

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ЭНЕРГЕТИКА

СЛАБОЕ ЗВЕНО
В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ЦЕПИ / 16
ЯДЕРНЫЙ ЗАПУСК / 18
СТАВКА НА РАЗМЕР / 20

Среда, 23 декабря 2020 №236
(№6957 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–28
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ №ФС77-76924 9 октября 2019 года

Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА

Life Is On

Schneider
Electric



РОССЕТИ
ЛЕНЭНЕРГО

РЕКЛАМА

spb.kommersant.ru

ПЕТЕРБУРГСКАЯ
ЛЕНТА НОВОСТЕЙ
В ДВА КАСАНИЯ

1.

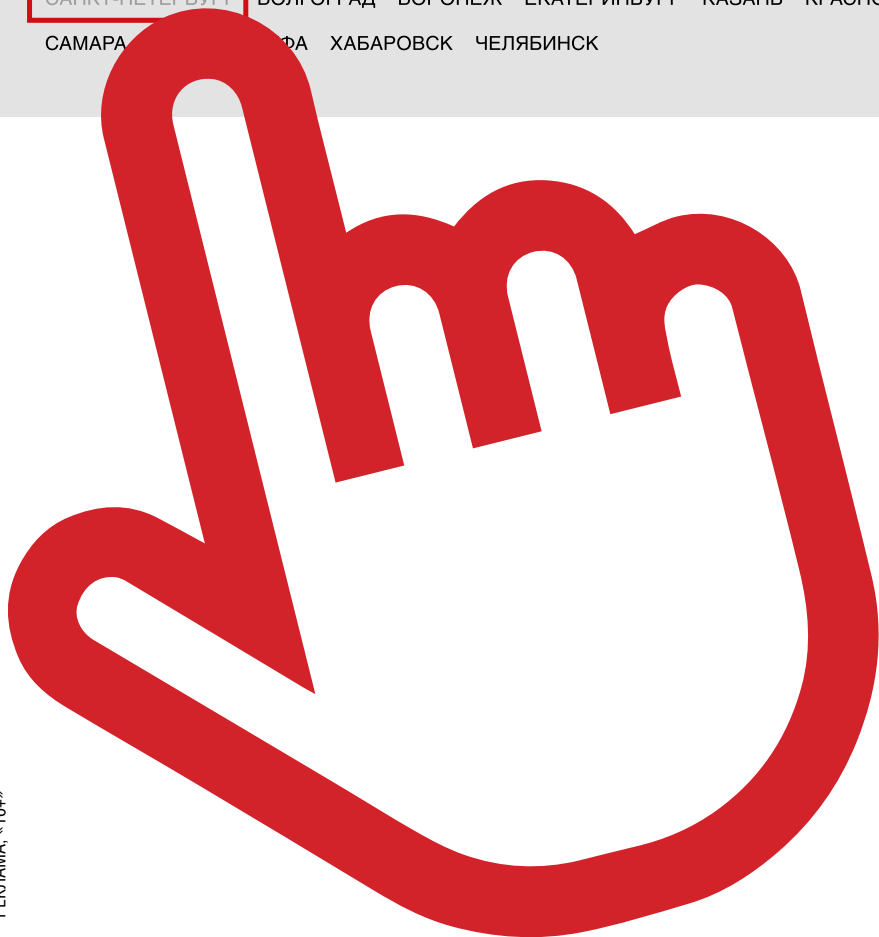


[ВОЙТИ](#) | [Регистрация](#)

[ГАЗЕТА](#) [ПРИЛОЖЕНИЯ](#) [ВЛАСТЬ](#) [ДЕНЬГИ](#) [ОГОНЁК](#) [WEEKEND](#) [НАУКА](#) [РЕГИОНЫ](#) [UK](#) [FM93.6](#)

[САНКТ-ПЕТЕРБУРГ](#) [ВОЛГОГРАД](#) [ВОРОНЕЖ](#) [ЕКАТЕРИНБУРГ](#) [КАЗАНЬ](#) [КРАСНОДАР](#) [КРАСНОЯРСК](#) [НИЖНИЙ НОВГОРОД](#) [НОВОСИБИРСК](#) [ПЕРМЬ](#) [РОСТОВ-НА-ДОНУ](#)
[САМАРА](#) [УФА](#) [ХАБАРОВСК](#) [ЧЕЛЯБИНСК](#)

2.



РЕКЛАМА, «16+»

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭНЕРГЕТИКА»

ОПАСНОСТЬ ОКАЗАТЬСЯ НА ОБОЧИНЕ

Российская энергетическая отрасль оказалась в достаточно сложной ситуации. С одной стороны, она не может игнорировать мировые тренды, которые переориентируют экономики на возобновляемые источники энергии. В большинстве развитых стран идет активное строительство солнечных и ветряных станций, автопром массово переходит на электрокары, создаются условия для развития частной генерации на основе возобновляемых источников, повсеместно внедряются энергосберегающие технологии. И это дает результат: альтернативная генерация стала единственным сегментом мировой энергоотрасли, который вырос в период пандемии, отмечает Международное энергетическое агентство. По итогам года этот рынок может увеличиться на 1%.

В то же время активно лоббировать внедрение альтернативной энергетики для российских властей — подставлять под удар нашу сырьевую экономику. И, собственно, в утвержденной указом президента России от 13.05.2017 № 208 «Стратегии экономической безопасности на период до 2030 года» прямым текстом говорится, что к основным вызовам и угрозам экономической безопасности страны относятся «развитие энергосберегающих технологий и снижение материалоёмкости, развитие „зеленых“ технологий».

Скептики говорят, что далеко не всегда альтернатива нефти выгодна, мол, баловство все это. И в качестве примера приводят электромобили — их содержание и эксплуатация пока превосходят по цене машины с двигателем внутреннего сгорания, да и поездка на одинаковое расстояние оказывается дороже для электрокара. Однако, как говорит прогноз Vugon Consulting, через десять лет стоимость аккумуляторных батарей подешевеет в два раза, удешевятся и содержание и производство таких машин.

Развивать проекты альтернативной энергетики по карману только крупным игрокам рынка. В РФ значительные ресурсы сосредоточены в руках компаний, работающих в сырьевом секторе. Кажется маловероятным, что они будут заинтересованы в снижении потребления нефти и газа еще и на собственном рынке. Борясь за сохранение традиционных источников дохода, страна рискует в очередной раз оказаться на обочине инновационных процессов.

ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ СБОЙ

В 2020 ГОДУ СЕГМЕНТ ЛИЗИНГА ЭНЕРГООБОРУДОВАНИЯ РОС ЗА СЧЕТ КОЛИЧЕСТВА СДЕЛОК, ОДНАКО ПОВЕЗЛО В ЭТОМ НЕМНОГИМ ЛИЗИНГОВЫМ КОМПАНИЯМ. НО ГОСУДАРСТВО УЖЕ СПЕШИТ НА ПОМОЩЬ.

АНЖЕЛИКА ТИХОНОВА

По итогам 2020 года совокупный объем российского рынка лизинга может сохраниться на уровне прошлого года — 4,5–4,6 трлн рублей, объем нового бизнеса сократится минимум на треть, до 1–1,1 трлн рублей, прогнозируют эксперты Национального рейтингового агентства. Доля энергетического оборудования, по данным агентства «Эксперт РА», составит 0,3%.

ЛЕТАЮТ, НО НИЗКО Ситуация с лизингом энергетического оборудования, куда входят устройства, предназначенные для выработки, преобразования и передачи механической энергии энергоносителя, неоднозначная. С одной стороны, по оценке агентства «Эксперт РА», за первые три квартала 2020 года рынок лизинга энергетического оборудования вырос на 54,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Помимо привычных сделок в этом сегменте, в 2020 году спрос наблюдался на лизинг счетчиков — комплексной автоматизированной системы учета электроэнергии и телемеханики для плановых нужд крупнейших участников рынка. Сумма таких сделок в текущем году в целом по рынку превысила 3 млрд рублей.

Как замечает Максим Калинин, генеральный директор группы компаний «Газпромбанк Лизинг» (входит в тройку лидеров по объему портфеля лизинга энергетического оборудования), за последние три года темпы роста сегмента энергооборудования превышали 30%. Сама же компания по итогам девяти месяцев 2020 года профинансировала сделки по приобретению энергетического оборудования в лизинг стоимостью 1 млрд рублей, что в 4,4 раза больше данных годичной давности. «С учетом динамики развития сегмента за первые три квартала можно сделать вывод, что пандемия не оказала какого-то существенного влияния на рынок», — отмечает господин Калинин.

Дмитрий Пономарев, начальник отдела лизинга оборудования и спецтехники ООО «Балтийский лизинг», тоже говорит о росте нового бизнеса компании (с учетом всех 74 филиалов компании) на 50% по отношению к результатам аналогичного периода 2019 года. «Суммарно по стране спрос стал чуть выше», — говорит эксперт.

С другой стороны, энергетическое оборудование входит в тот блок сегментов лизингового рынка, который ощутил влияние пандемии в более негативном ключе, чем, например, автотранспорт и спецтехника, считает Дмитрий Пономарев. «Большинство промышленных предприятий приостановили крупные проекты, для реализации которых потребовалось бы закупить производственные комплексы или же отдельные единицы оборудования», — поясняет он. — Заявки на энергооборудование, которые все-таки поступают, касаются в основном недорогих позиций



ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ВХОДИТ В ТОТ БЛОК СЕГМЕНТОВ ЛИЗИНГОВОГО РЫНКА, КОТОРЫЙ ОЩУТИЛ ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ В БОЛЕЕ НЕГАТИВНОМ КЛЮЧЕ, ЧЕМ, НАПРИМЕР, АВТОТРАНСПОРТ И СПЕЦТЕХНИКА

первой необходимости, например, на дизель-генераторные установки для основного или резервного питания. Это сделки с небольшим чеком, потому что крупные проекты заморожены везде».

С мнением коллеги согласен Максим Калинин, который уточняет, что в случае с объемом нового бизнеса в 2020 году в 1 млрд рублей речь все-таки идет о единичных крупных сделках, не более того. Комментарии от других участников рынка получить не удалось, многие из них ссылались на то, что говорить особо не о чем: в этом году сегмент лизинга энергооборудования был не очень активен.

ГОСУДАРСТВО ПОДДЕРЖИТ У сложившейся ситуации несколько причин. Конечно, сказалась пандемия. События первого полугодия 2020 года заставили многие лизинговые компании быть осторожными в части финансирования проектов ряда отраслей, возможно, еще тщательнее оценивать кредитные, имущественные и операционные риски.

По словам Дмитрия Албегова, руководителя группы оборудования и спецтехники компании «Интерлизинг» по СЗФО, в компании используют подробную экспертизу каждого проекта, связанного с лизингом энергооборудования, и принимают решения индивидуально. «В период с марта по июнь 2020 года, безусловно, мы более аккуратно подходили к данным проектам, однако в настоящее время подход к экспертизе и условия предоставления лизинга аналогичны предыдущим периодам», — говорит эксперт.

С осторожностью к проектам подходили и в «Газпромбанк Лизинг», притом, что, по словам Максима Калинина, в компании высоко оценивают потенциал сегмента лизинга энергетического оборудования. Дмитрий Пономарев рассказывает, что в этом году условия программы экспресс-лизинга оборудования компания упростила и сделала их более выгодными для предпринимателей. «Размер минимального аванса снижен с 20 до 10%, а возможный срок заключения договора

увеличен с 36 до 48 месяцев», — сообщил господин Пономарев.

Помимо пандемии, в 2020 году был еще ряд негативных факторов, которые влияли на рынок лизинга. Речь идет о росте курсов валют, что сказалось на удорожании оборудования, и теплой зиме 2019–2020 годов и теплой осени 2020 года, которые снизили спрос на оборудование, уточняет господин Албегов.

В этой сложной ситуации помочь клиентам лизинговых компаний призваны государственные программы поддержки. В Петербурге это можно сделать, оформив льготный заем в рамках программы «Лизинговые проекты» Фонда развития промышленности Петербурга (ФРП). В соответствии с условиями программы ФРП предоставляет займы для лизинговых операций в размере от 10 млн рублей на срок до пяти лет под 5% годовых для импортного оборудования и под 3% годовых для оборудования российского производства. Займы на первоначальный взнос по лизингу предоставляются от 5 до 150 млн рублей под 5% годовых. Одновременно с этим ФРП может предоставлять по другим программам займы на первые три года по ставке 3% годовых, а на оставшийся срок — по ставке 5% годовых при условии покрытия суммы займа с процентами банковской гарантией.

Эксперты надеются на скорое восстановление сегмента. Особенно это важно в условиях принятой летом 2020 года обновленной «Энергетической стратегии РФ до 2035 года». «Как и описано в плане ее реализации, потребуется ускоренный переход к более эффективной и устойчивой энергетике. Лизинг может эффективно закрывать потребности предприятий энергетического комплекса страны по модернизации основных фондов», — поясняет Максим Калинин. — Главное преимущество лизинга в данном аспекте заключается в самой экономической сути этого инструмента: получение долгосрочного финансирования и, соответственно, снижение капитальной нагрузки на предприятие за счет распределения затрат в течение всего срока лизингового договора». ■

СЛАБОЕ ЗВЕНО В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ЦЕПИ

В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ УЖЕ МНОГОЕ СДЕЛАНО ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КИБЕРБЕЗОПАСНОСТИ ЕЕ ОБЪЕКТОВ, НО ОСТАЕТСЯ ЕЩЕ РЯД НЕРЕШЕННЫХ ПРОБЛЕМ. В ТОМ ЧИСЛЕ СВЯЗАННЫХ С ПРЕСЛОВУТЫМ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ ФАКТОРОМ. АНЖЕЛИКА ТИХОНОВА

В ноябре 2020 года ассоциация «Цифровая энергетика», куда входят «Росатом», «Интер РАО», «Россети» и другие представители отраслевого бизнес-сообщества, предложила создать центр кибербезопасности в энергетике. В его задачи входит обобщение опыта и компетенций как о компьютерных атаках в отрасли, так и о мерах, которые можно применять для защиты объектов, а также обучение руководителей компаний по информационной безопасности. До 2022 года центр будет частью ассоциации, а затем может обрести самостоятельность. Все это должно повысить информационную защищенность отрасли.

НЕИДЕАЛЬНАЯ СИТУАЦИЯ Пока же ситуацию с кибербезопасностью сложно назвать идеальной. С одной стороны, как замечает Алексей Парфентьев, ведущий аналитик компании «СерчИнформ», российского разработчика средств информационной безопасности и инструментов для защиты информации, многое уже сделано. Например, в 2018 году появился закон «О безопасности критической информационной инфраструктуры (КИИ) РФ», Минэнерго разработало и согласовало с Федеральной службой по техническому и экспортному контролю (ФСТЭК) методические рекомендации по определению и категорированию объектов КИИ (приказ ФСТЭК № 239). По словам Алексея Парфентьева, в отрасли есть средства на закупку оборудования, программ и наем профессиональных специалистов по информационной безопасности (ИБ). «Так как энергетические компании являются объектами критической инфраструктуры и подпадают под требования регуляторов по информационной защите, поэтому оснащенность защитными решениями тут довольно высока. Это касается и базовых программ, и специфических. Например, SIEM-, DLP-системы применяет, по нашей оценке, 31 и 47% компаний соответственно», — говорит господин Парфентьев.

С другой стороны, как отмечают в компании Group-IB, специализирующейся на предотвращении и расследовании киберпреступлений и мошенничеств с использованием высоких технологий, в отрасли есть проблемы. По мнению ее экспертов, пока затраты на кибербезопасность в энергетике малы относительно рисков. В отличие, например, от банковской сферы, где и регулятор жесткий, и инцидентов немало, и все они каждый раз анализируются, чтобы усилить защиту. «Хотя в банковской сфере и получается игра в догонялки, но отставание от атакующих групп небольшое, видно, как ИБ банков развивается», — отмечают в Group-IB. — В энергетической отрасли ситуация обстоит иначе. По нашему мнению, текущие затраты на обеспечение безопасности неотягивают до должного уровня». И речь не только о прямых финансовых затратах, но и о подготовке кадров. В Group-IB считают, что



ПОКА ЗАТРАТЫ НА КИБЕРБЕЗОПАСНОСТЬ В ЭНЕРГЕТИКЕ МАЛЫ ОТНОСИТЕЛЬНО РИСКОВ. В ОТЛИЧИЕ, НАПРИМЕР, ОТ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ, ГДЕ И РЕГУЛЯТОР ЖЕСТКИЙ, И ИНЦИДЕНТОВ НЕМАЛО, И ВСЕ ОНИ КАЖДЫЙ РАЗ АНАЛИЗИРУЮТСЯ, ЧТОБЫ УСИЛИТЬ ЗАЩИТУ

большинство компаний придерживается принципа «работает — не трогай», часто на местах специалисты слабо понимают, с какими киберугрозами могут столкнуться, и вообще открытых кейсов и публичных наказаний практически не встретить, а это не позволяет в полной мере оценить масштаб проблем и разработать способы их решения.

Даже рекомендации по КИИ выполняются по принципу ухода от ответственности, отмечают в Group-IB. «Регулятор обязал провести категорирование систем безопасности, но часть компаний занизила категорию. А теперь средства защиты выбираются исходя из категории. Обычным сотрудникам сложно донести до руководства, почему надо потратить больше, чем указано в категории, и получается замкнутый круг. И если по установленной категории не положены системы защиты информации, то в результате критический объект оказывается уязвим», — говорят в компании.

СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ Не могла не сказаться на ИБ и пандемия, а точнее последовавший из-за нее полный или частичный переход на удаленный режим работы. В принципе ее влияние, по словам Алексея Парфентьева, ощутили практически все бизнесы. Около 88% опрошенных «СерчИнформ»

компаний отметили, что в 2020 году их IT-инфраструктура потребовала больших мер защиты. «Если говорить конкретно об энергетической отрасли, тут действуют специфические факторы», — поясняет Алексей Парфентьев. — В частности, организация бизнес-процессов сложная, компании территориально распределены, с неоднородной IT-инфраструктурой (от суперсовременных компьютеров в центральных офисах до устаревшей техники где-то на периферии). В пандемию, когда приходилось по возможности вводить удаленку, ситуация стала только сложнее». Отразилось на ситуации и то, что отрасль инертная. Впрочем, это играло как в плюс, так и в минус. С одной стороны, прежние планы на закупку защитного ПО никак не страдали в связи с карантином, с другой — компании не могли оперативно отреагировать на необходимость перестраивать процессы в 2020-м, говорит Алексей Парфентьев.

При этом угрозы в отношении энергетических компаний с каждым годом усложняются. Интерес преступников представляют не только крупные, но и небольшие компании, обеспечивающие доставку электроэнергии на последней миле или оказывающие дополнительные услуги лидерам рынка. Так, по данным аналитического отчета Hi-Tech Crime Trends 2020–2021, подготовленного

Group-IB и посвященного исследованию высокотехнологичных преступлений в мире, в конце 2019 года — в первой половине 2020 года технологический сектор атаковали 13 групп, связанных со спецслужбами, семь хакеров, продающих доступ в энергетические сети, также известно об 11 случаях успешных нападений с использованием шифровальщиков.

Именно вирусы-шифровальщики в Group-IB называют главной угрозой энергетического сектора. «В некоторые такие программы преступники добавляют функции обнаружения процессов, связанных с системами управления промышленными предприятиями, чтобы обеспечить потерю данных, с которыми они работают, и повысить цену за возможность восстановления доступа. Другие распространены киберриски сектора — эксплойты, бэкдоры и вредоносные скрипты, скрытые каналы передачи данных, бестелесные угрозы и нападения нулевого дня», — перечисляют эксперты Group-IB.

Главным уязвимым местом ИБ-инфраструктуры энергетических компаний остаются люди, которые в них работают. Аналитика реагирования на киберинциденты экспертов Лаборатории компьютерной криминалистики Group-IB показывает, что в 90% случаев атаки на сектор идут через корпоративные сети. Преступники используют методы социальной инженерии при рассылке фишинговых писем с вредоносным ПО (например, шифровальщиками), а также проникают в сеть компаний, например, через корпоративный портал или почтовый сервис.

Да, закон о критической инфраструктуре предусматривает защиту и от человеческого фактора. «К примеру, в том же приказе № 239 описывается, с помощью каких технических средств можно обезопасить компании от влияния человеческого фактора. Это системы разграничения доступа, регистрация событий информационной безопасности SIEM, удаленного доступа, контроль действий сотрудников за компьютерами DLP. А также с помощью организационных мероприятий — обеспечение безопасности процессов, обучение персонала», — говорит Алексей Парфентьев. Но все это, по его словам, лишь обязательный минимум, только совместное выполнение предписанных в отрасли мер и собственных инициатив и наработок компаний сможет действительно минимизировать человеческий фактор. Эксперты Group-IB уверены, что самое важное для отрасли — это адекватно оценивать и рассчитывать риски, избавиться от «авось» и «мы такого не видели, значит, такого не бывает», то есть готовиться к защите заблаговременно и вовлекать обслуживающий персонал в вопросы информационной безопасности. Сегодня принцип «работает — не трогай» неэффективен. В деле ИБ энергетических объектов нужно быть на шаг впереди от возможных угроз, уверены в Group-IB. ■

ЦИФРОВОЕ ПРЕВОСХОДСТВО

НЕСМОТЯ НА ПАНДЕМИЮ, ПЕРВООЧЕРЕДНОЙ ЗАДАЧЕЙ ЭЛЕКТРОСЕТЕВЫХ КОМПАНИЙ ОСТАЕТСЯ ОБЕСПЕЧЕНИЕ НАДЕЖНОГО И КАЧЕСТВЕННОГО ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ. О ТОМ, КАК ВЕДУЩАЯ ЭЛЕКТРОСЕТЕВАЯ КОМПАНИЯ ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНОБЛАСТИ «РОССЕТИ ЛЕНЭНЕРГО» НА ФОНЕ РЕОРГАНИЗАЦИИ ВНЕДРЯЛА ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ПЕРЕХОДИЛА НА ДИСТАНЦИОННЫЕ ФОРМАТЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ И КАКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ ЕЙ УДАЛОСЬ ДОБИТЬСЯ ПО ИТОГАМ ГОДА — В МАТЕРИАЛЕ BG. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА



К 1 ОКТЯБРЯ 2020 ГОДА КОМПАНИЯ ВЫПОЛНИЛА ОСНОВНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ ПО РЕМОНТНОЙ ПРОГРАММЕ ЭТОГО ГОДА

ВПЕЧАТЛЯЮЩИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ По словам Артема Деева, руководителя аналитического департамента AMarkets, основными проблемами электросетевых компаний в этом году стали снижение планируемой прибыли из-за карантинных мер, так как граждане и бизнес меньше потребляли энергии во время пандемии, и перенос на следующий год различных запланированных проектов в части развития инфраструктуры, подключения новых мощностей. «Уходящий год значительно повлиял на изменение „уклада жизни“ бизнеса. Переформатирование работы с клиентами на онлайн-взаимодействие, изменение структуры спроса на электроэнергию, дополнительные мероприятия по обучению и обеспечению безопасности персонала — все эти факторы требовали незамедлительной и, что особенно важно, эффективной реакции электросетевой отрасли», — отмечает генеральный директор ПАО «Россети Ленэнерго» Андрей Рюмин.

По мнению Евгения Миронюка, аналитика ИК «Фридом Финанс», сейчас электроэнергетический рынок находится в процессе постепенного восстановления после резкого падения спроса во втором квартале 2020 года. Так, за девять месяцев 2020 года выручка компании «Россети Ленэнерго» за услуги по передаче электроэнергии по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличилась на 0,6% и составила 58,8 млрд рублей. Показатель EBITDA за отчетный период вырос на 11,4% и достиг 25,9 млрд рублей, чистая прибыль за девять месяцев показала рост на 18,7% и составила 11,8 млрд рублей. «По итогам третьего квартала финансовое состояние „Ленэнерго“ впечатляет», — отмечает господин Деев. При этом в середине текущего года компания завершила многолетнюю реорганизацию: к ней были присоединены четыре дочерних предприятия.

Несмотря на сложную эпидемиологическую обстановку, компания обеспечила финансирование всех необходимых работ по подготовке инфраструктуры к осенне-зимнему периоду и ожидает исполнения инвестпрограммы по итогам 2020 года в полном объеме. Что касается производственной деятельности, то работы по ключевым направлениям деятельности выполнялись в полном объеме и в срок, указывают в компании «Россети Ленэнерго». К 1 октября 2020 года ком-

пания выполнила основные мероприятия по ремонтной программе этого года. В рамках реализации ремонтной кампании на территории Санкт-Петербурга и Ленинградской области специалисты ПАО «Россети Ленэнерго» отремонтировали 3692 км воздушных линий, более 2300 трансформаторных подстанций и 19 силовых трансформаторов 35–110 кВ, кроме того, была проведена расчистка 3737 га просек.

По итогам оценки Министерства энергетики компании был выдан паспорт готовности к прохождению отопительного сезона 2020–2021 с высшим индексом 1. По мнению господина Рюмина, удержать стабильно устойчивое финансовое положение, выполнить в полной мере обязательства перед регионами по инвестпрограмме и подготовить электросетевой комплекс к зиме компании «Россети Ленэнерго» позволила комплексная предварительная работа в течение последних лет.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДСТАНЦИИ В ПАО «Россети Ленэнерго» рассказали, что в этом году были введены в эксплуатацию высокотехнологичные цифровые подстанции 110 кВ «Каменка», 35 кВ «Ольгино» в Санкт-Петербурге, а также 35 кВ «Каменногорская» в Ленинградской области. До конца года планируется завершение нескольких проектов, в том числе в Петербурге ожидается открытие подстанции 110 кВ «Карповская» для повышения надежности электроснабжения Петроградского района, а в Ленобласти — подстанции 110 кВ «Ясень» для нужд «Северного потока — 2». «На этих объектах обеспечены стопроцентная управляемость и наблюдаемость параметров сети, организованы автоматизированный учет электроэнергии и цифровой обмен данными технологических процессов», — сообщили в компании.

Кроме того, завершается строительство современных подстанций 110 кВ «Графтио» и «Конная» в Петербурге. В этом году «Россети Ленэнерго» завершили модернизацию сетевой инфраструктуры для порта Усть-Луга: были построены подстанции 110 кВ «Усть-Луга» и «Вистино». Также была реконструирована подстанция 110 кВ «Порт» и смонтировано более 37 км линий электропередачи 110 кВ.

В настоящее время ведется проектирование и строительство целого ряда

современных энергообъектов. До 2025 года в рамках нового строительства и комплексной модернизации запланировано создание 50 высокотехнологичных цифровых подстанций напряжением 35–110 кВ на территории Петербурга и Ленобласти. Кроме того, в рамках выполнения частичной реконструкции на подстанциях 35–110 кВ будут установлены цифровые элементы: современные терминалы релейной защиты, система телеуправления коммутационными аппаратами непосредственно с диспетчерского пункта центра управления сетями ПАО «Россети Ленэнерго». Модернизация электросетевого комплекса нацелена на сокращение продолжительности, частоты отключения потребителей (индексы SAIDI и SAIFI), повышение надежности и качества электроснабжения. Реализуются пилотные проекты по переходу к активно-адаптивным сетям с распределительной интеллектуальной системой автоматизации и управления в Санкт-Петербурге на базе Северного РЭС (Выборгский и Калининский районы) филиала «Кабельная сеть», модернизации сети Петроградского, Колпинского районов Санкт-Петербурга.

«На территории Петербурга и Ленобласти мы строим высокотехнологичные цифровые энергообъекты с возможностью наблюдения и дистанционного управления параметрами сети, создаем современный Центр управления сетями, осуществляем переход на интеллектуальный учет, чтобы создать адаптивную и гибкую к запросам клиентов инфраструктуру. Энергетика развивается сегодня, чтобы создать возможности для роста экономики в будущем», — резюмирует Андрей Рюмин.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ УЧЕТ В ПАО «Россети Ленэнерго» действует программа развития интеллектуального учета электроэнергии, которая соответствует концепции цифровой трансформации и предусматривает мероприятия по установке интеллектуальных приборов учета электроэнергии, устройств сбора и передачи данных с возможностью дистанционного сбора показаний приборов учета, а также их хранения и обработки в центре обработки данных компании.

В ближайшие пять лет «Россети Ленэнерго» будут вести активную работу по

установке «умных» приборов учета с возможностью дистанционной передачи данных. С начала года сетевая организация смонтировала уже более 10 тыс. интеллектуальных приборов учета. Общее количество таких счетчиков в сетях компании в настоящее время превышает 54 тыс. За десять месяцев 2020 года снижение потерь в сетях «Ленэнерго» составило 132,4 млн кВт•ч относительно аналогичного периода 2019 года. «Снижение потерь электроэнергии обеспечено реализацией мероприятий, предусмотренных программой по снижению потерь электроэнергии в сетях „Ленэнерго“, в том числе мероприятиями, направленными на совершенствование системы учета электроэнергии», — указывают в компании.

ДИСТАНЦИОННОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

Пандемия COVID-19 переформатировала работу сетевых компаний на дистанционное обслуживание клиентов. «„Россети Ленэнерго“ планомерно модернизировали онлайн-сервисы для технологического присоединения к сетям, и ограничительные меры не повлияли на эффективность работы с заявителями», — говорит господин Рюмин.

С начала года 2020 года в «Россети Ленэнерго» поступило 121 745 обращений через интернет-сервисы, в том числе 38 126 онлайн-заявок на технологическое присоединение. Сейчас доля онлайн-заявок на присоединение к сетям компании составляет 95% по сравнению с 75% в 2019 году. «В личном кабинете можно подать любой тип заявки на технологическое присоединение без ограничений по мощности, в том числе от разных собственников, отслеживать ее статус в режиме онлайн и получать уведомления об изменении статуса по электронной почте или СМС. Работает онлайн-калькулятор для расчета стоимости процедуры, доступна онлайн-оплата услуг технологического присоединения, а также возможность использования электронной цифровой подписи договоров», — говорят в компании. В настоящее время процедура осмотра энергопринимающих устройств заявителя осуществляется с помощью приложения, установленного на планшетные устройства. Программа призвана сделать процесс выдачи актов техприсоединения прозрачнее, быстрее и удобнее. ■

ЯДЕРНЫЙ ЗАПУСК

главными событиями уходящего года для атомной энергетики стали запуск нового энергоблока на Ленинградской АЭС-2 и начало работы первой плавучей атомной теплоэлектростанции на Чукотке.

КСЕНИЯ ПОТАПОВА

По данным ежегодного отчета BP Statistical Review, доля атомной энергии в мировом потреблении первичной энергии в 2019 году составила 4,3%, в выработке электроэнергии — около 10,4%. В целом на атомных станциях в мире произведено 2796 млрд кВт·ч электроэнергии. По объемам генерации Россия сегодня занимает четвертое место в мире после США, Франции и Китая.

На данный момент в стране функционируют 11 атомных станций, включая плавучую (все — в составе АО «Концерн „Росэнергоатом“», входит в госкорпорацию «Росатом»). В эксплуатации находятся 38 энергоблоков суммарной установленной мощностью 30,3 ГВт, что составляет 8% общемировой мощности атомной энергетики.

В 2019 году выработка электроэнергии российскими АЭС составила 19% от суммарной выработки по стране. Предполагается, что по результатам 2020 года эта цифра удержится на уровне 20%. «В целом для российской атомной энергетики 2020 год можно признать удачным. План по выработке электроэнергии, по словам главы „Росатома“ Алексея Лихачева, за прошедшие месяцы перевыполнен на 1,5%, а в октябре выработка выросла до 21,3 млрд кВт·ч, что на 22% больше, чем в аналогичный период 2019 года», — отмечает Владимир Максимов, руководитель департамента развития новых направлений бизнеса ООО «Тошиба Рус».

В пресс-службе АО «Концерн „Росэнергоатом“» отмечают, что в целом за 11 месяцев на АЭС концерна выработано 195 млрд кВт·ч электроэнергии. Это составляет 103,3% к балансовому заданию ФАС и 102% к показателям 11 месяцев прошлого года. На данный момент прогноз выработки электроэнергии по 2020 году составляет 215 млрд кВт·ч электроэнергии (103,6% к заданию ФАС и 103% к уровню 2019 года). На 2021 год по объемам выработки электроэнергии на АЭС приказом ФАС установлен еще более амбициозный показатель, чем в этом году: около 217,7 млрд кВт·ч.

Среди главных событий 2020 года, безусловно, выделяется запуск энергоблока № 6 Ленинградской АЭС (энергоблок № 2 ЛАЭС-2) с инновационным реактором поколения «3+» — ВВЭР-1200. 22 октября энергоблок подключен к сети и в режиме опытно-промышленной эксплуатации поэтапно осваивает мощность. В 2021 году планируется ввести блок в эксплуатацию. Именно это позволит повысить в ближайшие годы выработку электроэнергии.

Второе важное событие — ввод в эксплуатацию плавучей атомной теплоэлектростанции (ПАТЭС) «Академик Ломоносов» на Чукотке, которая начала давать тепло одному из микрорайонов города Певека. С начала года ПАТЭС выработала около 115 млн кВт·ч электроэнергии. Такие проекты имеют большое значение для освоения Арктики. Кроме того, продолжают работы по сооружению энергоблоков № 1 и 2 Курской АЭС-2 с реакторами ВВЭР-ТОИ.



С 2020 года реализация подпрограммы по расширению мощностей атомной генерации осуществляется без привлечения бюджетных средств

По данным Аналитического центра при правительстве РФ, с 2020 года реализация подпрограммы по расширению мощностей атомной генерации осуществляется без привлечения бюджетных средств. Госкорпорация «Росатом» ведет новое строительство за счет собственных средств, реинвестируя выручку от действующих ДПМ, по которым объекты уже введены.

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ Атомная энергетика в 2020 году оказалась чуть менее чувствительна к коронакризису, чем другие виды энергетике. Падение генерации в мире, по данным Международного энергетического агентства (МЭА), достигло 3% по итогам первого квартала, однако по итогам года снижение составит около 2,5% по сравнению с показателями 2019 года. «Причина в том, что атомная энергия фактически полностью идет на обеспечение электричеством, а спрос на него существенно не упал во время локдауна, остановка промышленности компенсировалась потребностями домашних хозяйств и интенсификацией сферы услуг, прежде всего логистических», — поясняет Валерия Минчичова, доцент департамента мировой экономики и международного бизнеса Финансового университета при правительстве РФ.

«На фоне пандемии закрылся ряд урановых рудников, что привело к росту цен на уран. Пик удорожания пришелся на весну, но до сих пор цены сильно превышают докризисный уровень. При этом низкая доля рентабельных запасов урана в России (около 7%) является одним из основных факторов риска для атомной энергетики», — добавляет Екатерина Ко-

сарева, управляющий партнер аналитического агентства WMT Consult.

Кроме этого, в некоторых частях объединенной энергосистемы РФ доля атомной генерации резко выросла, например, по данным АО «СО ЕЭС», за второй квартал 2020 года в ОЭС Центра она составила 47,8%, Северо-Запада — 34,3%, Юга — 33,3%. В связи с этим вырос запрос на технологию работы станций в маневренном режиме, который позволил бы регулировать нагрузку.

В мае 2020 года АО «Концерн „Росэнергоатом“» успешно провело эксперимент по применению режима маневрирования мощностью на шестом энергоблоке Нововоронежской АЭС. «Режим маневрирования может увеличить прибыль АЭС, так как работа в базовом режиме оплачивается по минимальному тарифу. Способность АЭС участвовать в регулировании нагрузки энергосистемы может значительно повысить конкурентоспособность новых российских проектов за рубежом, где в настоящее время ведется строительство 36 энергоблоков атомных станций», — отмечает Александр Калюттик, директор Высшей школы атомной и тепловой энергетики Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого (СПбПУ).

В АО «Концерн „Росэнергоатом“» не ожидают существенного влияния пандемии на развитие отрасли. В пресс-службе компании отметили, что атомные станции в 2020 году показали хорошие результаты по объемам выработки, несмотря на снижение спроса на электроэнергию. Если говорить в целом об атомной отрасли, то, несмотря на ограничения, связанные с пандемией, реализуются все ключевые проекты.

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ Как отмечают в АО «Концерн „Росэнергоатом“», атомная энергетика в стране развивается поступательно. Перед отраслью, помимо задач строительства новых энергоблоков (например, на площадке Курской АЭС), стоят не менее сложные и масштабные задачи по выводу из эксплуатации остановленных энергоблоков, в частности, энергоблоков № 1,2 Ленинградской АЭС (второй блок остановлен в ноябре 2020 года для вывода из эксплуатации), блоков № 1,2 Белоярской АЭС и № 1,2,3,4 Нововоронежской АЭС.

Для этой цели на площадках Ленинградской и Нововоронежской АЭС созданы опытно-демонстрационные центры по отработке решений по выводу из эксплуатации. Этот опыт востребован не только в России, но и за рубежом, что открывает перед отраслью большие перспективы международного сотрудничества.

Валерия Минчичова подчеркивает, что в 2020 году Россия также является одним из лидеров производства атомного топлива, обеспечивая полностью собственные потребности в топливе и поставляя продукцию для 76 атомных реакторов в 15 странах мира.

Из ближайших задач атомной энергетики в России эксперты выделяют создание АЭС малой мощности, поиск путей повышения рентабельности собственных российских запасов урана и разработку технологии двухкомпонентной атомной энергетики с замкнутым ядерным топливным циклом.

Так, в 2020 году в реактор на быстрых нейтронах БН-800 энергоблока № 4 Белоярской АЭС была загружена первая серийная партия промышленного МОКС-топлива, в котором применяется обедненный уран и плутоний, выделенный в процессе переработки отработанного ядерного топлива реакторов на тепловых нейтронах, составляющих основу современной атомной энергетики. «Начало работы реактора БН-800 на МОКС-топливе — это очередной очень важный шаг российской атомной энергетики к замыканию ядерного топливного цикла, что дает возможность уменьшить объемы радиоактивных отходов благодаря „выжиганию“ опасных радионуклидов», — поясняет Александр Калюттик.

«На мой взгляд, российская атомная энергетика также правильно взяла курс на „дружбу“ с ВИЭ. Руководители „Росатома“ в этом году заявили, что собираются вернуться еще к советским разработкам технологии атомно-водородной энергетики, то есть направить излишки выработки АЭС на производство водорода. Это очень перспективное направление, потому что, во-первых, спрос на водород как на энергоноситель в мире будет возрастать. Во-вторых, производство этого газа на АЭС не имеет углеродного следа, что укладывается в тренд на декарбонизацию экономики», — заключает Владимир Максимов. ■

«НАМ ВАЖЕН КАЖДЫЙ КИЛОВАТТ ЗАЯВИТЕЛЯ»

НЕСМОТРЯ НА ТО, ЧТО ЭНЕРГЕТИКА СЧИТАЕТСЯ ДОВОЛЬНО КОНСЕРВАТИВНОЙ ОТРАСЛЮ, СЕТЕВЫЕ КОМПАНИИ СТАРАЮТСЯ ИНВЕСТИРОВАТЬ СРЕДСТВА В ЦИФРОВИЗАЦИЮ ДЛЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯМ БОЛЕЕ КАЧЕСТВЕННЫХ УСЛУГ. О ТОМ, КАК ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ СКАЗАЛАСЬ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ, О НОВЫХ СЕРВИСАХ ДЛЯ КЛИЕНТОВ, А ТАКЖЕ О ПРИЧИНАХ, ПОЧЕМУ «НЕРАЗУМНАЯ ЭНЕРГЕТИКА» МОЖЕТ СТАТЬ ДЛЯ НЕКОТОРЫХ КОМПАНИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМ И ФИНАНСОВЫМ ГРУЗОМ, РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ МАРИИ КУЗНЕЦОВОЙ ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА — ТЕХНИЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ЛОЭСК НИЯЗ МАГДЕЕВ.

BUSINESS GUIDE: Как изменилась техническая политика компании за последние годы?

НИЯЗ МАГДЕЕВ: Техническая политика ЛОЭСК, как и техническая политика любой другой крупной сетевой компании, идет в ногу со временем, соответствуя актуальным вызовам отрасли. Ее основные видоизменения связаны с цифровой трансформацией. Кроме того, ЛОЭСК нацелена на повышение надежности и качества электроснабжения потребителей путем грамотного построения сетей и применения качественного оборудования, хорошо зарекомендовавшего себя в ходе длительной и безотказной работы.

BG: В последнее время часто говорят о «разумной энергетике». Что понимается под этим определением?

Н. М.: Зачастую решения ряда компаний, применяемые в рамках работы, являются преждевременными и избыточными. Они ложатся на них технологическим и финансовым грузом. Для начала следует определить, действительно ли в новой технологии есть потребность, как это отразится на экономических показателях компании и готов ли к ее внедрению персонал. Иначе она будет неэффективна и не задействована в полной мере. Кроме того, важно понимать, что со временем технологии могут дешеветь и инвестировать в них сейчас может быть преждевременно. В конечном счете, от этого может пострадать и сама компания, и потребитель. Это неразумный подход. Разумная энергетика — поступательная цифровизация и планирование исходя из целесообразности и эффективности применения технологии прямо сейчас.

BG: Кто должен быть медиатором этого процесса?

Н. М.: Прежде всего государство, формирующее определенный пул нормативных актов, документов и постановлений, которые, с одной стороны, ограничивают, а с другой — направляют развитие цифровизации отрасли. Но это движение должно быть рыночным, а сам рынок — живым и конкурентным, направленным на удешевление услуг и улучшение их качества. С другой стороны — сетевые компании, определяющие цели и текущий статус реализуемых проектов. Таким образом, процесс должен быть под контролем государ-

ства, но осуществляться в конкурентной среде.

BG: Каковы промежуточные результаты процесса цифровизации ЛОЭСК?

Н. М.: ЛОЭСК движется в направлении автоматизации и цифровизации довольно давно, и для нас это уже является данностью. В цифровизацию ежегодно инвестируются сотни миллионов рублей. Все те направления цифровизации, которые мы реализуем и планируем реализовать, заведомо эффективны. Часть из них мы уже опробовали, а часть была внедрена нашими коллегами. Поэтому мы уверены в их положительном результате. Могу сказать, что ситуация в нашей компании существенно лучше, чем у многих наших коллег как в России, так и за рубежом. Так, цифровизация в ЛОЭСК касается, в частности, правильного планирования развития сетей, применения технологий связи и мониторинга, повышения наблюдаемости сетей, обеспечения управления основными объектами для минимизации времени ликвидации аварийных ситуаций, а также внедрения автоматики для сокращения негативных последствий при ЧС. Это все элементы, которые складываются в тот вектор цифровой трансформации, которому следует компания в рамках своего развития. Кроме того, в наших планах совершенствование оперативно-диспетчерского управления. Для этого компания планирует создать единый центр управления сетями. В настоящее время эта работа находится на этапе предпроектных проработок.

BG: Как внедрение новых технологий отражается на потребителе?

Н. М.: Задача новых технологий — принести пользу. Их внедрение должно приводить к повышению надежности, уменьшению как CAPEX, так и OPEX, что обеспечит снижение стоимости и сроков техприсоединения для абонентов. Безусловно, в отрасли существуют прецеденты, когда цифровая трансформация приводит к росту стоимости и увеличению сроков реализации. Но ЛОЭСК в своей работе стремится этого избегать.

BG: Как достичь баланса между интересами акционеров, потребителей и государства?

Н. М.: По большому счету, цели и задачи у сторон одни и те же, и конфликта ин-

тересов никакого нет. Абонентам нужно бесперебойное и качественное электроснабжение — для этого ЛОЭСК проводит модернизацию сетей. Будущим потребителям, от количества которых зависят финансовые результаты компании, важны стоимость и сроки техприсоединения, и мы со своей стороны стараемся быть максимально гибкими. То же самое нужно и органам государственной власти: когда стоимость техприсоединения минимальная из возможных для заявителя, то и территория становится инвестиционно привлекательнее, а значит, больше рабочих мест и налогов. И нам как электросетевой компании нужно все то же самое. Наш бизнес — это передача электроэнергии, чем больше у нас потребителей, тем больше будет наш полезный отпуск электроэнергии, тем больше наша доля рынка, тем выше наши доходы — и это напрямую связано с финансовыми показателями нашей компании. Мы все объединены одной большой задачей — сделать техприсоединение более доступным, максимально дешевым и приемлемым для абонента. Тогда будет хорошо и абоненту, и государству, а в долгосрочной перспективе будет хорошо и сетевой компании.

BG: Какие новые сервисы и услуги для клиентов появились за последнее время для удовлетворения потребительского спроса?

Н. М.: Уже стандартным для компании стало взаимодействие с потребителями через личные кабинеты, особенно это оказалось актуально в период пандемии, когда 99% общения перешло в онлайн-режим. Мы постоянно развиваем этот сервис, улучшаем и оперативно реагируем на обратную связь от клиентов. Кроме того, в настоящее время ведется разработка специального мобильного приложения с дополнительным меню сервисов. С его помощью потребители смогут получать информацию дистанционно и более оперативно.

BG: Но полностью перейти на онлайн, очевидно, все равно невозможно?

Н. М.: Да, как и полностью исключить физическое общение. Ведь бригадам, работающим в полном соответствии с установленными нормами и правилами, необходимо выезжать на объекты, обрабатывая заявки клиентов.



BG: Продолжая тему пандемии, какое влияние она оказала на деятельность ЛОЭСК?

Н. М.: С одной стороны, мы фиксируем определенный спад в плане техприсоединения в группе крупных заявителей, поскольку ряд их проектов был заморожен, а сроки реализации смещены на более поздний период. С другой стороны, есть группы проектов, связанных с газохимическим направлением. Они продолжают активно развиваться, даже несмотря на эпидемиологическую обстановку. Сюда же относятся и инфраструктурные проекты — терминалы, порты, жилое строительство. Активен и частный сектор. Пандемия сказывается на некоторых сегментах промышленности, перераспределяются зоны постоянных нагрузок из-за удаленной работы. Но в целом нельзя сказать, что наша отрасль ощущает существенный спад — скорее перефокусировку на другие сегменты.

BG: Как вы оцениваете уровень удовлетворенности потребителей?

Н. М.: У нас есть много каналов для обратной связи: горячая линия, сайт ЛОЭСК, сервисы онлайн-оплаты и личный кабинет. Помимо них, мы получаем заявки и от органов государственной власти. Мы находимся на связи 24/7 и стараемся реагировать максимально оперативно. В большинстве случаев претензии связаны с недопониманием и человеческим фактором, и эти проблемы легко устраняются. Что касается техприсоединения, то я убежден, что ЛОЭСК — самая гибкая и удобная для абонентов сетевая компания в нашем регионе.

BG: Почему вы так считаете?

Н. М.: ЛОЭСК заинтересована в них больше, чем конкуренты, и гибко подходит к ценообразованию в рамках действующего законодательства. Кроме того, нам важен каждый киловатт заявителя. Это наше кредо, и поэтому абоненты идут к нам.

BG: Как вы оцениваете промежуточные результаты текущего года?

Н. М.: По результатам этого года мы наблюдаем прогресс по всем направлениям. В частности, улучшение показателей надежности электроснабжения потребителей, а также положительный рост числа техприсоединений.

BG: Каковы цели компании на следующий год?

Н. М.: Наши цели из года в год неизменны: мы движемся к повышению качества, надежности и эффективности выполняемых работ, снижению CAPEX, внедрению новых технологий, что приведет к увеличению объемов техприсоединения. ■

СТАВКА НА РАЗМЕР

В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА ИНВЕТОРАМ РЕКОМЕНДУЮТ ПРИСМОТРЕТЬСЯ К ЦЕННЫМ БУМАГАМ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ, НО РАБОТАТЬ, ПО МНЕНИЮ, ЭКСПЕРТОВ, СТОИТ С КРУПНЕЙШИМИ И НАИБОЛЕЕ МАСШТАБНЫМИ ПО ОБОРОТУ ЭМИТЕНТАМИ.

КСЕНИЯ ПОТАПОВА

По оценкам Международного энергетического агентства (МЭА), снижение объема инвестиций в энергетику в мире в 2020 году по сравнению с 2019 годом из-за пандемии и уменьшения спроса на главные углеводороды (нефть, газ и уголь) будет беспрецедентным — 20%, или около \$400 млрд. Но для российских энергетических ценных бумаг существует ряд поддерживающих факторов.

«В 2020 году снижена ключевая ставка ЦБ РФ, и прогноза по ее повышению нет, соответственно, ставки по банковским депозитам стремительно упали (в среднем они составляют около 3%). В таких условиях средства частных клиентов банков перетекают на фондовый рынок», — отмечает Валерия Минчичова, доцент департамента мировой экономики и международного бизнеса Финансового университета при правительстве РФ.

При этом энергетика традиционно относится к защитным отраслям экономики, которые более стабильны в периоды кризиса ввиду неэластичности спроса на свою продукцию, а потому представляют собой классическую защитную составляющую любого портфеля акций. Кроме того, в РФ в силу системной значимости энергетика относится к отраслям с господдержкой.

«Правда, на данный момент энергетический сектор не входит в топ-10 наиболее популярных акций на российском рынке. Если взять топ-50 самых торгуемых (максимальных по обороту) бумаг российского рынка, а это около \$1,3 млрд с начала года, то на энергетические бумаги приходится лишь 4,5% этого оборота», — отмечает Наталья Смирнова, инвестиционный обозреватель «Банки.ру».

На Московской бирже энергетический сектор представлен двумя направлениями: «Нефть и газ», а также «Электроэнергетика». Отраслевой индекс (агрегированный индикатор цены акций) направления «Нефть и газ» включает в себя 11 эмитентов и составляет 38,1% рынка акций по капитализации (17,423 трлн рублей). Отраслевой индекс «Электроэнергетики» включает в себя 18 эмитентов и составляет 4,5% рынка акций по капитализации (2,072 трлн рублей).

Как отмечает Александр Шадрин, руководитель аналитической службы УК «Доходь», индекс «Электроэнергетики» Московской биржи с начала года показал рост на 10,2%. Для сравнения, наибольший рост среди секторов показали «Металлы и добыча» и «Потребительский сектор», выросшие на одну треть с начала года, хуже всего вели себя бумаги секторов «Нефть и газ» (–16,5%) и «Транспорт» (–19,5%) как наиболее пострадавшие от пандемии COVID-19.

При этом Михаил Алтынов, директор по инвестициям АО «ИК „Питер Траст“», замечает, что последние годы отраслевой индекс движется вместе с рынком. Однако если оценить динамику за более длительный период (10–15 лет), то мы об-



ЭНЕРГЕТИКА ТРАДИЦИОННО ОТНОСИТСЯ К ЗАЩИТНЫМ ОТРАСЛЯМ ЭКОНОМИКИ, КОТОРЫЕ БОЛЕЕ СТАБИЛЬНЫ В ПЕРИОДЫ КРИЗИСА ВВИДУ НЕЭЛАСТИЧНОСТИ СПРОСА НА СВОЮ ПРОДУКЦИЮ

наружим, что ценовой индекс МОЕХ направления «Электроэнергетика» сегодня находится на уровнях 2009 и 2012 годов и более чем в полтора раза ниже уровней, которые были до кризиса 2008 года.

«Что касается доходности, то ее динамика для отраслевого индекса „Нефть и газ“ такова: за 2018 год — 36,3%, за 2019 год — 24,5%, за девять месяцев 2020 года — минус 25,1%. Динамика доходности отраслевого индекса „Электроэнергетика“: за 2018 год — минус 11,4%, за 2019 год — 25%, за девять месяцев 2020 года — минус 8,7%», — приводит данные Антон Порфирьев, руководитель отдела инвестиционных услуг QBF.

РАЗДЕЛИТЬ НА СЕКТОРЫ Нефтегазовый сектор традиционно пользуется популярностью инвесторов в связи с высокой ликвидностью и дивидендами выше среднего по рынку (6–9%), занимает большую долю в портфелях частных инвесторов. «Как правило, доля „Газпрома“ в портфелях россиян составляет более 20%, около 10% приходится на ЛУКОЙЛ, около 5% на привилегированные акции „Сургутнефтегаза“. Но при этом главной проблемой ценных бумаг нефтегазового сектора РФ является их фактический спекулятивный характер, обусловленный глубокой зависимостью от высокоизменчивой динамики товарного рынка, внутренней и внешней политики, рекомендаций по уровню дивидендов, а также внутрикорпоративных факторов», — поясняет Илья Запорожский, эксперт Академии управления финансами и инвестициями.

В этом году среди акций нефтегазового сектора, по мнению экспертов, можно отметить привилегированные акции ПАО «Татнефть» как единственной крупной нефтедобывающей компании в России, которая заработала чистую прибыль

в первом квартале 2020 года. В целом же аналитики считают, что частным инвесторам стоит обратить внимание на электрогенераторов и сетевиков, которые сейчас выглядят стабильнее и перспективнее нефтегазового сектора.

Российская электроэнергетика относится к зрелым, устоявшимся отраслям, поэтому сильный рост операционных и финансовых метрик здесь скорее редкость. Как отмечает Дмитрий Пучкарев, эксперт БКС «Мир инвестиций», бумаги представителей сектора интересны прежде всего стабильными дивидендами, которые у лидеров за 2019 год составили от 4 до 9%.

«Поскольку по многим бумагам есть риск неликвидности, работать имеет смысл только с крупнейшими и наиболее масштабными по обороту эмитентами», — добавляет госпожа Смирнова. Интерес, по мнению эксперта, могут представлять бумаги, по которым ожидается или уже происходит слияние/поглощение; бумаги компаний альтернативной энергетики ввиду мирового тренда (на срок от трех лет); бумаги компаний с прогнозом на оптимизацию затрат, устранение неэффективных процессов, повышение внутренней эффективности.

ЛИДЕРЫ ИНВЕСТРЫНКА Аналитики выделяют ряд компаний, ценные бумаги которых могут быть перспективны для инвестирования. Елена Киселева, доцент Высшей школы управления и бизнеса Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого (СПбПУ), полагает, что основным драйвером роста цены акций компании ПАО «Интер РАО» — принятие новой стратегии развития в октябре 2020 года, подразумевающей увеличение энергетических мощностей за счет ВИЭ, ответственное инвестирование,

пересмотр коэффициента дивидендных выплат, строительство новых электростанций.

«Кроме того, рынок ожидает слияние „Интер РАО“ и „Юнипро“ (хотя сделка весьма туманна), плюс ожидается покупка компанией „Интер РАО“ предприятия „Калининградская генерация“ в 2021 году. Если компания продолжит консолидацию, то можно в перспективе четырех-пяти лет ждать роста дивидендов в результате отдачи от подобных инвестпроектов», — делится Наталья Смирнова.

ПАО «РусГидро» — одна из немногих компаний с достаточно устойчивым ростом прибыли, в том числе по данным отчетности по МСФО за третий квартал 2020 года. Она обладает высоким потенциалом быстрого роста на горизонте планирования до трех лет благодаря ряду положительных факторов. «„РусГидро“ в последние годы платила относительно невысокие дивиденды из-за крупных списаний под обесценение активов на Дальнем Востоке. Проекты были убыточны, но несли в себе социальную нагрузку. Из-за этого прибыль компании находилась под давлением. В 2020 году „РусГидро“ ожидает, что таких крупных списаний, как в прошлые годы, не будет, а размер дивидендов может увеличиться в полтора раза относительно выплат за 2019 год», — поясняет господин Пучкарев.

По итогам первого квартала 2020 года консолидированная выручка компании ПАО «Россети» за январь — март снизилась на 12% год к году, до 262,5 млрд рублей, а чистая прибыль за тот же период увеличилась на 13,5% год к году и составила 37,8 млрд рублей. «В январе 2020 года консолидация ПАО „ФСК ЕЭС“ на базе холдинга „Россети“ была одобрена президентом. Подобное слияние способствует повышению операционной эффективности, снижению управленческих и административных затрат, а также росту капитализации холдинга „Россети“, — считает господин Порфирьев.

Дмитрий Пучкарев добавляет, что ПАО «ФСК ЕЭС» является одной из наиболее стабильных и рентабельных сетевых компаний. За девять месяцев 2020 года ее результаты ухудшились относительно прошлого года на фоне коронавируса. Однако даже с учетом этого потенциальная дивидендная доходность в 2021 году может быть заметно выше среднерыночных значений.

Что касается петербургских энергокомпаний, то, по мнению аналитиков, можно обратить внимание только на привилегированные акции «Ленэнерго». «В 2020 году их дивидендная доходность составила 8%, а в предыдущие годы превышала 10%. По итогам девяти месяцев 2020 года, несмотря на пандемию, компания увеличила чистую прибыль на 19% год к году. Исходя из этого дивиденды по итогам года могут вырасти, если не произойдет крупных разовых списаний», — заключает Дмитрий Пучкарев. ■



АЛЕКСАНДР ПЕТРОВСКИЙ

НЕКОТОРЫЕ ЭКСПЕРТЫ АВТОИНДУСТРИИ СЧИТАЮТ, ЧТО ВОДОРОДНЫЙ ДВИГАТЕЛЬ ПРИМЕНИМ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ В ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВАХ, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫХ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

ЗАРАБОТАТЬ НА ВОДОРОДЕ

ВНЕДРЕНИЕ ВОДОРОДНОГО ТОПЛИВА — ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ И ДЛЯ РОССИИ, И ДЛЯ ВСЕГО МИРА: ОНО ЯВЛЯЕТСЯ БОЛЕЕ ТЕХНОЛОГИЧНЫМ И ЭКОЛОГИЧНЫМ. ПОПУЛЯРИЗАЦИЯ ПОДОБНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ СВЯЗАНА С РЯДОМ СУЩЕСТВЕННЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ — ВЫСОКОЙ ЦЕНОЙ ТОПЛИВА, НЕОБХОДИМОСТЬЮ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ДЛЯ ЕГО ХРАНЕНИЯ И ТРАНСПОРТИРОВКИ, А ТАКЖЕ С РАЗВИТИЕМ ИНФРАСТРУКТУРЫ ДЛЯ ОБСЛУЖИВАНИЯ АВТОМОБИЛЕЙ. ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА ВОДОРОДНОГО ТОПЛИВА ПО СРАВНЕНИЮ С ОСТАЛЬНЫМИ ПОКА НЕОЧЕВИДНА.

МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

В начале ноября Смольный сообщил, что в Петербурге может появиться каршеринг на водородном топливе. Соответствующий проект рассматривается городом, Минпромторгом РФ и компанией Hyundai. По словам вице-губернатора Петербурга Евгения Елина, городское правительство намерено «забежать вперед и посмотреть, как это будет работать», организовав эксплуатацию таких автомобилей. Впрочем, конкретных сроков названо не было, равно как и подробностей запуска данного проекта, касающихся потенциального оператора каршеринга и количества таких машин.

Как пояснили ВГ в Минпромторге РФ, речь идет о развитии нового для нашей страны направления — использования, а в будущем и создания транспорта, работающего на водородном топливе. При этом «Каршеринг на водородном топливе» может стать одним из пилотных проектов, реализуемых в мегаполисах. В ведомстве также отметили, что поставщиками водородного топлива могут стать «Газпром» и «Росатом».

НАЙТИ ОТЛИЧИЯ Для начала стоит разделить два направления использования водорода в качестве топлива. «Первый — это применение его в качестве именно топлива для двигателей внутреннего сгорания. Этот вариант старше, чем использование бензина или дизельного топлива, причем почти на век. Прообраз такого двигателя появился еще в 1806 году», — говорят эксперты «Авито Авто». С двигателями подобного типа создавали легкие модели Mazda (причем в этом случае двигатель роторный и двухтопливный), BMW (тоже двухтопливная схема), Audi, Ford, Hyundai, Toyota, Honda — и это далеко не полный список. В настоящее время в этом направлении (но не единственном и не наиболее приоритетном) работает и производит грузовиков и автобусов MAN. Кроме того, имели место и российские, и даже еще советские разработки, отмечают эксперты. «Одним словом, это просто одна из ветвей развития современных двигателей. Как для легковой, так и для грузовой техники, для железнодорожных локомотивов и даже для авиации», — заключают они.

Второе направление — относительно новое и считающееся одним из наиболее перспективных — это водородные

топливные элементы, то есть системы, позволяющие использовать водород во взаимодействии с кислородом (без процесса горения) для генерации электроэнергии непосредственно на борту автомобиля. «В автомобиле с водородным двигателем, как правило, есть два бака — с водородом и воздухом, при смешивании которых выделяется электричество. Его можно использовать непосредственно для питания электродвигателя», — рассказывает Роман Абрамов, исполнительный директор «СберАвто», добавляя, что это прекрасная на первый взгляд технология, не требующая масла, поршней, двигательных элементов, не наносящая вред окружающей среде. «Водородные топливные элементы действительно достаточно перспективны. Подобные разработки — как экспериментальные, так и серийные — также имеют многие производители, среди них Toyota, Hyundai, Mercedes, Opel, Honda, Volkswagen», — добавляют эксперты «Авито Авто». Пионером в этой области можно назвать компанию Toyota, которая несколько лет назад представила автомобиль Toyota Mirai. «Это не концепт, а работающий продукт, который можно увидеть на улицах Японии и, думаю, в других развитых азиатских стран», — говорит господин Абрамов. Кроме того, BMW совместно с Toyota ведет разработки для своих авто, развивают это направление Honda и Hyundai. «Какие-то попытки совершают многие производители, у Lada была «Нива» на водородном топливе. Тем не менее пока у всех, кроме Toyota, это остается на уровне экзотики и прототипов», — указывает он.

Некоторые эксперты автоиндустрии считают, что водородный двигатель применим в первую очередь в транспортных средствах, предназначенных для коммерческого использования (например, машины такси, грузовые автомобили). В частности, такой позиции придерживается глава концерна Volkswagen Герберт Дис. «VW сделал выбор в пользу производства электромобилей, и, как отмечал Герберт Дис, одна из причин — в том, что водородный двигатель обладает большим потенциалом для использования в грузовом транспорте, чем для оснащения персональных легковых автомобилей. Одна из возможных причин такой позиции — то, что машина на

водородном топливе в производстве дороже, чем авто с электрическим двигателем», — объясняют в «Авито Авто».

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ Необходимость перехода на водородное топливо обусловлено и климатическими, и экологическими требованиями. «В 2019 году наша страна подписала Парижскую конвенцию по климату, которая предусматривает разработку технических решений по переходу на экологические виды топлива, так называемое «зеленое» топливо. Россия имеет высокий потенциал для производства экологически чистого водорода. К 2030 году стоимость водорода станет сопоставима со стоимостью традиционных источников энергии, но в настоящее время использование «зеленого» топлива до конечного потребителя затруднительно, в том числе с финансовой точки зрения», — замечает ректор БГТУ «Военмех» им. Устинова Константин Иванов. При этом, по его словам, переход транспортной системы Петербурга на «зеленое» топливо потребует колоссальных инвестиций и глобальных инфраструктурных решений.

Водородное топливо — гораздо более технологичный и экологичный вид топлива, оно обеспечивает бесшумную работу, малый расход, а также полную экологичность по причине выбросов водяного пара. Такие автомобили можно очень быстро заправлять — едва ли не быстрее, чем бензиновые или дизельные, что является существенным плюсом на фоне длительной зарядки аккумуляторов. Кроме того, автомобили на топливных элементах имеют лучший запас хода.

Среди недостатков эксперты отмечают сложность и дороговизну получения водорода как топлива: в случае получения его из природных газов не снижаются углеродные эмиссии, а в случае электролиза — необходимо большое количество редкоземельных и драгоценных металлов для установки. «Однако как показало время, если развивать любую технологию, можно достичь снижения стоимости, как это было с литий-ионными батареями, стившими сначала целое состояние», — говорит Александр Багрецов, руководитель проектов направления «Оценка и финансовый консалтинг» группы компаний SRG.

По словам директора по административно-хозяйственной деятельности ООО «Байкал-Сервис ТК» Александра Разина, для использования водорода в качестве топлива потребуются не только энергоресурсы для его производства, но и развитая инфраструктура хранения и транспортировки — трубопроводы, железнодорожные цистерны, морские танкеры, автозаправки. «Как известно из химии, водород очень летуч и взрывоопасен. Хранение, транспортировка или использование водорода потребуют наличия высокочувствительных газоанализаторов, сверхпрочных материалов. К примеру, существующая технология водородно-воздушных топливных элементов, которая уже используется на автомобилях Honda, Toyota, Hyundai, пока не показала свою безоговорочную эффективность, так как оборудование довольно тяжелое и габаритное, а вероятность утечки чрезвычайно летучего газа снижает безопасность и требует высочайшего уровня технологий, что, безусловно, влияет на экономику проекта», — рассуждает господин Разин.

К другим недостаткам можно отнести высокую стоимость машин, которые по своему устройству существенно сложнее бензиновых или электрических, добавляет Дмитрий Мешков, исполнительный директор ООО «Соллерс Инжиниринг». По его словам, в обозримом будущем можно говорить лишь о реализации локальных проектов, таких как создание пассажирского транспорта на водородном топливе для крупных и богатых городов. «Однако и тут не все просто, поскольку у таких автомобилей нет очевидных преимуществ перед электрическими», — добавляет он.

По словам вице-президента Независимого топливного союза Дмитрия Гусева, практика показывает, что рост транспорта с альтернативными двигателями возможен только при создании достаточной инфраструктуры. А на стартовом этапе развитие инфраструктуры — это долгосрочные инвестиции. «Поэтому первым шагом для развития водородных двигателей будет создание сетей водородных заправок, о чем пока даже упоминания нет в «Энергостратегии-2035», — поясняет господин Гусев, предполагая, что в ближайшие пятнадцать лет, если не будет существенных изменений, автомобилей и заправок на водороде не планируется. ■

БОНДЫ ПРИБАВЛЯЮТ В ВЕСЕ

ЗА ДЕСЯТЬ МЕСЯЦЕВ 2020 ГОДА ОБЩИЙ ОБЪЕМ ВЫПУСКОВ ОБЛИГАЦИЙ ЭНЕРГОКОМПАНИЙ В ОБРАЩЕНИИ ВЫРОС НА 10,6%, ТОГДА КАК ВЕСЬ РОССИЙСКИЙ РЫНОК КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ УВЕЛИЧИЛСЯ ТОЛЬКО НА 8%. ПЕТЕРБУРГСКИЕ БОНДЫ ОСТАЮТСЯ ВОСТРЕБОВАННЫМИ ИНВЕСТОРАМИ. СРЕДИ ПЛАНИРУЕМЫХ РАЗМЕЩЕНИЙ — ВЫПУСК ТГК-1, МРСК СЕВЕРО-ЗАПАДА И «РОССЕТЕЙ ЛЕНЭНЕРГО». ЛЮБОВЬ ВИКТОРОВА

Текущий год эксперты называют годом бума на рынке рублевых облигаций. Низкие депозитные ставки привели на фондовый рынок более 5 млн человек, которые принесли свыше 1,5 трлн рублей, главным образом на рынок облигаций, отмечает Александр Шадрин, руководитель аналитической службы УК «Доходь». Падение процентных ставок, а также рекордный приток средств инвесторов — физических лиц поддержали увеличение объемов рынка корпоративного долга. За девять месяцев 2020 года на 25% выросло количество новых выпусков корпоративных облигаций в сравнении с предыдущим годом, добавляет он.

В целом рынок корпоративных облигаций за десять месяцев 2020 года вырос на 7,9%, с 13,6 до 14,7 трлн рублей, сообщает Александр Жуляев, трейдер по облигациям ИК «Фридом Финанс». К концу первого квартала 2020 года рыночная ситуация и настроения инвесторов ухудшились: коронавирус, закрытие стран, сокращение производства и снижение цен на нефть привели к кратковременному всплеску доходностей и остановке новых размещений, поясняет он. Во втором квартале прирост замедлился, но затем начал постепенно восстанавливаться.

НА СЛУХУ У ИНВЕСТОРОВ Динамика бума компаний, работающих в секторе энергетики, оказалась лучше. За десять месяцев 2020 года объем «энергетических» облигаций увеличился на 10,6%, до 663 млрд рублей, приводит данные господин Жуляев (по данным Cbonds и Rusbonds.ru, включая бумаги компании СУЭК). В настоящее время на рынке обращается 79 выпусков облигаций, эмитированных 23 энергокомпаниями (включая неликвидные и частично купленные бумаги). И хотя их доля в общей массе обращающихся бумаг в целом и невелика — около 4,1%, однако они занимают на рынке свою нишу, а имена крупнейших энергетических компаний давно на слуху у инвесторов, добавляет господин Жуляев. Для сравнения, доля банковских облигаций — 22,9%, облигаций нефтегазовых компаний — 28,4%.

С начала 2020 года и по состоянию на 24 ноября 2020 года компании сектора электроэнергетики разместили 13 облигационных выпусков общим объемом 108 млрд рублей, говорит аналитик ГК «Финам» Алексей Ковалев. Это почти вдвое больше объема, привлеченного энергокомпаниями за аналогичный период прошлого года (55 млрд рублей). Что касается доли в общем объеме размещения корпоративных облигаций, то в 2020 году, по оценкам ГК «Финам», она находится на уровне чуть менее 6%.

Самыми крупными заимствованиями энергетического сектора являются облигации КЭС (выпуск на 24 млрд рублей), «РусГидро» и ФСК ЕЭС (выпуски по 20 млрд



С НАЧАЛА 2020 ГОДА И ПО СОСТОЯНИЮ НА 24 НОЯБРЯ 2020 ГОДА КОМПАНИИ СЕКТОРА ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ РАЗМЕСТИЛИ 13 ОБЛИГАЦИОННЫХ ВЫПУСКОВ ОБЩИМ ОБЪЕМОМ 108 МЛРД РУБЛЕЙ

рублей), говорит Дмитрий Орехов, управляющий директор рейтингового агентства НКР. У компании «РусГидро» есть единственный в секторе энергетики валютный выпуск на 1,5 млрд в китайских юанях (эквивалентно \$228 млн) со сроком погашения в конце 2021 года, добавляет он.

Наиболее активны на публичном долговом рынке электросетевые компании, из генерирующих компаний на рынок выходила только ОГК-2, зарегистрированная в Санкт-Петербурге, отмечает господин Ковалев. Он делает вывод, что генерирующие компании в основном используют другие источники фондирования — прежде всего банковские кредиты.

ПИТЕРСКИЕ ОБЛИГАЦИИ Среди энергетических компаний из Санкт-Петербурга на облигационном рынке предоставлены такие эмитенты, как Юго-Западная ТЭЦ, ТГК-1, «Россети Ленэнерго» и уже упомянутая ОГК-2, перечисляет господин Орехов. Совокупный объем девяти выпусков облигаций данных компаний в обращении на конец октября 2020 года составлял 30 млрд рублей, купон находился на уровне от 4,5 до 10%, погашение облигаций ожидается в 2021–2023 годах, говорит эксперт.

Во втором полугодии с новыми размещениями выходила только ОГК-2 с единственным выпуском облигаций на 5 млрд рублей. Купон составлял 5,75%, срок погашения — июль 2026 года. Ранее, в феврале 2020 года, размещались «Россети Ленэнерго». Компания разместила два выпуска суммарным объемом 10 млрд рублей со сроком погашения в 2030 году. Выпуск озаменовался самым низким уровнем купона среди всех размещений облигаций межрегиональных распределительных компаний с момента создания группы «Россети», подчеркивали эксперты. Ставка купона составила 6,2%, при этом, как

отмечали сами представители компании, облигации позволят рефинансировать кредиты и в значительной степени оптимизировать стоимостные параметры портфеля заимствований ПАО «Ленэнерго».

Петербургские энергокомпании есть в числе эмитентов, которые планируют новые выпуски, обращает внимание Алексей Ковалев. В частности, облигационный выпуск на 5 млрд рублей планирует разместить ТГК-1, МРСК Северо-Запада планирует три выпуска на 10 млрд рублей, «Россети Ленэнерго» — один выпуск на 6 млрд рублей. Впрочем, как указывает господин Ковалев, отнюдь не все планирующиеся размещения происходят на самом деле.

Петербургских заемщиков, в частности, таких как «Ленэнерго» и ОГК-2, можно отнести к довольно качественным и востребованным, считает портфельный управляющий УК «Альфа-Капитал» Евгений Жорнист. «Ленэнерго» контролируется «Россетями», которые контролируются государством, а ОГК-2 контролируется «Газпромэнергохолдингом». «Основное, на что бы я рекомендовал обращать внимание при принятии решения по инвестированию в эти бумаги, — это доходность и ликвидность конкретного выпуска. В настоящий момент в портфелях наших ПИФов бумаг этих эмитентов нет, хотя ранее были. Сейчас мы видим более привлекательные альтернативы для инвестирования», — утверждает господин Жуляев.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ Основные драйверы для развития облигационного рынка сегодня — быстрый рост активности населения (7,5 млн счетов на Московской бирже) на фондовом рынке и низкие рублевые процентные ставки, говорит господин Жуляев. Практически любое предложение встречает сейчас высокий спрос со стороны инвесторов, в резуль-

тате чего по большинству новых выпусков итоговые ставки купона, определяемого при размещении путем аукциона и, соответственно, доходности оказывались ниже первоначальных целей эмитентов, добавляет он.

Для энергокомпаний это выгодный способ заимствований, хотя они также активно привлекают кредиты, поскольку могут рассчитывать на выгодные ставки со стороны банков. Однако облигации — это беззалоговый способ занять деньги. Кроме того, у компаний появляется рыночный ориентир стоимости их заимствований, подчеркивает господин Жорнист. Из прочих особенностей он отмечает, что ставки и сроки по облигационным займам не могут быть пересмотрены в одностороннем порядке в зависимости от рыночных условий.

Без сомнения, любой из эмитентов в сфере энергетики без проблем может привлечь банковский кредит, сроки и ставки которого будут сопоставимы со сроками и ставками привлечения на облигационном рынке (сейчас это ключевая ставка ЦБ плюс до 50 б. п. для эмитентов первого эшелона на срок до пяти лет), отмечает господин Жуляев. Более того, привлечь крупную сумму, например 100 млрд рублей, более реально и проще через кредит, считает он. Тем не менее возможность привлекать средства без обеспечения, потенциально более низкие процентные ставки, публичная кредитная история, длинные сроки привлечения и необходимость диверсификации источников денежных ресурсов (особенно для крупных корпораций) будут и далее привлекать эмитентов на облигационный рынок, подчеркивает господин Жуляев.

Падение процентных ставок, а также рекордный приток средств инвесторов — физических лиц поддержали увеличение объемов рынка корпоративного долга, отмечает Александр Шадрин. Однако по абсолютным показателям большая часть привлечения — это государственный долг в виде ОФЗ. Кроме того, корпоративные облигации продолжают уступать банковским кредитам в качестве канала привлечения финансирования нефинансовыми компаниями, говорит эксперт.

Господин Шадрин также обращает внимание, что снижение уровня доходности ОФЗ негативно сказывается на выручке новых энергоблоков, построенных по договорам поставки мощности (ДПМ-1), доходность которых учитывает колебания доходности долгосрочных ОФЗ. Однако в целом по отрасли это сокращение будет компенсировано приростом платежей в связи с ускоренной окупаемостью объектов ДПМ на седьмом-десятом годах оплаты, ростом платежей в связи с планируемыми вводами энергоблоков (Березовской ГРЭС, Ленинградской АЭС-2), а также почти двукратным ростом субсидирования ВИЭ, считает господин Шадрин. ■



ИВАН ВОДОПЬАНОВ

«ОТРАСЛЬ МОБИЛИЗОВАЛАСЬ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТАБИЛЬНОГО ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЯ В НЕСТАНДАРТНЫХ УСЛОВИЯХ»

ОБ ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЯХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО РЫНКА, ПРИМЕНЕНИИ НОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ ПОСТАВЛЕННЫХ ЗАКАЗЧИКАМИ ЗАДАЧ, РАЗВИТИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ НАПРАВЛЕНИЙ КОМПАНИИ В ТЕКУЩИХ УСЛОВИЯХ, А ТАКЖЕ О ПРОГНОЗАХ НА СЛЕДУЮЩИЙ ГОД РАССКАЗАЛА В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG МАРИИ КУЗНЕЦОВОЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО РЫНКУ «ЭНЕРГЕТИКА РОССИИ И СНГ» КОМПАНИИ SCHNEIDER ELECTRIC АНАСТАСИЯ ВЛАСЬЕВНИНА.

BUSINESS GUIDE: Каковы основные тенденции на мировом энергетическом рынке?

АНАСТАСИЯ ВЛАСЬЕВНИНА: Мировой энергетический рынок имеет определенные географические особенности, и для различных регионов существует свой набор приоритетов. Так, в Юго-Восточной Азии важно обеспечить доступ быстрорастущего населения к электроэнергии, справиться с быстрым ростом энергопотребления и снизить технические потери. На зрелых рынках, например в ЕС, существует тренд на развитие возобновляемых источников энергии, а также на снижение выброса парниковых газов и развитие электро-транспорта. Еще одна тенденция — ускорение перехода на возобновляемую энергетику. Даже такие нефтяные гиганты, как BP и Total, рассматривают ее в качестве стратегического направления развития. Другой тренд — распределенная генерация, а именно переход потребителей электроэнергии на гибридную модель потребителей-производителей. Сейчас производство электроэнергии в месте ее потребления становится выгоднее, чем ее покупка на оптовом или розничном рынке и оплата передачи до конечного потребителя: на принятие решения о внедрении распределенной энергетики оказывают влияние растущая динамика цен на мощности и рост тарифов на услуги по передаче электроэнергии. Привлекательности распределенной генерации добавляет и возможность продавать излишки электроэнергии на оптовом рынке. При этом общей для всех стран и участников рынка является цифровая трансформация.

BG: Как на этом рынке сказалась пандемия?

А. В.: В целом энергетическая отрасль мобилизовалась для обеспечения стабильного электроснабжения в нестандартных условиях. При этом некоторые страны из-за карантинных мероприятий все же столкнулись со снижением деловой активности и, соответственно, с уменьшением объемов строительства и реконструкции объектов энергетики. Из-за этого в течение нескольких месяцев наблюдалась стагнация. В России энергетические компании продолжили активный ввод мощно-

стей, в частности, в связи с реализацией инфраструктурных и социальных проектов: за время пандемии было построено большое количество больниц и госпиталей. Вместе с тем многие заказчики из нефтегазового сегмента снизили инвестиции или отложили многие проекты на 2021–2022 годы.

BG: А если говорить о влиянии пандемии на собственные процессы Schneider Electric?

А. В.: Мы достаточно оперативно перешли на удаленную работу и стали использовать многочисленные онлайн-инструменты: начиная с онлайн-совещаний и обучающих вебинаров и заканчивая виртуальными интегрированными заводскими испытаниями, в которых наши заказчики принимают участие удаленно. У компании также было несколько проектов на территории России, которые должны были быть реализованы при участии глобальной команды Schneider Electric, но из-за пандемии приезд иностранных специалистов оказался невозможен. В связи с этим нам пришлось в экстренном порядке внедрять онлайн-инструменты, чтобы силами уже отечественных специалистов провести запуск оборудования или произвести ремонт. И компании удалось успешно с этим справиться.

BG: Каковы стратегические направления развития в России департамента, которым вы руководите?

А. В.: В первую очередь это локализация передовых технологий и продуктов на собственных предприятиях и предприятиях — партнерах, а также локализация компетенций. На протяжении последних пяти-семи лет мы инвестировали в это значительные средства, что стало в нынешних условиях ключевым фактором успеха компании. Мы также активно развивали российскую команду поддержки: сейчас в ней насчитывается около 200 человек.

Кроме того, мы развиваем платформу EcoStruxure посредством вывода на рынок «умного» оборудования с возможностью подключаться к различным системам мониторинга, диагностики и аналитики. Это повышает уровень наблюдаемости за собственными активами наших заказчиков, что, в свою очередь, ведет к увели-

чению надежности и повышению эффективности их производств. Развитие такого обоюдывыгодного сотрудничества я вижу стратегической целью департамента, который находится под моим управлением. Среди других задач — усиление присутствия в целевых рынках, таких как нефть и газ, металлургия и горное дело, а также электроэнергетика.

BG: Что вы можете сказать о перспективах развития рынка ВИЭ в России?

А. В.: Будущее у данного направления однозначно есть, несмотря на климатические особенности нашей страны. Так, правительством РФ приняты постановления, гарантирующие возврат инвестиций в солнечную и ветроэнергетику. Schneider Electric активно участвует в проектах по солнечной и ветровой генерации, и я уверена, что ВИЭ найдет свою нишу на энергетическом рынке России.

BG: Какие задачи стоят перед департаментом на среднесрочную перспективу?

А. В.: Во-первых, повышение конкурентоспособности продукции российского производства. Во-вторых, соблюдение сроков строительства и запуска новых объектов промышленности и инфраструктуры наших заказчиков. В-третьих, обеспечение непрерывного электроснабжения критических объектов инфраструктуры и промышленности с учетом последних требований по автоматизации и кибербезопасности. Среди других задач — увеличение присутствия на рынке, а также поддержание высокого уровня удовлетворенности заказчиков.

BG: Как в работе вашего департамента помогают цифровые инструменты?

А. В.: Цифровизация помогает обеспечить сложную и эффективную удаленную работу компании в условиях карантина. Она способствует ускорению и упрощению бизнес-операций и документооборота с нашими партнерами и конечными заказчиками благодаря применению технологий электронного документооборота. Цифровые инструменты также позволяют обеспечить круглосуточный доступ к пользовательской и технической документации для наших сотрудников и клиентов. Отмечу, что требование соблюдения российских норм

и законов в части документооборота и хранения данных на территории России накладывает свои особенности при внедрении цифровых инструментов, но все задачи могут быть успешно решены.

BG: Как вы оцениваете эффект для предприятий от производимой компанией продукции?

А. В.: Поскольку мы являемся надежным поставщиком оборудования и решений для автоматизации процессов и распределения электроэнергии, то продукция компании обеспечивает высокую надежность, снижает травматизм оперативного персонала и риск аварийных ситуаций. Кроме того, применение нашей продукции приводит к снижению общей стоимости владения за счет лучшего управления электроэнергией и автоматизации операционных процессов. Повышается также эффективность операционной эксплуатации путем увеличения межремонтных интервалов, уменьшения складов запасных частей. Благодаря более эффективному управлению электроэнергией сокращается негативное влияние на окружающую среду. А за счет использования подключенного оборудования и облачных технологий ускоряется процесс цифровой трансформации технологических и управленческих процессов.

BG: Каковы ваши прогнозы по развитию рынка на следующий год?

А. В.: Мы очень внимательно следим за всеми рыночными сегментами, поскольку в каждом из них наблюдаются зачастую разнонаправленные тренды. Если не произойдет серьезного ухудшения ситуации по сравнению с сегодняшним днем, то будет продолжаться активное развитие нефтегазового рынка. Мы видим уже сейчас, что все отложенные проекты подтверждены в инвестиционных планах компаний. То же самое касается металлургии и горной промышленности. А вот рынок сетей, скорее всего, покажет некоторую стагнацию. Это связано с тем, что в текущем году он серьезно активизировался в связи с модернизацией старых сетей и выводом новых проектов. Полагаю, что ожидать столь же серьезных инвестиций в будущем году в этом сегменте не стоит. ■

САДОВОДЫ НА ПРОВОДЕ

ВЕСНОЙ МИНЭНЕРГО РФ ВЫСТУПИЛО С ИНИЦИАТИВОЙ УПРОСТИТЬ ПРОЦЕСС ПОДКЛЮЧЕНИЯ К СЕТЯМ ДЛЯ УЧАСТКОВ В САДОВОДСТВАХ И ОГОРОДНИЧЕСТВАХ. НО ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ НОВОВВЕДЕНИЙ ОСТАЮТСЯ ПОД ВОПРОСОМ ИЗ-ЗА ОТРИЦАТЕЛЬНОЙ ОЦЕНКИ РЕГУЛИРУЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ ПРОЕКТА. КСЕНИЯ ПОТАПОВА

С целью внедрения упрощенной процедуры подключения планировалось внести ряд правок в «Правила технологического присоединения энергопринимающих устройств потребителей электрической энергии, объектов по производству электрической энергии, а также объектов электросетевого хозяйства, принадлежащих сетевым организациям и иным лицам, к электрическим сетям», утвержденные постановлением правительства РФ от 27 декабря 2004 года № 861.

В настоящее время большое количество граждан, владеющих садами и огородами, ввиду целого набора факторов не имеет возможности присоединиться к электрическим сетям. «Минэнерго России стремится повысить доступность энергетической инфраструктуры для садоводов и огородников, в том числе упростить „бумажные“ процедуры, обеспечить строительство сетей до каждого конкретного участка силами сетевых организаций, а также снять с граждан обязанность по несению расходов на строительство и поддержание сетей садоводств в надлежащем состоянии. Разработанный проект постановления правительства — это часть проводимой госполитики, направленной на повышение прозрачности и сокращение сроков подключения к электросе-

тям», — отмечал Юрий Маневич, заместитель министра энергетики РФ.

СИТУАЦИЯ НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНА

Александр Ханенко, руководитель общественной организации «Объединение садоводов России», оценивает существующую ситуацию с подключением участков в СНТ к электросетям в целом как крайне неудовлетворительную. «Причем во многом она зависит от сетевых компаний: одна, например, выполняет свои обязательства по подключению дачников, вторая делает это после многочисленных обращений, а кого-то „не раскатать“ даже жалобами в контролирующие органы и штрафами», — сетует он.

По замыслу Минэнерго, разработанный проект постановления был призван устранить существующие сложности за счет введения простого и понятного порядка подключения. Как отмечает Олег Шевцов, генеральный директор АО «Трансэнергом», на данный момент, чтобы провести на свой участок электричество, собственнику необходимо сначала обратиться в садоводческое или огородническое некоммерческое товарищество, в котором он состоит, и уже СНТ будет подавать заявку на подключение. После предлагаемых изменений это можно было бы сделать самостоятельно. Подавать заявку от всего товарищества по-

требовалось бы только, чтобы подключить общее имущество СНТ, а не частные дома.

Список документов, необходимых для подачи заявления, планировалось сделать меньше, в том числе за счет отсутствия необходимости собирать справки о количестве земельных участков на территории товарищества, об их владельцах и кадастровых номерах участков. В энергетическую компанию предлагалось предоставлять заполненную заявку; копии документов, подтверждающих личность владельца участка и права собственности на дом и землю; план расположения энергопринимающего устройства.

«Вероятно, самое важное изменение заключалось в том, что если сейчас сетевая компания прокладывает сети только до границ СНТ, так как оно выступает заявителем, то после принятия упрощенной системы все необходимые коммуникации проводились бы непосредственно до земельного участка или дома, владелец которого подавал заявление. При этом стоимость заявки, по предварительным данным, оставалась той же — не дороже 550 рублей», — добавляет господин Шевцов.

Также в новой редакции «Правил технологического подключения» отсутствует требование для электросетей обеспечить возможность ограничения электроснабже-

ния для отдельного садовода, не затрагивая других членов СНТ.

ВОЗМОЖНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

«Все эти предложения значительно упростят жизнь садоводов, которым будет гораздо быстрее и проще подключиться к электросетям. А продавцы электроэнергии получат за счет предлагаемых мер дополнительных клиентов и источник доходов в летний период, когда общее потребление электроэнергии обычно снижается», — считает Павел Сигал, первый вице-президент общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России».

Олег Шевцов отмечает, что если данные поправки будут приняты, прозрачность работы энергокомпаний значительно повысится, так как между поставщиком и потребителем не будет посредника в виде СНТ, а также существенно сократятся сроки выполнения подключения. Кроме того, эти изменения позволят снять с граждан обязанность по оплате строительства и поддержания в рабочем состоянии сетей садоводческих товариществ.

Также, по информации Минэнерго РФ, дополнительным эффектом проекта постановления должно было стать создание основы для значительного увеличения надежности электроснабжения и качества электрической энергии, поставляемой на садовые участки граждан.

Инициативу ведомства полностью поддержали в Союзе садоводов России, полагая, что планируемые изменения действительно упростят процедуру подключения и обслуживания участков, отметили в Региональном отделении общероссийской общественной организации «Союз садоводов России» в Санкт-Петербурге и Ленинградской области.

При этом господин Ханенко настроен не так оптимистично, полагая, что ситуация в любом случае будет зависеть не от принятых законодательных норм, а от непосредственных исполнителей. «Постановление могут принять, но кто гарантирует его исполнение? Все равно на степень упрощения и оперативности процесса подключения в первую очередь будут влиять сами сетевые компании», — заключает он.

Будет ли разработанный Минэнерго документ в итоге принят, специалисты сказать затруднились. На данный момент заключение Минэкономразвития РФ — на проект постановления об оценке его регулирующего воздействия (ОРВ) — отрицательное, поскольку в нем выявлены положения, вводящие избыточные обязанности и ограничения для сетевых организаций, приводящие к возникновению необоснованных расходов и к росту тарифов на электроэнергию. Тем не менее на портале ogv.gov.ru указывается, что «отрицательное заключение не означает автоматическую отмену законопроекта, но направляет автора на поиск альтернативных решений». ■



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЛЕНКО

В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО ГРАЖДАН ВЛАДЕЮЩИХ САДАМИ И ОГОРОДАМИ, ВВИДУ ЦЕЛОГО НАБОРА ФАКТОРОВ НЕ ИМЕЕТ ВОЗМОЖНОСТИ ПРИСОЕДИНИТЬСЯ К ЭЛЕКТРИЧЕСКИМ СЕТЯМ



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ ДЕЛАЕТ АКЦЕНТ НА ТЕХНИЧЕСКОМ ОБУЧЕНИИ ПЕРСОНАЛА: ПРОГРЕСС НЕ СТОИТ НА МЕСТЕ, ОБОРУДОВАНИЕ ПОСТОЯННО СОВЕРШЕНСТВУЕТСЯ, ПОЭТОМУ ТРЕБУЕТСЯ ПОСТОЯННОЕ ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ СОТРУДНИКОВ

В энергетической отрасли регулярно внедряются новые технологические разработки, развиваются технологии энергосбережения и альтернативные способы генерации электроэнергии, а значит, изменяются и требования к квалификации работников, появляются новые специальности, что только усиливает кадровый голод.

При этом, как поясняет Милана Джиджоева, основатель HR-компании «Сотер» и член «Клуба лидеров» в Санкт-Петербурге и Ленобласти, независимо от направления деятельности компании золотое правило HR-брендинга гласит: «Если вы не займетесь формированием своего бренда работодателя, это сделают за вас ваши сотрудники или, что еще хуже, — конкуренты». Это будет неконтролируемое и хаотичное донесение сообщений, далеко не всегда соответствующее желаемому образу компании. Поэтому работодателю важно взять данный процесс в свои руки.

По данным исследования Kelly Services, 49% российских сотрудников недовольны своим работодателем и хотели бы поменять работу и только 28% — полностью лояльны, а 37% демонстрируют максимальную вовлеченность.

По результатам всероссийского опроса, проведенного Аналитическим центром НАФИ в 2018 году, россияне не торопятся рекомендовать свое место работы друзьям и знакомым. Рекомендовать его готовы лишь 17% работающих россиян. Каждый пятый опрошенный (21%) в целом удовлетворен своей работой, но не спешит советовать ее другим. Половина занятых россиян (53%) не удовлетворены работодателем.

HR-брендинг позволяет «убить» сразу двух «зайцев»: проработать вопрос лояльности с внутренней общественностью, а также начать целенаправленно транслировать ценности бренда работодателя вовне.

ЗРЕТЬ В КОРЕНЬ Эксперты обращают внимание, что на внешнее восприятие бренда соискателями активно влияет внутренняя атмосфера в компании. Официальной информации со стороны работодателя, как и рекламе, на рынке труда верят далеко не всегда, чего нельзя сказать о воздействии на кандидатов отзывов действующих и бывших сотрудников. Настоящий живой бренд — это то, что говорят о

компании друг другу люди: то, что сотрудник рассказывает семье, приходя с работы, или друзьям, встречаясь с ними в баре. Поэтому построение HR-бренда представляет собой целенаправленный и непрерывный процесс на стыке этики и пиара.

«Алгоритм работы над брендом применим к разным отраслям. В процесс построения бренда вовлекаются все стейкхолдеры, поскольку это общая задача. Проводится исследование ситуации внутри компании и ее позиционирования сотрудниками. Мониторятся соцсети и сайты с вакансиями, изучаются отзывы. Для полной картины можно пообщаться с соискателями, которые когда-то рассматривали компанию как работодателя, но впоследствии отказались от предложения: что их смутило? на что они обратили внимание? что и где они узнали? Нужно постараться максимально точно рассмотреть «портрет» компании глазами потенциального сотрудника. На основе этих данных можно понять, как выглядел бренд некоторое время назад, как он выглядит сейчас, что изменилось и почему, над чем нужно работать», — поясняет госпожа Джиджоева.

В практике компании «Сотер» был следующий кейс. Небольшая компания, сконцентрированная на продаже специализированных энергетических систем, обратилась за консультацией: проблема заключалась в том, что кандидаты, уже прошедшие несколько стадий собеседований, с печальной регулярностью не выходили на работу. «Оказалось, что коммуникацию с кандидатом в компании вели разные люди: рекрутеры, HR-специалист и руководители разных направлений. Пообщавшись с ними и с «потерявшимися» кандидатами, мы пришли к выводу, что все представители компании несли потенциальному сотруднику разный месседж. Это было похоже на любительское караоке: один хорошо знает текст, но нет голоса, другой помнит мотив песни, но путается в словах, а третий — вообще «не в теме», но отлично проводит время. Только слушателю от этого «хора» становилось не по себе. Когда мы собрали и проанализировали всю обратную связь и выяснили, кто именно «фальшивит», оставалось только более детально проработать все нестыковки в коммуникации. Один важный совет: чем

В БОРЬБЕ ЗА ПРОФЕССИОНАЛОВ

ПЕРСПЕКТИВА АКТИВНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ГЕНЕРИРУЮЩИХ МОЩНОСТЕЙ И ЦИФРОВИЗАЦИИ ОТРАСЛИ СТАВИТ ЭНЕРГОКОМПАНИИ ПЕРЕД НЕОБХОДИМОСТЬЮ НАРАЩИВАНИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА. ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ПРИВЛЕЧЬ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ СОТРУДНИКОВ И МИНИМИЗИРОВАТЬ ОТТОК КАДРОВ ИЗ РЕГИОНОВ ПРЕДПРИЯТИЯМ ПОМОЖЕТ ФОРМИРОВАНИЕ СИЛЬНОГО HR-БРЕНДА. КСЕНИЯ ПОТАПОВА

ближе к реальности послание о компании, чем честнее работодатель перед соискателем, тем лучше. Зачем компании сотрудник, который в скором времени разочаруется в ней, сопоставив ожидания с реальностью? Те, кто участвует в процессе найма, должны доносить до кандидатов одинаковую информацию. Иначе это окажется пустой тратой времени и денег», — говорит госпожа Джиджоева.

ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ УКЛОН Что касается энергетической отрасли, то эксперты отмечают, что в данном случае есть некоторые особенности, обусловленные спецификой деятельности. Энергетические компании — кризисоустойчивые, и это является определенным преимуществом на общем рынке труда. Милана Джиджоева поясняет: поскольку потребность в энергетике не зависит от курса доллара и продуктовых санкций, у компаний, как правило, нет проблем с внешним позиционированием. HR-брендинг в этом случае направлен на построение внутреннего бренда: компания выращивает под себя специалистов, которых необходимо удержать как можно дольше. Энергетическая отрасль, в отличие, например, от торговой, делает акцент на техническом обучении персонала: прогресс не стоит на месте, оборудование постоянно совершенствуется, требуется постоянное повышение квалификации сотрудников. Здесь речь идет не только о профессионализме, но и о безопасности специалистов: в экстренных ситуациях команда должна действовать слаженно, четко по инструкции, ошибки могут стоить жизни. Поэтому в компании периодически проводятся соревнования, учения, сотрудники планово сдают экзамены, от результатов которых зависит их премия.

«В региональных филиалах не так сложно найти сотрудника, как его удержать: многие молодые специалисты стремятся переехать в центральную Россию, где и зарплата выше, и возможностей, на первый взгляд, больше. Поэтому имеет смысл делать акцент на социальную составляющую HR-бренда: полный ДМС-пакет, жилищная программа, компенсации и льготы на обучение детей. Задача компании — вырастить настоящих профессионалов и дать им чувство защищенности, закрыв

их основные потребности: в качественном медицинском обслуживании, отдыхе, уверенности в будущем, профессиональном росте и престиже компании», — уверена госпожа Джиджоева.

Наталья Белякова, партнер Центра стратегического консалтинга, доцент НИУ ВШЭ, добавляет, что у многих энергетических, особенно добывающих сырьевых компаний в нашей стране имидж компаний-стейкхолдеров. Соответственно, определенная стабильность и зарплата выше уровня рынка или, по крайней мере, представления, что она есть, решают вопрос с привлечением на работу топ-менеджмента — белых воротничков.

Для синих воротничков (часто работников моногородов) компания формирует разнообразную среду обитания, в которой работника и членов его семьи удерживали бы не только деньги. То есть HR-бренд строится на восприятии человека не только как работника — учитываются другие стороны его жизни, в том числе занятость и досуг тех, кто его окружает.

«Такой холистический подход позволяет снизить текучку и не допустить оттока человеческих ресурсов. А удержание, как известно, всегда дешевле привлечения и обучения нового персонала. Только материальное стимулирование — прошлый век и очень ненадежно: всегда можно перекупить, особенно высококвалифицированного рабочего. Должно удерживать в городе и компании что-то еще — причем как самого рабочего, так и его близких. Поэтому часть HR-политики энергокомпаний в моногороде — его диверсификация, развитие альтернативных отраслей городского хозяйства. Если раньше HR-брендинг в моногородах означал, что днем все работники компании находятся на предприятии, родственники, живущие с ними, сами ищут себе занятие, а раз в год на гастроли приезжает Валерий Меладзе, то сейчас компании создают коэффициенты, повышающие ценность территории, для всех ее обитателей. Вариантов альтернативной занятости масса — от развития туризма (Ковдор, «Еврохим»), индустрии гостеприимства (новые объекты размещения в контексте ТРК «Арктический», «Норникель») до развития сообществ на основе МСП (Череповец, «Северсталь»)», — заключает эксперт. ■

ЭНЕРГИЧНОЕ РАЗВИТИЕ

ПЕТЕРБУРГСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ЗАНИМАЮТ СУЩЕСТВЕННУЮ ДОЛЮ ОБЩЕРОССИЙСКОГО РЫНКА ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ, ПОСТАВЛЯЯ ПРОДУКЦИЮ ДЛЯ РАЗЛИЧНЫХ ОБЪЕКТОВ ТЭК И НОВОГО ЛЕДОКОЛЬНОГО ФЛОТА. В ПЕРСПЕКТИВЕ ОНИ ПЛАНИРУЮТ ЗАПУСТИТЬ В ПРОИЗВОДСТВО НОВЫЕ ИЗДЕЛИЯ, СОХРАНИТЬ И РАСШИРИТЬ ПРИСУТСТВИЕ НА ВНУТРЕННЕМ И ВНЕШНЕМ РЫНКАХ.

ДМИТРИЙ МАТВЕЕВ

Одним из крупнейших производителей энергетического оборудования и потенциальным участником перспективного кластера энергетического машиностроения Петербурга является группа «Кировский завод», в частности, ее «дочка» — завод «Киров-Энергомаш». Специализация предприятия — производство оборудования для судовых энергетических установок с ядерным реактором.

«В связи с программой развития Арктики в настоящее время активно развивается строительство атомных ледоколов. Паротурбинные установки для судостроения — это уникальные технологии, и в мире существует всего несколько компаний, которые занимаются этим направлением. «Киров-Энергомаш» — одна из них», — говорит представитель группы.

В настоящее время портфель «Киров-Энергомаша» состоит из заказов на производство и ремонт судового энергетического оборудования для ФГУП «Атомфлот» и ВМФ России: паротурбинные установки 72 МВт (ПТУ-72), спроектированные для работы с новым реактором РИТМ-200 (установка нового поколения, созданная специально для атомных ледоколов проекта 22220), главные турбозубчатые агрегаты (ГТЗА-653 и ГТЗА-674) кораблей первого ранга ВМФ РФ и турбонаддувочные агрегаты (ТНА), обеспечивающие подачу больших объемов воздуха для горения в котлах судовых установок и ТЭЦ. Специально для проведения натурных испытаний турбин для ледоколов под полной нагрузкой в 2017 году «Киров-Энергомаш» запустил уникальный и единственный в России испытательный стенд.

В 2021–2022 годах завод планирует выполнить заказы по изготовлению ПТУ-72 для строительства третьего и четвертого серийных атомных ледоколов проекта 22220 («Якутия» и «Чукотка»). К настоящему времени «Киров-Энергомаш» уже изготовил и поставил три ПТУ-72 для головного ледокола («Арктика») и первого и второго серийных ледоколов («Сибирь» и «Урал»). Кроме того, предприятие изготовило ТНА-10 головного и третьего и четвертого серийных атомных ледоколов проекта.

Перспективу для роста портфеля заказов группа видит в проекте еще более мощного атомного ледокола «Лидер» проекта 10510. «Учитывая огромный опыт в проектировании и изготовлении паротурбинных установок для судостроения и проведенную за последние несколько лет модернизацию производства, завод полностью готов к производству ПТУ и ТНА для строительства нового суперледокола проекта 10510, который заложен в 2020 году на судостроительном комплексе «Звезда», — подчеркивает представитель группы.

НОВЫЕ ПРОДУКТЫ Еще одним предприятием, которое наряду с Кировским заводом может войти в петербургский кластер энергетического машиностроения, явля-



В ДЕКАБРЕ ПРОШЛОГО ГОДА «СИЛОВЫЕ МАШИНЫ» ВЫИГРАЛИ КОНКУРС МИНПРОМТОРГА РФ НА РАЗРАБОТКУ РОССИЙСКИХ ГАЗОВЫХ ТУРБИН ДЛЯ ЭНЕРГЕТИКИ

ется машиностроительный концерн «Силловые машины». Ленинградский металлический завод (ЛМЗ) в составе концерна занимается производством турбин и вспомогательного оборудования для гидравлических, тепловых и атомных электростанций, «Электросила» — производством генераторов для гидравлических, паровых и газовых турбин, тяговых двигателей и крупных электрических машин. До конца 2020 года компания намерена увеличить штат производственного и инженерно-технического персонала на ЛМЗ и «Электросиле» более чем на 600 человек. Общий портфель заказов «Силловых машин» по итогам 2019 года составил 389,5 млрд рублей, отмечают в компании. В настоящее время более 50% заказов приходится на контрактацию на зарубежных рынках.

«В последние годы мы значительно продвинулись в освоении новых продуктов. Мы завершаем производство головного образца первой российской тихоходной паровой турбины мощностью 1250 МВт. Все компоненты машины изготовлены, ведется сборка на испытательном стенде для проведения испытаний на валоповорот. Специально под эту задачу в компании был построен и введен в эксплуатацию новый промышленный комплекс», — говорят в «Силловых машинах».

В декабре прошлого года «Силловые машины» выиграли конкурс Минпромторга РФ на разработку российских газовых турбин для энергетики. Ранее, в 2018 году, концерн уже приступил к разработке турбин ГТЭ-65 и ГТЭ-170. «Важнейшим проектом является создание отечественных ГТУ мощностью 65 и 170 МВт. За минувшие два года с нуля создано конструкторское бюро, реализуется комплекс НИОКР, разработана документация, закуплено необходимое для производства ГТУ оборудование и станки, определены отечественные поставщики критически важных комплектующих и заготовок, головные образцы запущены в производство», — сообщили в концерне.

Крупным производителем энергооборудования Петербурга является и «РЭП Холдинг», с прошлого года входящий в состав «Газпром энергохолдинга» (ГЭХ). Компания выпускает газоперекачивающие и паротурбинные агрегаты различной мощности, генерирующие энергоблоки на базе паровых и газовых турбин мощностью до 32 МВт, центробежные и осевые компрессоры мощностью до 32 МВт, электроприводные нагнетатели от 4 до 32 МВт, частотно-регулируемые электроприводы до 100 МВт и системы комплексной автоматизации промышленных объектов.

«Реализуя новую стратегию ПАО «Газпром» в электроэнергетике, «Газпром

энергохолдинг» диверсифицирует деятельность за счет выхода в новые сегменты и становится крупным игроком на рынке энергетического машиностроения. На площадках «РЭП Холдинга» — надежного многолетнего партнера «Газпрома» — мы будем осуществлять развитие производства оборудования как для газотранспортных систем, так и для использования на электроэнергетических предприятиях, что позволит получить синергетический эффект, в том числе за счет повышения эффективности взаимодействия изготовителя и заказчика и мер по дальнейшей локализации производства», — говорил генеральный директор ГЭХ Денис Федоров в конце прошлого года после закрытия сделки по покупке «РЭП Холдинга».

КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ Подготовкой кадров для энергетического машиностроения традиционно занимается Балтийский государственный технический университет «Военмех» им. Устинова. Специалисты готовят на двух кафедрах вуза. На кафедре «Двигатели и энергоустановки летательных аппаратов» профиль подготовки — газотурбинные, паротурбинные установки и двигатели. Вторая кафедра — «Плазмогазодинамика и теплотехника» — обучает специалистов по профилю энергетики теплотехнологий.

«По статистике ежегодно более 80% выпускников «Военмеха» устраиваются работать по специальности. Не стала исключением и отрасль энергетического машиностроения. В процессе обучения высококлассных инженеров в БГТУ студентам присваиваются навыки комплексного, системного мышления», — говорит представитель университета.

По его словам, с одной стороны, это дает понимание того, как в целом функционирует техническое изделие и какие требования предъявляются к изделию со стороны комплекса, в которое оно входит, а с другой стороны, выпускники понимают, как организована работа в отрасли. «К примеру, как отделы и предприятия взаимодействуют между собой. Все это позволяет выпускникам нашего вуза быть высококлассными, а потому и востребованными специалистами», — указывает собеседник ВГ.

Среди предприятий, с которыми сотрудничает «Военмех» в части подготовки специалистов, — центральное конструкторское бюро морской техники «Рубин», Балтийский завод, «ОДК-Климов», Научно-исследовательский институт морепродуктов, «Красный Октябрь», конструкторское бюро «Арсенал», концерн «Морское подводное оружие — Гидроприбор», «Силловые машины», совместное предприятие Siemens и «Силловых машин» — «Сименс Технологии газовых турбин», Территориальная генерирующая компания № 1, завод «Компрессор» и другие. ■

Коммерсантъ. В лучших местах Петербурга.

Рестораны

КРЕМЛЬ	Выборгская наб., 55 БЦ Gregory's Palace
ВЕСЕЛИДЗЕ	Восстания ул., 20
РИБАЙ	Казанская ул., 3А
РУССКАЯ РЮМОЧНАЯ №1	Конногвардейский бул., 4
СТРОГАНОВФ СТЕЙК ХАУС	Конногвардейский бул., 4
Ресторан-гостиная	Миллионная ул., 10
ШТАКЕНШНЕЙДЕР	
ШАЛЯПИН	Тверская ул., 12/15
CARULETTI	Большой пр. П.С., 74
ТАВЕРНА ГРОЛЛЕ	Большой пр. В. О., 20
СКАЗКА ВОСТОКА	Лесной пр., 48
1001 НОЧЬ	

Пироговые

ЛИНДФОРС	Полтавская ул., 3 Московский пр., 128 Декабристов ул., 33 Ленинский пр., 151
ШТОЛЛЕ	1-я Красноармейская ул., 4 Гражданский пр., 114, к. 1 Медиков пр., 10, к. 1 Комсомола ул., 35 Московский пр., 105 Стачек пр., 74 Просвещения пр., 34 Садовая ул., 8 1-я линия В.О., 50 Энгельса пр., 37 Восстания ул., 32 Владимирский пр., 15 Савушкина ул., 3

Кафе

KROO CAFE	Суворовский пр., 27 / 9-я Советская ул., 11
------------------	--

Интерьерные магазины

САЛОН «СЕНТЯБРЕВЪ»	Каменноостровский пр., 19
---------------------------	---------------------------

Гостиницы

АСТОН	Владимирский пр., 5
БРИСТОЛЬ	Расстанная ул., 2

ГРАНД ОТЕЛЬ ЭМЕРАЛЬД	Суворовский пр., 18
ОТЕЛЬ ИНДИГО	Чайковского ул., 17
AKYAN HOTEL	Восстания ул., 19
CROWNE PLAZA	Стартовая ул., 6А
ST. PETERSBURG AIRPORT	
KRAVT HOTEL	Садовая ул., 25, вход с Мучного пер., 4
M-HOTEL	Садовая ул., 22 (вход с переулка Крылова, 2, со двора)
MAJESTIC BOUTIQUE	
HOTEL DELUXE	Садовая ул., 22/2
АПАРТ-ОТЕЛЬ VERTICAL	Московский пр., 73
THE GAMMA HOTEL	наб. Обводного кан., 130
MARTIN ОТЕЛЬ/	Марата ул., 12
MARTIN HOTEL	
ОТЕЛЬ БЕЛОЕ ДЕРЕВО	Демьяна Бедного ул., 3
ГОСТИНИЦА	угол Керченского пер., 2 и Адмиралтейской наб., 12
THE BRIDGE HOTEL	
BOUTIQUE HOTEL ALBORA	наб. кан. Грибоедова, 133А
CROWNE PLAZA	Лиговский пр., 61
LIGOVSKY	

Автосалоны

GREGORY`S CARS	Выборгская наб., 55
АВТОДОМ ПУЛКОВО	Пулковское ш., 14, лит. А

Авиакомпании

ЦБА «ПУЛКОВО-3»	
ГТК «РОССИЯ»	

Бизнес-центры

GREGORY`S PALACE	Выборгская наб., 55
GUSTAF	Средний пр. В.О., 36/40
MAGNUS	9-я линия В.О., 34
ОСКАР	наб. р. Фонтанки, 13 А
ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР NEVKA	Гельсингфорсская ул., д. 3, к. 11, лит. Д, вход с Выборгской наб., 45-47

Разное

ЕДИНЫЙ ЦЕНТР ДОКУМЕНТОВ	Красного Текстильщика ул., 10/12
САПСАН	Бизнес-класс

Газета «Коммерсантъ» издательством бесплатно не распространяется.

Узнайте подробную информацию о корпоративной подписке
по телефону (812) 271-3635
www.spb.kommersant.ru



ГАЗЕТА «КОММЕРСАНТЪ» ПО СПЕЦИАЛЬНОЙ ЦЕНЕ ОТ ПЯТИ ЭКЗЕМПЛЯРОВ

Оформление доставки

fomina@spb.kommersant.ru
(812) 335-1766, 324-6949 (доб. 208)

Удобные условия ежедневной доставки газеты «Коммерсантъ», включая гляцевые цветные тематические приложения формата D2*: «Недвижимость», «Культурная столица», «Санкт-Петербург. Инвестиции и девелопмент»; деловые специализированные приложения формата A3** Business Guide: «Итоги года», «Топ-менеджеры года», «Экономический форум», «Юридический форум», «Финансовые инструменты/Банк», «Энергетика. Нефть. Газ», «Экономика региона», «Недвижимость», «Военно-морской салон»; приложения формата A3 Social Report: «Лица города», «Социальная ответственность»; приложения формата A3 Guide: «Территория комфорта», «Стиль», «Элитная недвижимость», «Стиль СПб. Путеводитель».

D2* — 350x578 мм, A3** — 280x345 мм

