

В ОДНОЙ ЛОДКЕ

ПОСТАВЩИК ПРИРОДНОГО ГАЗА РАССМАТРИВАЕТ СЕГМЕНТ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА – МСБ – КАК ЕМКИЙ И ПЕРСПЕКТИВНЫЙ РЫНОК СБЫТА. А ДЛЯ САМИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ПЕРЕХОД НА ГОЛУБОЕ ТОПЛИВО – ЭТО РЕАЛЬНАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ СНИЗИТЬ ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И ПОВЫСИТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КОМПАНИЙ.

ООО «СПК «Сибцентрострой» на рынке работает с 1995 года, и за два десятилетия компания выросла в многопрофильную организацию, способную выполнять строительно-монтажные работы любой сложности с нулевого цикла «под ключ». О потенциале предприятия говорит уже сам перечень объектов, которыми оно занималось. В их числе — реконструкция железнодорожных вокзалов станции Омск и Исилькуль, Концертного зала в областном центре, компания строит дороги, школы, больницы, жилые дома.

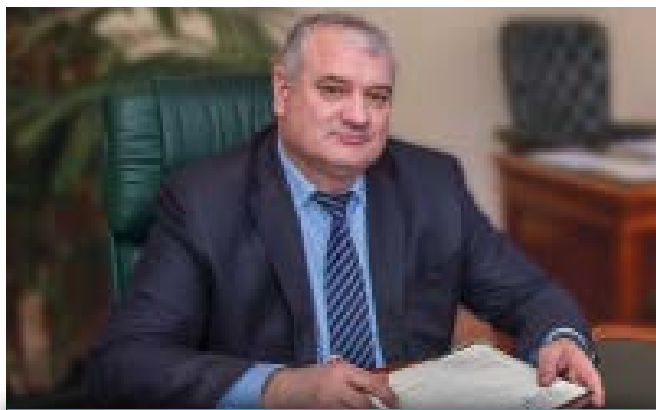
Понятно, что сегодня вся отрасль переживает тяжелые времена — на строителях любой кризис отражается в первую очередь. Сохранить устойчивость предприятия в таких условиях очень непросто. Конкурентная борьба на сжавшемся рынке резко ужесточается, и, по мнению генерального директора Сибцентростроя Рафика Сафаряна, преимущества в ней получает тот, у кого выше качество работ и ниже производственные издержки. Причем уменьшение затрат в условиях кризиса реально стало одним из ключевых факторов повышения конкурентоспособности компаний.

Мелочей в этом деле нет, уверен Рафик Сафарян. К примеру, предприятие уже не один год занимается развитием своей производственной базы на улице Кордной, и одним из важных шагов в данном направлении стал отказ от централизованного теплоснабжения и переход на газовое отопление. Безусловно, оборудование современной котельной потребовало немалых затрат, но генеральный директор считает их вполне оправданными.

Во-первых, после перехода на газ ежемесячные платежи по этой статье сразу снизились примерно на 50%, а в теплое время года предприятие теперь вообще ничего не платит.

Во-вторых, собственная котельная позволила улучшить условия труда. Площади производственной базы компании составляют более пяти тысяч квадратных метров, здесь расположены кузнечный и сварочный участки, участок по производству светопрозрачных конструкций, автотранспортный цех, офисы, и во всех помещениях поддерживается комфортный тепловой режим.

Ну, а в-третьих, установленное современное оборудование котельной позволяет предприятию управлять собственными издержками. Датчики фиксируют температуру воздуха на улице, и в соответствии с ней автоматически регулируется подача тепла в здания, а значит, и расход энергоресурса. Данные об объемах потребления голубого топлива также передает поставщику автоматика. В режиме онлайн.



Виктор Варжин, генеральный директор
ЗАО «Газпром межрегионгаз Омск»

По словам генерального директора ЗАО «Газпром межрегионгаз Омск» Виктора Варжина, рынок сбыта голубого топлива в сегменте МСБ в последние годы развивается опережающими темпами. Постоянно увеличивается количество договоров, заключенных с предпринимателями, растут объемы реализации голубого топлива. На сегодняшний день более 85% всех партнеров-юридических лиц компании — это именно представители малого и среднего бизнеса.

Немаловажным, с точки зрения поставщика, фактором является и то, что предприниматели относятся к числу самых надежных в отношении платежной дисциплины потребителей. ООО «СПК «Сибцентрострой» Рафика Сафаряна, например, аккуратно рассчитывается за топливо по предоплате. А установленный на предприятии современный узел учета газа, по сути, является звеном единой автоматизированной системы коммерческого учета ЗАО «Газпром межрегионгаз Омск», внедрением которой компания занимается с 2007 года. Система постоянно развивалась, совершенствовалась, и на сегодняшний день через нее проходит более 80% реализуемого компанией голубого топлива.

В диспетчерской службе поставщика ведется непрерывный мониторинг поставок и потребления, что дает возможность оперативно реагировать на любые отклонения от плановых режимов. Ведь от их соблюдения зависит эффективность всей длинной цепочки сложных технологических и экономических процессов, начиная с извлечения природного газа из земных недр.

Кроме того, система позволяет дистанционно контролировать состояние объектов газоснабжения, обеспечивать безопасность их эксплуатации, фиксировать по резким колебаниям давления газа утечки и хищения, определять участки, где такие вещи происходят.

Совершенно очевидно, что без изменения отношения к использованию и учету энергоресурсов невозможно добиться повышения эффективности экономики. Как на уровне отдельно взятого предприятия, так и в масштабах города, региона, страны.

— По сути, мы решаем с нашими партнерами-предпринимателями одну задачу, наши интересы совпадают, — говорит генеральный директор ЗАО «Газпром межрегионгаз Омск» Виктор Варжин. — И компания планирует расширять свой рынок сбыта в данном сегменте. Все предпосылки и условия для этого есть.