

ПРОБЛЕМА ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ В ГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ

Д.В. Козубов

Научный руководитель доцент И.В. Шарф

Национальный исследовательский Томский политехнический университет, г. Томск, Россия

Как известно, газовая отрасль в России является одним из основных источников пополнения бюджетных средств государства. Также не стоит забывать о ее стратегическом значении, например, для регионов Крайнего Севера.

Однако в последние годы и не без исключения влияния политической обстановки в мире наблюдаются кризисные процессы в отрасли:

- отсутствие крупномасштабных изысканий и освоений новых месторождений;
- устаревание текущего оборудования, невозможность его замены на импортное из-за санкций, отсутствие собственного производства;
- охлаждение отношений со стратегическими партнерами-странами Евросоюза (ЕС), приостановка крупных инвестиционных проектов (Южный поток, публичное акционерное общество (ПАО) «Газпром») [1].

Одним из основополагающих факторов такой ситуации в отрасли является главенствующее положение ПАО «Газпром» – компания является крупнейшей газодобывающей компанией страны и монополистом при поставках газа в страны ближнего зарубежья. На «Газпром» приходится 11 % мировой и 66 % российской добычи газа.

Хоть компания и является публичной и акционерной, государство контролирует более 50,23 % акций компании [2]. Такое влияние вызывает недовольство стран ЕС, воспринимая «Газпром» мощным проводником Российской политической силы в Евросоюзе. Это сильно замедляет развитие уже начатых и создание новых инвестиционных проектов, мешает вопросам политической регуляции транзита газа. В данных обстоятельствах необходима реструктуризация компании и пересмотр идеи государственной монополизма в целом.

Решение может быть найдено в косвенной приватизации, начатой в Англии и США в 70-х годах XX века. В таком процессе частные компании привлекаются на концессионной основе: могут управлять и зарабатывать, а государство владеет и распоряжается ресурсами. Происходит институциональное реформирование государственного сектора экономики, частичная приватизация традиционных государственных областей деятельности.

Концессионный договор между государством и предприятием схож с договором аренды, но действует не в гражданско-правовом, а публично-правовом поле [4]. В результате партнерства государства и частного сектора менеджмент становится более эффективным, направленным на получение прибыли, при этом государство косвенно может регулировать отрасль с помощью тарифов. Уменьшается бюрократизация, лишние управленческие издержки. Государство же в таком случае достигает главную цель – снижение рисков регулирования отрасли напрямую и передача инвестиций на частный сектор. Такой франчайзинговый подход является крайне актуальным в России в настоящее время, так как государство не может потянуть бремя модернизации устаревшей инфраструктуры и оборудования.

Концессионный подход решает вопрос российского руководства о возможной утрате контроля над столь важной отраслью: привлекаются поток инвестиций для модернизации, снижается бюрократизация, повышается эффективность управления, при этом права на отрасль по-прежнему принадлежат государству.

Однако существуют определенные ограничения, мешающие оперативному внедрению концессионного подхода в российский газовый рынок. Первое – отрасль довольно специфична. Второе – значительным препятствием является практика долговременных контрактов. Они мешают развиваться рынку биржевой торговли, который в России и так развит очень слабо. А развитый рынок ценных бумаг является необходимым условием для успешного применения коммерческой концессии.

Но главной проблемой является высокий уровень специфичности активов монополии, слабая мобильность капитала, что не дает раскрыть франчайзинг в газовой отрасли. Также согласно статье 1033 гражданского кодекса Российской Федерации франчайзер не может регулировать цены на услуги, производимые взятыми по договору концессии мощностями, так как ограничительные условия могут быть признаны недействительными, если эти условия противоречат антимонопольному законодательству [3]. При таких условиях теряется весь смысл ухода от прямой регуляции цен и прибыли по модели коммерческой концессии.

Но, впрочем, возможность регулирования цен не является таким абсолютным злом. Газоснабжение играет крайне важную социальную функцию, и передача его в частные руки может повлечь стремительный рост цен. В свою очередь это приведет к падению уровня жизни населения, нарастанию народных волнений и значительной экономической нагрузке на промышленность. Поэтому сохранение частичного влияния государства на стратегически важную отрасль экономики необходимо с целью достижения сохранения социального равновесия. И с этой точки зрения государственное регулирование в экономике газораспределения не противоречит франчайзинговой модели, а является её важным дополнением.

Основной идеей является недопущение конфликта ценовой регуляции и желания частных компаний к инвестированию в отрасль и развитию инноваций. Необходимо совершить верный выбор механизма ценорегулирования, который бы играл стабилизирующую роль, при этом давал свободу частным компаниям.

Известны такие методы регулирования цен на товары и услуги, как: 1) метод введения фиксированных тарифов; 2) метод предельного ограничения тарифов; 3) индексация действующих тарифов. Зная их, можем предположить, что для достижения цели социальной стабильности в сочетании с вложениями инвестиций и развития инноваций частными компаниями, наиболее оптимальным является метод предельного ограничения

тарифов. Это означает, что будет установлен порог минимальных и максимальных цен на продажу газа. Такое ограничение может снизить порог рентабельности и отпугнуть частный сектор от значительных вложений в отрасль, что приведет к дефициту инвестиций.

Чтобы избежать такого и достичь выше обозначенных целей, необходимо создание финансовой подушки безопасности для субсидирования частных инвесторов при выходе цены газа за установленные нормы. Необходим контроль, который должен обеспечить превышение доходов от инвестиций над вложенными средствами в субсидирование.

В перспективе предлагаемый комплекс мер сможет повысить количество компаний на рынке газообеспечения до уровня конкурентного снижения цен и даст возможность отменить государственное регулирование.

Литература

1. Газпром в вопросах и ответах. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gazpromquestions.ru/international> (Дата обращения: 24.01.2017).
2. Газпром / Акиционерам и инвесторам / Акции. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gazprom.ru/investors/stock/> (Дата обращения: 24.01.2017).
3. Гарант / Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) / Коммерческая концессия / Статья 1033. [Электронный ресурс]. URL: <http://base.garant.ru/10164072/55/> (Дата обращения: 24.01.2017).
4. Кубарев Е.Н. Формы партнерства государства и частного бизнеса в инвестиционном процессе // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 2 (26). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2025> (Дата обращения: 24.01.2017).

ОПРЕДЕЛЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РАБОТНИКА НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ МАЙЕРС-БРИГГС

К.А. Коновалова

Научный руководитель доцент И.В. Шарф

Национальный исследовательский Томский политехнический университет, г. Томск, Россия

Как HR-менеджеры оценивают кандидатов на управленческие должности в России и за рубежом? И те и другие используют такие инструменты тестирования, которые позволяют определить уровень навыков и знаний, а также интеллектуальных способностей человека (см. рис. 1). Оценить критические моменты несоответствия требованиям, психические и физиологические особенности кандидата, соотнести особенности типа с требованиями должности и выполняемой работы.

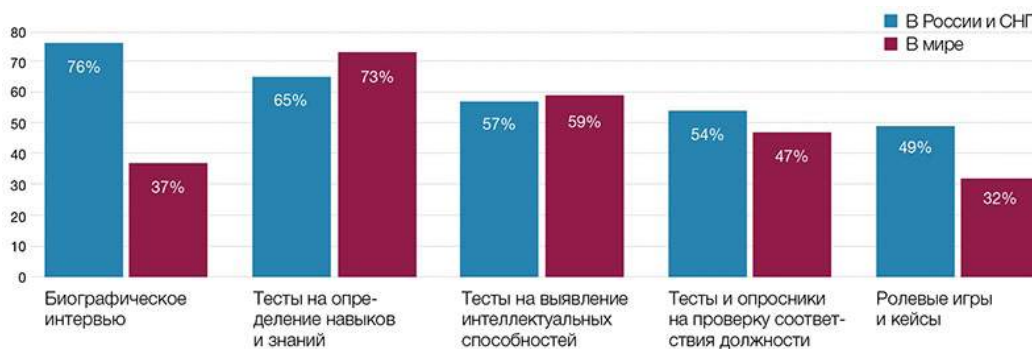


Рис.1. Инструменты, которые используют HR-менеджеры для оценки кандидатов

В настоящее время психологические тесты стали широко использоваться при выборе кандидата на управленческую должность. Рассмотрим опросник, который сегодня считается одним из наиболее широко используемых психологических инструментов в мире [4].

Система психологического тестирования Майерс-Бриггс представляет собой самостоятельный опросник, разработанный с тем, чтобы определить тип личности человека, его сильные стороны и предпочтения. Получить полное представление о качествах будущих руководителей. Хороший управленец должен обладать комплексом личностных качеств, возможно, и противоположных. Например, уметь всему придавать системность, что свойственно людям рациональным. Но в то же время интуитивно делать то, что принесет выгоду компании. А такое качество свойственно больше чувственным людям. Кроме того, руководителю-интроверту придется много общаться с разными людьми. Иначе говоря, вести себя порой как экстраверту. Может быть, лишь соотношение разных качеств может различаться [1].

Система Майерс-Бриггс разработана Кэтрин БРИГГС и Изабель БРИГГС-МАЙЕРС на основе учения Карла Юнга, описанного в книге «Психологические типы». Однако данная система расширяет и углубляет теорию ЮНГА, в частности К. Юнг выделял лишь четыре психотипа личности, а в системе МАЙЕРС-БРИГГС их 16 [6].