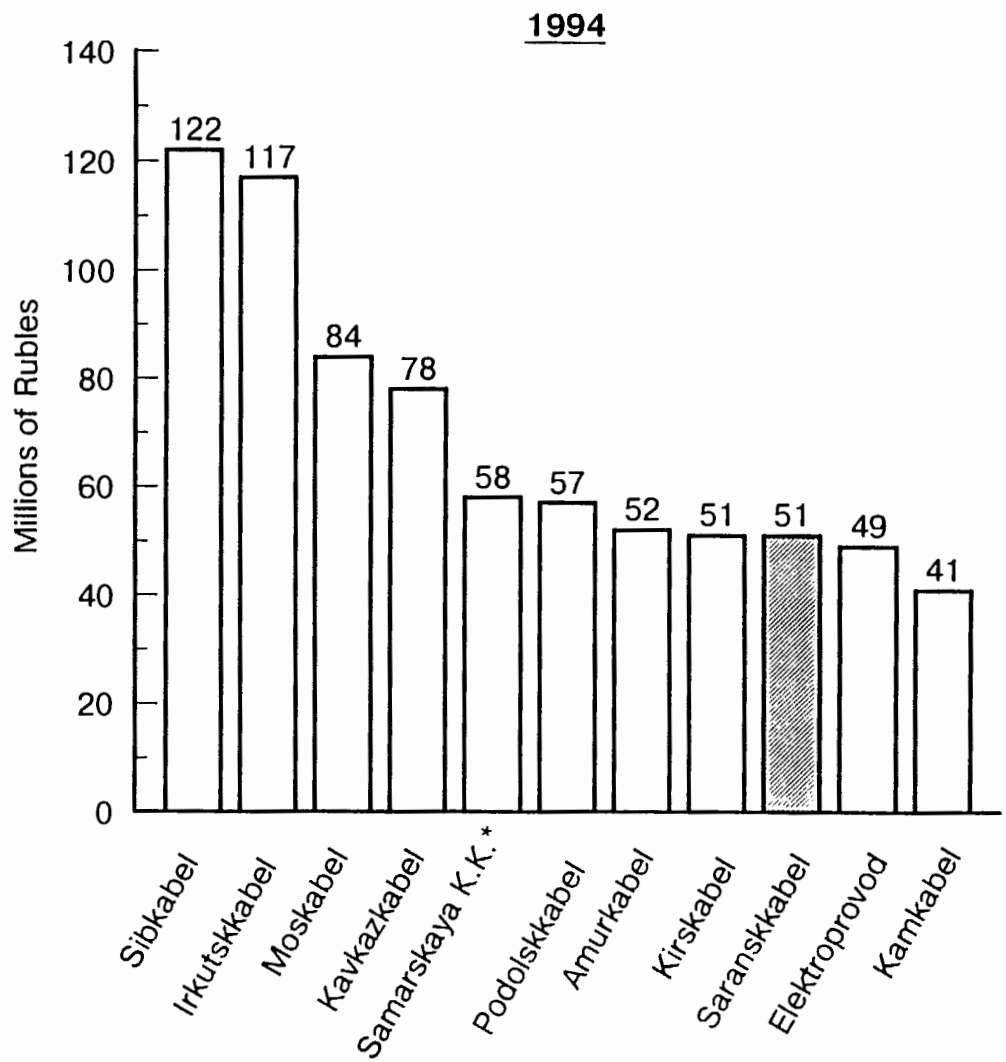
Bain & Company, Inc.

{(Nov/15/95 NB USE1128.)}

P.I.E.S.
SK

Competitor Analysis
Revenues per Employee





* No Info

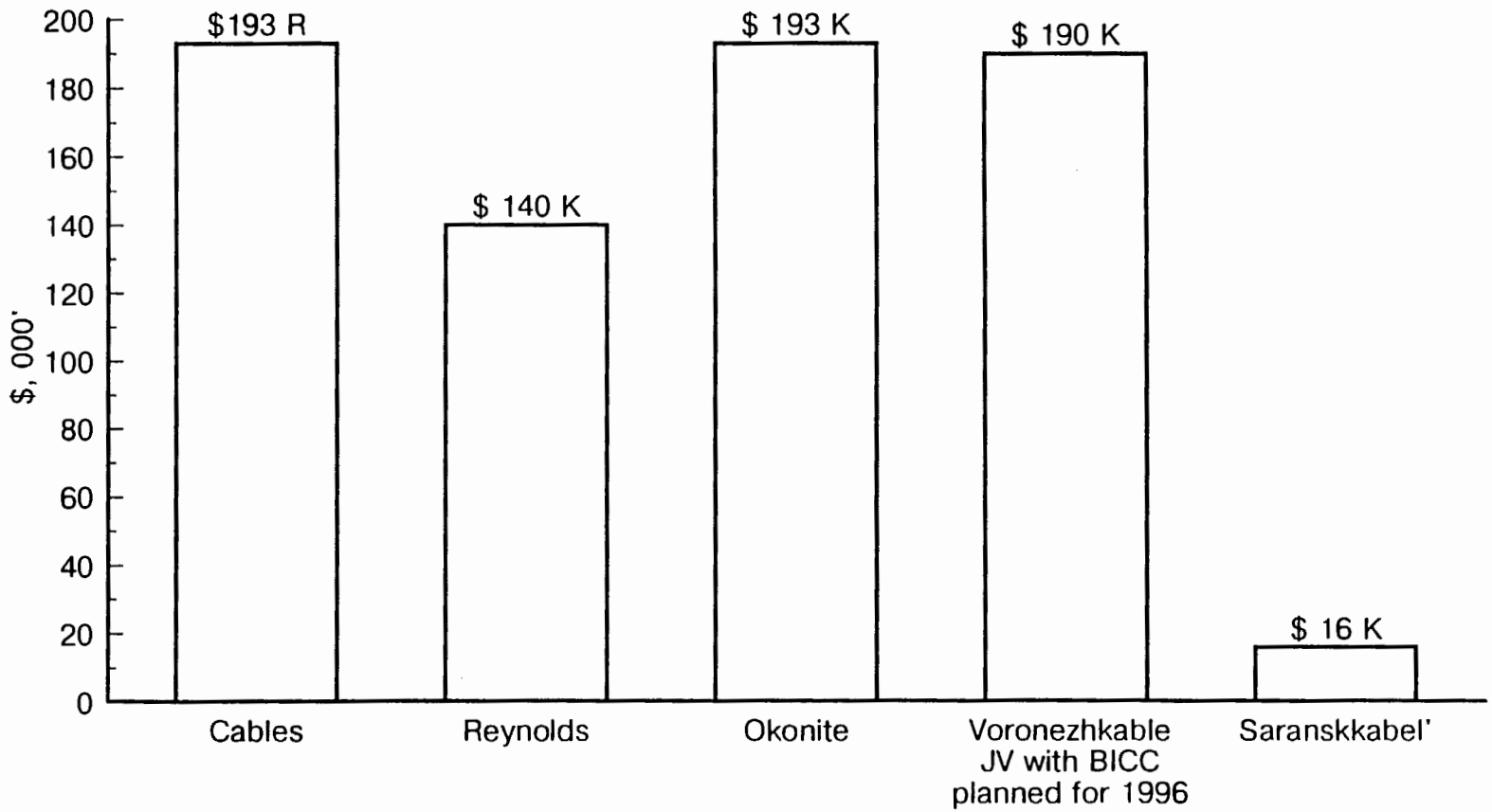
Bain & Company, Inc.

{{Nov/15/95 NB USE1100.}}

Cost Structure

Sales per Employee

A Western Cable manufacturer has much higher sales per employee than Saranskkabel or other Russian manufacturer. They bring these standards to the Russian market in their new joint ventures



	Cables	Reynolds	Okonite	Voronezhkable JV with BICC planned for 1996	Saranskkabel'
Sales ($,MM):	39	35	35	47.5	18.1
Employees:	202	250	181	250	1,143
Avg. Salary:	$ 22,860	$ 29,600	$ 30,800		

Bain & Company, Inc.

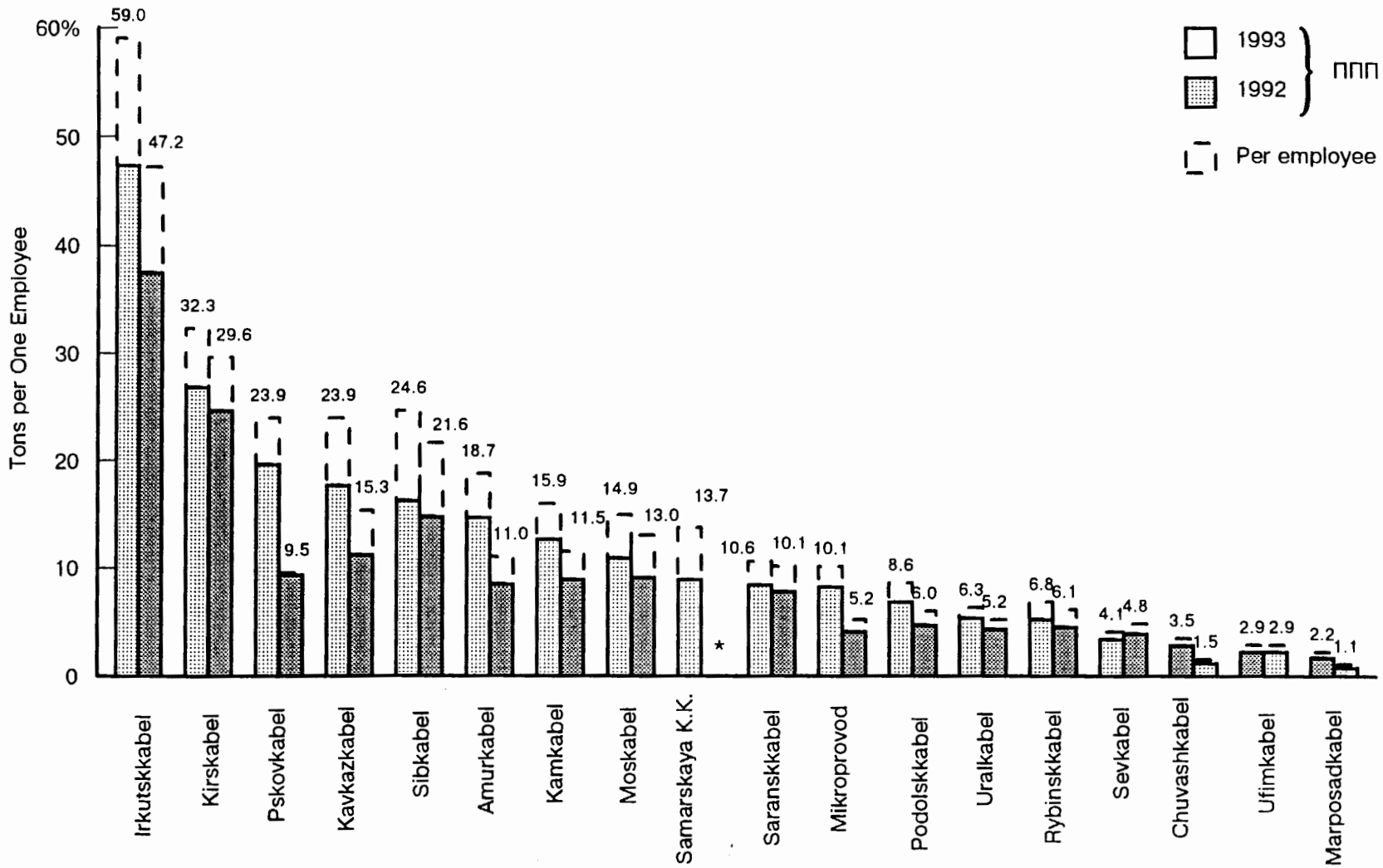
Source: Bain Analysis

{{Sep/05/95 AL USE0575.}}

P.I.E.S.

SK

Competitor Analysis
Production Volume Per Employee In Copper Equipment (1993-1994)



* No data

Source: Goskomstat, Bain Analysis

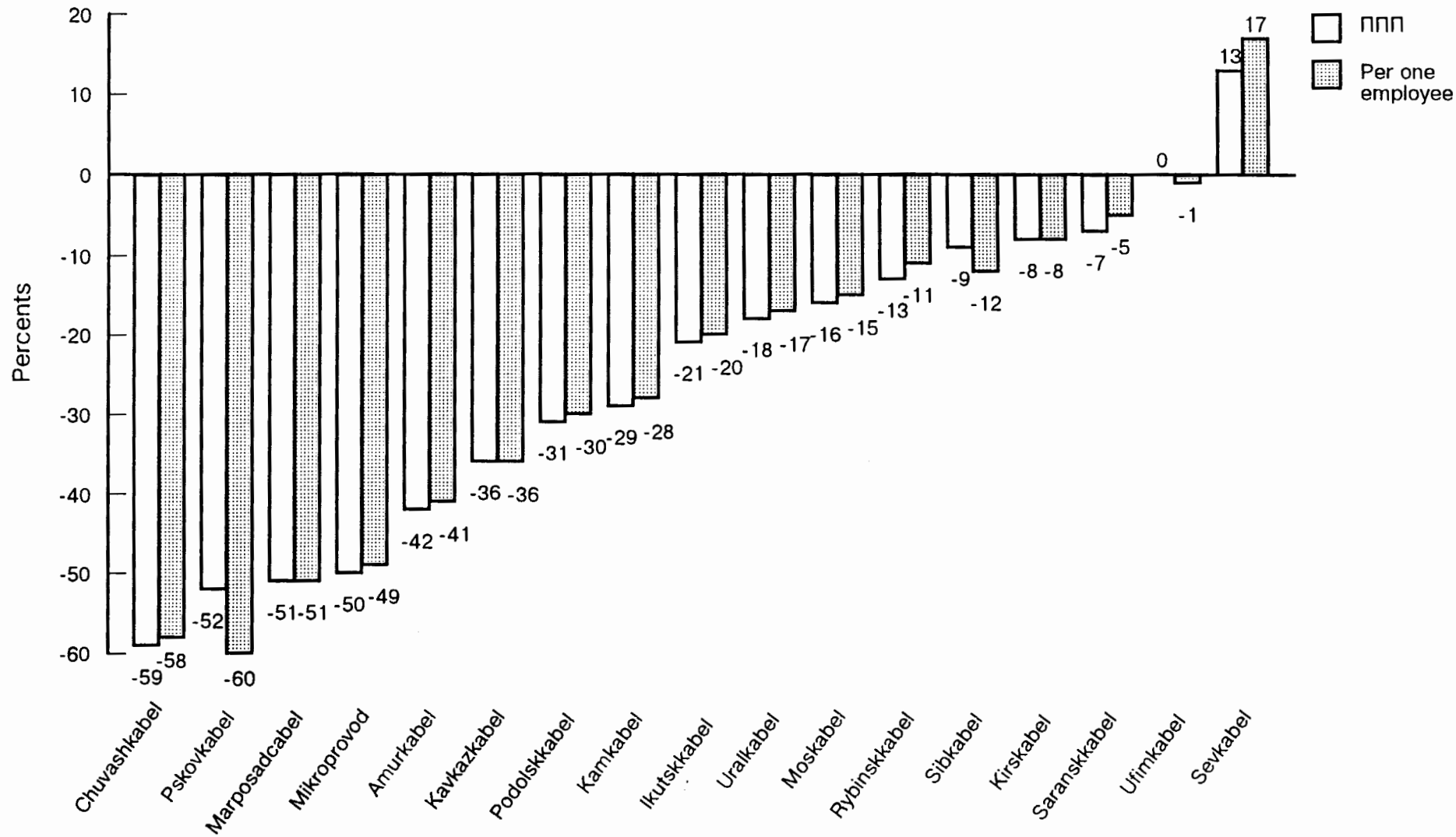
Bain & Company, Inc.

{{Nov/17/95 AB USE1181.}}

P.I.E.S.

SK

Competitor Analysis
Change in Productivity
(1994 in comparison with 1993)



Source: Goskomstat, Bain Analysis

Bain & Company, Inc.

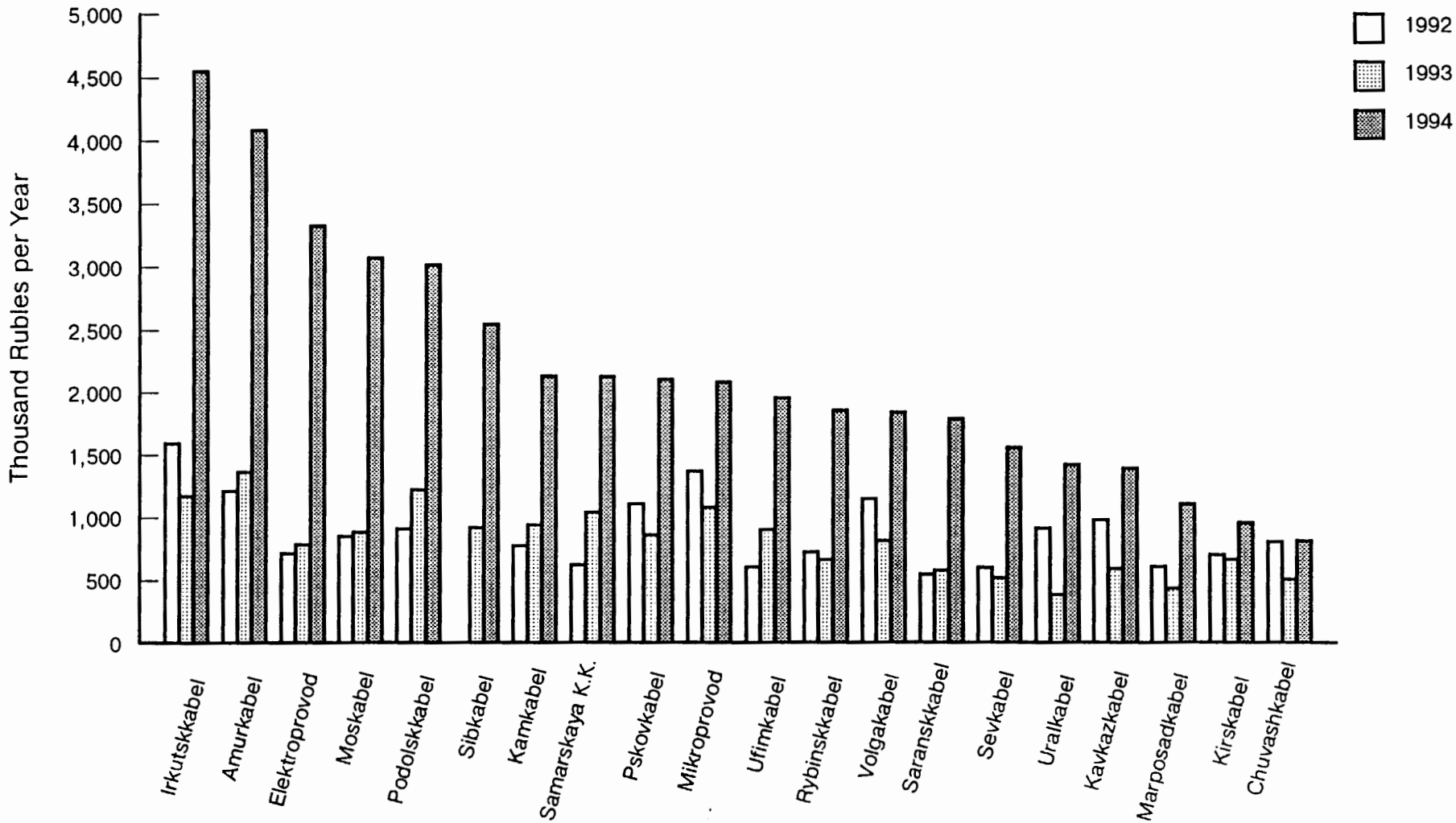
{{Nov/15/95 NB USE1187 }}

P.I.E.S.

Competitor Analysis

SK

Wage and Incentive Fund per Worker (1992-1994)



Source: Goskomstat, Bain Analysis

Bain & Company, Inc.

{{Nov/17/95 AB USE1180.}}

PN-ABY-001

Bain & Company, Inc.

Саранскkабель

Анализ конкурентов

Представлена:

Беном Бурманом

9 ноября 1995

Строго конфиденциально

{{Nov/20/95 YA USE1347.}}

Анализ конкурентов
Цели

- Конкуренция
  - По сегментам
  - По типам кабеля
  - Совмещение потребителей
- Тенденции в отрасли
  - По производителям
  - По продукции / сегментам
  - Увеличение мощностей

- Выявление лучших производителей
  - По сегментам
  - По функциям (например, организация закупок сырья и материалов)
- Разработать рекомендации по использованию опыта конкурентов в целях усиления собственных сильных сторон и компенсации слабых

- Определить стратегические преимущества Саранскkабеля на ближайшую и долгосрочную перспективу
- Разработать и оценить план действий
  - Предложить выполнимые решения

Анализ конкурентов
Процесс

	Стадия диагностики	Стадия реализации
Сроки		
Основные шаги	• Сбор информации о конкурентах – Госкомстат • Центральный • Областной – Отраслевые эксперты – Таможня – Интервью с конкурентами • Предварительный анализ • Разработка плана на период реализации	• Дополнительный анализ конкурентов • Создание рабочей группы для разработки и реализации плана действий
Помощь со стороны Саранскkабеля	• Дирекция • Отдел маркетинга и ВЭС • Отдел сбыта • Бухгалтерия • Отдел закупок	• Дирекция • Отдел маркетинга и сбыта • Производственные цеха и технологический отдел • Бухгалтерия • Отдел закупок
Ожидаемые результаты	• Анализ отрасли и тенденций • Анализ конкурентов / сравнительный анализ структуры затрат • Выявление лучших производителей	• Оценка плана и возможностей его осуществления • Осуществления плана действий

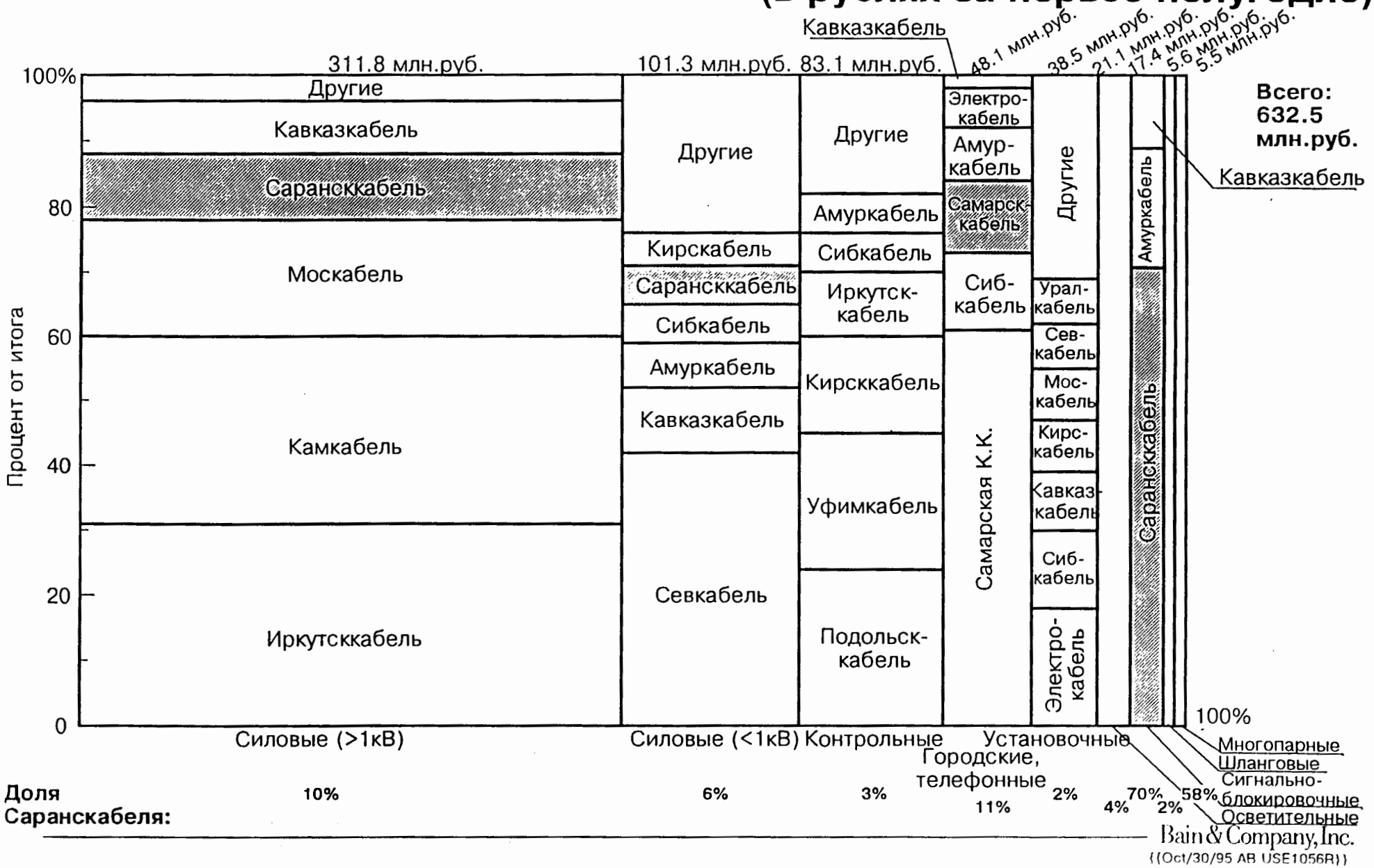
Bain & Company, Inc.

Источник: Опрос потребителей Саранскkабеля

P.I.E.S.

Саранскkабель: 2 ноября 1995

Производство кабеля в 1995 (в рублях за первое полугодие)



Bain & Company, Inc.

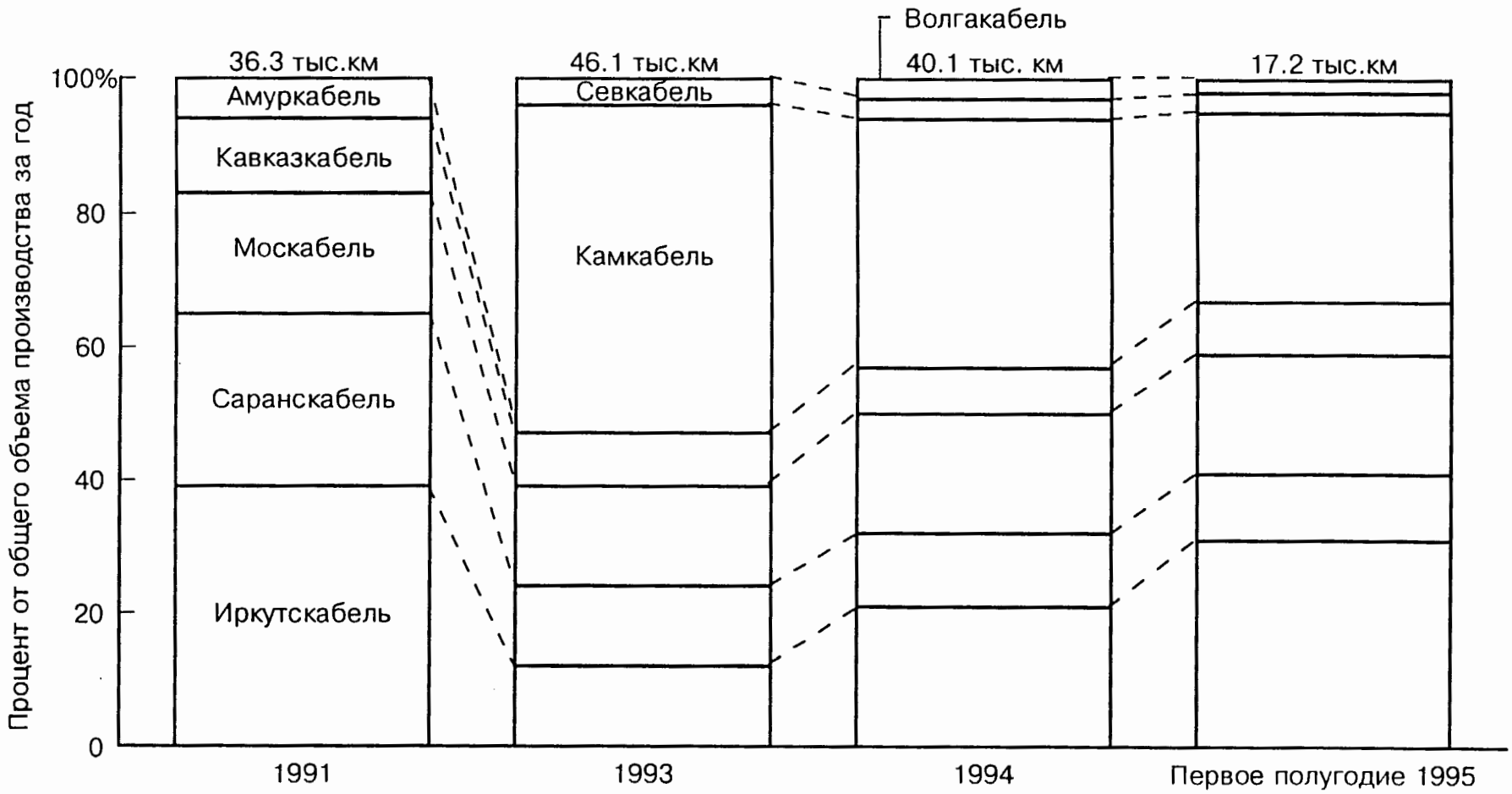
{{Oct/30/95 AB USE1056R}}

P.I.E.S.

Анализ конкурентов

Саранскkабель

Силовые кабели (свыше 1 кВ)



Источник: Госкомстат, Анализ Бэйн Линк

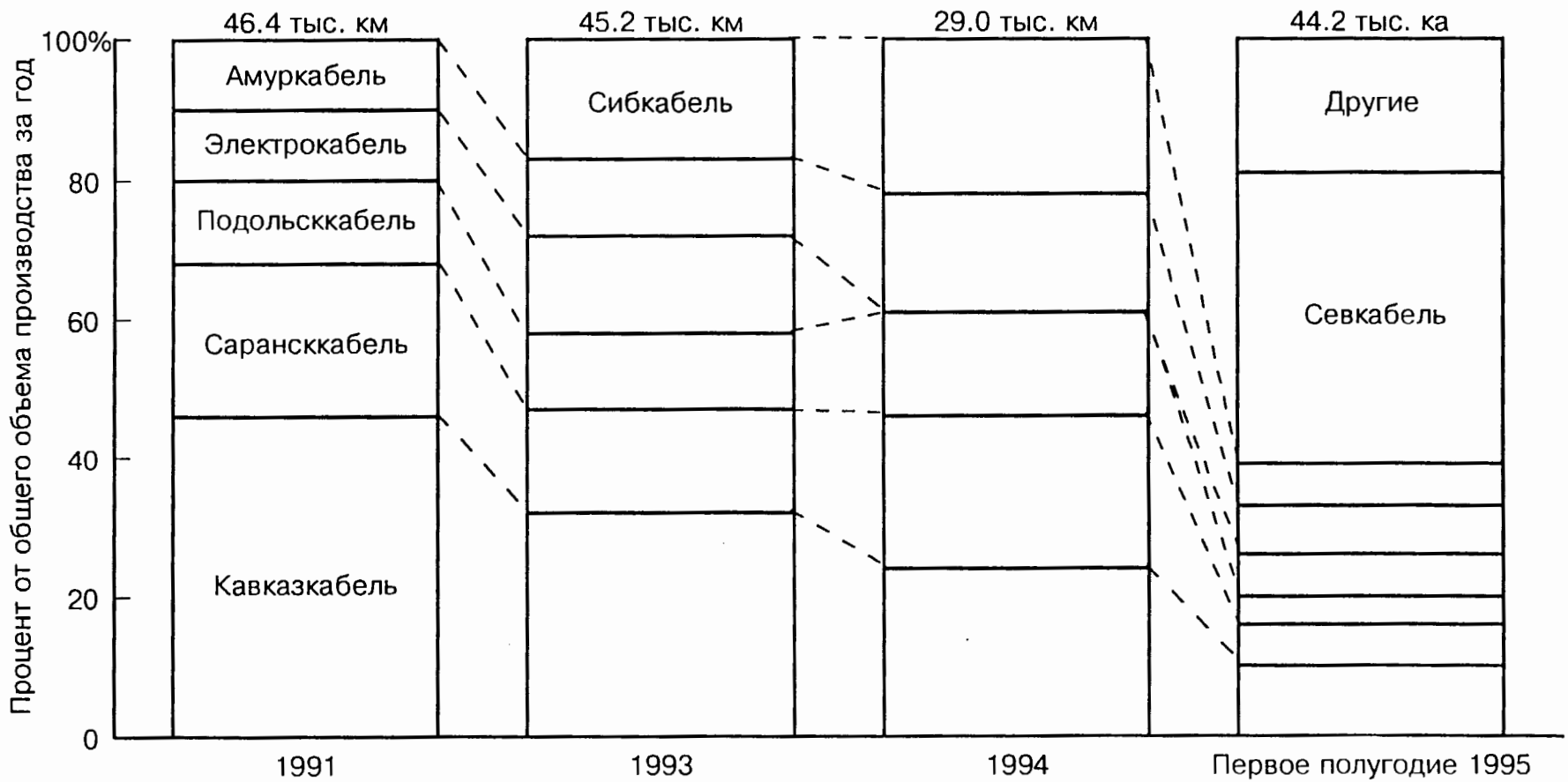
Bain & Company, Inc.

{{Nov/04/95 AN USE1177R}}

P.I.E.S.

Саранскkабель

Анализ конкурентов
Силовые кабели (до 1 кВ)



Источник: Госкомстат, Анализ Бэйн Линк

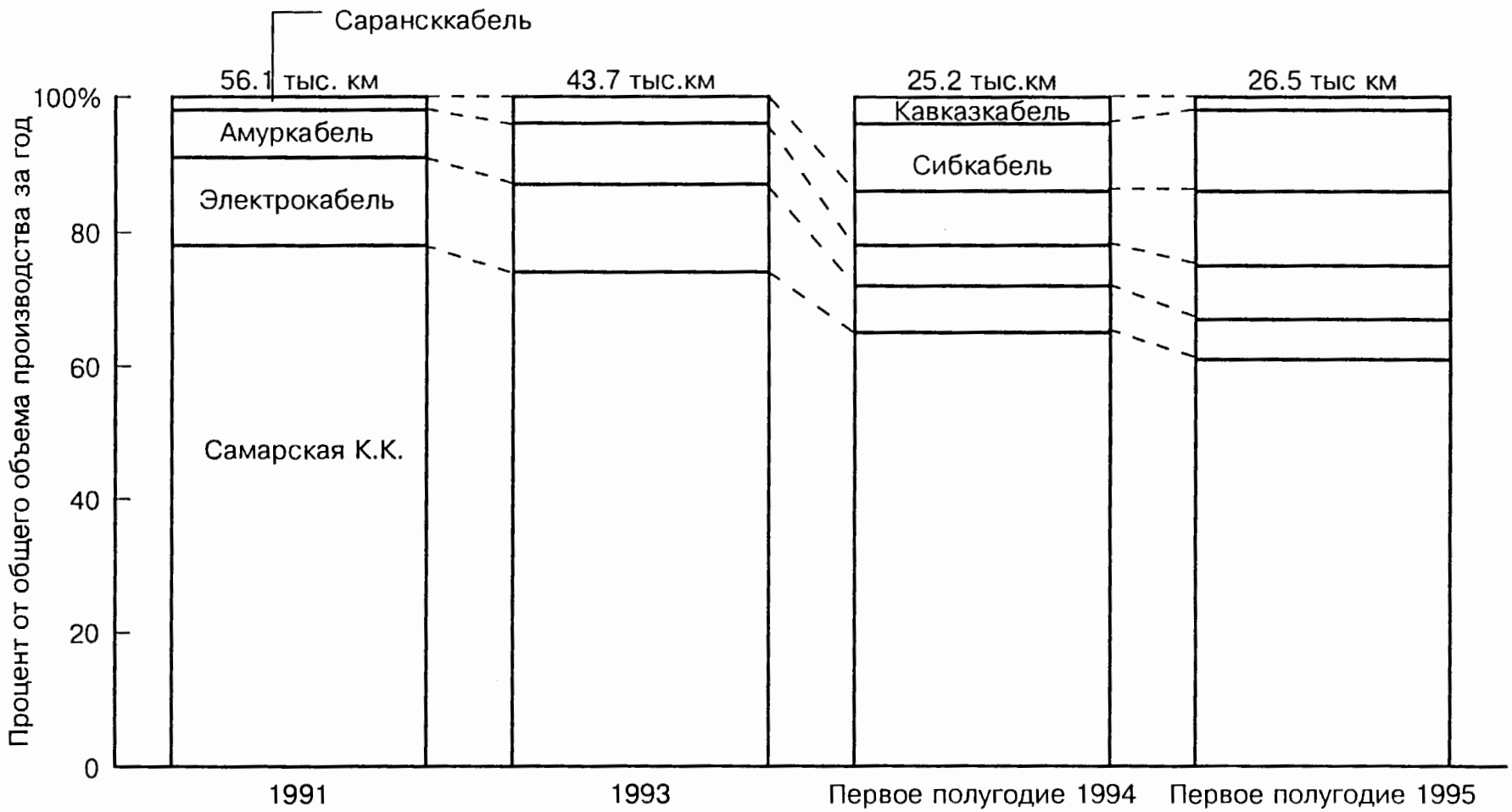
Bain & Company, Inc.

{{Nov/04/95 AN USE1170R}}

P.I.E.S.

Саранскkабель

Анализ конкурентов
Телефонные городские кабели



Источник: Госкомстат, Анализ Бэйн Линк

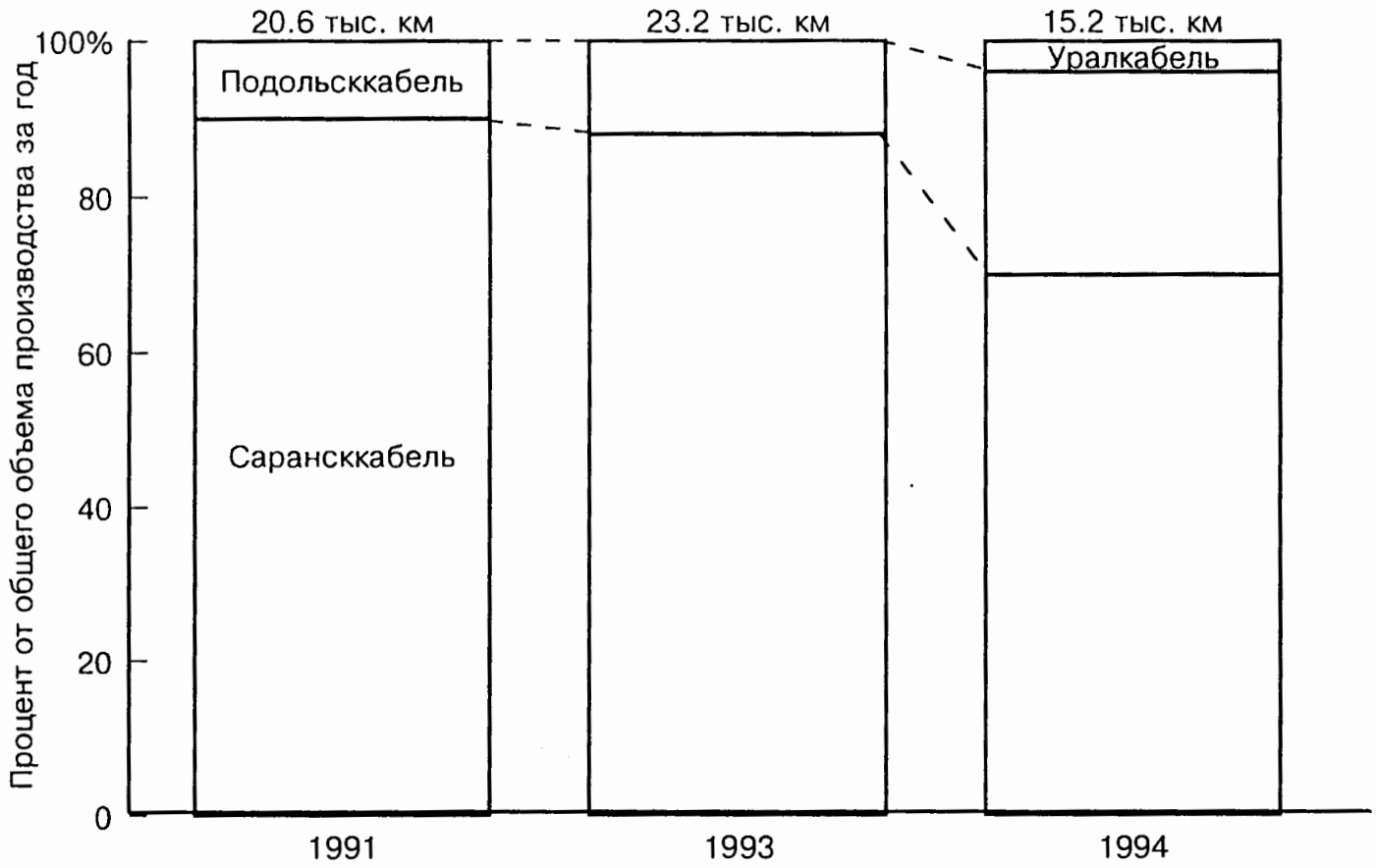
Bain & Company, Inc.

{{Nov/04/95 AN USE1172R}}

Анализ конкурентов

Саранскккабель

Телефонные, станционные, шахтные и распределительные кабели

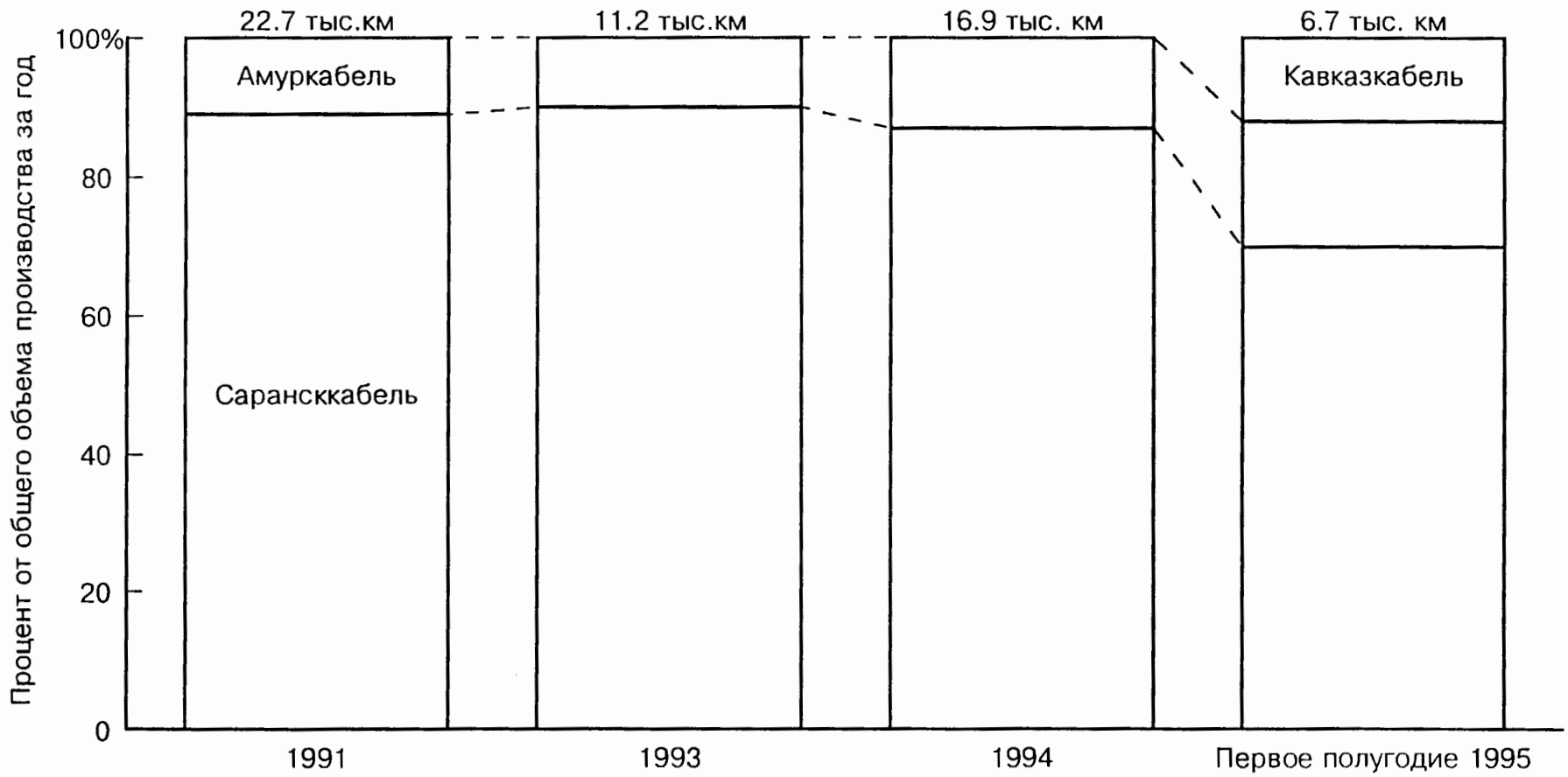


Источник: Госкомстат, Анализ Бэйн Линк

Анализ конкурентов

Саранскkабель

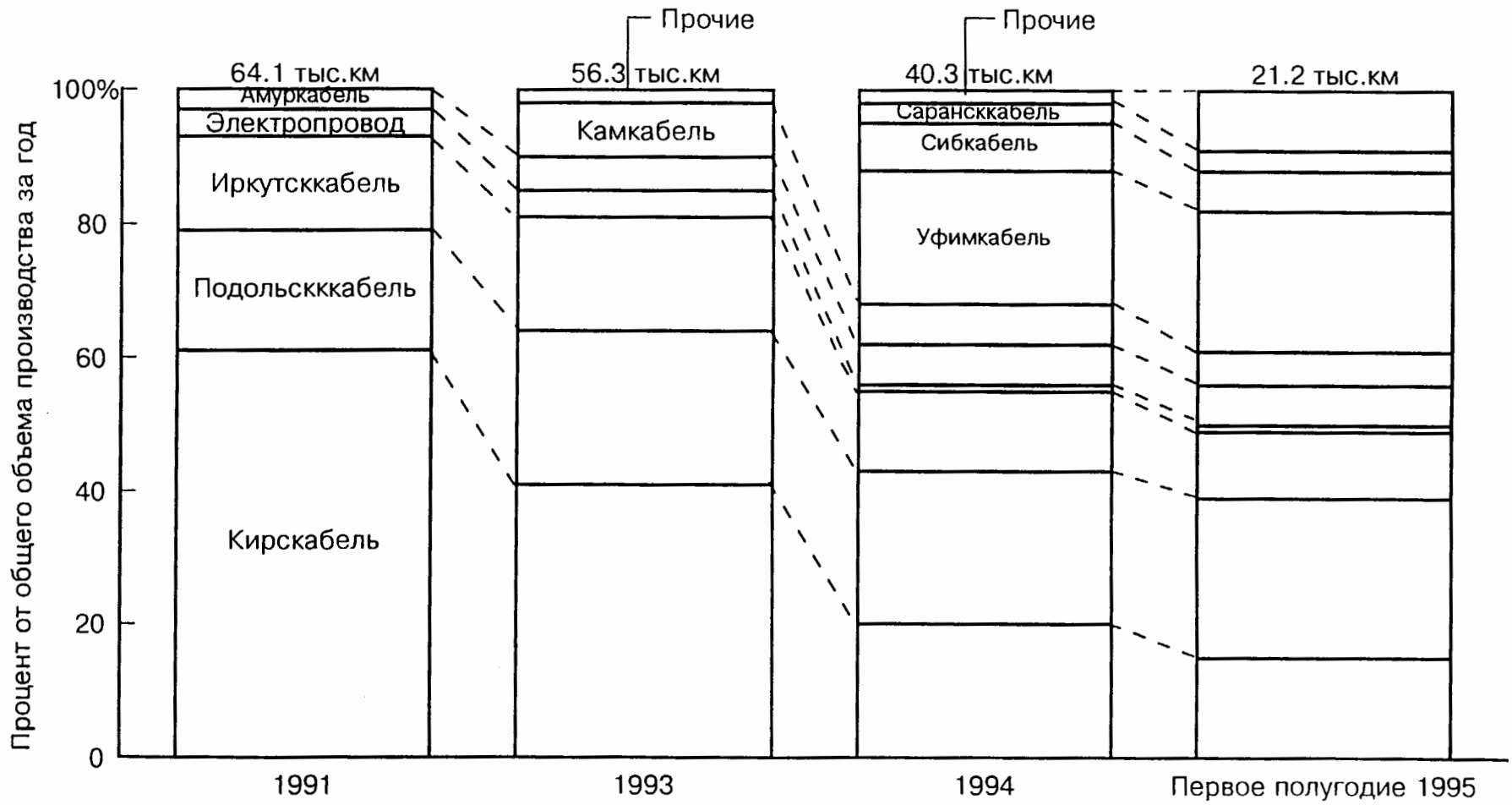
Сигнально-блокировочные кабели



сточник: Госкомстат, Анализ Бэйн Линк

Анализ конкурентов
Контрольные кабели

Саранскkабель



Источник: Госкомстат, Анализ Бэйн Линк

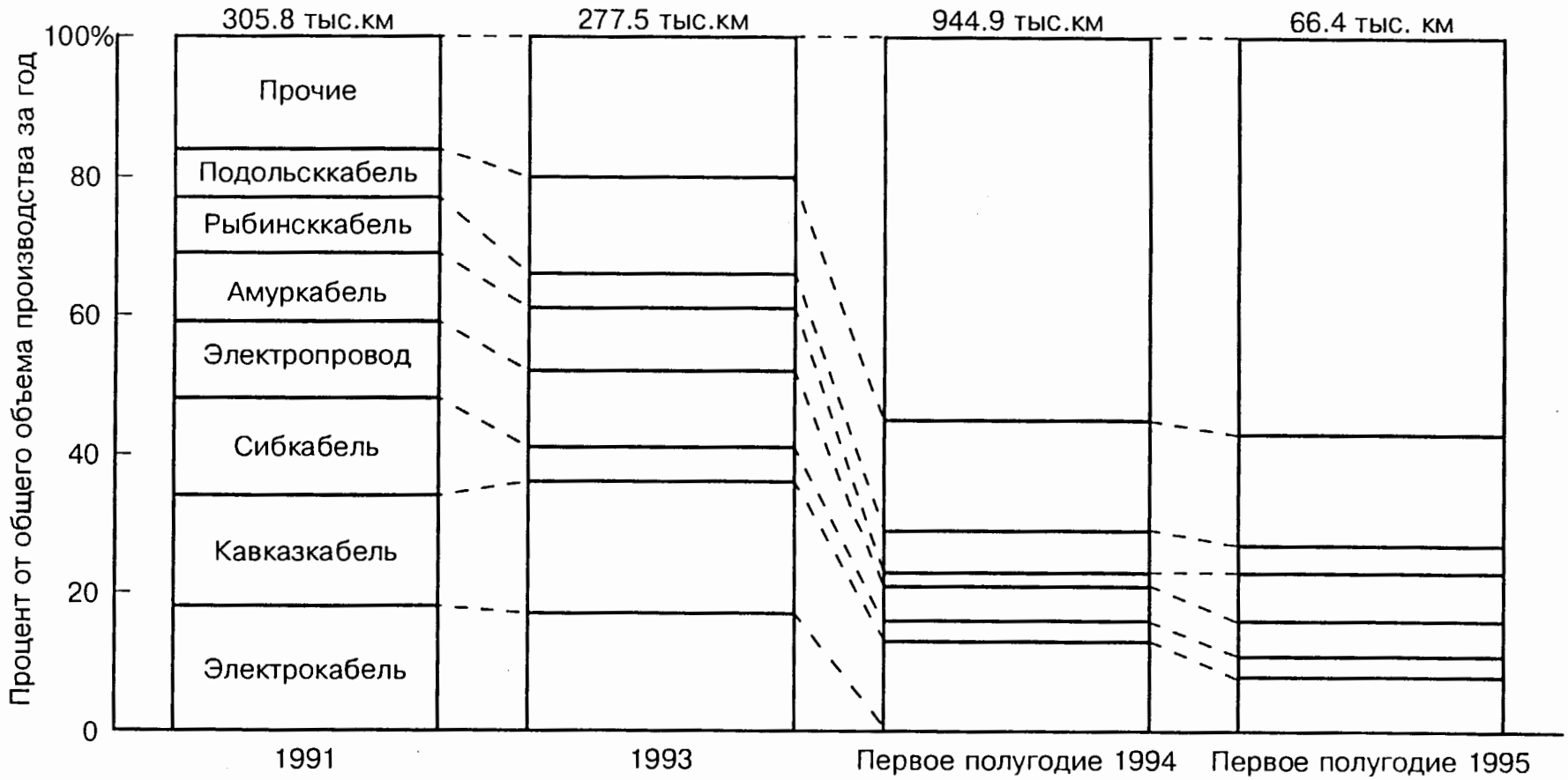
Bain & Company, Inc.

{{Nov/04/95 AN USE1171R}}

P.I.E.S.

Саранскkабель

Анализ конкурентов
Шнуры осветительные



Источник: Госкомстат, Анализ Бэйн Линк

Bain & Company, Inc.

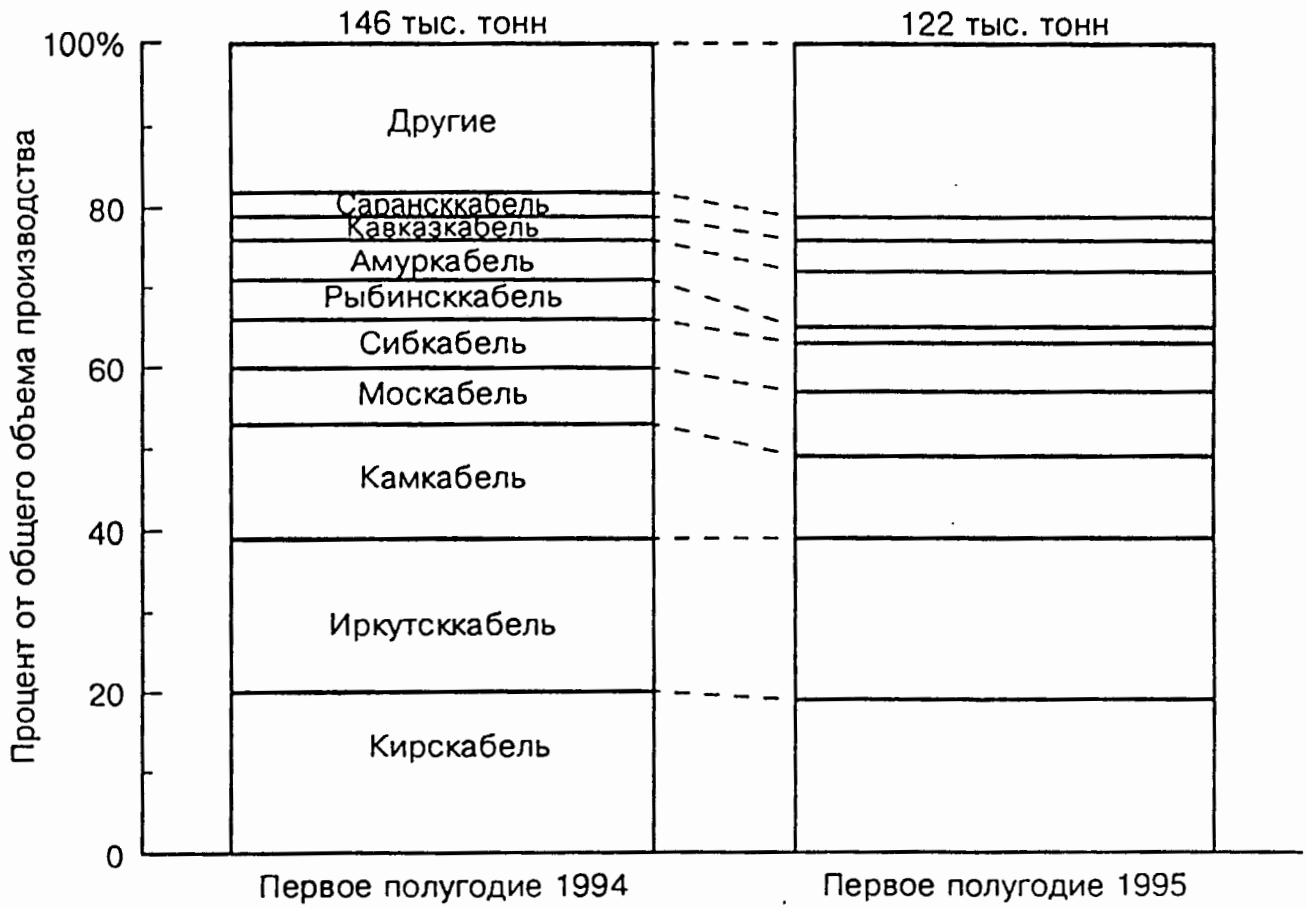
{{Nov/04/95 AN USE1175R}}

P.I.E.S.

Саранскkабель, 2 ноября 1995

Анализ конкурентов

Производство кабельной продукции по весу меди



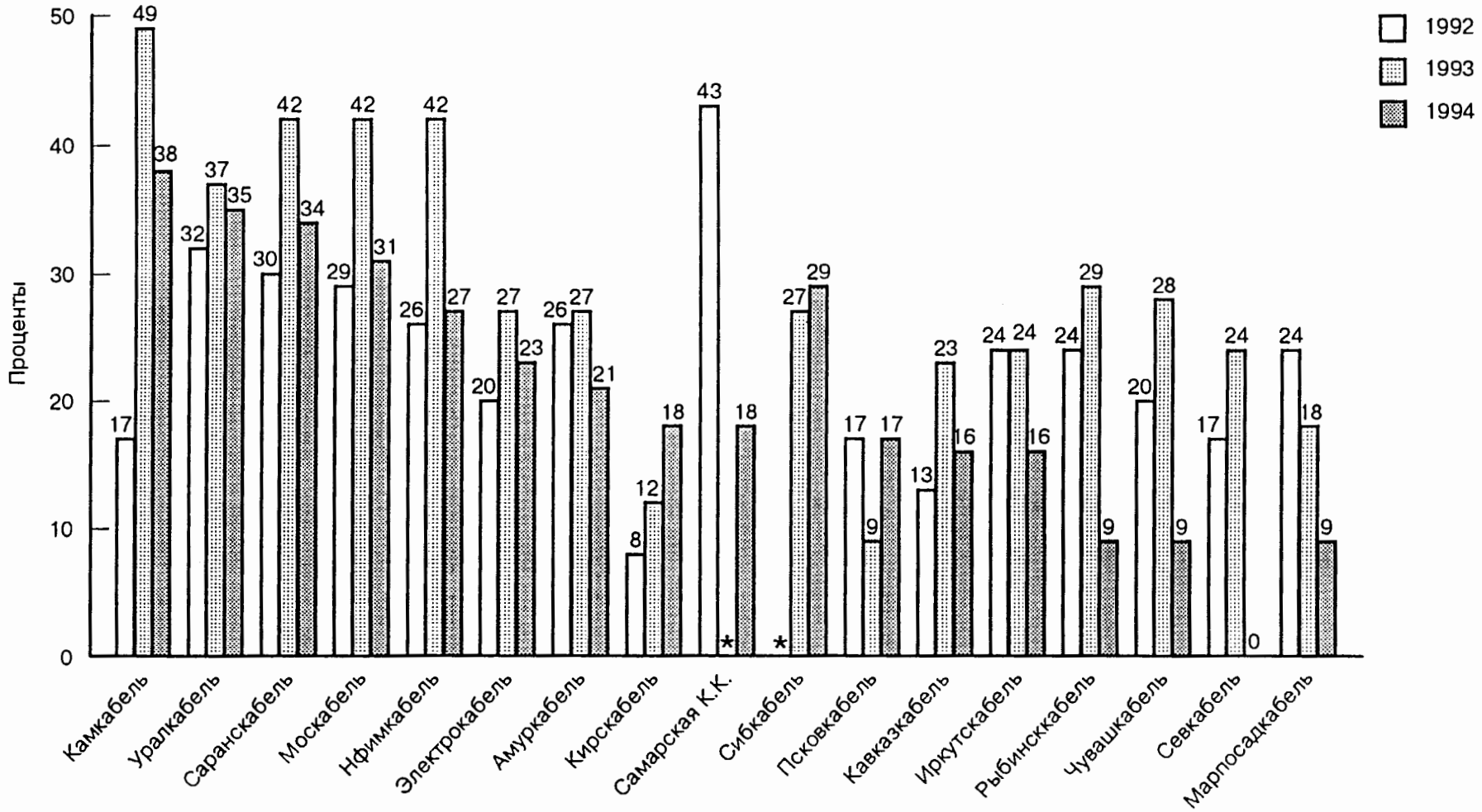
Изменения в процентах
(17%)
(11%)
11%
19%
(60%)
(11%)
(2%)
(38%)
(14%)
(20%)

P.I.E.S.

Анализ конкурентов

Саранскkабель

Процент прибыли (1992-1994)



* Данные отсутствуют

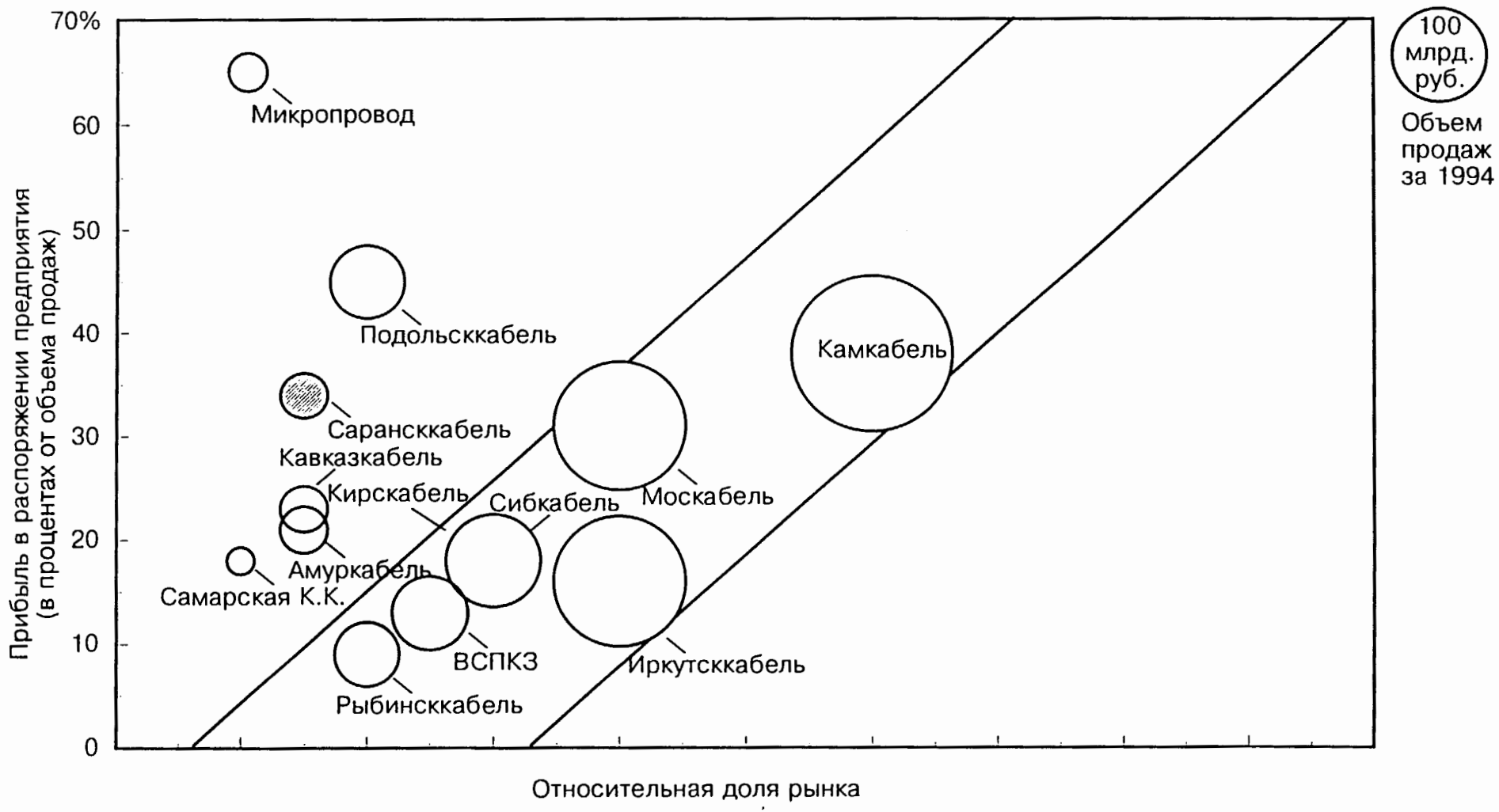
Источник: Госкомстат, Анализ Бэйн Линк

Bain & Company, Inc.

{{Nov/04/95 AN USE1179R}}

P.I.E.S. Анализ конкурентов

Саранскккабель, 2 ноября 1995



Bain & Company, Inc.

Источник: Госкомстат

{{Oct/31/95 NB USE1104R}}

P.I.E.S. Анализ конкурентов

Саранскккабель, 1 ноября 1995 г. Матрица конкуренции

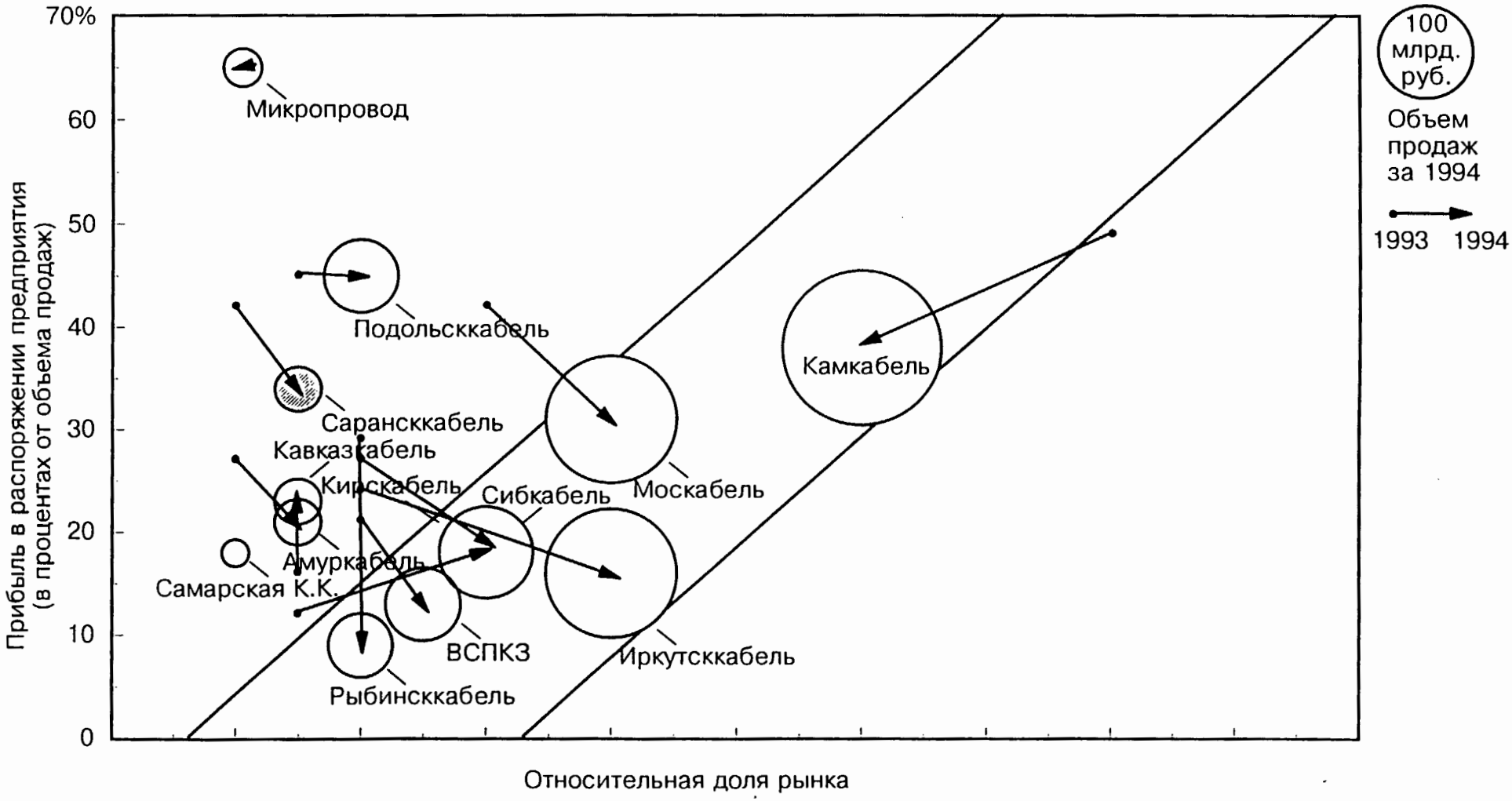
Тип кабеля / Завод	Силовые (<1кВ)	Силовые (>1кВ)	Сигнально-блокировочные	Телефонные станционные	Телефонные городские	Осветительные	Шланговые	Контрольные	Установочные
Саранскккабель	○	◍	●	●	○	○	○	○	○
Амуркабель	○		◍		○	◍	○	○	○
Электрокабель	○				○		○		●
Иркутскккабель		●						◍	
Камкабель		●				●		○	
Кавказкабель	◍	◍	○	○	○	◍	◍	○	◍
Кирскабель						●		◍	◍
Москабель		◍							◍
Подольскккабель	○			◍		●		●	◍
Рыбинскккабель						◍	●	○	○
Самарская К.К.	○			○	●	◍		○	○
Севкабель	●	○				○			◍
Сибкабель	○				○	○	◍	○	●
Уфимкабель	○					◍	●	●	

Относительная доля рынка

- ● >0.7
- ◍ 0.3 - 0.7
- ○ <0.3

P.I.E.S. Анализ конкурентов

Саранскккабель, 2 ноября 1995



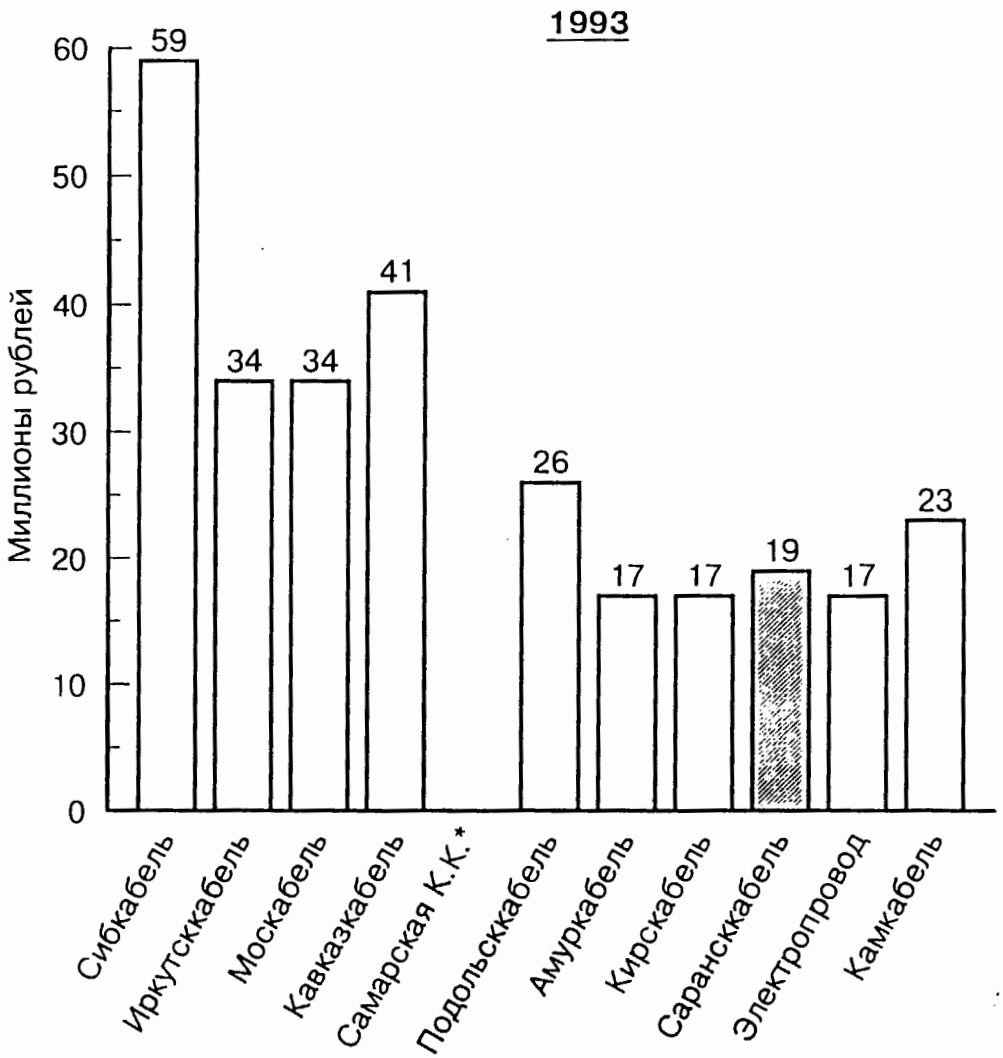
Источник: Госкомстат

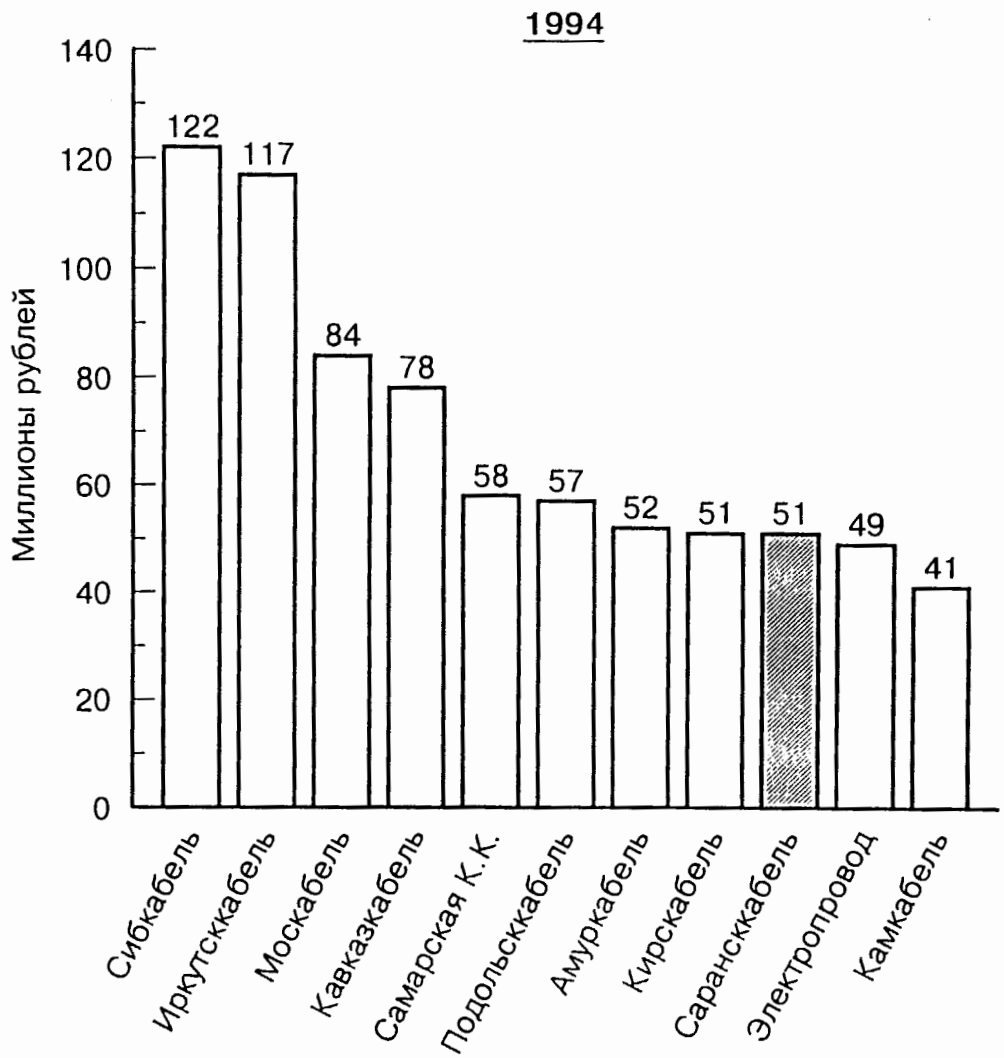
Bain & Company, Inc.

{{Oct/31/95 NB USE1128R}}

P.I.E.S. Анализ конкурентов

Саранскkабель, 2 ноября 1995 Объем продаж на одного рабочего





* Информация отсутствует

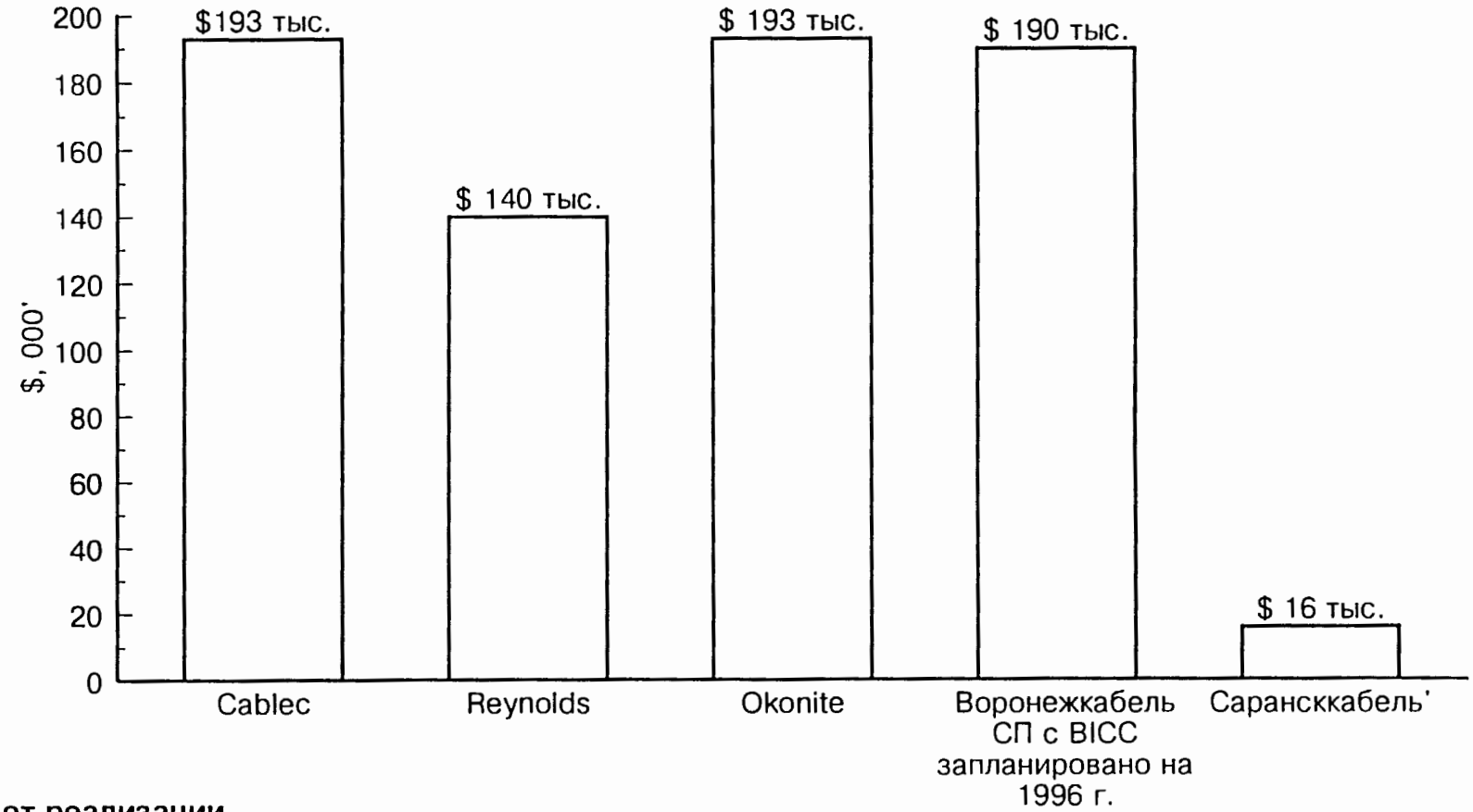
Bain & Company, Inc.

{{Oct/30/95 AB USE1100R}}

Структура затрат

Выручка от реализации на каждого работника

Выручка от реализации продукции на каждого работника гораздо выше у западного производителя, чем на Саранскккабеле или на других российских предприятиях. Создаваемые СП переносят эти стандарты на российский рынок

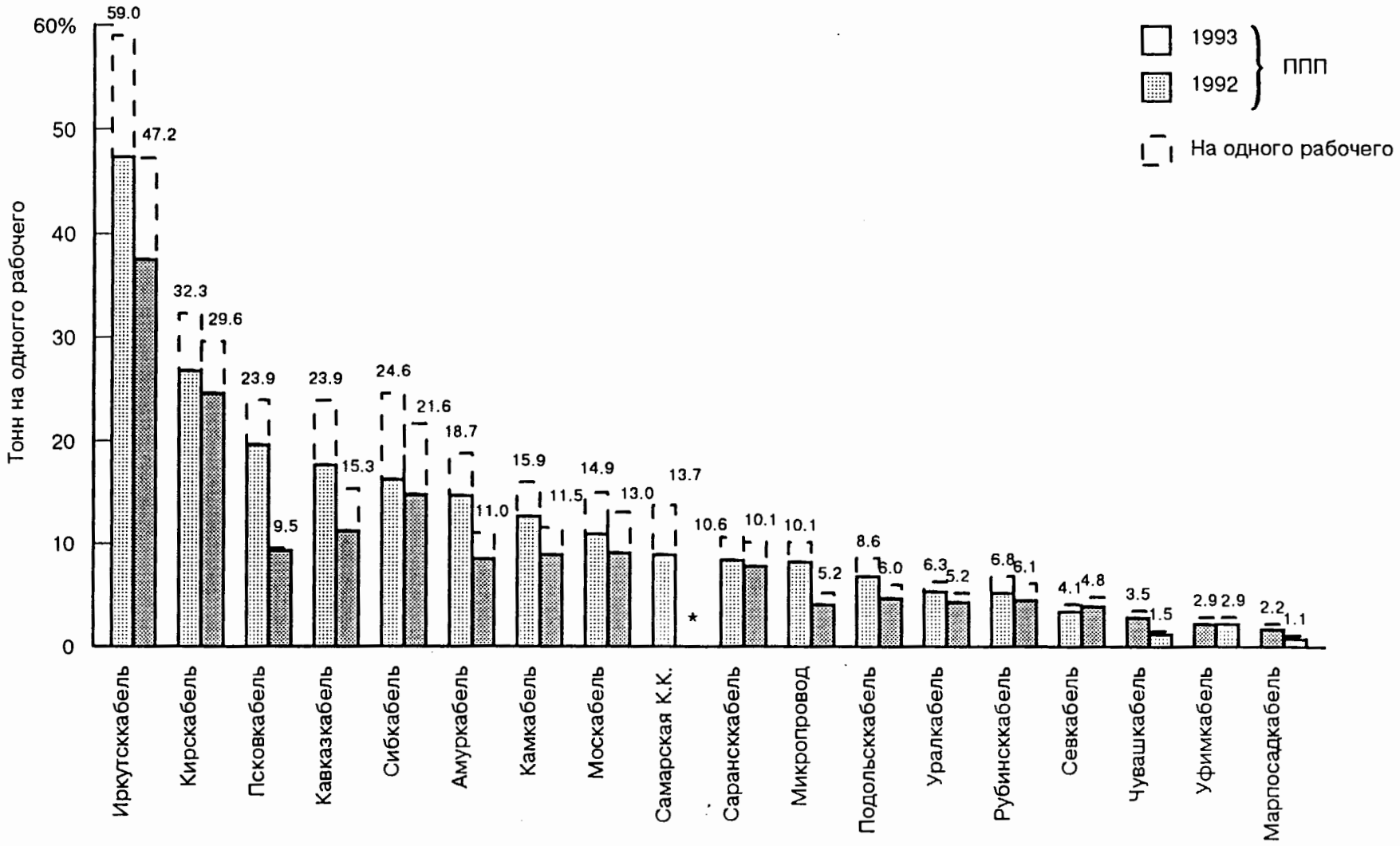


	Cablec	Reynolds	Okonite	Воронежкабель СП с BICC запланировано на 1996 г.	Саранскккабель'
Выручка от реализации (миллионы долларов)	39	35	35	47.5	18.1
Количество работников	202	250	181	250	1,143
Средняя зарплата	$ 22,860	$ 29,600	$ 30,800		

Источник: Анализ Бэйна

Саранскккабель

Объем производства в медном эквиваленте на одного рабочего (1993-1994)



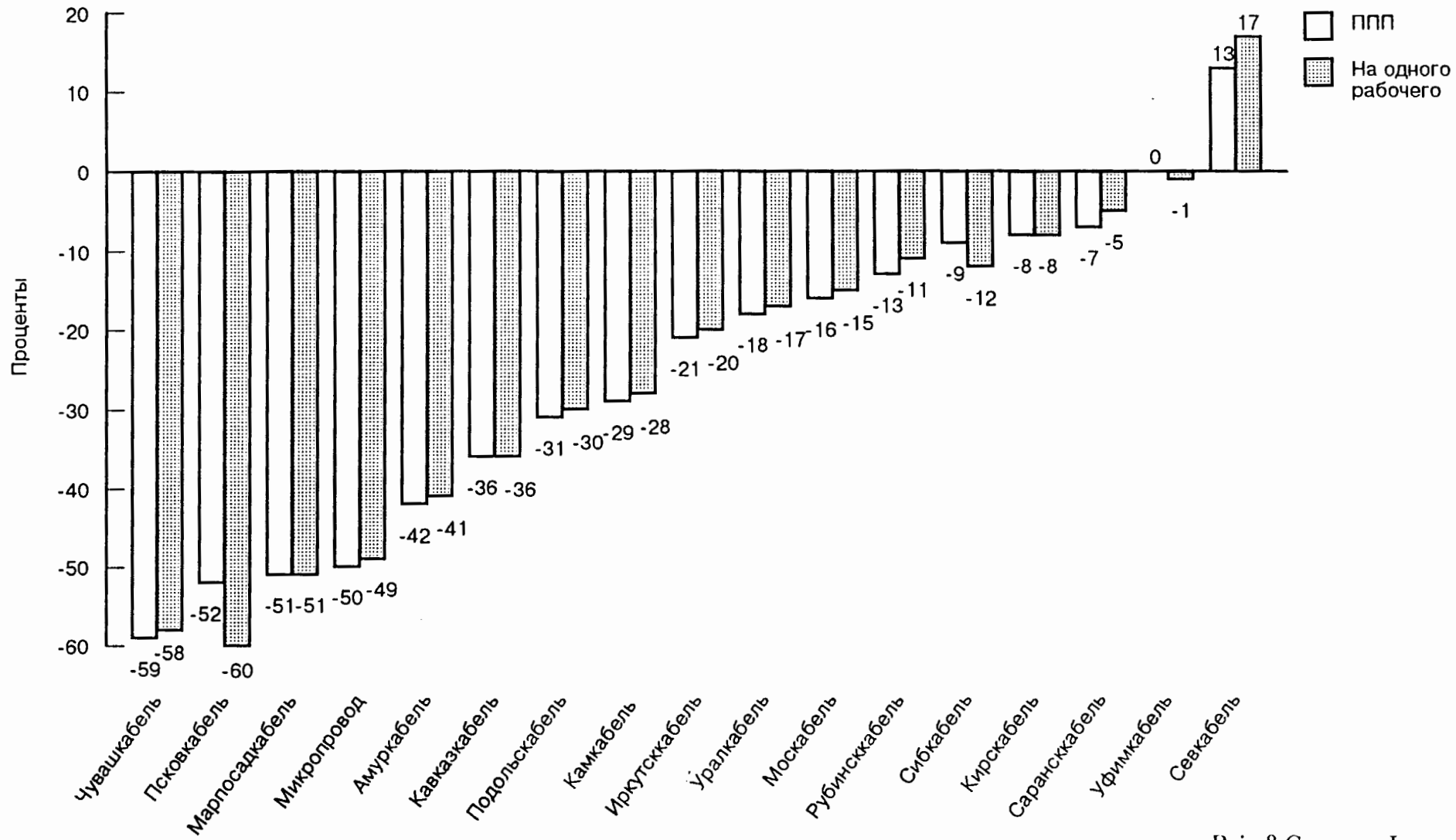
* Данные отсутствуют

Источник: Госкомстат, Анализ Бэйн Линк

P.I.E.S.

Саранскkабель

Анализ конкурентов
Изменение производительности (1994 г. по сравнению с 1993г.)



Источник: Госкомстат, Анализ Бэйн Линк

Bain & Company, Inc.

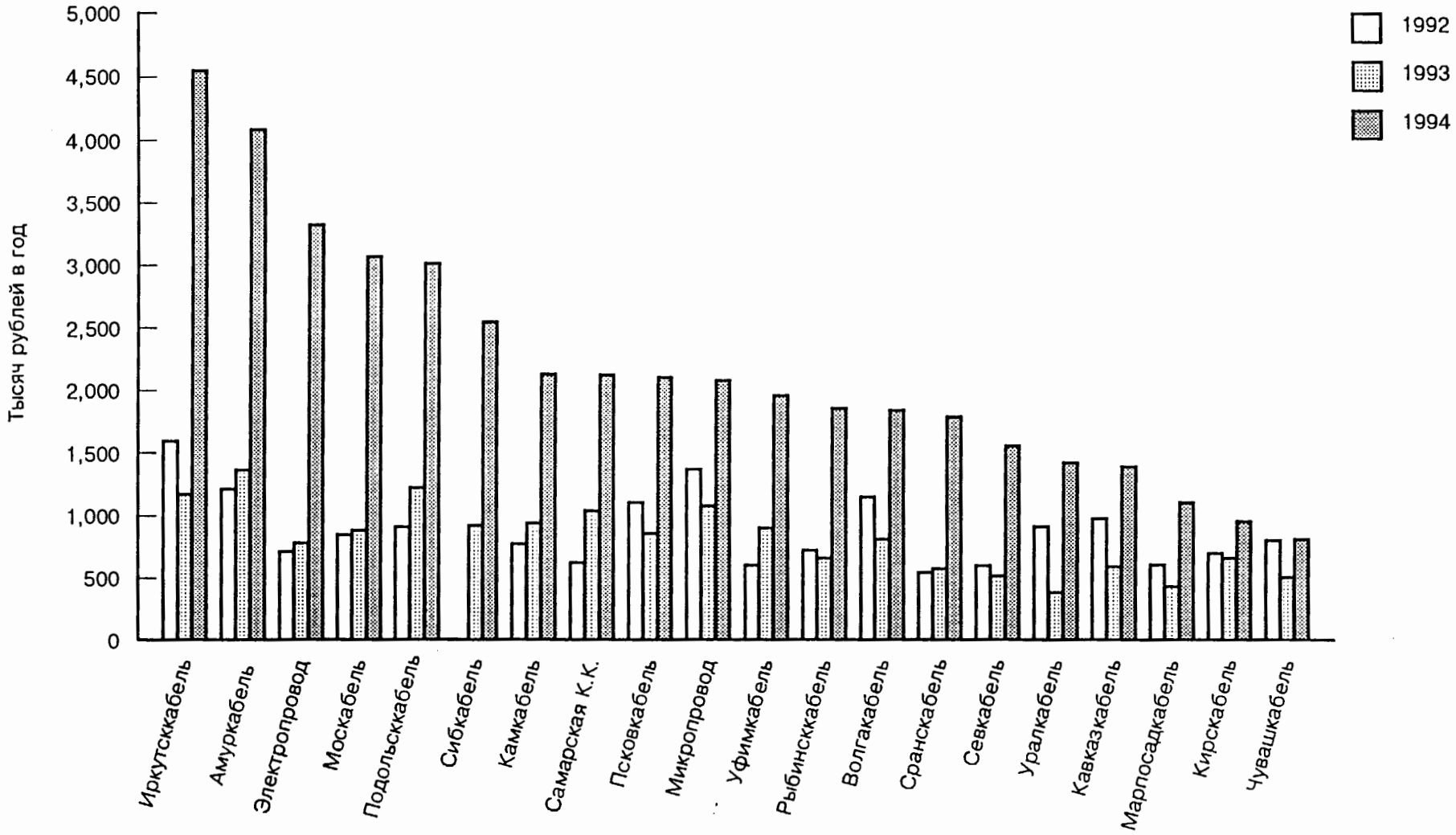
{{Nov/04/95 AN USE1187R}}

P.I.E.S.

Анализ конкурентов

Саранскка бель

ФЗП и ФМП рабочих на одного рабочего (1992-1994)



Источник: Госкомстат, Анализ Бэйн Линк

Bain & Company, Inc.

{{Nov/04/95 AN USE1180R}}

Анализ Отрасли: Россия
Воронежкабель

- Образовано СП: KWO (Kabelwerke Obersprie) Kabel Gmbh (дочернее предприятие BICC) - 25%, Концерн Связьстрой - 20%, Связьстрой 1 - 51%, НПОВНИИКП - 4%
- Уставный капитал DM41 млн.: KWO - б.у. оборудование и технологии
- Ожидаемый срок окупаемости - 3-4 года, прибыль - 20-30%, 250 занятых
- Срок действия контракта - 10 лет
- Планы производства:
  - первоначально: ПРППМ (50,000 км в год)
    КСПэП (20,000 км в год)
  - в будущем: ТППэП (10,000 км в год)
  - в 1996 году: ассортимент волоконно-оптических кабелей
- Контракт заключен в 1993 году, производство начато в мае 1995 года
- Другие виды деятельности: сбыт магистральных телефонных кабелей, произведенных в Берлине и Бранденбурге
- Стратегическая цель KWO - стать вторым после Siemens поставщиком в Россию

Анализ конкурентов
Нева-кабель

- Нева-кабель
  - СП образованно в январе 1992.
- Участники СП
  - Nokia - 51% (установка оборудования, демонтированного с завода Ouli в Финляндии)
  - ЛГТС - Ленинградская городская телефонная сеть - 49%
- Уставный капитал на момент регистрации - 50 т. рублей
- Ввод в действие основных фондов в 1994 г. - 68.8 млн. рублей
- Виды деятельности - импорт медной проволоки из Финляндии, реализация выпускаемой продукции в России и экспорт в Финляндию, Латвию, Беларусь
- Объем выпускаемой продукции:
  - 1994 г. - 8.3 млрд. руб.
  - 1995 г. - 13.9 млрд. руб.

Источник: Госкомстат, Анализ Бэйн Линк

okpo: 11159933

entName: "Нева-Кабель"

ADR: 194292Г САНКТ-ПЕТЕРБУРГ,ПРОМЗОНА "ПАРНАС", 9 КВАРТАЛ , 3 ПРОЕЗД

TEL_RUK: 592-64-79

ФИНЛЯНДИЯ

50	31	0	0	0	0

Region: 1140 г. Санкт-Петербург

VD: 14000 МАШИНОСТРОЕНИЕ И МЕТАЛЛООБРАБОТКА (БЕЗ ПРОМЫШЛЕННОСТИ МЕДИЦ

DAT: 1/1/92

UFS: 50

Объем прдукции в действ. ценах, млн.руб	8282862	94
Издержки производства, тыс. руб	7333416	94
Издержки-материальные затраты, тыс.руб	4400050	94
Издержки-амортизационные отчисления, тыс.руб	2251417	94
Объем прдукции в действ. ценах, млн.руб	13980	95
Издержки производства, тыс. руб	11487113	95
Издержки-материальные затраты, тыс.руб	6992356	95
Издержки-амортизационные отчисления, тыс.руб	58567	95
Издержки-арендная плата, тыс.руб	2158212	95

Ввод в действие основных фондов	68872			94
Кап. вложения, всего	68872			94
Кап. вложения- вкл. обор., инструм., инвентарь	68872			94
из кап. влож.: по объектам произв. назначения	68872			94
Ввод в действие основных фондов	113.4	0	0	95
Кап. вложения, всего	113.4	0	0	95
Кап. вложения- вкл. обор., инструм., инвентарь	113.4	0	0	95
из кап. влож.: по объектам произв. назначения	113.4	0	0	95

				Количество	Сумма тыс. р.	
Импорт	КРАСКИ И ЛАКИ ИЗ ПОЛИМЕРОВ ДИСПЕРГИРОВАННЫЕ ИЛИ РАСТВОРЕННЫЕ В НЕВОДНОЙ СРЕДЕ	ФИНЛЯНДИЯ	килограмм	4568	4	94
	КРАСКИ ТИПОГРАФСКИЕ,ЧЕРНИЛА ДЛЯ ПИСЬМА РИСОВАНИЯ И ПРОЧИЕ ЧЕРНИЛА КОНЦЕНТРИРОВАННЫЕ ИЛИ НЕКОНЦЕНТРИРОВАННЫЕ,ТВЕРДЫЕ	ФИНЛЯНДИЯ	килограмм	500	4	95
	ВЕЩ ПОВЕРХ -АКТИВ.ОРГАНИЧ.,ПОВЕРХ.-АКТИВ.И МОЮЩИЕ СРЕДСТВА ЧИС ТЯЩИЕ СОДЕРЖАЩИЕ,НЕСОДЕРЖАЩИЕ МЫЛА	ФИНЛЯНДИЯ	килограмм	180	1	94
	МАТЕРИАЛЫ СМАЗОЧНЫЕ И АНАЛОГИЧНЫЕ СРЕДСТВА	ФИНЛЯНДИЯ	килограмм	1745	4	94
		ФИНЛЯНДИЯ	килограмм	20	1	95
	ПОЛИМЕРЫ ЭТИЛЕНА, В ПЕРВИЧНЫХ ФОРМАХ	БЕЛАРУСЬ	килограмм	61000	54	95
		ФИНЛЯНДИЯ	килограмм	56750	69	95
		ФИНЛЯНДИЯ	килограмм	4390	10	94
	ПЛИТЫ ЛИСТЫ,ПЛЕНКИ ФОЛЬГА И ПОЛОСЫ ИЗ ПЛАСТМАСС ПРОЧИЕ, НЕПОРИСТЫЕ И НЕАРМИРОВАННЫЕ, СЛОИСТЫЕ	ФИНЛЯНДИЯ	килограмм	1788	13	94
		ФИНЛЯНДИЯ	килограмм	949	12	95
		ГЕРМАНИЯ	килограмм	1880	3	94
	ПЛИТЫ ЛИСТЫ ПЛЕНКИ ФОЛЬГА И ПОЛОСЫ ИЗ ПЛАСТМАСС ПРОЧИЕ	ФИНЛЯНДИЯ	килограмм	253	3	95
	ВОЛОК АСБ.,ОБР.,СМЕСИ НА ОСН. АСБ./АСБ.И КАРБ.МАГН.ИЗД.ИЗ СМЕС./АСБ.(НИТИ,ТК.,ОД.,ГОЛ. УБ.,СБУВЫ) КР 68 11,68.13	ФИНЛЯНДИЯ	килограмм	18	1	95
	МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦ.(КР Т.П.94. 06),ИХ ЧАСТИ(ИХ СЕКЦИИ,ОКНА И Т.П.),ЛИСТЫ,ПРУТКИ И АНАЛОГ. ИЗД.ДЛЯ ИСПОЛ.В МЕТКОНСТР.ИЗ ЧУМ	ФИНЛЯНДИЯ	килограмм	2800	9	94
	РЕЗЕРВУАРЫ, ЦИСТЕРНЫ, СОСУДЫ, БАКИ И АНАЛОГ.ЕМКОСТИ ИЗ ЧЕРМЕТОВ ДЛЯ ЛЮБЫХВЕЩЕСТВ(КРОМЕ СЖАТ./СЖИЖЕН.ГАЗА)ВМЕСТИМОСТЬЮ>300 Л	ФИНЛЯНДИЯ	килограмм	2660	1	94
		ФИНЛЯНДИЯ	килограмм	3560	1	95
	ИЗДЕЛИЯ ИЗ ЧЕРНЫХ МЕТАЛЛОВ ПРОЧИЕ	ФИНЛЯНДИЯ	килограмм	10993	5	95

46

		ФИНЛЯНДИЯ	килограмм	16731	15	94
Реализация на внутреннем рынке		РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ	штука	1018	240068	94
		РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ	штука	115	34	95
Импорт	ПРОВОЛОКА МЕДНАЯ	ФИНЛЯНДИЯ	килограмм	23752.	89	95
		ФИНЛЯНДИЯ	килограмм	52684.	171	94
	ФОЛЬГ АЛЮМ.ТИСНЕНАЯ-НЕТ.НА ОСНОВЕ.БЕЗ ОСНОВЫ ИЗ БУМАГИ КАРТОНА ПЛАСТМАС. АНАЛОГ.МАТЕР.ТОЛЩИНОЙ НЕСЧИТ ОСНОВЫ С 2ММ	ФИНЛЯНДИЯ	килограмм	9707	52	95
		ФИНЛЯНДИЯ	килограмм	1400.	6	94
		ГЕРМАНИЯ	килограмм	729	3	94
	НАСОСЫ ЖИДКОСТНЫЕ С РАСХОДОМЕРАМИ БЕЗ НИХ:ПОДЕМН ЬИКИ ДЛЯ ЖИД КОСТЕЙ	ФИНЛЯНДИЯ	штука	2	4	94
	АВТОПОГРУЗЧИКИ С ВИЛОЧНЫМ ЗАХВАТОМ:ДРУГИЕ ВНУТРИЗАВОДСКИЕ АВПОГРУЗЧИКИ.ОСНАЩЕННЫЕ ПОДЪЕМНЫМ/ПОГРУЗОЧНО-РАЗГРУЗОЧНЫМ ОБОР	ФИНЛЯНДИЯ	килограмм	3500	8	94
	ОБОРУДОВАНИЕ ВСПОМОГАТЕЛЬНОЕ ДЛЯ МАШИН УК В ПОЗ.8444-8447, ЧАСТИ И ПРИНАДЛЕЖНОСТИ ДЛЯ МАШИН, УК.В ПОЗ.8444-8447	ФИНЛЯНДИЯ	килограмм	1318.	12	94
	ОБОР-НИЕ ДЛЯ ОБР-КИ РЕЗИНЫ/ ПЛАСТМАСС.ПР-ВА ИЗДЕЛИЙ ИХ ЭТИХ МАТЕРИАЛОВ.НИГДЕ СПЕЦ.НЕ УПОМЯНУТЫЕ.НЕ ВКЛ.В ДАННОЙ ГРУППЕ	ФИНЛЯНДИЯ	килограмм	1.	2	95
		ФИНЛЯНДИЯ	килограмм	320	8	94
	МАШИНЫ И МЕХАНИЧЕСКИЕ УСТРОЙСТВА СПЕЦИАЛЬНОГО НАЗНАЧЕНИЯ,В ДАННОЙ ГРУППЕ СПЕЦИАЛЬНО НЕ УПОМЯНУТЫЕ	ФИНЛЯНДИЯ	килограмм	50.	2	95
Экспорт	ИЗОЛИРОВАННЫЕ ЭЛЕКТРИЧЕСКИЕ ПРОВОДНИКИ.КАБЕЛИ ВОЛОКНООПТИЧЕСКИЕ.СОСТАВЛЕННЫЕ ИЗ ВОЛОКОН С ИНДИВИДУАЛЬНЫМИ ОБОЛОЧКАМИ	БЕЛАРУСЬ	килограмм	94276	110	95
		ФИНЛЯНДИЯ	килограмм	144738	339.9	94
		ФИНЛЯНДИЯ	килограмм	59851	254.	95
		ЛАТВИЯ	килограмм	93391	95	95
Реализация на внутреннем рынке		РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ	килограмм	1991040	11548	95
		РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ	килограмм	1008076	4806341	94
Импорт	МЕБЕЛЬ НЕ ДЛЯ СИДЕНИЯ И ЕЕ ЧАСТИ КРОМЕ СПЕЦ.НАЗНАЧЕНИЯ	ФИНЛЯНДИЯ	килограмм	682	7	94
Реализация на внутреннем рынке		РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ		0	29	95
		РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ		0	7702	94
Импорт		ФИНЛЯНДИЯ	тыс.доллар	0	38	94
Реализация на внутреннем рынке		РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ		0	135	95
Импорт		ФИНЛЯНДИЯ	тыс.доллар	0	98	94
Экспорт		ФИНЛЯНДИЯ	тыс.доллар	0	3	94

41

Саранскккабель Герос-кабель

- СП образовано в апреле 1993 года:
  - Siemens AG- 34%, Российская сторона - 66%
- Уставный капитал на момент регистрации - 3.6 млрд. рублей, на текущий момент - 5.0 млрд. рублей
- Ввод в действие основных фондов в 1994г. - 4.0 млрд. руб.
- Производимая продукция - шланговый кабель и установочные провода реализируется в России и экспорт в республики бывшего Советского Союза - Литва, Эстония, Казахстан, Украина
- Объем выпускаемой продукции:
  - 1994 г. - 29 млрд. руб.
  - 1995 г. - 41.4 млрд. руб.

okpo	26595137
entName	"Пермс-Кабель"
ADR	614030Г ПЕРМЬ.УЛ ГАИВИНСКАЯ 135
TEL_RUK	73-94-51
	ГЕРМАНИЯ

5000000	34	0	0	0	0

Region:	1157 Пермская область
VD:	14000 МАШИНОСТРОЕНИЕ И МЕТАЛЛООБРАБОТКА (БЕЗ ПРОМЫШЛЕННОСТИ МЕДИЦ
DAT:	4/1/93
UFS:	3599600

Объем прдукции в действ. ценах, млн.руб	29050000	94
Издержки производства, тыс. руб	21467543.5	94
Издержки-материальные затраты, тыс.руб	17484984	94
Издержки-амортизационные отчисления, тыс.руб	625417.4	94
Объем прдукции в действ. ценах, млн.руб	41384.9	95
Издержки производства, тыс. руб	29021765.7	95
Издержки-материальные затраты, тыс.руб	19891987	95
Издержки-амортизационные отчисления, тыс.руб	1503357	95

Ввод в действие основных фондов	4033982			94
Кап. вложения, всего	1224317			94
Кап. вложения- вкл. строительно-монтажные работы	776024			94
Кап. вложения- вкл. обор., инструм., инвентарь	448293			94
из кап. влож.: по объектам произв. назначения	992608			94
из кап. влож.: за счёт фед. фонда	231709			94
Ввод в действие основных фондов	6572.8	0	0	95
Кап. вложения, всего	4576.3	0	0	95
Кап. вложения- вкл. строительно-монтажные работы	2905.5	0	0	95
Кап. вложения- вкл. обор., инструм., инвентарь	1670.8	0	0	95
из кап. влож.: по объектам произв. назначения	4576.3	0	0	95

				Количество	Сумма тыс. р.	
Импорт	КАУЧУК НАТУРАЛЬНЫЙ БАЛАТА ГУТТАПЕРЧА ГВАЮЛА ЧИКЛ И АНАЛОГ ПРИРОДНЫЕ СМОЛЫ В ПЕРВИЧНОЙ ФОРМЕ ИЛИ В ПЛИТАХ, ЛИСТАХ	ИНДОНЕЗИЯ	килограмм	52206	56.5	94
	КАУЧУК СИНТЕТИЧЕСКИЙ И ФАКТИС. ПОЛУЧ ИЗ МАСЕЛ В ПЕРВИЧНОЙ ФОРМЕ ИЛИ В ПЛИТАХ,СМЕСИ ПРОДУКТОВ,УК.В ПОЗ.4001	ЯПОНИЯ	килограмм	128000	299.3	94
Реализация на внутреннем рынке	ПЛИТЫ, ЛИСТЫ, ЛЕНТЫ, СТЕРЖНИ И ФАСОННЫЕ ФИГУРНЫЕ ПРОФИЛИ ИЗ КАУЧУКА (КРОМЕ ТВЕРДОЙ РЕЗИНЫ)	РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ	килограмм	78900	171000	94
		РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ	килограмм	38200	280	95
	ПРОВОД МНОГОЖИЛЬНЫЙ, КАБЕЛИ, ЛЕНТЫ В ОПЛЕТКЕ И АНАЛОГИЧНЫЕ ИЗДЕЛИЯ ИЗ МЕДИ БЕЗ ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ИЗОЛЯЦИИ	РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ	килограмм	231000	1124000	94
		РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ	килограмм	36000	729	95
Экспорт	ПРОВОД МНОГОЖИЛЬНЫЙ, КАБЕЛИ, ЛЕНТЫ В ОПЛЕТКЕ И АНАЛОГИЧНЫЕ ИЗДЕЛИЯ ИЗ АЛЮМИНИЯ БЕЗ ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ИЗОЛЯЦИИ	КАЗАХСТАН	килограмм	14147	48	95
Реализация на внутреннем рынке		РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ	килограмм	281000	4975	95
		РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ	тонна	669	2425000	94
Импорт	МЕХАНИЧЕСКИЕ УСТРОЙСТВА ДЛЯ РАЗБРЫЗГИВАНИЯ ИЛИ РАСПЫЛЕНИЯ ЖИДКИХ,ПОРОШКООБРАЗНЫХ МАТЕРИАЛОВ;ОГНЕТУШИТЕЛИ;ПУЛЬВЕРИЗАТОРЫ	ГЕРМАНИЯ	килограмм	78	4.4	94
	ЧАСТИ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ ДЛЯ ОБОРУДОВАНИЯ,УКАЗ.В ПП.8456-8465; ДЕРЖАТЕЛИ ИНСТУМЕНТОВ ВСЕХ ТИПОВ ДЛЯ РУЧНОЙ РАБОТЫ	ИТАЛИЯ	килограмм	18.1	4.6	94
	ОБОР-НИЕ ДЛЯ ОБР-КИ РЕЗИНЫ/ ПЛАСТМАСС,ПР-ВА ИЗДЕЛИЙ ИХ ЭТИХ МАТЕРИАЛОВ,НИГДЕ СПЕЦ.НЕ УПОМЯНУТЫЕ,НЕ ВКЛ.В ДАННОЙ ГРУППЕ	ГЕРМАНИЯ	килограмм	72630	1076.6	94

BEST AVAILABLE COPY

	МАШИНЫ И МЕХАНИЧЕСКИЕ УСТРОЙСТВА СПЕЦИАЛЬНОГО НАЗНАЧЕНИЯ В ДАННОЙ ГРУППЕ СПЕЦИАЛЬНО НЕ УПОМЯНУТЫЕ	ГЕРМАНИЯ	килограмм	54991	468.8	94
		ИТАЛИЯ	штука	1	68.1	94
	ИНСТРУМЕНТ РУЧНОЙ ЭЛЕКТРОМЕХАНИЧЕСКИЙ С ВСТРОЕННЫМ ЭЛЕКТРОДВИГАТЕЛЕМ	ГЕРМАНИЯ	килограмм	150	4.2	94
Экспорт	ИЗОЛИРОВАННЫЕ ЭЛЕКТРИЧЕСКИЕ ПРОВОДНИКИ КАБЕЛИ ВОЛОКНООПТИЧЕСКИЕ СОСТАВЛЕННЫЕ ИЗ ВОЛОКОН С ИНДИВИДУАЛЬНЫМИ ОБОЛОЧКАМИ	ЭСТОНИЯ	килограмм	7086	38.5	94
		ЭСТОНИЯ	килограмм	12726	34	95
		ГЕРМАНИЯ	килограмм	684	1.1	94
		КАЗАХСТАН	килограмм	92461	508	95
		ЛАТВИЯ	килограмм	7740	19	95
		ЛАТВИЯ	килограмм	8370	19.8	94
		ЛИТВА	килограмм	17302	32	95
		ЛИТВА	килограмм	38043	89.4	94
		МОЛДОВА	килограмм	9092	33	95
Реализация на внутреннем рынке		РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ		0	42277	95
		РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ	тонна	2944	25330000	94
Экспорт		УКРАИНА	килограмм	72323	218	95
		УЗБЕКИСТАН	килограмм	10227	30	95

BEST AVAILABLE COPY