

ГЕНЕРАЦИЯ И СБЫТ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ

ПОБЕДИТЕЛЬ:

**МИХАИЛ ЗАВОРОВСКИЙ, генеральный директор «Петербургской сбытовой компании»**

Родился в Ленинграде в 1971 году. Отслужил в рядах вооруженных сил. Закончил экономический факультет СПбГУ по специальности «теоретическая экономика». С апреля 1998 года работал в КУГИ Санкт-Петербурга, с 1999 по 2001 год занимал должность начальника Петроградского районного агентства КУГИ. С осени 2001 года по октябрь 2004 года — генеральный директор ЗАО «Петрозлектросбыт». В октябре 2004 года господин Заворовский занял должность управляющего директора «Сбытовой компании» ОАО «Ленэнерго». 25 августа 2005 года решением собрания акционеров избран на пост генерального директора ОАО «Петербургская сбытовая компания». Кандидат экономических наук. Имеет двоих детей. Увлекается альпинизмом.

ОСНОВНЫЕ ИГРОКИ:

Филиал ОГК-6 «Киришская ГРЭС»
«Ленинградская АЭС»
«Лентеплоснаб»
«Норд Гидро»
«Северо-Западная ТЭЦ» (филиал «ИНТЕР РАО ЕЭС»)
ТГК-1
ГУП «ТЭК СПб»
«Ленинградская областная управляющая электросетевая компания»
«Петербургская сбытовая компания»
«Русэнергообит»
Энергосбытовая компания «РКС-Энерго»
Энергосбытовая компания «Энергия Холдинг»

ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ

ПОБЕДИТЕЛЬ:

**ВИКТОРИЯ ТИХОНОВА, директор Санкт-Петербургского филиала «ВестКолл ЛТД»**

Родилась 2 августа 1957 года в Ленинграде. В 1981 году окончила Ленинградский электротехнический институт им. В. И. Ульянова (Ленина) по специальности «автоматика и процессы управления», в 2005 году окончила Высшую экономическую школу Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов по программе МВА «управление предприятием». После окончания института Виктория Тихонова работала во Всесоюзном научно-исследовательском институте радиовещательного приема и акустики им. А. С. Попова в лаборатории лазерной звукозаписи инженером, старшим инженером, начальником сектора. В 1991 году стала руководителем группы программистов в МП «Балттекст». С 1994 по 1995 год работала руководителем отдела маркетинга компьютерной фирмы «Кронверк». В 1995–1996 годах — специалистом отдела маркетинга ЗАО «Петрстар». С 1996 года — с момента основания компании — госпожа Тихонова работает в ЗАО «ВестКолл ЛТД» сначала заместителем директора Санкт-Петербургского филиала, а с 1998 года директором филиала. Замужем, есть дочь и сын. Хобби — путешествия, горные лыжи, литература, театр.

ОСНОВНЫЕ ИГРОКИ:

Санкт-Петербургский филиал «ВестКолл ЛТД»
Объединенный филиал «Вымпелком» в Санкт-Петербурге
Северо-Западный филиал компании «Мегафон»
Филиал МТС «Макрорегион „Северо-Запад“»
«Петрстар»
Северо-Западный филиал компании «Ростелеком»
«Северен-Телеком»
«Северо-Западный Телеком»
«Смарт Телеком»
Телекомпания «Санкт-Петербургское кабельное телевидение»
«Элтел»
InterZ
«TELE2 Санкт-Петербург»

→ привлечения акционерного капитала, — рассказывал в августе „Ъ“ Борис Вайнзи-хер. — Сегодня реальным ограничителем является обслуживание долга». Поскольку кредитные ставки к середине года практически удвоились по сравнению с докризисными уровнями, компания стала искать новые пути привлечения средств. «Мы всерьез рассматриваем различные схемы лизинга, изучаем объекты, которые можно выделить под проектное финансирование. В июле удачно разместили облигационный заем на 5 млрд рублей. В общем, ходим по очень широкому кругу в поисках возможностей финансирования инвестиционной программы. Дело в том, что в последние два-три года, кроме дополнительной эмиссии и „денег в кошельке“, которых сейчас не так много, другие способы нахождения средств были просто не нужны, не актуальны», — отмечал господин Вайнзихер.

В итоге в октябре размер инвестиционной программы все-таки был увеличен до 18,6 млрд рублей. Это произошло за счет удешевления кредитных ресурсов и более удачного размещения облигационного займа, чем это ожидалось в начале года. На 2010 года ТГК-1 планирует инвестиционную программу в размере около 18–20 млрд рублей. То есть докризисные планы на 2009 год будут растянуты на два года. Основная идея менеджмента компаний — закончить строительство тех объектов, которые были начаты до кризиса. Что касается нового строительства, то его решено пока не запускать.

ЧУБАЙС ОБЕЩАЛ В Петербурге и Ленинградской области основными документами, определяющими объекты инвестирования, сроки и объемы финансирования в энергетику, являются соглашения, заключенные РАО «ЕЭС России» с администрациями двух регионов. В просторечии эти документы назывались соглашения «Чубайс — Матвиенко» и «Чубайс — Сердюков». С ликвидацией РАО ответственность за его обещания легла на бывшие «дочки» концерна, в частности на ТГК-1, «Ленэнерго» и МЭС Северо-Запада ФСК. Договоры были заключены в 2006 году, и до наступления кризиса они успели пройти корректировку в сторону повышения обязательств энергетиков. Однако в последнее время о соглашениях вспоминают редко. По словам директора по экономике и финансам «Ленэнерго» Сергея Николаева, сейчас соглашение «Чубайс — Матвиенко» — не более чем гипотетический план ввода новых объектов. Из 14 подстанций, предусмотренных в соглашении до 2010 года, компании удалось ввести лишь три. То, что «Ленэнерго» не торопится строить новые энергообъекты, вполне закономерно. Компания отмечает резкое снижение спроса на новые мощности, что связано с замедлением строительного рынка. Изначально планировалось, что поступления компании за технологическое присоединение (а именно за счет этих средств ведется новое строительство) по 2006 по 2009 год включительно составят около 38 млрд рублей. Однако по факту за это время предприятию удалось собрать лишь 18 млрд рублей. В октябре совет директоров компании сократил инвестиционную программу на 2009 год с 11,2 млрд руб. до 10,6 млрд руб. «При снижении спроса на мощность начинать строительство серьезных

объектов не имеет смысла», — говорил еще в начале года генеральный директор «Ленэнерго» Дмитрий Рябов. По его словам, компания начнет новое строительство лишь при условии 80%-й оплаты его стоимости. Замедление в реализации инвестиционной программы в случае с «Ленэнерго» — это скорее плюс, чем минус. У компании появилось время на то, чтобы улучшить свои отношения с клиентами, ведь в аврале строительного бума именно эта организация была главным раздражителем строителей. «Ленэнерго» постоянно обвиняли в том, что она собирает огромные деньги за присоединение к энергосетям новых объектов, а сдает мощности с огромными задержками. Сейчас у Дмитрия Рябова появилась неплохая возможность улучшить имидж компании. Кстати, он еще в самом начале кризиса, год назад, заявил, что «Ленэнерго» станет клиентоориентированной компанией. В течение года эта задача решалась. Компания стала открывать центры обслуживания абонентов. За счет этого «Ленэнерго» рассчитывает сократить сроки присоединения новых объектов к электросетям, а также снизить организационные издержки.

ПАРТИЯ СКАЗАЛА «НАДО» У госкомпании «Санкт-Петербургские электрические сети» (СПБЭС) оптимизма больше. Компания в основном инвестирует в те объекты, обязательства по возведению которых несет город. Например, введенные в конце октября СПБЭС подстанции «Стенд» и «Автомобильная» обеспечивают энергией особую экономическую зону «Ново-Орловская», а также расположенные в северной части города автомобильные заводы. Под подобные городские проекты и формировалась инвестпрограмма СПБЭС и поэтому вполне естественно, что менеджмент компании рапортует, что обязательства в рамках соглашения «Чубайс — Матвиенко» выполняются в полном объеме.

Аналитик ИК «Финам» Денис Круглов отмечает, что менеджменту электроэнергетических компаний пришлось решать довольно широкий перечень проблем в условиях экономического кризиса. «В числе основных проблем сектора — сокращение спроса на продукцию и, как следствие, снижение стоимости электроэнергии, что вызвало сокращение финансовых результатов участников рынка. Таким образом, перед сетевиками и генераторами возникла необходимость повышения эффективности операционной деятельности и сокращения производственных издержек», — говорит он. Еще одна проблема сектора электроэнергетики — ухудшение платежной дисциплины. Справедливости ради можно отметить, что проблема неплатежей для Петербурга не настолько актуальна, как в других регионах. Во всяком случае, представители «Петербургской сбытовой компании» на кризис неплатежей не жалуются.

По словам Дениса Круглова, удорожание кредитных ресурсов и снижение финансовых показателей компаний сектора электроэнергетики, а также снижение прогнозных объемов энергопотребления сделали неоправданной и невозможной реализацию ранее утвержденных инвестиционных программ, и согласование возможных изменений с регулятором рынка стало для менеджмента ключевой проблемой. ■