

**Писарева Лариса Юрьевна**

канд. экон. наук, канд. социол. наук, доцент

**Оконешникова Ирина Александровна**

бакалавр, магистрант

ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный

университет им. М.К. Аммосова»

г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

## **АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АО «САХАТРАНСНЕФТЕГАЗ» ПО МОДЕЛИ «ПЯТИ КОНКУРЕНТНЫХ СИЛ» МАЙКЛА ПОРТЕРА**

***Аннотация:** в данной статье рассматривается исследование, которое отражает деятельность производственного и финансового характера АО «Сахатранснефтегаз», насколько эффективно по модели Майкла Портера осуществляется политика в отношении реализации основной продукции, политика в отношении конкурентов и проч. Как отмечают авторы, исследование по Обществу еще не производилось.*

***Ключевые слова:** план финансово-хозяйственной деятельности, АО «Сахатранснефтегаз», модель «пяти конкурентных сил», Майкл Портер, финансовые показатели, производственные показатели.*

АО «Сахатранснефтегаз» в общей системе газоснабжения Центрального региона Республики Саха (Якутия) является субъектом естественных монополий, представлен как газотранспортная и газоснабжающая организация, осуществляющая оптовые закупки и поставки природного газа конечным потребителям.

Проанализируем данное Общество (АО «Сахатранснефтегаз») по модели анализа пяти конкурентных сил Майкла Портера. Первая сила – это Угроза появления новых игроков. Обычно новые игроки привносят на рынок новые производственные мощности, новые технологии, новые ресурсы, что может являться потрясением для отрасли, изменять поведения потребителей, задавать новые стандарты работы для существующих игроков.

В данном случае, необходимо отметить, что АО «Сахатранснефтегаз» является субъектом естественной монополии. Единственным возможным конкурентом по транспортировке газа по магистральному газопроводу, мог быть наш поставщик, ПАО «ЯТЭК». Но в связи с последними изменениями в руководстве предприятия и в связи с ростом тарифа на опт газа для предприятий ПАО «ЯТЭК» всего на 1%, данный случай невозможен, в связи с большим количеством входных средств в строительство газопроводов. Также может рассмотреть возможность, выкупа государственными управлениями и комитетами и проч., что тоже невозможно т.к. главным акционером АО «Сахатранснефтегаз» уже является Министерство имущественных и земельных отношений Республики Саха (Якутия) и ему принадлежит больше 50% акций Общества, что делает данное предприятие «окологосударственным».

Вторая сила – это рыночная власть покупателей. Покупатели могут оказывать влияние на конкурентоспособность товара компании на рынке, так как по факту являются потребителями готового товара и обеспечивают за счет удовлетворения своих потребностей существование рынка.

В данном случае, покупатели не могут влиять на ценообразование цен, т.к. цены на транспортировку газа по магистральному газопроводу регулируются Федеральной Антимонопольной Службой РФ, так же все тарифы, цены на техническое обслуживание утверждаются Государственным комитетом по ценовой политике Республики Саха (Якутия). Цены на тариф формируются исходя из всех договоров субподряда и подряда, заключенных в году, предшествующим году утверждения тарифа, исходя их всех финансовых и бухгалтерских показателей. На основании этого АО «Сахатранснефтегаз» заявляется на рост тарифа, для «здорового» функционирования Общества. С 2017 года рост тарифа не наблюдался в связи с недостаточной подготовкой к защите тарифа, рост тарифа наблюдается с 11 марта 2019 года на 1%, и с 16 июля 2019 года на 1,4%.

Третья сила: Рыночная власть поставщиков. Поставщики могут оказывать влияние на конкурентоспособность товара компании на рынке, так как являются владельцами ресурсов для производства товаров отрасли. Рост цен на сырье и

заключение сделок на невыгодных для компании условиях приводит к росту себестоимости готовой продукции, росту издержек производства. В случае невозможности повышения розничных цен на готовые товары на сопоставимом с ростом сырья уровне – в отрасли снижается прибыльность от реализации товаров или услуг.

Единственный крупный поставщик, это ПАО «ЯТЭК». Общество не может регулировать цены на опт как им вздумается, их цены тоже регулируются ФАС России. По остальным мелким видам деятельности (подрядчики, мастера, договоры оказания услуг и проч.) проводятся закупочные комиссии и проводятся тендеры.

Четвертая сила: Появление товаров-заменителей. Товары-заменители (или товары-субституты) ограничивают потенциал рынка с точки зрения роста цен. Обычно товары-заменители оказывают влияние на установление верхней границы рыночных цен, что в условиях роста издержек производства и сырья снижает рентабельность компаний. Пятая сила: Внутриотраслевая конкуренция. Соперничество среди существующих конкурентов сводится к стремлению любыми силами улучшить свое положение на рынке, завоевать потребителей рынка. Интенсивная конкуренция приводит к ценовой конкуренции, увеличению затрат на продвижение товара, иногда к повышению качества продукции, увеличению инвестиций в новые разработки. Все это снижает прибыльность отрасли.

Подытоживая все пять сил Майкла Портера, АО «Сахатранснефтегаз» по первой силе, угроза появления новых игроков, нужно отметить, что Общество является субъектом естественной монополии, Единственным возможным конкурентом по транспортировке газа по магистральному газопроводу, мог быть поставщик, ПАО «ЯТЭК». Но в связи с последними изменениями в руководстве предприятия и в связи с ростом тарифа на опт газа для предприятий ПАО «ЯТЭК» всего на 1%, данный случай невозможен, в связи с большим количеством входных средств в строительство газопроводов. Также можно рассмотреть возможность, выкупа государственными управлениями и комитетами и проч., что тоже невозможно т.к. главным акционером АО «Сахатранснефтегаз»

уже является Министерство имущественных и земельных отношений Республики Саха (Якутия) и ему принадлежит больше 50% акций Общества, что делает данное предприятие «окологосударственным». По второй силе Портера, рыночная власть покупателей, отметили, что в данном случае, покупатели не могут влиять на ценообразование цен, т.к. цены на транспортировку газа по магистральному газопроводу регулируются Федеральной Антимонопольной Службой РФ, так же все тарифы, цены на техническое обслуживание утверждаются Государственным комитетом по ценовой политике Республики Саха (Якутия). Цены на тариф формируются исходя из всех договоров субподряда и подряда, заключенных в году, предшествующем году утверждения тарифа, исходя из всех финансовых и бухгалтерских показателей. На основании этого АО «Сахатранснефтегаз» заявляется на *рост* тарифа, для «здорового» функционирования Общества. С 2017 года рост тарифа не наблюдался в связи с недостаточной подготовкой к защите тарифа, рост тарифа наблюдается с 11 марта 2019 года на 1%, и с 16 июля 2019 года на 1,4%. По третьей силе, рыночная власть поставщиков, указано, что тарифы ПАО «ЯТЭК» регулируются также, как и тарифы АО «Сахатранснефтегаз» ФАС России. Четвертая сила Портера, появление товаров-заменителей, как и в первой силе появление новых игроков невозможно, конечно можно поставлять населению газовые баллоны на случай, если отсутствует технологическая возможность подключения к газовым сетям, либо если участок и объект зарегистрированы как садово-огородческое имущество. Но есть большое «но», данный вид услуги уже имеется на рынке и пока ни один даже не близок к тому, чтобы заменить газ как таковой. По пятой силе, внутриотраслевая конкуренция, конкурентов в отрасли газоснабжения нет. Каждое предприятие такое же, как и «Сахатранснефтегаз» является «окологосударственным» и выполняет свою функцию в общей цепи газификации. Но почему у АО «Сахатранснефтегаз» такая низкая прибыль, если проблема не в конкурентах, не в потребителях, не в поставщиках и не в товарах-заменителях, то проблема сидит в самом предприятии.

При проведении оценки АО «Сахатранснефтегаз» по пяти моделям Майкла Портера, выделяются проблемы убытков, сидящие внутри Общества. При применении вышеупомянутых двух вариантов выхода из убытков в 2019 году, а именно направить Николаева Айсена Сергеевича на защиту тарифа в ФАС России от лица населения, в связи с высокими ценами на бензин (что необходимо не только для населения г. Якутска и близлежащих районов, но и далеко расположенных районов, т.к. перелет на самолетах в Республике Саха (Якутия) стоит дороже чем перелет до Москвы, следовательно единственным оптимальным вариантом перемещения является автомобиль, так же это поспособствует развитию районов и в небольшом количестве остановит отток населения в Центр), и не стоит забывать, что повышение цены тарифа на транспортировку газа по газопроводам позволит уменьшить цены на поставку газа потребителям и на технологическое присоединение, а также на обслуживание, и предлагается провести оптимизацию затрат Общества, что сэкономит 230 млн руб.

### ***Список литературы***

1. План финансово-хозяйственной деятельности на 2019 год АО «Сахатранснефтегаз». – 2018.
2. План финансово-хозяйственной деятельности на 2018 год «АО Сахатранснефтегаз» – 2017.
3. План финансово-хозяйственной деятельности на 2017 год АО «Сахатранснефтегаз». – 2016.
4. План финансово-хозяйственной деятельности на 2016 год АО «Сахатранснефтегаз». – 2015.
5. Портер М. Конкурентная стратегия: методика отраслей и конкурентов». – 2016.