



**ГеоИнТЭК**  
многопрофильное предприятие

# ПРОСТАЯ ФОРМУЛА СЛОЖНОГО БИЗНЕСА

ИНТЕРВЬЮ  
**ДУБЛИЦКАЯ Ю.А.**  
Заместитель генерального директора МП «ГеоИнТЭК»



Все профессии нужны, все профессии важны — с этой старой доброй истиной не поспоришь. Без хороших инженеров, операторов, буровиков, программистов, слесарей, водителей и людей множества других профессий не обойтись. Однако в современных экономических условиях грамотное юридическое сопровождение и управление финансами — залог успешности любого бизнеса, независимо от формы собственности и масштабов предприятия.

Но даже быть просто хорошим юристом сегодня уже недостаточно, убеждена заместитель генерального директора многопрофильного предприятия «ГеоИнТЭК» по административно-правовым вопросам Юлия Дублицкая. «Юристам в нынешних условиях приходится проявлять себя комплексно и быть отчасти экономистами, психологами, финансистами», — поясняет она. «Смежные» знания и компетенции требуются уже на этапе заключения договоров, когда помимо юридической чистоты сделки нужно оценить и ее финансовую составляющую, включая платежеспособность контрагента. Необходи-

димы они и в течение срока действия договоров, в том числе при решении спорных вопросов.

Главный предмет возможных споров — это, конечно, неплатежи. Да, законодательство предусматривает механизмы взыскания задолженности, в том числе в судебном порядке. Но, как отмечает Юлия Дублицкая, на практике стороны чаще стремятся урегулировать подобные споры мирным путем. «Мы в таких ситуациях больше внимания уделяем переговорам, — рассказывает она. — Конечно, можно сразу обратиться в суд. Но после этого, скорее всего, сотрудничество компании-исполнителя с заказчиком прервется — ведь, например, в такой сфере, как нефтегазосервис, круг потенциальных партнеров ограничен, поскольку ограничено само количество месторождений. Нужно учитывать и общий экономический фон — кризис так или иначе затронул всех. Поэтому метод взаимных уступок занимает все больше места в нашей практике...»

Правда, в нефтегазосервисе существуют дополнительные «отягчающие» обстоятельства, о которых неоднократно говорили представители многих предприятий и отраслевых объединений. Современный нефтегазосервисный рынок — это рынок заказчика: нефтегазодобывающие компании диктуют подрядчикам свои условия не только в части ценовой политики, но и в части сроков оплаты выполненных работ. «Условия оплаты за последние годы сильно изменились, — констатирует Юлия Дублицкая. — Если раньше мы могли претендовать на авансы, выполняли и сдавали заказчику работы поэтапно и так же поэтапно получали деньги, то сейчас практически во всех договорах предусмотрена отсрочка платежа на 60 дней после подписания акта выполненных работ».

С одной стороны, заказчики и исполнители — равные участники гражданского оборота, обладающие равными правами и обязанностями. Закон дает возможность определять устраивающие обе стороны условия договора без какого-либо давления и злоупотребления правом. С другой стороны, объемы работ достаются тому подрядчику, который максимально соответствует требованиям заказчика. А чтобы соответствовать, предприятие, если говорить о нефтегазосервисе, вынуждено решать ряд дополнительных проблем: за свой счет проводить мобилизацию отрядов, платить текущие налоги, заработную плату и т.п. Иными словами, обеспечивать весь производственный процесс за счет собственных (а чаще всего и заемных) средств. Деньги же от заказчика поступают лишь через несколько месяцев после окончания работ, да и то при условии соблюдения им сроков оплаты.

«Путь у нас один: договариваться, — подытоживает Юлия Дублицкая. — Создавать отраслевые объединения, как, например, Тюменская ассоциация нефтегазосервисных компаний, и вести переговоры на более высоком уровне. Сотрудничество должно

быть выгодно обеим сторонам. Ведь наши заказчики в конечном счете заинтересованы в том, чтобы сервисные предприятия держались на плаву, а иначе кто будет выполнять работы? Мы все взаимозависимы, поэтому должны прислушиваться друг к другу».

Кроме взаимоотношений с партнерами, существует и другой пласт проблем, которые заботят юридические службы нефтегазосервисных компаний. Связаны они с налоговым законодательством. Например, сроки уплаты налога на добавленную стоимость — его нужно платить после подписания акта выполненных работ, а не после фактического поступления денег от заказчика.

Теоретически Налоговый кодекс предусматривает рассрочку и отсрочку платежей по разным налогам, однако сам механизм очень сложен. «Оснований для применения этой процедуры мало, поэтому на практике она почти не используется, — поясняет Юлия Дублицкая. — Сейчас в Госдуме рассматривается ряд изменений в налоговое законодательство, планируется расширить перечень оснований для применения рассрочки и упростить механизм. Будем надеяться, что он действительно заработает. Хотя, как это у нас часто бывает, государство запоздало с этими мерами. В основном поддержка малого и среднего бизнеса у нас в стране сводится к декларациям, фактически же многие вопросы годами остаются нерешенными...»

Десятилетний юридический стаж и статус арбитражного заседателя областного арбитражного суда позволяют Юлии Дублицкой говорить и о такой проблеме, как абсолютно формальное отношение государственных структур к применению финансовых санкций (речь здесь идет о предприятиях разных отраслей). За малозначительное нарушение может быть назначен штраф в сотни тысяч рублей. Один из примеров: небольшое предприятие (ЗАО), на котором всего восемь сотрудников, из-за болезни главного бухгалтера не смогло вовремя сдать отчетность в Федеральную службу по финансовым рынкам, из-за чего было оштрафовано на 700 тыс. рублей. «У предприятия даже оборотов таких нет, и чтобы заплатить штраф, пришлось бы продать имущество и, возможно, стать банкротом, — замечает Дублицкая. — Оспорить решение ФСФР удалось только в кассационной инстанции, которая учла все обстоятельства».

Эти частные случаи еще раз подчеркивают важность и необходимость грамотного юридического сопровождения деятельности любого предприятия, в какой бы сфере оно ни работало. Перефразируя известную народную мудрость, на государство надеяться, а сам не плошай.

Возвращаясь же в целом к проблеме взаимоотношений отечественных нефтегазосервисных предприятий и добывающих компаний, хочется процитировать одного из признанных экспертов — председателя Союза нефтегазопромышленников России Юрия Шафраника. В одной из недавних публикаций приведены такие его слова: «Отдать зарубежным партнерам больше 30% технологического уклада добычи углеводородов — это, я бы сказал, трагедия для нашего машиностроения и науки, так как техно-



логии и оборудование по-прежнему придется импортировать за очень большие деньги... Наши бюджетные потоки «омывают чужие берега», оставляя без развития отечественное машиностроение, включая собственные возможности ремонта и обслуживания скважин, насосных установок и т.п. Между тем дай мы своим сервисным компаниям контракты на пару-тройку лет (а зарубежные ограничить, допустим, годом), и они вложатся в серьезные заказы, купят под эти контракты современное оборудование. Такая тенденция просматривается. Но темпы ее развития, я убежден, непростоительно медленны».

Как говорится, без комментариев... Вот такая, как вы понимаете, простая формула нашего сложного бизнеса. 📄

625062, Россия, Тюменская область,  
г. Тюмень, ул. Самарцева, д. 18  
**Тел.:** +7 (3452) 317-603, 329-178  
**Факс:** +7 (3452) 328-119  
**E-mail:** [geointek@geointek.ru](mailto:geointek@geointek.ru)  
[www.geointek.ru](http://www.geointek.ru)