

Взаимный интерес

ДЛЯ ЗАО «ГАЗПРОМ МЕЖРЕГИОНГАЗ ОМСК»
СЕКТОР МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА
(МСБ) – ЭТО ПЕРСПЕКТИВНЫЙ РЫНОК СБЫТА,
А ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ПЕРЕХОД НА
ПРИРОДНЫЙ ГАЗ – РЕАЛЬНАЯ
ВОЗМОЖНОСТЬ ПОВЫСИТЬ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СВОЕГО
БИЗНЕСА



Виктор Варжин,
генеральный директор
ЗАО «Газпром межрегионгаз Омск»

В 2014 году ЗАО «Газпром межрегионгаз Омск» существенно увеличил количество договоров, заключенных с юридическими лицами. Общее количество таких потребителей на сегодняшний день составляет уже более 1150. На природный газ переходят бюджетные организации, организации коммунального комплекса, предприятия различных сфер экономики.

Понятно, что по объемам потребления львиную долю занимают крупные компании, на которые приходится порядка 60% всех поставок голубого топлива в регионе, однако, если посмотреть на структуру партнеров-юридических лиц, легко заметить, что 85% из них составляют предприятия малого и среднего бизнеса.

— С точки зрения увеличения объемов реализации топлива, сектор МСБ для нас очень интересен, говорит генеральный директор ЗАО «Газпром межрегионгаз Омск» Виктор Варжин. — Речь идет о весьма емком и перспективном рынке сбыта, который прирастает хорошими темпами. Достаточно сказать, что с 2006 года количество договоров, заключенных компанией с юридическими лицами, увеличилось более чем вдвое. А кроме того, предприниматели относятся к числу самых надежных и аккуратных с точки зрения платежной дисциплины потребителей, что для нас чрезвычайно важно.

У представителей бизнеса свой интерес. Использование природного газа для них — и экономия, и экология, и возможность эффективно управлять издержками предприятий. А потому все чаще и переходят на него небольшие производства, магазины, СТО, мини-пекарни, автомойки и т. д. Причем процесс активно идет не только в областном центре, но и в сельских районах.

Скажем, весьма показателен с этой точки зрения пример ООО «Виллок-Фарм» из Исилькульского района, которое возглавляет Яков Дирксен. Его фермерское хозяйство развивается очень динамично. Если в 2005 году в аренде у фермера было всего 350 гектаров земли, то сегодня он обрабатывает уже более 6000 га. Предприятие занимается не только растениеводством, но и сумело организовать производство борон и других сельхозорудий, для чего был построен большой производственных цех. Для сбыта этой продукции создана дилерская сеть, оборудование демонстрируется на агровыставках.

По мере развития хозяйства росла и его энергоемкость. Особенно остро вопрос экономии ресурсов встал после приобретения современной зерносушилки. Топить ее дизельным горючим очень дорого, дровами — трудоёмко. Три года назад Яков Дирксен принял решение построить за свой счет газопро-

вод от магистральной трассы. Расстояние до нее немалое — четыре километра, и строительство обошлось в общей сложности в 6,5 миллиона рублей.

Расходы для хозяйства весьма серьезные, но фермер говорит, что они уже давно окупились. Ведь переход на природный газ позволил снизить энергозатраты в три раза. А если учесть объемы топлива, потребляемого мощной зерносушилкой, можно сказать, что существенно улучшилась экономика всего предприятия. Тем более что последние годы выдалась влажные, и зерно через сушилку приходилось пропускать по два раза, чтобы довести его до нужных параметров. Продукцию на элеватор Яков Дирксен сдает только высших кондиций, что оборачивается дополнительной прибылью.

В этом году фермер приобрел еще одну сушилку, что оказалось весьма кстати, потому что осень снова выдалась дождливая. Но теперь Яков Дирксен может не ждать у моря погоды — влажность зерна, которое поступает с поля, решающего значения не имеет, так как затраты на его подработку не лягут тяжким бременем на себестоимость продукции.

Существенную экономию дает также отопление природным газом производственного цеха. Да и в целом, по оценке фермера, переход на экономичное и экологичное топливо создает хорошие предпосылки для дальнейшего развития предприятия.

Особо Яков Дирксен отметил заинтересованность поставщика в выстраивании конструктивных отношений. Для решения любого вопроса достаточно было одного звонка в офис компании. И оперативных вопросов, как организационного, так и технического характера, возникало немало — особенно при запуске оборудования. Ведь время для предпринимателя — это деньги.

Безусловно, выгоден такой партнер и для поставщика. Фермер увеличивает объемы потребления топлива и, самое главное, аккуратно рассчитывается за него, причем по предоплате — за квартал вперед. И это не требует от него каких-то сверхусилий, поскольку с переходом на газ резко снизились сами затраты на энергоресурсы.

По оценке генерального директора ЗАО «Газпром межрегионгаз Омск» Виктора Варжина, рынок сбыта голубого топлива в секторе МСБ и дальше будет развиваться опережающими темпами. Ситуация в экономике страны складывается непростая, и снижение издержек производства реально становится ключевым фактором сохранения устойчивости и повышения конкурентоспособности предприятий. А значит, есть все предпосылки для расширения сотрудничества компании с малым и средним бизнесом.