

Поиск честной конкуренции

«Газпром» увеличил поставки газа на внутренний рынок

Тема развития внутреннего рынка газа станет одной из основных на собрании акционеров «Газпрома», которое состоится 29 июня. В 2017 году «Газпром» добыл 472,1 млрд куб. м газа. Это на 52 млрд куб. м больше, чем в 2016 году. Компания увеличила поставки голубого топлива на внутренний рынок. Но положение на нем сегодня таково, что возможности «Газпрома» конкурировать с независимыми поставщиками энергоресурсов искусственно ограничены. Создание равных условий для всех поставщиков привело бы к росту конкуренции, что благотворно сказалось бы на простом потребителе и на развитии отечественной экономики.

По данным Министерства энергетики, добыча газа в 2017 году в целом по стране выросла на 50,9 млрд куб. м — до 691,1 млрд куб. м. Это рекордный показатель как минимум за последние десять лет. Учитывая, что «Газпром» нарастил добычу в прошлом году на 52 млрд куб. м, можно с уверенностью сказать, что именно он обеспечил этот внушительный рост. При этом суммарные поставки всех производителей на внутренний рынок, по данным Минэнерго, составили 468 млрд куб. м. Это лучший показатель с 2012 года.

Причины роста поставок на внутренний рынок — оживление



промышленности и активность электрогенерации. Кроме того, повышается уровень газификации — с 67,2% в 2016 году до 68,1% в 2017-м. Всего за последние десять лет газификация российских городов и сел выросла на 6,1 процентного пункта. Разумеется, темпы могли бы быть и выше. Но процесс упирается в необязательность некоторых звеньев.

В газификации участвует не только «Газпром». Его задача заключается в том, чтобы подвести газопроводы к населенным пунктам. В 2005–2017 годах объем инвестиций «Газпрома» составил по-

чти 325 млрд рублей — построено 30,3 тыс. километров газопроводов, созданы условия для газификации более 864 тыс. домовладений и квартир, 5,2 тыс. котельных.

Одной из основных проблем в ходе реализации Программы газификации регионов РФ по-прежнему является неисполнение администрациями субъектов РФ своих обязательств по организации необходимой инфраструктуры внутри населенных пунктов. На конец 2017 года строительство уличных сетей выполнено, по данным «Газпрома», на 93,8%, подготовка домовладений и квартир к приему газа — на

80%, котельных — на 77,1%. Из-за неподготовленности потребителей к приему газа простаивают построенные газопроводы.

С 2005 года в рамках Программы газификации из 63 регионов лишь 10 выполнили свои обязательства полностью. С некоторым отставанием выполняют свои обязательства 34 региона, с существенным — 14. А еще пять регионов их практически не выполняют — это Хабаровский, Ставропольский и Камчатский края, Республика Дагестан и Карачаево-Черкесская Республика.

Кроме того, одной из ключевых проблем в регионах остаются платежи и рост задолженности за газ. На 1 января 2018 года просроченная задолженность всех потребителей перед компанией «Газпром межрегионгаз» составила 111,6 млрд рублей.

По обывательским представлениям, «Газпром» — это огромная организация, способная «пробивать» любые выгодные для себя решения на самом высоком уровне. Но в реальности за последние годы независимые игроки теснили компанию на внутреннем рынке. И происходило это не из-за мнимой неэффективности самого «Газпрома», а из-за искусственно создаваемых барьеров.

Потребителей на российском газовом рынке можно условно разделить на две большие группы. Первая — это электростанции и промышленные предприятия. То есть крупные покупатели, которые бе-

рут много топлива и стабильно за него платят. Вторая группа — это небольшие потребители, в первую очередь теплоснабжающие организации. В этой группе генерируется огромная масса долгов, при этом каждому отдельному потребителю нужны небольшие объемы газа, а газотранспортная инфраструктура гораздо сложнее и протяженнее, чем у крупных потребителей.

От второй группы независимые игроки шарахаются как черт от ладана. Эта группа со всеми ее проблемами практически полностью отдалена «Газпрому». А ведь неплательщики в отдельных регионах достигают 50% — и местные власти не могут (или не хотят) ничего с этим сделать.

В то же время за первую группу потребителей ведутся жаркие баталии. Но эти баталии напоминают боксерский ринг, на котором явный фаворит стоит со связанными руками. «Газпром» не имеет права продавать газ по цене меньше той, что установило государство. На независимых игроков это ограничение не распространяется. Таким образом очевидно ограничивается честная конкуренция.

«Газпром» неоднократно предпринимал попытки добиться отмены дискриминационных мер на внутреннем рынке. Но пока его усилия не увенчались успехом. А от ситуации, в которой крупные игроки будут честно конкурировать друг с другом, выиграет в первую очередь потребитель. Ведь именно на его интересы должно ориентироваться государство.

ВТБ: большее в малом

С П У Т Н И К И Б И З Н Е С А

Поддержка малого бизнеса — в фокусе особого внимания банка ВТБ. Что нужно предпринимателям этого сегмента, чтобы развиваться, и что может предложить им крупный банк, нам рассказал руководитель корпоративного бизнеса банка ВТБ в Тверской области Николай КУДРЯВЦЕВ

— В начале этого года в ВТБ изменилась модель обслуживания компаний. В работу корпоративного блока банка вошел малый бизнес. Как строятся взаимоотношения банка с новым сегментом?

— Развитию сотрудничества с малым бизнесом в нашем банке уделяется особое внимание. Обычно предприятиям этого сектора нужны не просто конкретные продукты — в лице банка они стремятся найти надежного партнера, который поможет им развиваться, наращивать обороты и масштабы собственного бизнеса, реализовывать интересные проекты. И ВТБ нацелен на удовлетворение этих потребностей. Мы работаем на долгосрочную перспективу, а не на разовое предоставление услуг. Гибко подходим к решению поставленных перед нами задач, предлагая конкурентоспособные банковские продукты. И успешно работаем с предприятиями из любой отрасли.

— Малому бизнесу как наиболее динамичному и активному в современных условиях сектору экономики необходима существенная финансовая поддержка. Как ВТБ готов помогать начинающим предпринимателям?

— Мы понимаем, что на любом этапе развития бизнесу необходима поддержка. Денежные средства требуются предприятиям как на этапе становления, так и по мере укрепления и развития. Поэтому банковские кредиты являются для малого бизнеса одним из самых эффективных инструментов работы. Они позволяют быстро получить деньги на развитие бизнеса или обеспечение его стабильности. Мы на регулярной основе запускаем акции, которые предлагают бизнесу еще более выгодные условия сотрудничества. Например, сейчас действует акция «Начнем с лучшего», которая позволяет открыть первый расчетный счет без взимания комиссии, а также получить услуги расчетно-кассового обслуживания на специальных условиях.

— А с точки зрения доступности кредитных ресурсов есть ли позитивные новости?

— Конечно, недавно ВТБ снизил процентные ставки по кредитам для малого бизнеса. Кредит на инвестиционные цели можно оформить под ставку от 10% годовых,

на цели пополнения оборотных средств — под ставку от 10,5% годовых. Мы, в свою очередь, рады, что можем предложить клиентам одни из лучших условий на рынке.

Однако современным предприятиям требуется не только получение доступных кредитов и открытие счета. Широкая линейка продуктов, понятные онлайн-сервисы, внедрение инновационных технологий, грамотная информационная поддержка и качественное общение с банком — все это не менее важно для динамично развивающегося малого бизнеса. И мы стремимся этим требованиям соответствовать.

— Сегодня малому бизнесу важно управлять своими денежными ресурсами и решать возникающие вопросы максимально оперативно. Именно поэтому в обслуживании клиентов активно внедряется мобильный банкинг. Какие новшества есть в этом направлении?

— В марте 2018 года банк ВТБ запустил подпись документов в мобильном банке для бизнеса с помощью технологии EMV-CAP. Новое средство подписи было внедрено с помощью одного из мировых лидеров в сфере цифровой безопасности — компании Gemalto. Отмечу, что в России мы сделали это первыми. Нововведение позволило существенно увеличить лимиты на



операции в мобильном банке. При этом такое решение более надежно и безопасно, чем традиционное SMS-подтверждение.

— В этом году условия для кредитования бизнеса стали более мягкими. Будут ли, по вашему мнению, предприняты дальнейшие шаги в этом направлении?

— Кредитная политика банков зависит от целого ряда внешних и внутренних факторов, например, изменения ключевой ставки Центробанком, экономической ситуации, уровня кредитного риска и его сто-

имости. ВТБ всегда стремится предложить клиентам наиболее выгодный вариант сотрудничества, конечно, при этом сводя к минимуму и собственные риски. Мы тщательно изучаем финансовое положение клиента, опыт работы на рынке, динамику выручки, проект, на который требуются заемные средства, залоговое обеспечение, если это возможно, предлагаем участие в программах льготного финансирования. Сегодня на кредитно-финансовом рынке мы наблюдаем период восстановительного роста. И, по моему мнению, заемщикам стоит этим воспользоваться.