

УТВЕРЖДАЮ

  
\_\_\_\_\_ Г. Хан  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2010г.

**Протокол Слета поставщиков и подрядчиков ТНК-ВР  
от 24 сентября 2010 года**

**Участники:**

**Президиум:** Г. Хан, М. Барский, У. Шрэйдер, С. Брезницкий, Д. Бодранд, А. Темкин, М. Давыдов, С. Михайлов, А. Дерлятка (модератор)

**Приглашенные участники:**

56 участников со стороны ТНК-ВР, 311 участников со стороны контрагентов

**1: Вступительное слово исполнительного директора ТНК-ВР Г. Хана**

Г. Хан обратился к участникам слета с вступительным словом. Он проинформировал, что основной целью слета является построение дискуссии с контрагентами для выработки новых правил и подходов к работе по контрактованию МТР и производственных услуг, т.к. Компании нужны надежные, прозрачные и долгосрочные отношения с контрагентами. Также он сообщил, что внутри компании происходят организационные изменения: идет процесс перераспределения полномочий от корпоративного центра в регионы, но при этом должны существовать унифицированные правила и стандарты. В случае несправедливой дискриминации необходимо, чтобы контрагент смог адресно обратиться в компанию для разрешения подобной ситуации. Г. Хан попросил участников слета проявлять максимальную активность и четко высказывать свою точку зрения.

**2: Выступление М. Барского с презентацией «ТНК-ВР сегодня и контуры развития»**

**3: Выступление Г. Хана с презентацией «Философия контрактования ТНК-ВР. Принципы и процедуры контрактования ТНК-ВР»**

**4: Выступление А. Темкина с презентацией «Корпоративный и Региональные советы по взаимодействию с контрагентами»**

**5: Выступление Директора по развитию продуктов и клиентскому обслуживанию Альфа-Банка Б. Медового с презентацией «Факторинг как пример эффективного партнерского взаимодействия»**

Б. Медовой рассказал о преимуществах факторинга перед кредитом, затем представил совместную с ТНК-ВР программу факторинга, разработанную специально для поставщиков и подрядчиков Компании. Также он подробно остановился на преимуществах этой программы: беспрецедентно низкий процент, упрощенная процедура подачи документов и короткий срок от подачи документов до финансирования.

**6: Выступление Генерального директора ОАО «САТУРН – Газовые Турбины» И. Юдина с презентацией**

И. Юдин рассказал об основных направлениях деятельности компании и ее достижениях. Он обозначил основные этапы сотрудничества с ТНК-ВР. Основным предложением по

сотрудничеству с ТНК-ВР было следующее: сдача объекта под ключ, т.к. это минимизирует срок ввода оборудования в эксплуатацию и дает другие преимущества.

**7: Выступление Президента Шлюмберже Лоджелко Инк. М. Дижоля с презентацией**

М. Дижоль представил географию присутствия компании Шлюмберже в России, в том числе контракты с ТНК-ВР по всей России. Также отметил основные аспекты мирового опыта проведения тендеров. М. Дижоль внес предложения для служб снабжения такие, как соразмерность срока действия контракта объему работ и сложности их выполнения, стандартизация договоров для всех подрядчиков, размещение информации по результатам тендеров, мотивация подрядчика (вознаграждение) за достигнутые результаты.

**8: Выступление Генерального директора ЗАО «Ермаковское предприятие по ремонту скважин» С. Цибина с презентацией**

С. Цибин представил краткую историю компании и географию ее присутствия. Относительно сотрудничества с ТНК-ВР он отметил, что внедрение различных регламентов и стандартов со стороны ТНК-ВР позволило компании ЕПРС подняться на более высокий уровень.

Была описана эволюция системы контрактования, на завершающем этапе которой появилась регистрация и квалификация в системе Procon. С. Цибин обратил внимание на сложность предоставления объективных данных, т.к. система Procon в основном подразумевает однозначный ответ: да или нет, но существует ряд вопросов, на которые невозможно ответить однозначно. Среди проблем были также отмечены поздние сроки подписания договора, что не позволяет вовремя заключать расходные договоры и проводить собственное бизнес планирование.

Среди предложений прозвучали следующие: сделать прохождение технического аудита и предквалификации для надежных и долгосрочных партнеров более редким, завершать договорную кампанию до конца октября, вносить в план корректирующих мероприятий такой пункт, как мотивация персонала подрядчика и продолжить практику долгосрочных контрактов.

**9: Выступление Директора ООО «Роснефтекомплект» В. Рослова с презентацией**

В. Рослов кратко рассказал об истории компании и основных фактах. Далее его выступление было посвящено сложностям работы подрядчиков, оказывающих услуги по строительству технически сложных и опасных производственных объектов. Компании ТНК-ВР было предложено стандартизировать и унифицировать технические требования при разработке проектной документации, интегрировать график строительства и график поставки МТР заказчика, удлинить сроки сбора оферт в зависимости от сумм контракта.

**10: Выступление заместителя Генерального директора ОАО «Промфинстрой» М. Мангоянова с презентацией**

М. Мангоянов высказал уверенность в том, что эта встреча станет новым этапом в отношениях ТНК-ВР с контрагентами, т.к. появилась возможность высказаться и быть услышанным. Он рассказал о сотрудничестве с ТНК-ВР, особо отметив, что во время кризиса именно работы для ТНК-ВР позволили компании продержаться на плаву.

М. Мангоянов представил строительную отрасль в целом и озвучил основные ее проблемы. Также акцентировал внимание на проблемах, связанных со сроками платежа, а именно: согласованная отсрочка платежа составляет 60 дней, но по факту этот срок больше. Это связано с разрывом во времени между покупкой материалов и оборудования для производства работ и их попаданием в акты Формы 2.

**11: Выступление Директора ООО «Алмаз» Р. Абдулина с презентацией**

Р. Абдулин осветил совместную работу их компании с ТНК-ВР и положительные результаты этого сотрудничества. Он обратил внимание на тот факт, что по поставкам оборудования их компания перешла на трехгодичную систему контрактования с ТНК-ВР, что позволяет им легче планировать свою деятельность, а также обеспечивает логичность и понятность отношений с заказчиком. Он упомянул, что в последнее время не раз поднимался вопрос о переводе сервисных контрактов на аналогичную долгосрочную основу, что позволило бы помимо упомянутого ранее выбирать более привлекательные условия кредитования. Также он предложил в этих долгосрочных контрактах закрепить условия работы с начислением бонусов и проведение ежегодной индексации по совместно разработанной формуле.

## 12: Серия вопросов и ответов

*Вопросы, отобранные из записок:*

*Вопрос 1:* Каким будет срок долгосрочной предквалификации, и когда она будет внедрена?

*Ответ:* С. Михайлов сказал, что на сегодняшний момент срок предквалификации составляет 1 год. Обсуждается вопрос продления этого срока до 3х лет или более, но при этом остается ежегодная техническая оценка подрядчика.

Г. Хан добавил, что долгосрочная предквалификация будет внедрена с 2011 г. Также он отметил, что с января 2011 года на сайте компании будет размещен сводный список предквалифицированных контрагентов.

**1. Поручение: О. Малышкиной организовать размещение на сайте компании сводного списка предквалифицированных контрагентов. Срок – январь 2011 г.**

*Вопрос 2:* Как восстановить статус предквалификации, если произошла дисквалификация?

*Ответ:* М. Давыдов ответил, что если контрагент считает, что его дисквалифицировали неправомерно и необоснованно, он всегда может обратиться в Конфликтную комиссию, деятельность которой была освещена в презентации А. Темкина. При этом контрагент может отразить свою точку зрения в строго сформулированном порядке и пройти весь путь, продемонстрированный в презентации А. Темкина.

Г. Хан добавил, что бывают случаи, когда контрагент согласен со своей дисквалификацией, но тем не менее хочет восстановить свой статус. Если дисквалификация произошла по финансовым или техническим причинам, контрагент смог преодолеть эти причины, он может подавать свои документы в общем порядке, и его заявка будет рассмотрена. Гораздо сложнее будет вернуть себе статус, если контрагент был замечен во всякого рода злоупотреблениях, коррупции, приписке объемов, т.к. это уже вопрос доверия к контрагенту.

*Вопрос 3:* Планируется ли увеличение срока для подготовки конкурсной документации?

*Ответ:* С. Брезницкий заметил, что если говорить о конкурсной документации для долгосрочных контрактов, то они и так достаточно большие. Что касается крупных объектов капитального строительства, к которым приступает компания, то этот вопрос будет рассмотрен.

**2. Поручение: С. Михайлову проанализировать и сделать заключение о целесообразности увеличения срока для подготовки конкурсной документации для крупных объектов капитального строительства. Срок – 1 кв. 2011 г.**

*Вопрос 4:* Как КЦ контролирует исполнение контракта дочерними обществами?

*Ответ:* Г. Хан ответил, что никакой специальной системы контроля над исполнением контрактов дочерними обществами не существует. Это зона ответственности Генеральных директоров дочерних обществ.

С. Брезицкий отметил, что существуют региональные обзоры деятельности, которые позволяют видеть, как работают дочерние общества и контрагенты, и никакой дополнительной системы контроля не планируется.

*Вопрос 5:* Собирается ли ТНК-ВР ввести понятие «порог цены тендера» для отсеечения демпинга?

*Ответ:* С. Брезицкий ответил, что планируется ввести понятие «порога цены тендера», но существует ряд нюансов, связанных с ценой. Например, существует компания, занимающаяся капитальным ремонтом скважин, которая имеет низкую цену за счет привлечения кадров из регионов с относительно низкой стоимостью человеческих ресурсов. Эта цена ниже средней рыночной на 20%, но неясно, считать эту цену демпинговой или нет, т.к. нужно разбираться, где демпинг, а где реальные возможности контрагента предоставлять цены и условия, которые заинтересуют компанию.

Г. Хан отметил, что у компании уже есть примеры применения нижнего порога цены, в частности, при контрактации транспортных услуг. Компания начала применять нижний порог цены, чтобы не выбивать из рынка крупных и проверенных игроков. Необходимо в рамках работы Региональных советов получать от контрагентов конкретные предложения, которые Компания будет рассматривать и внедрять.

*Вопрос 6:* Какие направления деятельности компании планируется в ближайшее время обеспечивать по схеме аутсорсинга?

*Ответ:* С. Брезицкий ответил, что в сфере Upstream с каждым годом все меньше потенциала, в прошлом году были выведены в аутсорсинг вопросы исследования скважин, в этом году по плану отчуждение энергонефтей, также рассматривается вопрос вывода экологической функции в аутсорсинг.

Г. Хан добавил, что заканчивается процесс вывода на аутсорсинг ИТ-услуг, ТБИнформ находится в стадии выделения, и уже найден покупатель.

В сфере Downstream существует большой объем функций, особенно в переработке, которые могут быть выведены на аутсорсинг с целью сокращения издержек и повышения качества оказываемых услуг.

Д. Бодранд заметил, что в БН Пит были разделены профильные и непрофильные виды деятельности - это большой спектр видов деятельности, которые компания выполняет сама, но которые могли бы выполняться лучше специализированными компаниями. К таким видам деятельности относятся, например, техническое обслуживание и ремонт, водоочистка и т.д.

М. Давыдов добавил, что к этим видам деятельности также относятся транспорт, лаборатории, вся деятельность, связанная с водоочисткой и канализацией, вся медицинская деятельность, а также все непрофильные виды деятельности заводов и заправочных комплексов. Таково видение компании на данный момент.

*Вопрос 7:* Возможно ли в долгосрочных контрактах пересматривать ценовые показатели в случае увеличения тарифов естественными монополиями?

*Ответ:* С. Брезицкий ответил, что существуют определенные уровни инфляции, однако цены не привязываются к ним стопроцентно. Каждая компания оптимизирует свою деятельность по своему. В случае форс-мажорных обстоятельств ТНК-ВР будет рассматривать этот вопрос.

Например, в этом году были изменены цены в области ТКРС, транспорта. Также С. Брезицкий посоветовал приходить на тендер, адекватно оценивая стоимость своих услуг. ТНК-ВР идет от рынка, а не от изменения себестоимости контрагентов.

*Вопрос 8:* Поясните порядок и критерии выбора представителей подрядчиков в Региональные советы?

*Ответ:* Г. Хан отметил, ТНК-ВР только запускает этот процесс, и выбор представителей в Советы носил эмпирический характер. Например, в первую очередь смотрели на тех контрагентов, которые имеют с Компанией долгосрочные отношения, затем выбирали по объему бизнеса, способности контрагента быть достаточно независимым и готовности ясно и четко высказывать свою позицию. В будущем с развитием рынка подрядных услуг будут создаваться различные некоммерческие партнерства по секторам, от которых будут выдвигаться представители по «цеховому» признаку. Также по окончании предквалификационной работы в рамках различных секторов ТНК-ВР сможет организовать анонимные опросы на ежегодной основе с тем, чтобы формировать перечень представителей от секторов и включать их в Советы на ротационной основе.

**3. Поручение:** А. Темкину определить критерии и порядок включения представителей от подрядчиков в Региональные советы с учетом мнения подрядчиков. Срок – 2 кв. 2011 г.

*Вопрос 9:* Где можно ознакомиться с типовыми договорами в сфере ТКРС?

*Ответ:* С. Михайлов ответил, что с типовыми договорами в сфере ТКРС можно будет ознакомиться с того момента, как они будут утверждены. В будущем ТНК-ВР планирует опубликовать все стандартные договоры на корпоративном интернет-сайте, в первую очередь это относится к договорам производственных услуг, т.к. договор на МТР, как правило, стандартен в компании. В октябре 2010 года планируется закончить стандартизацию 9 договоров основной производственной деятельности, куда входят договоры на бурение и ЗБС, 3 договора по буровым сервисам, договор по ТКРС, также транспорт - всего 9 договоров. Эти договоры будут опубликованы на сайте компании в 2011 г., или контрагенты получают их в тендерном пакете в рамках контрактной кампании в 4 кв. 2010 г.

**4. Поручение:** С. Михайлову обеспечить размещение следующих стандартных договоров в рамках контрактной кампании на интернет-сайте ТНК-ВР: по рекультивации загрязненных земельных участков, ТКРС, строительному контролю, на оказание транспортных услуг, два договора на эксплуатацию и ремонт электрогенерирующего и электропередающего оборудования, договор на бурение, на технологическое сопровождение долот, на цементаж и на сопровождение буровых растворов. Срок – 4 кв. 2010 г.

*Вопрос 10:* Факторинг влечет за собой дополнительные расходы, в чем состоит эффективность для контрагентов?

*Ответ:* Б. Медовой, представитель Альфа-Банка, ответил, что факторинг – это один из инструментов финансирования оборотного капитала компании. Альфа-Банк существенно снизил процентную ставку, она варьируется от 6% до 9 % годовых в зависимости от периода отсрочки. Кроме того факторинг не увеличивает долговую нагрузку, а досрочно возвращает дебиторскую задолженность в оборот, повышает ликвидность бизнеса и позволяет лучше им управлять. Это всего лишь инструмент, использование которого происходит по выбору компании.

М. Давыдов отметил, что если стоимость денег для компании меньше 6-9%, то никто не заставляет их использовать этот инструмент, это всего лишь дополнительный способ пополнения оборотного капитала компании.

*Вопрос 11:* Планируете ли вы предоставлять информацию участникам тендеров о критериях выбора победителя и сообщать компанию-победителя?

*Ответ:* С. Брезицкий ответил, что критерии выбора просты. Это, как правило, цена, эффективность, надежность. Окончательное решение принимает Генеральный директор дочернего предприятия. В настоящий момент эта информация зачастую предоставляется с опозданием, что будет исправлено в ближайшее время.

Г. Хан добавил, что эта информация будет предоставляться с четким объяснением, почему выиграла та или иная компания.

**5. Поручение: О. Малышкиной, С. Михайлову, М. Давыдову предусмотреть на системном уровне своевременную обратную связь участникам тендера о победителе тендера и критериях его выбора. Срок – 1 кв. 2011 г.**

*Вопрос 12:* Планирует ли компания сокращать сроки оплаты?

*Ответ:* С. Брезицкий ответил, что пока Компания не планирует сокращать сроки оплаты, планирует соблюдать принцип 60 дней.

М. Давыдов отметил, что можно задать встречный вопрос, планирует ли контрагент снизить цену, т.к. это та же стоимость денег. Каждый конкретный случай можно будет обсуждать.

*Вопрос 13:* Планируете ли вы привлекать российских поставщиков и подрядчиков при реализации зарубежных проектов?

*Ответ:* Г. Хан ответил, что все наши зарубежные проекты находятся пока на стадии прогнозов, но если российские поставщики и подрядчики готовы конкурировать, то, конечно, такие варианты будут рассматриваться

*Вопрос 14:* Компания традиционно сотрудничает с подрядчиком в течение нескольких лет, а потом в результате очередного тендера меняет его на подрядчика без опыта. Предусмотрено ли это процедурами компании?

*Ответ:* С. Брезицкий отметил, что случается такое, что подрядчик, проработав 2 года с ТНК-ВР, внезапно меняет цену, делая ее выше рыночной. Естественно Компания будет менять такого подрядчика. Если контрагент не может найти разумного компромисса между ценой, качеством и эффективностью, то такой контрагент будет заменен.

Г. Хан добавил, что если проанализировать позиции подрядчиков в различных сегментах, видно, что по целому ряду сегментов существуют подрядчики, занимающие доминирующее положение по регионам по разным видам услуг, что неприемлемо для Компании. Из этого вытекает целый ряд проблем для Компании, поэтому ТНК-ВР будет менять это состояние. Идеальной для компании является структура рынка, при которой в конкретном сегменте существуют 3-5 игроков с приблизительно равными долями, а также несколько потенциальных стремящихся к рынку участников для поддержания здоровой конкуренции, поэтому некое перераспределение будет всегда происходить.

С. Михайлов проинформировал, что на данный момент идет единая предквалификация для всех добывающих предприятий, все данные занесены в систему Procon. Эта система дает возможность создать списки всех работающих в регионах подрядчиков, которые в случае прохождения предквалификации будут всегда приглашаться на все тендеры с помощью адресной рассылки. Это позволит максимально вовлечь контрагентов в тендеры.

*Вопрос 15:* Планируете ли вы стандартизировать спецификации оборудования, чтобы избежать ссылок на конкретный продукт или комплектующие?

*Ответ:* С. Брезицкий ответил, что планируется в ближайшее время.

*Вопрос 16:* Каков механизм выставления и снятия параметров стоп-информации?

*Ответ:* Г. Хан отметил, что механизм стоп-информации – это внутренний процесс Компании. Этот механизм носит рекомендательный характер, т.к. окончательное решение по заключению договора принимает Генеральный директор того или иного дочернего общества, и он имеет право на самостоятельный выбор. В случае наличия параметра стоп-информации, Генеральный директор может заключить договор с организацией, указав свою четкую бизнес позицию в короткой докладной записке, обосновывая свой выбор. Поэтому выставление параметра стоп-информации не является для контрагента критичным в части заключения договора. Информация о причинах выставления параметра стоп-информации будет доводиться до контрагента в индивидуальном режиме.

**6. Поручение: О. Малышкиной, С. Михайлову, М. Давыдову, А. Плотникову предусмотреть на системном уровне обратную связь контрагентам о причинах выставления параметра стоп-информации. Срок – 1 кв. 2011 г.**

**13: Вопросы из зала**

*Вопрос 17:* Участник из зала проинформировал, что очень доволен проведением технического аудита подрядчика, т.к. аудит указывает на все его недостатки, чтобы он смог работать над ними. Также он сделал заявление, что договоры по капитальному строительству в ТНК-ВР прописаны слабо за исключением одного раздела – технической безопасности. В этих договорах нет четких границ поставки оборудования, ответственности за срывы поставок, нет четких требований по документам. Участник предложил взять за образец контракт по капитальному строительству Транснефти, где пошагово прописаны все ситуации.

*Ответ:* С. Брезицкий ответил, что относительно договоров по капитальному строительству основной задачей является их стандартизация, как уже упоминалось ранее, до конца года они будут готовы.

Г. Хан порекомендовал взять за пример договор Транснефти. Также отметил, что проведение аудита с использованием третьих лиц – это дорогостоящая процедура, и ТНК-ВР применяет его только для очень крупных и дорогостоящих проектов. Подрядчик вправе за свои деньги привлекать аудиторов.

**7. Поручение: С. Михайлову, М. Давыдову, А. Гурджиеву при стандартизации договора по капитальному строительству использовать опыт Транснефти. Срок – 4 кв. 2010 г.**

*Вопрос 18:* Представитель научного центра изучения рисков «Ризикон» сообщил, что его компания занимается работами в области промышленной безопасности и часто участвует в тендерах ТНК-ВР. Одна из проблем взаимодействия заключается в следующем: представители подразделения-держателя договора, как правило, не входят в тендерный комитет, что приводит к тому, что о квалификации контрагента судят финансисты и экономисты, не обладающие соответствующими знаниями в данном вопросе. Он поинтересовался, будет ли изменена эта позиция.

*Ответ:* С. Брезицкий ответил, что у задающего вопрос сложилось неправильное мнение, т.к. председатель ДК обязан приглашать на заседание эксперта по любому вопросу, входящему в

сферу его компетенций. Мнение этого эксперта всегда учитывается Комиссией. Если этого не происходит, мы это возьмем на заметку, но такая возможность есть у Председателя ДК.

С. Михайлов добавил, что все производственные службы компании в полном объеме участвуют в процессе контрактования на всех этапах, начиная от формирования критериев квалификации, утверждения квалификации, вся техническая часть за ними, дальше они однозначно приглашаются на ДК в качестве приглашенных специалистов.

**8. Поручение: С. Михайлову проверить был ли привлечен эксперт по вопросам ОТ, ПБ и ООС на заседание ДК, на котором рассматривались итоги конкурса с участием компании «Ризикон». Срок – октябрь 2010 г.**

*Вопрос 19:* Тот же представитель задал вопрос, планируется ли создавать типовые договоры для работ в рамках промышленной безопасности, например, разработки декларации пожарной безопасности.

*Ответ:* С. Брезицкий ответил, что планируется.

*Вопрос 20:* Тот же представитель сказал, что в тендерных условиях стоит срок платежа дат акта сдачи-приемки +60 дней, также предлагаются другие сроки оплаты, например +90 дней, в зависимости от того или иного способа оплаты, это может послужить аргументом в пользу выбора той или иной компании. Подобные сроки оплаты накладывают тяжелое бремя на компании, т.к. для выполнения работ они несут определенные затраты. Он попросил ТНК-ВР использовать более гибкую политику назначения системы оплаты.

*Ответ:* Г. Хан отметил, что вопрос коммерческих условий является следствием умения компании управлять своей деятельностью. Если контрагент, квалифицированный так же, как и остальные участники тендера, предлагает лучшие коммерческие условия, то право ТНК-ВР принимать такие условия. В том числе коммерческие условия подразумевают сроки оплаты, т.к. это стоимость денег. На сегодняшнюю встречу были специально приглашены представители Альфа-Банка, чтобы представить совместный продукт, который позволяет за относительно небольшую плату покрывать оборотный капитал контрагента. Эта опция предоставляется специально для постоянных партнеров ТНК-ВР.

*Вопрос 21:* Представитель компании НГ-Энерго А. Рудской проинформировал, что в следующем году государство увеличивает страховые выплаты на 8% и поинтересовался, почему сейчас при контрактации на следующий год дочерние предприятия ТНК-ВР не учитывают этот факт.

*Ответ:* Г. Хан сообщил, что как упоминал ранее С. Брезицкий, ТНК-ВР при установлении цены идет от рынка, а не от изменений различных налогов. Если кто-то из конкурентов при прочих равных условиях предлагает более низкую цену, то Компания на нее соглашается.

*Вопрос 22:* Участник из зала спросил, планирует ли ТНК-ВР возобновить работы по повышению нефтеотдачи пластов.

*Ответ:* С. Брезицкий сообщил, что на данный момент Компания работает совместно с ВР над новой технологией. Если эта технология будет работать на Самотлоре, то в 2011 году возобновятся работы по повышению нефтеотдачи пластов.

*Вопрос 23:* Представитель компании ЗАО «Протон», поставщик демульгаторов и ингибиторов в Оренбургскую область, проинформировал, что регулярно сталкивается со следующей проблемой: на местах оприходование происходит более поздней датой, чем доставка продукции



в пункт назначения. В связи с этим компания сталкивается с отсрочкой платежа не в 60 дней, а в 80 и более дней. Как ТНК-ВР может бороться с этой проблемой?

*Ответ:* С. Михайлов уточнил, каким видом транспорта и куда доставляется товар. Представитель ответил, что перевозка осуществляется автотранспортом непосредственно на месторождения.

С. Михайлов ответил, что ТНК-ВР возьмет это на заметку. Г. Хан попросил разобраться с этой ситуацией, чтобы оприходование происходило в соответствующие сроки.

**9. Поручение: С. Михайлову разобраться в причинах несвоевременного приходавания продукции и принять меры по исправлению ситуации. Срок – октябрь 2010 г.**

*Вопрос 24:* Участник из зала спросил, определяется ли статус постоянного партнера по компании или по конкретному виду деятельности. Например, если компания занималась бурением и получила статус постоянного партнера, останется ли за ней этот статус в случае смены вида деятельности.

*Ответ:* С. Брезицкий ответил, что если контрагент по новому типу работ соответствует стандартам ТНК-ВР, то этот статус остается при условии проведения новой предквалификации по данному типу работ.

*Вопрос 25:* Ю. Орлов, представитель компании Недрапроект, изготавливающей сложное технологическое оборудование, а именно энергогенерирующее оборудование, спросил, планирует ли ТНК-ВР квалифицировать поставщиков подобного оборудования ранжировано по мощностям.

*Ответ:* С. Михайлов сообщил, что в области капитального строительства у ТНК-ВР уже идет ранжировка по мощностям предприятий в рамках текущей квалификации. В ближайшее время контрагенты будут извещены об этом.

*Вопрос 26:* Представитель компании Бэйкер Хьюз в России В. Ларионов спросил, как ТНК-ВР относится к эксклюзивным договорам и каков планируется процент эксклюзивных договоров в секторе Upstream по нефтесервисам. Также пояснил, что под эксклюзивным договором подразумевается, что в одном регионе один вид услуг выполняется одной компанией.

*Ответ:* С. Брезицкий отметил, что один из аспектов подобных договоров - это новые технологии, которые контрагент может предложить ТНК-ВР. Если компания предлагает условия лучше конкурентов, то естественно, им будут даваться большие объемы.

Г. Хан отметил, что, безусловно, возможны точечные исключения, но основной тренд ТНК-ВР – это стремление к минимизации эксклюзивов.

*Вопрос 27:* Представитель компании «БПЦ Инжиниринг» отметила, что ранее при ответе на вопрос была упомянута ранжировка предприятий по мощностям. Означает ли это, что в рамках разных мощностей предприятию придется заново проходить предквалификацию?

*Ответ:* С. Михайлов сообщил, что ранее имел в виду ранжировку по мощностям подрядных организаций, а не поставщиков оборудования, с точки зрения исполнения производственных услуг. Вопрос по МТР зависит от стандартизации, которая применяется в компании, в рамках стратегии развития собственной генерации, которую озвучил С. Брезицкий.

С. Брезицкий сказал, что не вполне уверен насчет предквалификации по секторам, однако посмотрит этот момент. Он считает, что должна быть одна предквалификация и должны быть

указаны поставщики по сегментам. Нет необходимости много раз заполнять одни и те же документы, если это не так, то мы будем работать над этим.

Г. Хан добавил, что общей тенденцией ТНК-ВР является упрощение процесса, а не его бюрократизация. Если у контрагента широкий сегмент, то предквалификацию не нужно проходить много раз.

**10. Поручение: С. Михайлову обеспечить единое прохождение процесса предквалификации контрагента по различным сегментам производственных услуг. Срок – 4 кв. 2010 г.**

*Вопрос 28:* Представитель той же компании сообщила, что в презентации И. Юдина, представителя компании «Сатурн – газовые турбины» было озвучено, что обсуждается договор сотрудничества между ТНК-ВР и Сатурном, и спросила, возможно ли в рамках прохождения предквалификации заключение аналогичных договоров с компаниями-поставщиками аналогичного оборудования.

*Ответ:* С. Брезицкий, отметил, что как он раньше упоминал, ТНК-ВР сейчас имеет 8% собственной генерации, а планируется 20-40%, поэтому идет процесс строительства станций, определяется стратегия, будет проведен тендер, после которого будут определяться компании, с которыми подписывать долгосрочные договоры. Сатурн также участвует на общих условиях в тендерах.

*Вопрос 29:* Представитель компании Клариант А. Куделин спросил, какова позиция ТНК-ВР в отношении субподряда и как это отражается на квалификации тех или иных подрядчиков.

*Ответ:* С. Брезицкий ответил, что политика компании не допускает субподряда по основному виду деятельности. Но если строится объект, где есть специализированные работы, например, наладочные, то это не запрещается. В области капитального строительства существует матрица, в которой написано, где разрешен субподряд, а где нет.

*Вопрос 30:* Представитель компании «ФЛЭК» Ю. Герин попросил ТНК-ВР, чтобы тендерные предложения на поставку реагентов включали не только базовые реагенты, но и те реагенты, которые прошли опытно-промышленные или лабораторные испытания ТНК-ВР.

*Ответ:* С. Брезицкий сказал, что этот вопрос будет проработан. Также предложил привозить новые реагенты для испытаний, чтобы их можно было испытывать и в случае положительного заключения ТНК-ВР включать в список заменяющих. У ТНК-ВР уже есть такая программа по заменяющему оборудованию, можно также сделать программу по заменяющим веществам по химии.

**11. Поручение: О. Малышкиной, С. Михайлову предусмотреть при проведении тендеров на закупку хим. реагентов применение взаимозаменяемых аналогов, испытанных в ТНК-ВР. Срок – с октября 2010 г.**

*Вопрос 31:* Тот же представитель сообщил, что зачастую при проведении испытаний предлагается поставить некоторое количество химии без оплаты. Он предложил после успешного прохождения испытаний проводить оплату этого количества химии.

*Ответ:* С. Брезицкий сказал, что любой договор – это продукт непротивления двух сторон и все вопросы должны быть отражены в нем.

*Вопрос 32:* Представитель компании «Озна» Т. Хахимов спросил, по какому принципу будет строиться процесс укрупнения контрагентов, несколько контрагентов, которые закроют все объемы или по каждому сегменту по несколько игроков.

*Ответ:* С. Михайлов ответил, что этот процесс будет идти по сегментам, то есть в каждом будет несколько игроков. По МТР - в разрезе подгрупп МТР, по услугам - в разрезе типов сделок.

С. Брезицкий отметил, что это творческий процесс, и будут приниматься предложения контрагентов.

*Вопрос 33:* Представитель компании «Уралэкоресурс» спросила, планирует ли ТНК-ВР увеличивать объемы работ по рекультивации земель и нанимать для этого подрядчиков, либо планирует осваивать это своими силами.

*Ответ:* С. Брезицкий сказал, что у компании нет задачи рекультивировать собственными силами, это непрофильный вид деятельности для компании. Поэтому ТНК-ВР будет продолжать нанимать подрядчиков.

*Вопрос 34:* Представитель той же компании спросила, как можно поменять статус компании из «рвущегося подрядчика» в «потенциального подрядчика».

*Ответ:* С. Брезицкий сказал, что если контрагент не был допущен к тендеру, то это отдельный вопрос. Представитель компании ответила, что к тендеру они были допущены, но не выиграли, и не знают почему. С. Брезицкий ответил, что учитывая то, что говорилось ранее, информация о победителе тендера и его критериях будет доведена до участников тендера.

**12. Поручение:** С. Михайлову известить участников тендера с участием компании «Уралэкоресурс» о победителе тендера и критериях его выбора. Срок – октябрь 2010.

*Вопрос 35:* Представитель компании «Запсибгазпром» А. Яснев высказал пожелание, чтобы ТНК-ВР более оперативно и информативно размещала информацию по победителю тендера, чтобы можно было с ним связываться и договариваться насчет продажи им своей продукции.

*Ответ:* С. Михайлов отметил, что ТНК-ВР в своей практике закупок МТР стремится заключать договор непосредственно с производителем продукции.

*Вопрос 36:* Участник из зала сказал, что ранее уже звучало критичное замечание относительно предквалификации в системе Procon, опросники подразумевают только 2 ответа: да и нет. Он спросил, можно ли рассчитывать пересмотр этой опросной системы.

*Ответ:* С. Михайлов отметил, что в этом году серьезно повысилась активность работы в системе Procon, из-за большой загруженности работа системы неидеальна. Все замечания и предложения контрагентов будут рассмотрены для усовершенствования системы.

С. Брезицкий добавил, что с контрагентами, которые не попали в список поставщиков вследствие недостатков этой системы, будет вестись отдельная работа, будут выясняться причины этого.

**13. Поручение:** С. Михайлову рассмотреть замечания контрагентов относительно системы Procon и представить предложения по усовершенствованию ее работы. Срок – 1 кв. 2011 г.

*Вопрос 37:* Представитель компании «НижневартовскНИПИнефть» спросил, планирует ли ТНК-ВР принимать предложения от контрагентов при разработке новых стандартных договоров.

*Ответ:* С. Брезицкий ответил, что в рамках секторной группы будет рассмотрен этот вопрос, чтобы не тратить дополнительное время на согласование новых договоров.

*Вопрос 38:* Представитель ООО «Завод ЖБК-100» проинформировала, что на одном из проводимых тендеров ТНК-ВР выиграл завод, который был не в состоянии обеспечить заданный объем продукции, в связи с чем этот завод закупал недостающий объем у Завода ЖБК-100 и перепродавал ТНК-ВР. Завод ЖБК-100 вследствие недостатка заказов был вынужден соглашаться на эту сделку.

*Ответ:* С. Михайлов сообщил, что на этом тендере выиграла компания «Башбетон», которая вела логистику по нескольким маршрутам. Завод ЖБК-100 был в приоритете с точки зрения одного из маршрутов. «Башбетон» выиграл тендер по минимальной цене в честной борьбе, а место поставки своей продукции согласовал с Завода ЖБК-100. Представитель Завода сказала, что это был не только «Башбетон». С. Михайлов предложил дополнительно разобраться с этим вопросом.

**14. Поручение: С. Михайлову разобраться и доложить о ситуации с тендером на поставку железобетона с участием «Завода ЖБК-100». Срок – октябрь 2010 г.**

*Вопрос 39:* Представитель компании «КЭМОНТ» А. Фроленков поинтересовался, существует ли у ТНК-ВР программа по энергоэффективности, энергопотреблению и энергосбережению и какова возможность участия в ней.

*Ответ:* С. Брезицкий проинформировал, что такая программа существует и, если у контрагента есть конкретные предложения, он готов выделить контактное лицо для их обсуждения.

**15. Поручение: П. Струнлину проинформировать компанию «КЭМОНТ» о существующей программе по энергоэффективности. Срок – 4 кв. 2010 г.**

*Вопрос 40:* Участник из зала спросил, может ли подрядчик рассчитывать на какую-либо компенсацию, если не выполняются те объемы, которые были подписаны в тендере.

*Ответ:* С. Брезицкий отметил, что это вопрос договорных отношений сторон. Г. Хан обратился к подрядчикам с просьбой фиксировать в договоре все объемы оказываемых услуг, а также ответственность сторон за их несоблюдение. Контрагент имеет право и должен вести юридический диалог с компанией по поводу несоблюдения условий. Одновременно Г. Хан заметил, что для обеих сторон предпочтительней урегулировать спорные вопросы в досудебном порядке.

*Вопрос 41:* Представитель «Компании Налко» К. Чаплыгин спросил, планируется ли расширение системы управления химизацией в ТНК-ВР.

*Ответ:* С. Брезицкий ответил, что планируется.

*Вопрос 42:* Представитель компании «Экоуслуги» задал вопрос, могут ли 2 аффилированные компании участвовать в одном тендере.

*Ответ:* Г. Хан ответил, что главной проблемой является аффилированность между сотрудниками ТНК-ВР и подрядными организациями. Самое главное, чтобы любой конфликт интересов был соответствующим образом заявлен. Также он отметил, что не видит проблем с перекрестным участием на уровне акционеров, главное, чтобы при подаче соответствующих документов контрагенты информировали об этом.

**16. Поручение:** А. Плотникову внести соответствующие изменения в НБК о порядке участия аффилированных лиц в тендере. Срок – 1 кв. 2011 г.

*Вопрос 43:* Представитель компании «Трайкан Велл Сервис» А. Радов спросил, каковы критерии присуждения статуса «постоянный партнер» и преимущества этого статуса для подрядчика.

*Ответ:* С. Брезицкий ответил, что в презентации уже говорилось об этом вопросе, - это дополнительный объем и мотивация, более долгосрочные контракты. Что касается компании «Трайкан Велл Сервис», то она входит в число надежных партнеров ТНК-ВР. В список, продемонстрированный в презентации, она не попала, однако, как уже упоминалось, около 100 поставщиков и подрядчиков можно присвоить статус «постоянный партнер».

*Вопрос 44:* Представитель компании «Белорусское УПНП» Э. Лебедев хотел уточнить, что все условия договора и обсуждения происходят до заключения контракта, а после заключения стороны обязуются его выполнять. Если есть необходимость вносить какие-то изменения, то это является вопросом согласования сторон.

*Ответ:* Г. Хан поинтересовался, существуют ли другие варианты. Э. Лебедев ответил, что такое случается, иногда ТНК-ВР вводит дополнительные условия, несущие, например, дополнительную финансовую нагрузку для контрагента и обязывает подрядчика его подписать. Г. Хан ответил, что контрагент не обязан ничего подписывать.

С. Михайлов добавил, что в этом году был введен новый стандарт безопасности, внесены дополнительные требования в рамках принятых актов государственного уровня.

Э. Лебедев отметил, что он имел в виду изменения в подходах к различным видам штрафных санкций, но свой ответ он получил – подписание любых дополнительных соглашений не обязательно и осуществляется по обоюдному согласию сторон.

С. Брезицкий поблагодарил всех участников за вопросы и сказал, что будет вестись работа над установлением большей прозрачности.

**14: Заключительное слово Г. Хана**

Г. Хан поблагодарил участников за высокую степень активности и участие в слете. Также он высказал надежду на то, что работа в Советах будет еще более активной. Г. Хан попросил всех контрагентов в рамках работы Советов и Конфликтных комиссий информировать об отклонениях от норм и стандартов, вносить предложения по различным аспектам деятельности Компании, в т.ч. контрактной.