

18 → на повышение качества услуг и лояльности к бренду среди аудитории. А сложнее всего было справиться с растущим спросом — когда спрос растет очень активно, всегда существует соблазн в угоду ему отказаться от работы по повышению лояльности покупателей и партнеров. Считаю, что оптимального баланса мы еще не достигли, но близки к этому. Во всяком случае, согласно проведенным исследованиям, лояльность к бренду среди профессиональных строителей очень высока.

Вячеслав Заренков, председатель совета директоров группы компаний «Эталон»:

За прошедшие 10 лет «ЛенСпецСМУ» из небольшой частной компании превратилось в мощный вертикально интегрированный холдинг, строящий более 3 млн кв. м в Санкт-Петербурге и Москве. Капитализация компании составляет более \$2 млрд, а акции торгуются на Лондонской фондовой бирже.

За эти годы мы ежегодно вводили в эксплуатацию в среднем более 230 тыс. кв. м. В 2001 году мы сдали 123 тыс. кв. м, а в 2008 году — 411 тыс. кв. м, то есть объемы производства увеличились в три с половиной раза.

Прирост выручки «ЛенСпецСМУ» за последние 10 лет ежегодно составлял более 46%, активов — более 40%, валовой прибыли — 58%, чистой прибыли — 55%, собственного капитала — 66%. С 2000 года мы стали готовить отчетность по МСФО, ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ» получило кредитный рейтинг от Standard & Poor's, прошло сертификацию ISO. Итогом подготовки к международным стандартам стал выход группы компаний «Эталон» в апреле 2011 года на IPO. Мы стали первой российской строительной компанией, которая успеш-

но провела публичное размещение акций на Лондонской бирже с 2007 года.

Алексей Кедрин, директор по корпоративным связям и информации ОАО «Пивоваренная компания „Балтика“:

На протяжении всей своей истории «Балтика» динамично развивалась — приобретала заводы, строила «с нуля» новые, активно расширяла сеть сбытовых подразделений. В 2006 году компания объединилась с тремя российскими пивоваренными компаниями — «Вена», «Пикра» и «Ярпиво» (всего пять заводов), в 2008 году построила новый завод в Новосибирске и приобрела завод в Азербайджане.

В 2008 году нашим мажоритарным акционером стала датская компания Carlsberg A/S. За прошедшие 10 лет многое изменилось. Изменился и рынок пива — он вырос более чем на 50%. Изменились предпочтения потребителей, соответственно изменился и портфель брендов компании. Сейчас в портфель входят различные категории — пиво, квас, вода, сидр, лимонад — всего 30 пивных и 9 непивных брендов. Активно развивалось экспортное направление, в том числе лицензионное производство: доля продаж за рубежом в общих продажах выросла с 3% в 2001 году до 8% в 2010 году. Количество стран, в которых продается продукция компании, в 2011 году составило уже более 70 (18 в 2001 году). На протяжении всех этих лет модернизировалось производство, совершенствовалась структура продаж, выстраивалась дистрибуция, развивалась система менеджмента качества, реализовывались разнообразные инвестиционные проекты, оптимизировались бизнес-процессы во всех направлениях деятельности компании, увеличивались расходы на благотворительность и социально значимые

мероприятия. За 10 лет численность персонала выросла примерно на 30%, пакет льгот и компенсаций пакет был расширен и постоянно дополняется, что позволяет компании оставаться привлекательным работодателем.

Андрей Сорочинский, генеральный директор ОАО «Ленэнерго»:

В текущем году ОАО «Ленэнерго» отмечает 125-летие — это старейшая энергосистема России. Если брать последние 10 лет, то поворотным для «Ленэнерго» годом, как и для всех компаний энергетики, стал 2005-й: в ходе реформирования отрасли энергокомпании были разделены по видам деятельности — генерация, сети и сбыт. Название «Ленэнерго» сохранила за собой распределительная сетевая компания, ставшая одной из крупнейших среди аналогичных компаний России.

Реформирование целой отрасли — сложный процесс. Главной задачей было адаптировать работу электроэнергетического комплекса к условиям рынка. Будучи единой компанией, «Ленэнерго» синхронизировала программы по строительству энергоисточников и сетей, планы по технологическому присоединению потребителей. Разделение компании по видам деятельности нарушило процесс такой синхронизации, что привело, в свою очередь, к накоплению большого объема неисполненных обязательств по технологическому присоединению к сетям.

И сегодня мы решаем проблемы, накопившиеся за десятилетия. Ликвидация неисполненных обязательств по техприсоединению — одна из главных задач, над которой работает команда «Ленэнерго». Год назад началась серьезная перестройка всех бизнес-процессов в компании. Мы ведем работу по созданию самого современ-

ного Центра обслуживания клиентов в России. Выстраиваем максимально прозрачные взаимоотношения с клиентами. Внедряем геоинформационную систему, которая позволит автоматизировать процесс присоединения, сделать его открытым и прозрачным. Уже по итогам I квартала 2011 года наши показатели по технологическому присоединению в два раза лучше относительно показателей аналогичного периода 2010 года.

Не менее важная задача — обеспечить качественное, надежное электроснабжение потребителей. У нас, к сожалению, очень высокая степень износа основных производственных фондов, на сегодняшний день она приближается к 70%. Десятилетиями в модернизацию и развитие энергосистемы страны не вкладывались средства. Наша задача — довести величину износа примерно до 50% в среднесрочном периоде, а в перспективе где-то до 30–40%.

Большую роль в развитии сетей и обновлении фондов играет инвестиционная составляющая. В этом смысле значимым событием для «Ленэнерго» стал переход с 1 января 2011 года на RAB-регулирование и формирование долгосрочной пятилетней инвестпрограммы. До 2015 года «Ленэнерго» вложит в развитие электросетевого комплекса Санкт-Петербурга и Ленинградской области более 100 млрд рублей.

Кроме того, для уменьшения износа основных фондов «Ленэнерго» разработало программу реновации кабельных линий 6–110 кВ. Она подразумевает капитальные вложения в замену кабельных линий. На финансирование этой программы будут направлены, в частности, средства федерального бюджета. ■



**полный спектр
ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ**

- Удорожание от 5%
- Срок до 5 лет
- Авансовый платеж от 5%
- Решение о финансировании в течение 1 часа
- Минимальный перечень документов (нотариально заверенные копии не требуются)*
- Никаких дополнительных платежей, кроме указанных в договоре

Балтинвест 325 64 83
ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ www.baltleasing.ru Нам 15 лет!

Архангельск +7 (8182) 27 05 88 Казань +7 (843) 527 46 28 Ростов-на-Дону +7 (863) 263 11 44
В. Новгород +7 (8162) 78 60 60 Н. Новгород +7 (831) 433 20 21 Челябинск +7 (351) 2 555 603
Волгоград +7 (8442) 50 44 23 Пермь +7 (342) 281 34 82, 244 50 02
Екатеринбург +7 (343) 344 28 71 Петрозаводск +7 (8142) 77 50 57

* В случае необходимости Лизинговая компания вправе запросить иные, не указанные в настоящем перечне документы. ЗАО ФК «Балтинвест»



Начни на www.forexclub.ru
Международная академия биржевой торговли
+7 (812) 578-09-90, Московский пр., 7

ForexClub