



GRATA
INTERNATIONAL

Local Knowledge
for Global Business

www.gratanet.com

Интервью Ерболата Еркебуланова газете "Буровые решения" № 3 (октябрь 2015 г.)

1. Не могли бы вы рассказать о себе и о вашем опыте работы в сфере недропользования?

В недропользование я пришел в феврале 2006 года, приняв предложение о работе в компании, имевшей два контракта на разведку УВС и филиал в г. Актобе. В мои обязанности как единственного юриста было юридическое сопровождение всех корпоративных вопросов (заключение гражданско-правовых договоров, ведение протоколов общих собраний участников, трудовые, налоговые вопросы и т.д.). В настоящее время работаю советником в юридической фирме GRATA с ноября 2010 года. Внутри GRATA существует узкая специализация, моей специализацией является недропользование, регулируемые закупки и контрактное право.

2. С какими трудностями Вам приходилось сталкиваться и как вы с ними справлялись?

Придя в GRATA, столкнулся со стандартами работы международных юридических фирм. В этом и были основные трудности. За рубежом юриспруденция развивалась много лет, у нас в Казахстане после распада Советского союза законодательство создавалось с нуля. Приведу пример. Как-то раз у нас был мультиюрисдикционный проект по купле-продаже корпорации, имевшей филиалы и дочерние компании в нескольких странах. Казахстан представляли мы. В общей переписке было около дюжины разных фирм. Ради интереса просмотрел в интернете информацию обо всех участниках. Так вот, три компании имели возраст от 182 до 100 лет, еще половина имела возраст от 99 до 50 лет. Самые молодые юрфирмы (чуть больше 20 лет) были наша и китайская. Представьте себе, каких стандартов постоянно улучшая качество можно достичь за несколько десяткой лет? Мало того, эти же стандарты требуют, чтобы ты:

- ▶ «сжимал» текст так сильно, как возможно («чтобы словам было тесно, а мыслям просторно»),
- ▶ излагал выводы простым языком («усложнять – просто, упрощать – сложно»);
- ▶ работал быстро («у вас впереди еще целая ночь/выходные»);
- ▶ смотрел на ситуацию в целом, видя даже маловероятные риски (качество, трудновоспитуемое без непосредственного кураторства в первые годы со стороны более опытных коллег);
- ▶ и многое другое.

Хотя до прихода в GRATA у меня был 9-летний опыт работы корпоративным юристом, первый год работы был самым сложным. Дальше – легче. Вообще, рекомендовал бы всем выпускникам юридических факультетов попробовать поработать в юридической фирме с международными стандартами. Это будет сложно, но считаю, что даст очень хорошую закалку именно в юридическом смысле.

3. Занимаетесь или ведете ли вы в настоящее время какие-нибудь проекты в сфере недропользования?

Да, у нас много проектов от недропользователей. Регулярно поступают заказы на правовой аудит (due diligence), запросы по разъяснению спорных и недостаточно четко определенных законодательством или контрактами на недропользование спорных моментов. В силу положений о конфиденциальности, более подробно на данный вопрос ответить не могу.

4. Как вы считаете нужны ли в Казахстане правила закупок и услуг для недропользователей?

Конечно нужны. Ведь в результате того, что правила закупок стали обязательным для недропользователей, казахстанские компании стали зарабатывать гораздо больше. Ведь как раньше было? Раньше недропользователи закупались по принципу – «у кого хочу, у того и покупаюсь».

Вроде это нормальный принцип, но остается лазейка для таких действий, когда кто-либо из инвесторов вроде бы с одной стороны вкладывается по финансовым контрактным обязательствам в операции по недропользованию, с другой стороны чуть ли не все товары, работы и услуги (далее – «ТРУ») закупает у «своих» компаний (из «своей» страны).

Обратите внимание, в данном случае государство мало что может поставить в упрек, так как формально показывается, что потрачено денег столько, сколько предписано рабочей программой. Что касается того, что покупаемые ТРУ могут стоить в 5-10 раз больше, чем обычная стоимость таких ТРУ в Казахстане – то это право недропользователя как владельца денег. В чистом остатке в подобных случаях – большая часть средств не остается в Казахстане, даже если есть не менее конкурентоспособные местные компании, предлагающие ТРУ не хуже, чем зарубежные.

Именно по этому введение обязательства по соблюдению правил закупок с их предварительным уведомлением о намечающихся закупках на едином интернет-ресурсе (reestr.nadloc.kz или tender.sk.kz для компаний группы АО «ФНБ «Самрук-Казына») в корне переломило ситуацию и дало возможности казахстанским предприятиям также узнавать о намечающихся закупках, принимать участие, и, соответственно, получать заказы, платить заработную плату гражданам РК.

Зайдем с другой стороны. У нас по отношению к закупкам есть три группы недропользователей. У первой группы, состоящей из ТОО «Тенгизшевройл», «Карачаганак Петролеум Оперейтинг Б.В.» и «Норт Каспиан Оперейтинг Компани Б.В.» - процедуры закупа непрозрачны. Согласно публичным сведениям, по итогам 2013 года названные компании закупили ТРУ на сумму около 8,6 млрд долларов. Для сравнения: квазигосударственные недропользователи УВС (около 20 компаний группы АО «ФНБ «Самрук-Казына») закупили в 2013 году ТРУ на 4,2 млрд долларов США, а все остальные недропользователи УВС — на 5,3 млрд долларов США.

Если бы государству удалось продвинуться в этом вопросе, о чем начали говорить с 2010 года, то широкие слои казахстанского бизнеса могли бы напрямую участвовать в закупках «трех китов», что скачкообразно увеличило бы поток денежных средств, остающихся в Казахстане. Однако эти компании ссылаются на положения о стабильности контрактных условий, что дает возможность им осуществлять закупы по закрытым схемам. Можно было бы предложить данным компаниям осуществить прозрачные виды закупа хотя бы в отношении некоторой ограниченной номенклатуры ТРУ. Насколько известно, государство планомерно продолжает вести работу с данными компаниями, и, возможно, ситуация в будущем изменится к лучшему.

5. Исходили ли от Вас какие-нибудь инициативы или предложения по изменению или отмене правил ТРУ?

Да, были предложения технического характера по правкам в правила. Среди последних предложений, было одно, высказанное на Minex Central Asia Forum в Астане (март 2015 г.), по обязательному уведомлению в реестре о предстоящем закупе определенного товара на определенной товарной бирже, например, за 1 неделю. Тогда представители АО «NaDLoC» (АО «Национальное агентство по развитию местного содержания» - National Agency on Development of Local Content) сообщили, что по итогам 2014 года оказалось, что 27% товаров недропользователи покупают через товарные биржи, но в государственных органах сейчас рассматривается вопрос об исключении такого вида закупа из правил. Причина - слишком большое количество товарных бирж, что лишает широкий круг поставщиков реального доступа к таким закупкам.

6. Носят ли эти правила рекомендательный характер, либо государство четко следит за соблюдением

этих правил?

Вообще-то, мало кто знает, что сами правила закупок недропользователями (самая первая редакция) впервые были утверждены летом 2002 года. Однако по-настоящему недропользователи стали руководствоваться правилами только после введения в закон о недрах и недропользовании санкции (п. 6 ст. 77), согласно которой расходы по приобретению ТРУ, приобретенные в нарушение правил закупок, исключаются из расходов, учитываемых в компетентном органе в качестве исполнения недропользователем контрактных обязательств.

Что это значит? Например, у меня финансовые обязательства по контракту равны 10 млн. долларов США. Исключим иные финансовые обязательства на 1 млн. – обучение (1%), ликвидационный фонд (1%), страхование, социально-экономическое развитие региона, расходы на НИОКР, налоги, косвенные расходы и т.д. Остаются расходы на ТРУ - 9 млн., в т.ч., например, 7 млн. по правилам закупок и 2 млн. – вне правил закупок. Компетентный орган исключит 2 млн. долларов, и вместо 100% исполнения контрактных обязательств, мне будет начислено только 80%. Это значит, что я должен буду дополнительно инвестировать еще 2 млн. долларов, чтобы выполнить условия рабочей программы. Кроме этого, существует риск применения штрафных санкций (до 30% от суммы неисполненных обязательств), если такая ответственность указана в контракте. Конечно же, мне будет выгоднее сразу закупаться по правилам закупок.

7. Есть ли какой-нибудь орган, в который можно обращаться участникам отрасли, в случае несоблюдения правил ТРУ?

В случае, если потенциальный поставщик считает, что недропользователь нарушил правила, он может обратиться с жалобой в компетентный орган (Министерство по инвестициям и развитию или Министерство энергетики), с копией в организации, которым министерства доверили рассмотрение вопросов, связанных с правилами закупок, в лице, соответственно, Контрактного агентства (www.contractagency.kz) или АО «NaDLoC» (www.nadloc.kz).

Помимо этого, всегда в крайнем случае также есть возможность обратиться в судебные органы.

8. На Ваш взгляд, каковы перспективы государственного регулирования сферы недропользования подобными правилами?

Думаю, в ближайшие несколько лет правила закупок по-прежнему останутся актуальными для недропользователей. В ближайшие месяцы ожидается принятие новых правил в редакции, утверждаемой компетентным органом. (Ранее, полномочия по утверждению правил принадлежали Правительству РК.)

См. [оригинал статьи](#)

Отрасли

ГОРНОДОБЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Регионы

КАЗАХСТАН

Ключевые контакты



Ерболат Еркебуланов

Партнер

 Алматы, Казахстан

 +7701760 0040

 yyerkebulanov@gratanet.com

