

# ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОЕ ПАРТНЕРСТВО

РАСШИРЕНИЕ РЫНКА СБЫТА В СЕГМЕНТЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА – ОДНО ИЗ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ГАЗПРОМ МЕЖРЕГИОНГАЗ ОМСК»

**Н**а 2016 год ООО «Газпром межрегионгаз Омск» заключило договоры на поставку голубого топлива с 1480 производственными потребителями, и более 90% из них составляют предприятия малого и среднего бизнеса (МСБ). По словам генерального директора компании Виктора Варжина, сегмент МСБ для поставщика очень интересен, поскольку речь идет о весьма ёмком и перспективном рынке сбыта.

Кстати, некоторые представители малого бизнеса потребляют объемы отнюдь не символические. ГК «Батиз», например, ежемесячно требуется более 400 тысяч кубометров топлива. Это предприятие было создано в середине «нулевых» на промплощадке ракетного испытательного комплекса в Крутой Горке. Занимается оно производством изоляционных материалов на основе супертонкого базальтового волокна.

Как рассказывает представитель ГК «Батиз» Валерий Шинкоренко, сама по себе технология получения базальтовых волокон не новая, ее разработали в СССР в 40-х, 50-х годах. Долгое время, материалы из базальтового волокна использовались в основном в оборонной промышленности — благодаря их качественным характеристикам: негорючесть, устойчивость к агрессивным средам, устойчивость к вибрации, долговечность.

В 90-е годы эта продукция стала находить применение и в гражданских отраслях. На сегодняшний день в России порядка десяти производителей базальтового супертонкого волокна. ГК «Батиз» входит в число наиболее крупных из них, а если говорить о Сибири, здесь предприятие вообще является лидером. Основные потребители продукции ГК «Батиз» — генерирующие и энергоремонтные компании, предприятия нефтегазовой отрасли и оборонного комплекса. Базальтовые изоляционные материалы используются также в промышленном и гражданском строительстве.

Прошлый год оказался для ГК «Батиз» достаточно успешным — объемы производства увеличились на четверть. Нынешний — выдался гораздо сложнее. Все-таки кризис не обошел стороной основных партнеров предприятия, что сказалось на объеме заказов. Тем не менее, от планов развития компания отказываться не намерена. Во-первых, любой кризис рано или поздно заканчивается. А во-вторых, ГК «Батиз» работает в той самой нише, которая как раз и позволяет партнерам повышать эффективность своей деятельности. Ведь цены на энергоресурсы постоянно растут, и качественная изоляция — прямой путь к сокращению потерь.

Вопрос энергоэффективности принципиален и для самого предприятия, поскольку процесс изготовления волокна из базальта связан с большими энергозатратами. И совсем не случайно специалисты компании изначально заложили в технологию использование природного газа, что дает существенный выигрыш в себестоимости продукции.

Несколько лет назад ГК «Батиз» вошла в единую автоматизированную систему коммерческого учета ООО «Газпром межрегионгаз Омск». Установленный здесь узел учета газа позволяет не только гибко регулировать режимы его расхода, но и с помощью телеметрии оперативно передавать все данные поставщику.

Стоит отметить, что внедрением этой системы ООО «Газпром межрегионгаз» занимается с 2007 года, и, по словам генерального директора компании Виктора Варжина, через нее проходит уже более 80% реализуемого топлива. В том числе, это касается и потребителей, представляющих малый и средний бизнес, количество которых ежегодно увеличивается. Причем именно кризис подталкивает предпринимателей к переходу на газ, поскольку это действительно прямой путь к сокращению издержек.

Есть и еще один немаловажный фактор, который повышает для ООО «Газпром межрегионгаз Омск» привлекательность таких партнеров, как ГК «Батиз»: представители сегмента МСБ относятся к числу аккуратных с точки зрения платежной дисциплины потребителей. А эта проблема сегодня для компании чрезвычайно актуальна: долги за потребленный ресурс постоянно растут.

Понятно, что поставщик не может поставлять газ бесплатно и понятно, что борьба с неплатежами будет приобретать все более жесткий характер. В том числе и на законодательном уровне. Вступившие в силу с 1 января 2016 года нормативные акты резко усиливают ответственность потребителей за несвоевременную оплату энергоресурсов.

Поставщик газа, к примеру, сегодня имеет полное право отказать должнику в поставках без предоставления банковской или иной независимой гарантии. Для должностных лиц введена административная ответственность за несвоевременные расчеты — начиная от серьезных штрафов, и до дисквалификации сроком на два-три года. Штрафы и пени теперь начисляются в зависимости от того, насколько затягиваются платежи, по принципу «чем дольше, тем дороже».

Цель, которую преследует законодатель, в общем-то, очевидна: сделать так, чтобы было невыгодно не платить за экономически выгодный ресурс. Ведь без решения проблемы неплатежей, а если брать шире, без четкого выполнения договорных обязательств, наша экономика никогда не выйдет из кризиса.



**ВИКТОР  
ВАРЖИН**  
генеральный  
директор  
ЗАО «Газпром  
межрегионгаз Омск»

БЖ