

## В НОМЕРЕ:

### НОВОСТИ

2-3

**Возрождение полигонов**  
Улучшение подготовки энергоперсонала

стр. 2

**EXHIBITION'2010**  
Бренды России и их проблемы

стр. 2

**Секреты сбережения**  
Рекомендации от мировых лидеров

стр. 2

**Россия укрепляет АПК Африки**  
Наши трактора поступят в Нигерию

стр. 3

**Все больше нано**  
Выставка достижений и технологий

стр. 3

### СТРАТЕГИИ

4-5

**Путь развития машиностроения**  
Александр Новиков, интервью

стр. 4

**Строительный сектор**  
Восстановление сменилось стагнацией

стр. 5

**Сергей Собянин — мэр надежды**  
Итоги опроса экспертов и аналитиков

стр. 5

**Секреты IPO**  
Основы основ фондовой биржи

стр. 5

**Решено не продавать**  
«Транснефть» не идет на приватизацию

стр. 5

**Снижение тарифов**  
Операторы «большой тройки» подпадают

стр. 5

### АКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА

6-7

**ПС «Анжерская»**  
Ввод в эксплуатацию после реконструкции

стр. 6

**Надежная смена**  
ОДУ Юга присоединилось к проекту

стр. 6

**Испанский репортаж**  
PRAMAC: пример современного производства

стр. 7

### ДОСТИЖЕНИЯ

8

**Презентация Тичино**  
Итальянская Швейцария — в Москве

стр. 8

**Пловдив 2010**  
Российские технологии — на Балканах

стр. 8

**Московский маргарин**  
80-летие легендарного предприятия

стр. 8

### ВАЖНАЯ ТЕМА

Объем добычи нефти в России превысит по итогам года 500 млн т и серьезно не изменится в 2011-2012 гг. Такой прогноз озвучил министр энергетики Сергей Шматко. Он отметил, что «требуется взвешенной оценки принятое решение ЭД по увеличению НДСП», которое, по мнению Минэнерго, в дальнейшем может отразиться на уровне добычи нефти в стране. Правда, при этом министр добавил, что такое влияние может быть компенсировано курсовой политикой, предусмотренной социально-экономическим прогнозом на среднесрочную перспективу. «Небольшое ослабление рубля все-таки создаст небольшую подушку безопасности, которая позволит нефтяной отрасли чувствовать себя более комфортно», — заключил С.Шматко. По итогам прошлого года в России было добыто 494 млн т нефти — на 1,2% больше, чем в 2008 году. При этом экспорт нефти увеличился за отчетный период на 1,9% и составил 225,88 млн т. По добыче нефти в 2009 году Россия занимала первое место в мире, по экспорту — второе.

## Наша колея

### НП «ОПЖТ» показало в Новочеркасске, что и как надо делать

Валерий Стольников,  
Новочеркасск-Москва

На прошлой неделе в Новочеркасске Некоммерческое партнерство «Объединение производителей железнодорожной техники» (НП «ОПЖТ») на базе Новочеркасского электровозостроительного завода (НЭВЗ) провело динамично и содержательно: II-ю региональную конференцию НП ОПЖТ «Энерго- и ресурсосбережение, «бережливое производство» как важнейшие направления развития экономики регионов», круглый стол на тему бережливого производства, подписание Соглашения с Минпромэнерго Ростовской области, Общее собрание НП «ОПЖТ»...

Однако характерно не столько количество, сколько качество и деловая плотность конкретики всего проведенного ОПЖТ на НЭВЗ. Стало еще более очевидным: сегодня в России именно ОПЖТ является наиболее реальным и конструктивным объединением производителей высокотехнологичной продукции, полезным одновременно и для самих участников партнерства, и для экономики в целом. Не только в отраслевом, но и в преседелном разрезе. НП образовано, как звучит официальная трактовка, «для системной координации деятельности предприятий отрасли, интеграции финансовых и интеллектуальных ресурсов. Что примечательно: все так и есть на самом деле.

Опыт ОПЖТ достоин вдумчивого анализа. А кропотливая работа партнерства по разработке и утверждению новых отраслевых технических регламентов, которая очевидно направлена на наведение порядка (в том числе и в аспекте безопасности) и защиту российского рынка, на самом деле невозможно переоценить. Наверное, сегодня именно здесь формируются наиболее цивилизованные и реальные формы государственно-частного партнерства и ответственного внутриотраслевого саморегулирования. Достаточно было отметить, насколько тщательно и скру-

пулезно участники делились своим опытом внедрения новых технологий организации производства, чему и было посвящено основное время собравшихся машиностроителей. Теперь — об итогах конференции, потому что безусловно это была даже важнее, чем прием новых членов Партнерства (16 компаний, в том числе

говоря уже о работниках, порядке в цехах, логичности каждого операции.

Итак, во II региональной конференции НП ОПЖТ участвовали 168 представителей из 103 компаний из России, СНГ, Западной Европы и Северной Америки, а также высокие гости и хозяева — заместитель Минпромторга РФ Влади-

ной системы ЗАО «ТМХ» (цели, методы достижения, результаты, Партнерство ТМХ-Альстом)», «Выбор инструментов «бережливого производства» и последовательность их применения на «ПК «НЭВЗ», «Управление изменениями при внедрении «бережливого производства», ОАО «ДМЗ», «Внедрение системы

тоящее время на многих машиностроительных предприятиях РФ за счет использования современных технологий «бережливого» производства складываются все необходимые условия для технологической модернизации и переходу на инновационный путь развития. И это соответствует общегосударственному курсу на



НЭВЗ показал на практике, чего можно добиться с помощью «бережливого производства»

«Сименс» и «Альстом»), исключение недостойных (2 компании), дифференцирование членских взносов и ряд других внутренних вопросов. Экскурсия по самому НЭВЗу, кстати, показала наглядно, как «работают» эти технологии, и сколько в них реального позитива. Смеем заверить: даже жики на территории предприятия (живут, представьте себе!), и те переключаются по газонам и дорожкам деловито и с осмысленными целями в глазах. Не

мир Саламатов, первый заместитель главы администрации Ростовской области Александр Носков, генеральный директор НЭВЗа Сергей Подуст, представители промышленных предприятий России, первые лица компаний — членов НП «ОПЖТ». Вел конференцию старший вице-президент ОАО «РЖД», президент НП «ОПЖТ» Валентин Панович. Для примера — темы нескольких докладов: «Внедрение бережливой производствен-

«бережливого производства» на ОАО «ТВЗ» и т.д. В общем, конкретика реальности, а не лозунги и пожелания с призывами «давайте, а то доколе ж?», что, кстати, стало уже стилем мероприятий НП «ОПЖТ».

Что сказать о содержании конференции? Конкретика реальности, а не лозунги и пожелания с призывами «давайте, а то доколе ж?», что, кстати, стало уже стилем мероприятий НП «ОПЖТ». Участники конференции отметили, что в нас-

техническую модернизацию и инновационное развитие российской промышленности, увеличение в продукции железнодорожного машиностроения доли добавленной интеллектуальной стоимости.

Ускорить и укрепить этот процесс, по мнению собравшихся в Новочеркасске, позволит более тесное взаимодействие с крупными потребителями, такими как ОАО «РЖД».

(Окончание на стр. 2)

### ЦИФРА НЕДЕЛИ

Государство намерено в течение 5 лет приватизировать около 900 предприятий, пополнив казну на 1,8 трлн руб. Страна готова поступиться контролем в «Роснефти» и «РусГидро»: планируется продать 7,97% акций «РусГидро», 15% «Роснефти», 4,11% «ФСК ЕЭС» по цене 0,5 руб. за каждую. «Государство владеет 79,11% акций компании. Мы готовы продать 4,11%, но при повышении цены акций компании с 0,36 руб. до 0,5 руб.», — заявил И.Шувалов.

## Встреча инноваторов

### «Российская неделя электроники 2010»

26 октября 2010 года в Москве на ЦВК «Экспоцентр» начинается свою работу «Российская неделя электроники» — комплекс специализированных мероприятий, включающий выставки и более 20 конференций и семинаров.

«Современные системы освещения», а также сводная экспозиция «Лучшие изделия российской электроники и микроэлектроники 2009/2010гг.», с информацией о победителях конкурса «Золотой чип». Центральное место занимает стенд Минпромторга РФ. В выставках принимают участие более 400 компаний из 19 стран мира.

дарственного партнерства, совершенствованию материальной-технической базы разработки и производства электроники. «РНЭ» будет способствовать продвижению продукции отечественных предприятий на внутреннем и мировом рынках, увеличению объемов реализации отечественной электронной продукции и уменьшения доли импортных составляющих в производстве радиоэлектронных изделий».

На открытие выставки и пресс-конференция ожидается присутствие членов Оргкомитета мероприятия: руководителей Министерства промышленности и торговли РФ, администрации Москвы и Московской области, Федерального агентства по атомной энергии «Росатом», ГК «Ростехнологии», РАН, руководителей ведущих предприятий. По словам председателя оргкомитета — заместителя Министра промышленности и торговли РФ Юрия Борисова: «Комплекс выставок, входящих в состав «РНЭ» отражает наши общие усилия по обеспечению мер государственной поддержки отрасли, решению задач импортозамещения, росту кадрового потенциала отрасли, развитию частно-госу-

дарственного партнерства, совершенствованию материальной-технической базы разработки и производства электроники. «РНЭ» будет способствовать продвижению продукции отечественных предприятий на внутреннем и мировом рынках, увеличению объемов реализации отечественной электронной продукции и уменьшения доли импортных составляющих в производстве радиоэлектронных изделий».

По предварительным данным выставки и деловую программу «Российской недели электроники» посетит около 20000 специалистов с предприятий ВПК, энергетики, приборостроения, связи и телекоммуникаций, авиационно-космической и судостроительной промышленности, транспорта, городского хозяйства.

Немного подробнее о ряде особых мероприятий Недели. Так, в ее рамках безусловно интересным станет экспозиция «Другая электроника», где будут представлены удивительные изделия, расширяющие наше представление об электронике. Ее разделы: разработки ведущих вузов, электроники в дизайне, живописи, ювелирном деле, роботы и андройды и другие.

По предварительным данным выставки и деловую программу «Российской недели электроники» посетит около 20000 специалистов с предприятий ВПК, энергетики, приборостроения, связи и телекоммуникаций, авиационно-космической и судостроительной промышленности, транспорта, городского хозяйства.

Немного подробнее о ряде особых мероприятий Недели. Так, в ее рамках безусловно интересным станет экспозиция «Другая электроника», где будут представлены удивительные изделия, расширяющие наше представление об электронике. Ее разделы: разработки ведущих вузов, электроники в дизайне, живописи, ювелирном деле, роботы и андройды и другие.

Немного подробнее о ряде особых мероприятий Недели. Так, в ее рамках безусловно интересным станет экспозиция «Другая электроника», где будут представлены удивительные изделия, расширяющие наше представление об электронике. Ее разделы: разработки ведущих вузов, электроники в дизайне, живописи, ювелирном деле, роботы и андройды и другие.

Немного подробнее о ряде особых мероприятий Недели. Так, в ее рамках безусловно интересным станет экспозиция «Другая электроника», где будут представлены удивительные изделия, расширяющие наше представление об электронике. Ее разделы: разработки ведущих вузов, электроники в дизайне, живописи, ювелирном деле, роботы и андройды и другие.

726-03-03  
**Poliscor**  
корпоративная полиграфия

- Книги
- Буклеты
- Папки
- Календари
- Листовки
- Постеры
- Каталоги продукции
- Упаковка

■ Мы в любом случае уложимся в Ваш бюджет  
■ Изготовим продукцию по необходимости в нереальные сроки  
■ Мы работаем персонально с Вами и вашими пожеланиями

http://www.poliscor.ru  
e-mail: info@poliscor.ru  
факс: +7 (495) 151-61-50



# НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



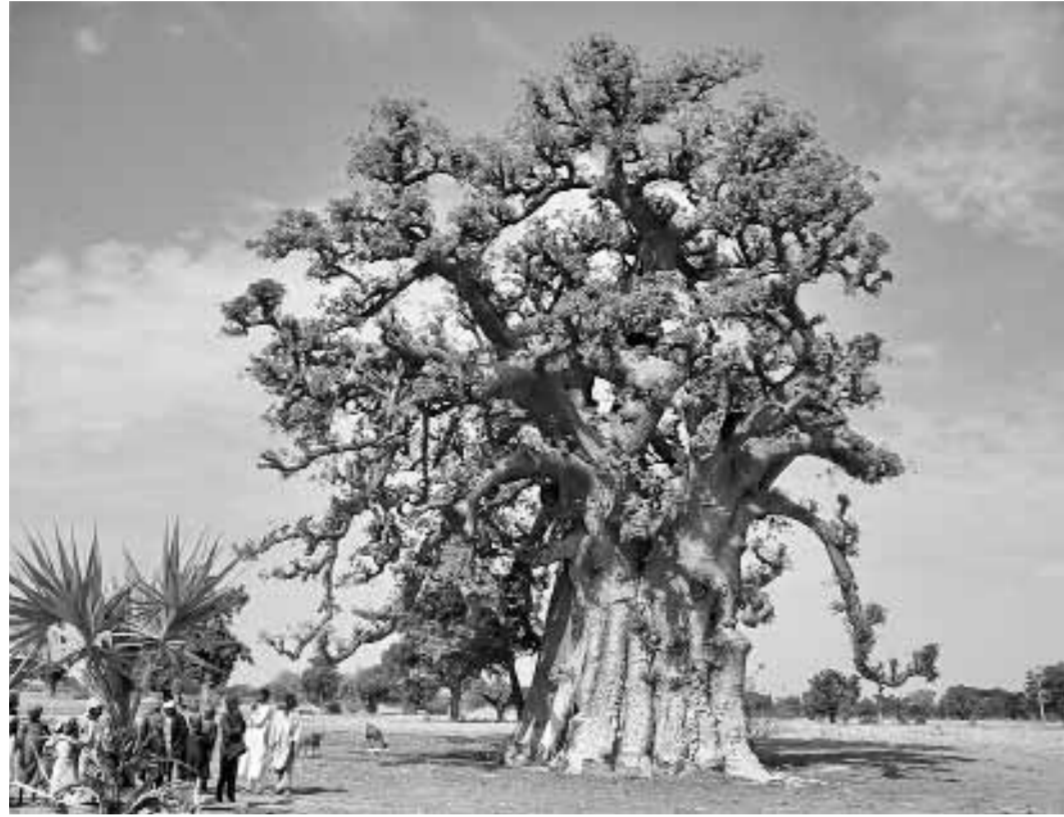
«Тракторные заводы» продвигают свою технику на поля африканских стран

## Наш трактор в Нигерии

Российская продукция укрепляет АПК Африки

В городе Абуджа (Нигерия) состоялась подписание меморандума о взаимопонимании между крупнейшим российским машиностроительно-индустриальным холдингом «Концерн «Тракторные заводы» и Федеральным министерством сельского хозяйства и развития сельских регионов Нигерии на поставку образцов тракторной техники и оборудования нового поколения для модернизации агропромышленного комплекса страны.

В ходе визита в Нигерию председателя Делового Совета «Россия — Нигерия», члена Центрального Совета ООО «Союз машиностроителей России» Альберта Бакова стороны договорились о сотрудничестве в области развития сельскохозяйственных технологических комплексов страны с применением передовых российских технологий. Техника машиностроительно-индустриального холдинга «Концерн «Тракторные заводы» была выбрана не случайно: образцы машин и оборудования для нигерийских партнеров будут подобраны в зависимости от климата, традиционных для страны сельскохозяйственных культур, используемого инвентаря и навесных орудий, плана полей и структуры почв. Вся предлагаемая российским крупнейшим производителем техника безопасна и проста в эксплуатации, на каждую модель будет предоставлена выгода для потребителя заводская гарантия. Для этих целей «Тракторными заводами» планируется создание в Нигерии хорошо оборудованные склады и ремонтные мастерские, сеть машино-транспортных станций. Организованная российским производителем система обучения и переобучения нигерийских



специалистов полностью решить проблему эксплуатации техники в этой стране. По словам Альберта Бакова, в соответствии с меморандумом, после первых двух лет российские тракторы и инвентарь будут полностью собираться в Нигерии, там же будет налажен маркетинг и обслуживание техники. Кроме того, в течение пяти лет «Концерном «Тракторные заводы» предполагается создать сборочный завод по производству тракторов, инвентаря и оборудования для эксплуатации своими силами или в партнерстве с местными предпринимателями, а также строительство центра тестирования тракторов на соответствие высоким международным стандартам. «Все это позволит машиностроительно-индустриальному холдингу из России продемон-

стрировать преимущества применения отечественной конкурентной техники в сельском хозяйстве африканских государств, а также в скором времени улучшить технические и эксплуатационные характеристики техники по итогам испытаний в новых условиях, — считает Председатель Делового совета «Россия — Нигерия» А.Баков. После подписания меморандума стороны выразили уверенность, что сотрудничество Концерна и Министерства сельского хозяйства Нигерии будет способствовать дальнейшему развитию всей отрасли на основе инновационных технологий одного из крупнейших российских интеграторов научно-технических решений в машиностроении — Концерна «Тракторные заводы».

«Концерн «Тракторные заводы» является одним из крупнейших поставщиков тракторной и сельскохозяйственной техники не только в СНГ, но и в странах дальнего зарубежья. Промышленные и сельскохозяйственные машины под брендами ЧЕТРА и АГРОМАШ успешно работают не только в полях, но и в добывающей, строительной отраслях и нефтегазовом секторе многих африканских государств. Традиционно высокий интерес Нигерийская сторона проявляет к военной технике Концерна. По мнению российского производителя, расширению экономического сотрудничества большое содействие окажут активная деятельность Делового совета «Россия-Нигерия», а также состоявшийся в 2009 году визит в республику Президента Российской Федерации Дмитрия Медведева.

«Деловой Совет Россия — Нигерия» (ДСРН) был создан в 2009 году в рамках подготовки официального визита в центрально-африканские страны Президента Российской Федерации Дмитрия Медведева. Председателем Совета был избран Альберт Баков, первый вице-президент машиностроительного холдинга «Концерн «Тракторные заводы». Совет не является юридическим лицом и осуществляет свою деятельность на общественных началах. Члены совета не платят членские взносы. Основная цель ДСРН — расширение и развитие деловых контактов и взаимовыгодного сотрудничества

ва между российскими и нигерийскими предпринимателями. Концерн «Тракторные заводы» — один из крупнейших российских интеграторов научно-технических, производственно-технологических и финансовых ресурсов в машиностроении, как в России, так и за рубежом. В управлении машиностроительного холдинга находится более 20-ти крупнейших предприятий, расположенных в 9 субъектах Российской Федерации, а также в Дании, Германии, Австрии, Нидерландах, Сербии и Украине. Производственная деятельность «Концерна «Тракторные заводы» представлена

пятью направлениями: промышленное машиностроение, железнодорожное машиностроение, сельскохозяйственное машиностроение, машиностроение специального назначения, запасные части и OEM-компоненты. Холдинг занимает лидирующие позиции в сегментах рынка, где представлена его продукция: горнодобывающая отрасль, дорожное и инфраструктурное строительство, нефтегазовый сектор, транспортная и оборонная отрасли, сельское хозяйство. Техника, произведенная на предприятиях Концерна «Тракторные заводы», эксплуатируется более чем в 40 странах мира.

## Продолжение роста потребления

Итоги работы оптового рынка электроэнергии и мощности

По информации Некоммерческого партнерства «Совет рынка по организации эффективной системы оптовой и розничной торговли электрической энергией и мощностью» (НП «Совет рынка»), неделя с 15 по 21 октября характеризуется ростом объемов планового электропотребления в обеих ценовых зонах. Однако рост планового электропотребления не вызвал роста индекса равновесных цен в Сибири. В сравнении с аналогичным периодом прошлого года плановое электропотребление выросло наряду с индексами равновесных цен в обеих ценовых зонах. За истекшую неделю плановое электропотребление по сравнению с предыдущей неделей выросло на 1,5%, а по сравнению с аналогичным периодом прошлого года — на 4,8%. Уменьшение планового электропотребления в сравнении с прошлым годом отмечено в 7 из 64 субъектов Федерации, объединенных в ценовые зоны оптового рынка.



В Сибири плановое электропотребление составило 3,71 млн МВт·ч, увеличившись на 1,4% по отношению к прошлой неделе и на 1,1% — по отношению к аналогичному периоду прошлого года. За истекшую неделю в структуре плановой выработки Европейской части России и Урала доля ТЭС выросла на 1,3 процентных пункта относительно предыдущей недели (за счет снижения доли АЭС) и на 3,2 процентных пункта в сравнении с аналогичным периодом прошлого года (главным образом за счет снижения доли ГЭС). В структуре

плановой выработки Сибири доля ТЭС выросла на 1,7 процентных пункта по отношению к предыдущей неделе, и сократилась на 3,3 процентных пункта в сравнении с аналогичным периодом прошлого года.

В Европейской части РФ и на Урале на ТЭС пришлось 71,95% выработки, на ГЭС и АЭС — 5,99% и 22,06% соответственно. В Сибири структура выработки сформировалась следующим образом: ТЭС — 53,24%, ГЭС — 46,76%. По отношению к предыдущей неделе индекс равновесных цен в Европейской части России и

на Урале вырос, а в Сибири — снизился. В региональном разрезе рост индексов равновесных цен произошел в 35 регионах.

По сравнению с аналогичным периодом прошлого года индексы равновесных цен выросли в 60 из 64 регионов, объединенных в ценовые зоны. Индекс равновесной цены в Европейской части РФ и на Урале за неделю вырос на 0,1% (и на 41,9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года) — до 960,39 руб./МВт·ч. В Сибири индекс за неделю снизился на 1,9% (и вырос на 5,1% по сравнению с прошлым годом) — до 478,17 руб./МВт·ч.

По состоянию на 21 октября 2010 года, общая задолженность участников рынка составила 24,8 млрд руб., увеличившись с 14 октября на 0,2 млрд руб. Изменение задолженности на ОРЭМ было обусловлено ростом в неценовых зонах.

29 сентября 2010 года принято постановление Правительства РФ №775 «О предоставлении субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации на ликвидацию межтерриториального перекрестного субсидирования в электроэнергетике». На основании данного документа в бюджеты субъектов Российской Федерации поступят денежные средства на ликвидацию межтерриториального перекрестного субсидирования, в результате чего задолженность на оптовом рынке сократится.



Электропотребление в стране характеризуется устойчивым плановым ростом

## Все больше нано

Выставка достижений в рамках RUSNANOTECH

Программа Третьего Международного форума по нанотехнологиям RUSNANOTECH традиционно включает в себя выставку, на которой российские и международные компании демонстрируют уникальную продукцию, созданную с применением нанотехнологий, а также образцы оборудования для наноиндустрии.

По сравнению с прошлым годом выставочная площадь увеличилась на 30%, составив 3908 кв. м. В выставке 2010 года свои экспозиции представляют более 350 российских и зарубежных компаний из 13 стран — Австрии, Великобритании, Германии, Ирана, Израиля, Нидерландов, США, Финляндии, Франции, Чешской Республики, Швейцарии и Японии. Свои разработки в области нанотехнологий представляют 35 российских регионов, в числе которых Алтайский край, Мордовия, Татарстан, Удмуртия, Чувашия, Якутия, Белгородская, Владимирская, Волгоградская, Воронежская, Калужская, Ленинградская, Липецкая, Пензенская, Пермская, Свердловская и Томская области.

Среди коллективных экспозиций отдельного внимания заслуживают выставочные стенды Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом», Министерства образования и науки Российской Федерации, Российской академии наук и особой экономической зоны «Дубна».

С крупнейшей экспозицией в выставке примет участие РОСНАНО. На стенде площадью 589 кв.м. будут представлены инновационные разработки проектных компаний

Корпорации. Так, в секции «Медицина и биотехнологии» будут представлены: плазмодифильный фильтр компании ЗАО «Треп-пор Технолоджи» и нановакцины от ООО «НТ Фарма». В секторе «Наноструктурированные материалы» посетителям будут продемонстрированы образцы резинового порошка, ООО «Уником», угле-

фотодетекторов и вертикально-излучающих лазеров (VCSEL) ООО «Коннектор Оптик» и детектор для обнаружения взрывчатых и наркотических веществ, разработчик — компания «Нейтронные технологии».

Стенд РОСНАНО обещает стать действительно новаторским не только по духу, но и по

ал, который заключают в себе ведущие российские и мировые разработки в области нанотехнологий, а также будет способствовать коммерциализации инноваций и развитию наноиндустрии.

Российская корпорация нанотехнологий основана в 2007 году для реализации госполитики в сфере нанотехнологий. РОСНАНО решает эту задачу, выступая соинвестором в нанотехнологических проектах со значительным экономическим или социальным потенциалом. Финансовое участие РОСНАНО на ранних стадиях проектов снижает риски ее партнеров — частных инвесторов. Задача Корпорации — стимулировать рост российской наноиндустрии до уровня выпуска продукции 900 млрд руб. в год к 2015 году. При этом объем продаж нанопроductии предприятиями, в которые инвестирует РОСНАНО, должен составить не менее 300 млрд руб. в год. Уже сейчас наблюдательным советом корпорации одобрен 81 проект на общую сумму 256,5 млрд руб., включая инвестиции РОСНАНО в объеме 115,5 млрд руб. При участии РОСНАНО также проводится ежегодный Международный форум по нанотехнологиям в Москве.



родного полотна, ООО «Комполит», рулонных мембран компании РМ «Нанотек» и др. В разделе «Солнечная энергетика/энергосбережение» посетители смогут изучить образцы поликристаллического кремния компании «Усолье Сибирский силикон» и разнообразные светодиодные светильники, ООО «Оптоган», а среди экспонатов секции «Оптоэлектроника и нанозлектроника» будут представлены матрицы

форме: каждую проектную область будет символизировать специально созданный для выставки арт-объект, изготовленный в том числе с использованием наноматериалов. Уникальное световое табло и специальное светодиодное освещение стенда не оставят равнодушными никого из посетителей.

Выставка инновационной продукции позволит наглядно продемонстрировать потенции

Фонд содействия развитию нанотехнологий «Форум Роснанотек» создан 26 января 2010 года. Его деятельность направлена на развитие наноиндустрии в России, а также популяризации нанотехнологий и инновационных достижений в России и за рубежом. Главной целью создания Фонда является организация и проведение ежегодного Международного форума по нанотехнологиям RUSNANOTECH.

21-я международная выставка по обработке листового металла



# Время инноваций

Euro BLECH 2010

The World's No.1

26-30 октября 2010 • Ганновер

- Листовой металл, трубы, профили
- Потопные и щелевые, комплектующие, монтажные модули
- Резка
- Обработка давлением
- Гибка
- Обработка листового металла
- Обработка труб и профилей
- Станочные элементы
- Соединение, сварка
- Обработка поверхности
- Инструмент
- Управление, регулировка, измерение, контроль
- Обеспечение качества
- Системы CAD/CAM
- Сбор и обработка данных
- Производственные и складские сооружения
- Безопасность
- Экология, вторичные сырьё
- Исследования и разработки

дальнейшая информация: ООО Messe Consult, tel. + 7 495 629 26 57, e-mail: info@blech.euroblech.com

www.euroblech.com



# Фондовый рынок

## совместно с Инвестиционной компанией «ФИНАМ»

### НОВОСТИ

#### Госпакет «Аэрофлота» будет включен в список приватизации

Министр финансов РФ Алексей Кудрин сообщил о планах расширения списка приватизации на 2011-2013 годы. Среди новых активов, которые планируются выставить на продажу, государственный пакет акций «Аэрофлота», составляющий 51,2%.

«По нашим оценкам, планы приватизации «Аэрофлота» могут оказать позитивное влияние на котировки акций компании, — говорит старший аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Романов. — Смена собственника на частного может способствовать дальнейшему увеличению эффективности и информационной прозрачности компании, что увеличит инвестиционную привлекательность ее акций. Что касается роля, то «Аэрофлот», в соответствии с действующими международными соглашениями, останется их получателем, однако государство может обязать компанию перечислять все полученные средства на нужды развития отрасли. Среди других возможных последствий приватизации мы отмечаем, что уход государства из компании может негативно отразиться на возможностях использования административного ресурса».

#### Операторы «Большой тройки» снижают тарифы

В СМИ вышла информация о том, что после проведения консультаций с Федеральной антимонопольной службой (ФАС) «МТС», «МегаФон» и «Вымпелком» заявили о том, что существенно снизят тарифы на услуги внутрироссийского и международного роуминга не позднее 1 декабря текущего года. Предполагается, что стоимость голосовых вызовов снизится в среднем в 1,5-2 раза, передачи коротких сообщений — в 3 раза, а услуг мобильного интернета — в 2-4 раза. Проявленная операторами инициатива касается пока только территории России и стран СНГ.

«Мы полагаем, что решение сотовых операторов имеет прямое отношение к расследованию ФАС, начатому в феврале этого года и грозившему им существенными оборотными штрафами (вплоть до 15% от выручки), — сообщает аналитик ИК «ФИНАМ» Эльдар Вагабов. — На наш взгляд, «добровольное» снижение цен на услуги роуминга будет иметь для них гораздо меньшие негативные последствия, если таковые вообще будут. Действительно, в настоящее время на доходы от услуг роуминга приходится около 5% выручки сотовых операторов (точная цифра ни одним из операторов «Большой тройки» не раскрывается), следовательно, их максимальные потери на выручке могут составить 2-3%. Однако, мы полагаем, что в реальности эти потери будут и того ниже (поскольку более низкая стоимость услуг будет стимулировать абонентов к более активному использованию услуг), если они будут вообще. С учетом изложенного, мы полагаем, что данная новость носит умеренно негативный характер для «МТС», акции которой обладают наибольшей ликвидностью на российских биржах среди других крупнейших сотовых операторов».

#### «МТС» возобновляет продажу контрактов в салонах «Евросети»

По данным деловых СМИ, компания «МТС» договорилась с «Евросетью» о возобновлении с 1 ноября этого года партнерских отношений, прерванных около полутора лет назад. Компания рассчитывает на то, что со временем на продажи контрактов в салонах «Евросети» придется около 15% выручки от общего объема продаж контрактов. При этом, компания намерена платить по \$24 за каждого привлеченного абонента, месячный доход от которого на конец третьего месяца обслуживания составит более 140 руб.

«Мы полагаем, что приведенные условия соглашения не позволяют дать однозначной оценки его потенциального влияния на прогнозные финансовые показатели «МТС», — сообщает аналитик ИК «ФИНАМ» Эльдар Вагабов. — С одной стороны, мы согласны с менеджментом «МТС», который считает, что продажи контрактов через салоны «Евросети» позволят компании частично отказаться от менее эффективной практики продажи сим-карт со стоек, размещенных на улицах и в торговых центрах и повысить качество продаж, а следовательно, и выручку. С другой — мы не уверены в обоснованности уплаты \$24-ной премии ритейлеру за привлекаемых клиентов, поскольку оценить их качество в течение первых трех месяцев работы с ними представляется весьма затруднительным. Учитывая изложенное, вышедшую новость мы оцениваем как нейтральную».

#### Группа «ГАЗ»: переговоры о Volkswagen

Появилось подтверждение планов «ГАЗа» собирать автомобили «Volkswagen» и «Skoda» на конвейере «Volga Siber». По данным деловых СМИ со ссылкой на источники в «ГАЗе» и «Volkswagen» сообщается, что переговоры по этому вопросу находятся в продвинутой стадии, и до конца текущего года их планируется завершить. Объемы сборки могут составить до 150 тыс. автомобилей в год. Представители пресс-службы обеих компаний подтвердили факт ведения переговоров. Старший аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Романов позитивно оценивает планы сотрудничества Группы «ГАЗ» с «Volkswagen»: «В настоящее время «ГАЗ» располагает оборудованием по сборке легковых автомобилей, купленным у «Chrysler» несколько лет назад. Годовые мощности составляют 220 тыс. легковых автомобилей в год, при этом сейчас, по нашим данным, они загружены менее чем на 10%».

В «ФИНАМе» ожидают, что «ГАЗ» будет работать за определенную комиссию за сборку каждого автомобиля. В результате, сотрудничество с «Volkswagen» позволит загрузить практически неиспользуемое оборудование по производству легковых автомобилей, что поможет «ГАЗу» увеличить объемы производства без значительных инвестиций и улучшить свои финансовые результаты. «По нашим оценкам, данный проект может принести компании дополнительный \$40-50 млн операционной прибыли в год», — добавил г-н Романов.



## Строительный сектор

### Восстановление сменилось стагнацией

Владимир Сергиевский, стратег ИК «ФИНАМ»

В третьем квартале восстановление строительного сектора замедлилось. На сегодняшний день сохраняется дефицит инвестиций в строительный сектор в целом, и в государственных инфраструктурных проектах в частности. Мы считаем, что улучшение финансирования строительного сектора и сезонное увеличение капитальных вложений

относительно кризисного 2009 года, ситуация в секторе далека от благоприятной, что продолжает оказывать давление на объемы выполняемых работ и финансовые результаты инфраструктурных компаний.

Так, например, финансовые результаты некоторых компаний за 2-й квартал 2010 года недвусмысленно свидетельствуют о сохраняющейся слабости сектора и инфраструктурного строительства: только половина компаний смогли добиться увеличения выручки и чистой прибыли по сравнению

дериализации трассы М4-Дон, подготовка к проведению саммита АТЭС 2012 во Владивостоке, а также в проектах строительства Олимпийской инфраструктуры.

Стоит упомянуть о двух важных для сектора событиях, имевших место в 3 квартале. Первое событие касается компании «Мостотрест», которая продолжает свое движение к IPO. В 3-м квартале в рамках процесса подготовки к IPO советом директоров «Мостотреста» была одобрена депозитарная акция в размере 20% от увеличенного УК. Офи-

управления «Мостотреста» и считаем, что они еще не нашли справедливого отражения в рыночной капитализации компании.

Второе событие связано с компанией «Бамтоннельстрой», которая становится «лидинговой компанией». Одна из крупнейших компаний российского дорожного-строительного сектора, «Бамтоннельстрой», по итогам первого полугодия опубликовала очень слабые финансовые результаты. Выручка компании снизилась втрое относительно января-

вое полугодие мы считаем тот факт, что большая часть крупнейших контрактов заключена на основного акционера — «СК МОСТ». Субподрядчиками по этим контрактам выступают дочерние структуры «Бамтоннельстрой», результаты которых не консолидируются в отчетность РСБУ материнской компании. Сам «Бамтоннельстрой» более половины выручки первого полугодия заработал от сдачи в аренду оборудования (в основном своим дочерним структурам), фак-



Строительный сектор пока не оправдал ожидания строителей

компаний будет способствовать постепенному возвращению отрасли к восстановлению.

Достигнув локального максимума в мае 2010 года, в последующие месяцы индекс «Объем строительных работ», который Росстат публикует на ежемесячной основе, не демонстрирует какой-либо ярко выраженной тенденции, что свидетельствует о сохранении дефицита инвестиций в строительный сектор в целом, и в государственных инфраструктурных проектах — в частности. Несмотря на некоторое увеличение объемов строительства

со 2-м кварталом 2009 года. Также менеджмент большинства компаний продолжает отмечать высокую конкуренцию за государственные подряды, как фактор давления на рентабельность. Стабильные финансирование получают лишь компании, участвующие в реализации ключевых федеральных проектов, таких как мо-

дальные лица компании говорят о том, что данная эмиссия будет резервирована для грядущего IPO. Кроме того, как и планировалось, в 3-м квартале «Мостотрест» успешно провел дробление акций с коэффициентом 1 к 200 и создал подразделение по связям с инвесторами. Мы отмечаем позитивные изменения в уровне корпоративного

июня 2009 года, чистая прибыль упала в 4 раза. Важно отметить, что драматическое падение финансовых результатов происходит на фоне активного участия структур «Бамтоннельстрой» в реализации крупнейших федеральных проектов по подготовке к Олимпиаде 2014. Основной причиной снижения финансовых результатов за пер-

тически превратившись в лизинговую компанию. Принимая во внимание полный контроль «СК МОСТ» над «Бамтоннельстроем» (90% голосующих акций), мы не видим оснований для изменения ситуации к лучшему в обозримой перспективе.

Что касается прогнозов, то можно сказать, что в перспективе мы ожидаем некоторого улучшения финансирования строительного сектора, а значит и постепенного его восстановления. Исторически на второе полугодие приходится порядка 60% годового объема строительных работ в РФ.

Наряду с увеличением финансирования ряда крупных федеральных проектов и сезонным увеличением капитальных инвестиций, госкомпаниям способны оказать поддержку финансовым результатам компаний строительного сектора. Наш прогноз совокупного объема строительных работ в РФ — на уровне \$130-140 млрд в 2010 году.

### НОВОСТИ

#### «Роснефть» приобретает активы

Компания «Роснефть» сообщила о подписании соглашения с венесуэльской государственной нефтегазовой компанией PDVSA о покупке за \$1,6 млрд доли 50% в компании Ruhr Oel GmbH которая владеет долями в нефтеперерабатывающих активах в Германии суммарной мощностью порядка 23,5 млн т в год. Эта цифра составляет около 20% от перерабатывающих мощностей Германии. «Роснефть» собирается выкупить долю венесуэльской PdVSA, и владеть компанией Ruhr Oel GmbH на паритетных началах совместно с британской компанией BP.

Аналитик ИК «ФИНАМ» Александр Еремин считает, что цена сделки, составляющая около \$19 за баррель установленной мощности, является очень выгодной для «Роснефти»: «Учитывая высокую степень модернизации заводов и средний индекс сложности Нэльсона 8,3, цена на такой актив, исходя из аналогичных сделок в Европе за последнее время, должна была быть как минимум в два раза выше». Аналитики считают, что данная сделка может стать очень перспективной для компании. В настоящее время все перерабатывающие и сыбтовые активы «Роснефти» полностью сосредоточены внутри России, в то время как около 50% добываемой сырой нефти идет на экспорт.

#### «НМТП»: негативные результаты

«НМТП» опубликовал операционные результаты за 9 месяцев 2010 года. За этот период общий грузооборот компании снизился на 3,9% по сравнению с аналогичным периодом 2009 года. Что касается основных видов грузов, то объемы перевалки нефти упали на 5,6% год к году за январь-сентябрь, зерна — на 14%. Объемы перегрузки контейнеров увеличились на 89% год к году за прошедшие 9 месяцев текущего года. Поскольку новой для рынка является информация об операционных результатах за сентябрь, мы сделали акцент на анализе этих данных, говорит

старший аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Романов: «По нашим оценкам, сентябрь был неудачным месяцем для компании, когда ее общий грузооборот упал на 21,7% год к году, что стало результатом падения перевалки двух ключевых видов грузов. В связи с запретом на экспорт зерна порт не переваливал этот тип грузов в сентябре, тогда как в сентябре 2009 года объемы перевалки зерна составили 822 тыс. т. Объемы перевалки сырой нефти упали в сентябре на 21,5% год к году, до 3,1 млн т, что компания объясняет воздействием сезонных факторов. Среди позитивных факторов мы отмечаем рост объемов перегрузки контейнеров в сентябре более чем в 2,5 раза год к году».

#### Решено не приватизировать «Транснефть»

Сразу по окончании совещания в правительстве по вопросам приватизации федерального имущества, первый вице-премьер РФ Игорь Шувалов сообщил, что по итогам совещания принято решение не включать «Транснефть» в правительственную программу приватизации. Таким образом, ильское предложение Минфина по приватизации «Транснефти» не нашло поддержки в правительстве. Ранее в марте этого года менеджмент «Транснефти» предлагал сделать депозитарно эмиссию акций в пользу государства. После этого предложения котировки привилегированных акций «Транснефти» выросли более чем на 40% за десять дней. Акции росли на ожиданиях проведения IPO обыкновенных акций «Транснефти». Однако, после того, как менеджмент «Транснефти» исключил возможность проведения IPO, а комментарии от представителей государства не поступало, котировки «Транснефти» в течение нескольких дней упали до первоначальных уровней.

Программа приватизации «Транснефти», представленная в июле Минфином, не предполагала проведения IPO. Также, она ничего не говорила о возможности проведения SPO акций,

## Секреты IPO

### Основа биржи



Андрей Сапунов, старший инвестиционный консультант ИК «ФИНАМ»

В биржевой торговле часто встречаются термины IPO, андеррайтеры, road show, но далеко не всем понятно, что они обозначают. А между тем, эти термины связаны с важнейшими событиями, которые происходят в биржевой жизни.

Чтобы выйти на биржу, компания должна пройти такой этап, как IPO. Этот термин — Initial Public Offering — означает первое публичное предложение акций.

IPO проводится в несколько этапов. Первым этапом можно условно обозначить период, когда акционеры принимают решение выйти на открытый рынок, производят анализ своего предприятия, выясняя, готово ли оно к публичному размещению. Если нет, то акционеры приводят предприятие в соответствие с требованиями. На втором этапе они находят андеррайтера, находят брокера, то есть тех, кто будет заниматься выходом данного эмитента на рынок, проводят с ним переговоры, заключают договор и подготавливают бумаги для регистрации выпуска ценных бумаг. На третьем этапе идет сбор заявок среди желающих, которые хотят купить акции того эмитента, который выходит на рынок. После сбора заявок, эти заявки удовлетворяются — это называется размещением, и последний этап — это отчет о размещении, который предоставляется в комиссию по ценным бумагам.

Road show устраивают на втором этапе, когда собираются заявки от покупателя на приобретение ценных бумаг, на приобретении акций или облигаций данного эмитента, и для которого эмитент рассказывает о себе, говорит о привлекательности вложения в его ценные бумаги.

Для выхода эмитента на открытый рынок, чтобы его акции свободно котировались на бирже — эмитент нанимает андеррайтера. Его функции заключаются в том, что он проводит консультации с эмитентом, подготавливает документы для регистрации проспекта эмиссии и находит тех первичных покупателей, которые хотят приобрести ценные бумаги данного эмитента, то есть создается список желающих или набор базы для размещения ценных бумаг. Если база не сформировывается, то андеррайтер иногда в некоторых случаях берет на себя ответственность перед эмитентом выкупить оставшуюся часть эмиссии.

Таким образом, главная задача проведения IPO — привлечь инвесторов, что особенно важно для относительно небольших компаний. Инвесторами могут выступить, например, инвестиционные компании, пенсионные фонды, как государственные, так и частные, частные инвесторы, страховые компании, банки, взаимные и благотворительные фонды.

Если ранее выход на IPO был привилегией только достаточно крупных компаний, то с появлением нового сектора в рамках ММВБ — Рынка инвестиций и инноваций, такая возможность появилась и у компаний средней капитализации. В свою очередь, у инвесторов появилась возможность вкладывать средства в компании несерьезного сектора, что позволяет диверсифицировать инвестиционный портфель.



принадлежащих государству. Тем не менее, участники рынка восприняли тогда новость о возможности приватизации «Транснефти» крайне позитивно. Аналитик ИК «ФИНАМ» Александр Еремин считает, что вышедшая новость может крайне негативно отразиться на котировках акций «Транснефти»: «При этом, я не исключаю, что тема приватизации «Транснефти» может вновь стать актуальной для правительства, но, скорее всего, не в ближайшем будущем».

#### Сергей Собянин — мэр надежды

Информационная группа Finam.ru (входит в состав инвестиционного холдинга «ФИНАМ») провела конференцию «Новый мэр Москвы: ждем серьезных перемен?». Участники конференции позитивно оценивают назначение Сергея Собянина на пост мэра Москвы. Среди основных задач, которые лягут на плечи нового мэра, эксперты выделяют борьбу с пробками и коррупцией, реструктуризацию системы власти, а также повышение уровня жизни москвичей. Генеральный директор Совета по национальной стратегии Валерий Хомяков считает, что основными направлениями деятельности господина Собянина станут: «1. Кадровая ротация, вплоть до уровня управ. 2. Пересмотр системы власти в Москве. 3. Инвентаризация жилого и нежилого фонда. 4. Транспортная проблема. 5. Социальная политика».

Лейтмотивом конференции стала тема московской недвижимости и строительства. Большинство участников конференции отмечают нового мэра как жесткого, но, в то же время, осторожного человека, умеющего находить компромиссы. В пользу Сергея Собянина говорят несколько факторов, добавляет г-н Орлов: «1. Имеет успешный опыт руководства крупной областью с конфликтом в элитах. 2. Крупный политик федерального уровня. 3. Жесткий по характеру. 4. Далекий от московских групп, не имеет прямых интересов в Москве. 5. Системно действует».



## АКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА

## Репортаж от PRAMAC

## Испанский пример модернизированного высокотехнологичного производства

Дмитрий Кожевников,  
Москва — Картахена — Москва

**Надежность, конкурентная цена, элегантность — три качества продуктов, позволяющие компании PRAMAC быть одним из лидеров мирового электротехнического производства. Она делает солнечные панели, ветрогенераторы, складскую технику, но основным видом деятельности является выпуск дизельных и бензиновых генераторов. Завод PRAMAC в Испании, на окраине одного из небольших, но ключевых в производственном смысле городов страны Картахена, выпускает генераторы мощностью от 6 до 220 кВт. Завод является одним из наиболее современных в мире. Руководство компании любезно пригласило журналиста «Промышленного еженедельника» познакомиться с тем, что именно представляет собой модернизация производства, наглядно убедиться в объективных технологических достоинствах техники всемирно известного бренда PRAMAC.**

Картахена, уютный и необыкновенно красивый город Испании, 20 минут езды от его границы и мы, вместе с Пабло Гомесом, гендиректором российского представительства компании PRAMAC, оказываемся в кластере, в котором расположено несколько торговых центров и заводов.

Автомобиль въезжает в промышленную зону, и первое, что слегка удивляет — отсутствие каких-либо заборов и охранных. Заходим с торца огромного здания и сразу же попадаем в приемную генерального директора, синьора Андреса Гранадоса. В приемной нас встречает итальянка, госпожа Моника Лукарели. Ожидая приглашения директора, мы проводим время перед плазменным телевизором, по которому показывают рекламный ролик о достижениях PRAMAC в мире.

Нас приветствует господин Хуан Хосе Гарсия и предлагает предварительно ознакомиться с заводом. Доброжелательная синьора, отвечающая за кадровую и социальную политику на заводе проводит экскурсию.

Для оптимизации процессов поставки сырья принята технология автомобильных заводов. Металлотрейдер создает у себя необходимые запасы, а на предприятие ритмично поставляется только те объемы, какие необходимы для производства в рамках конкретного запланированного цикла (например, на день работы). Когда, допустим, заканчивается партия определенных заготовок, берут специальную карточку, которую передают отделу закупок, а тот автоматически информирует поставщика о необходимости на следующий день привезти следующую партию. Таким образом происходит оптимизация как прямых расходов, так и площадок хранения заготовок. Такой подход достаточно распространен в мире и, по сути, является воплощением известной технологии «бережливого производства», философия которой была разработана компанией «Тойота».

**Идем по цеху...**

На двух автоматах происходит процесс вливания металлических рифтов. Они отличаются только толщиной обработки металла.

На одном идет обработка металла до 2 мм, а другим — больше 2 мм. Раз в неделю все машины останавливают на три-четыре часа для их полной профилактики и обслуживания.

— Оборудование итальянское? — спрашиваю у сопровождающих.

**Для оптимизации процессов поставки сырья принята технология автомобильных заводов. Металлотрейдер создает у себя запасы, а на предприятие ритмично поставляет только те объемы, какие необходимы для производства в рамках конкретного цикла (например, на день работы).**

рится на работах автоматическими. При этом работают роботы двух типов: первый отличается тем, что сам стоит на месте, а рабочий стол передвигается в трех плоскостях. Второй робот работает, грубо говоря, наоборот. Все рабочие места, где производится сварка, оборудованы обязательной системой вентиляции с фильтрами.

После сварки производится процесс покраски. Здесь все детали красят роботы. Скорость движения робота — один метр в секунду. Погрузка элементов генератора также происходит автоматически. Потом идет

ется с положительным зарядом. Таким образом, краска распределяется по поверхности детали очень равномерно.

**Последний этап**

Следующий этап и последний — это непосредственно духовка.

Там при температуре 180 градусов происходит сушка краски. Если не проводить сушку, краска может лечь неровно. Высыхают детали в духовке очень быстро.

— Для того, чтобы весь процесс проходил нормально и штатно, периодически прово-

дятся обновления работы с поставщиком оборудования. Совсем недавно мы вместе с производителем оборудования обновили программное обеспечение с целью повысить качество покраски, и получили очень хорошие результаты. Скорее всего, у нас самые высокие параметры качества покраски кожухов и рам в мире.

**Внутренние правила**

Посреди огромного цеха — информационный стенд. Так сотрудники PRAMAC знакомят с процессами, которые

приятны на уровень международных компаний по всем параметрам.

— Какую политику стимулирования персонала проводит предприятие?

— Есть различные системы премирования лучших сотрудников. Готов, допустим, сотрудник ночью работать, он получает постоянную надбавку к зарплате, независимо от того, выходит он в каждую ночную смену или нет. Также платится премия людям, которые без уважительных причин не отсутствуют на работе. Помимо этого то, что предприятие име-

ет набор комплектующих на процесс.

Схема работы всех сборочных линий по сборке электрических генераторов одинаковая. Сначала поступают двигатели и альтернаторы, их объединяют, потом этот так называемый «моноблок» монтируется на раму, а к конструкции добавляются остальные детали. После сборки дизель-генераторные установки поступают на проверку.

В процессе проверки агрегатов на них дают нагрузку, проверяют работу в разных режимах, снимая для контроля

тующие и их количество, вплоть до накладок, то есть абсолютно все.

Сотрудники из отдела качества потом еще раз проверяют все элементы на соответствие. После их завершения агрегат идет в службу упаковки, где его полностью промывают, приводят в полный порядок и упаковывают. После этого документацию по аппарату отправляют в отдел электронной обработки данных. И это происходит абсолютно со всеми группами генераторов! Такая скрупулезность, между прочим, — особое отличие PRAMAC.

— Получается, что такого рода контроль качества вы проводите среди производителей генераторов единственных в мире? — спрашиваю гендиректора.

— Да, пока мы в этом отношении единственные. Понимаете, это серьезная работа, которая требует дополнительных денег, усилий, но дает полную гарантию того, что наши агрегаты будут реально работать.

— Какие еще особенности производства отличают PRAMAC от других ведущих производителей мировых?

— Их много, но одно из основных заключается в том, что PRAMAC закрывает всю линейку мощностей — от 0,5 киловатта до 3 мегаватт. Практически ни один другой игрок рынка не в состоянии этого делать.

**Особенность экскурсии**

Интересной особенностью нашей экскурсии было то, что у каждого рабочего на заводе, которого мы хотели сфотографировать, спрашивали его разрешения. Такая небольшая, но важная деталь отношения в Испании к личному миру человека.

Здесь на заводе в две смены работает 160 человек. Коллектив интернациональный — испанцы, итальянцы, даже словаки. Люди доброжелательны, испанцы славятся гостеприимством, и нам было непросто

**Все процессы по улучшению производственных моментов происходят с обязательным участием работников производственного участка, на котором внедряются улучшения. Если в конце процесса они принимают предприятием, рабочие завода получают заметную материальную компенсацию.**



очистка, обезжиривание, а позже детали поступают в тоннель покраски и духовки для сушки.

— Как происходит очистка? — интересуюсь у профессионала.

дится полная промывка всей технологической системы. На это уходит 11 минут. Раньше подобная процедура занимала 37 минут. Троекратное ускорение стало возможным после

были улучшены за последнее время. Здесь же — фотографии, иллюстрирующие, что произошло после внедрения новой системы складирования: царившая несколько лет назад бессистемность сменялась показательно-образцовым порядком. По сути дела, это результат «глубокой ремиссии» процессов хранения комплектующих. Все чисто, красиво, а главное — на месте.

Также была проведена глубокая реорганизация, благодаря которой «добились» больших улучшений сначала по качеству продукции, потом по безопасности, и дальше по производительности.

— Безусловно, — говорит синьора, — для любого работника более удобно, уютно и приятно работать в такой среде, чем была раньше.

Здесь же, прямо у этой «доски», состоялось небольшое интервью.

**Предметный разговор**

— К вам сложно попасть на работу?

— Сюда, как правило, приходят люди из области автомобилестроения, либо электрических компонентов. Это специалисты с техническим образованием, не обязательно университетским, но узкоспециализированным.

— Престижно здесь работать?

— Считается, да. Это примерно уровень автомобильного бизнеса. При этом для работы на многих участках не обязательно требуется опыт работы, потому что в любом случае все проходит повторное обучение. Такова специфика приема.

— По производству электродвигателей PRAMAC — крупнейшее в Испании производство?

— В зависимости от конкретных агрегатов и мощностей, мы делим первое и второе места с испанскими конкурентами. При этом надо учитывать, что они на 30 лет раньше пришли на этот рынок, чем PRAMAC, у них больше опыта работы.

— А что изменилось с тех пор, как компания из испанской стала итальянской?

— Раньше это был типичный маленький семейный бизнес. PRAMAC перевел пред-

ет всемирный, будем говорить, масштаб, позволяет иметь довольно развитую систему профсоюзной, и работа идет в тесной связке между работниками и руководителями предприятия.

При этом все процессы по улучшению производственных моментов происходят с обязательным участием работников производственного участка, на котором внедряются улучшения. Если в конце процесса они принимают предприятие, рабочие получают материальную компенсацию и еще моральную в виде признания всем коллективом. Существует также своя столовая, в которой сотрудники питаются, оплачивая 50 процентов от стоимости обеда.

Все параметры. Маленькие агрегаты 15 минут находятся в процессе работы под нагрузкой, а крупные — до 45 минут. Очень важно, что существующая на заводе жесткая техническая проверка обеспечивает практически полное отсутствие претензий со стороны клиентов.

— А на этот момент, — говорит генеральный директор завода Андрес Гранадос, — я хочу обратить особое внимание. Техлист процесса монтажа. В самом начале, когда берут альтернатор, оператор должен его проверить и поставить свою роспись. И по такой схеме происходит абсолютно каждый момент сборки. В случае каких-либо аномалий заполняется особая форма, к примеру, указывается номер опера-

**Производственная сцена**

...Если театр начинается с вешалки, то производственный цикл — с металла, который станет каркасом для крепления двигателя, альтернатора и других деталей генератора.

«Подбор металла, — рассказывает синьора, — осуществляется по очень строгим параметрам, в зависимости от степени нагрузки, которую он должен выдерживать. Эти параметры: напряжение, плотность самого металла и ряд других».

Резку листов металла производит один из самых современных аппаратов-роботов. Он позволяет менять формат выпускаемого изделия за 15 минут, причем даже в случае, когда происходит переход на совершенно разные модели.

— Итальянское и немецкое, — отвечаю мне. Это две сильнейшие страны в мире в секторе производства оборудования.

На складе полуфабрикатов, которые поступают на сварку, безусловно, интересно:

— Складирование происходит при помощи собственных погрузчиков марки PRAMAC?

— Да, мы стараемся, где возможно использовать собственные погрузчики. В перспективе на всех заводах мы планируем обходиться при складировании продукции только собственной техникой.

**Итак, сварка...**

Процесс сварки идет в два этапа. Сначала кожухи, которые свариваются вручную, потом корпуса и шасси. Рама ва-

— Путем опрыскивания определенной кислотой при температуре 4000 градусов. Она полностью очищает металл до уровня, когда краска будет в состоянии находиться внутри, а не оставаться на поверхности. Потому что по-другому краска будет ложиться неровно и может потом отойти. Кстати, и вода для использования в производстве проходит особую очистку, дистилляцию. Ее даже можно пить.

После промывки водой детали проходят через духовку до полного высушивания, а потом направляются в туннель покраски.

Сама покраска происходит с помощью электростатической реакции. То есть, поступающие детали имеют отрицательный заряд, а краска пода-

**Схема работы всех сборочных линий одинаковая. Сначала поступают двигатели и альтернаторы, их объединяют, потом этот так называемый «моноблок» монтируется на раму, а к конструкции добавляются остальные детали. После сборки генераторы идут на проверку.**

**Итоговая сборка**

Процесс итоговой сборки выглядит, как четко отработанная система технологических отточенных манипуляций.

Сначала происходит небольшая предварительная комплектация для того, чтобы на финишную операцию сборки дизель-генераторной установки подавать четко подоб-

тора, и мастер пишет, что именно случилось нестандартного после проверки аппарата, все параметры.

Каждая установка всегда сопровождается документами, в которых указан номер серийной сборки, количество аппаратов, и информация, для кого он сделан. В отдельную графу занесены все комплек-

отказаться от предложенного обеда, но надо было ехать дальше. Впрочем, директор завода на прощание сделал нам несколько подарков. Уезжать не хотелось. В общем, резюме простое: модернизированное производство — это полезно для экономики, интересно для наблюдателей и удобно для работников.

