

Эволюция стандартов

С весны этого года корпорации, вошедшие в «короткий список» возможных участников проекта освоения Штокмана ждали вердикта Газпрома. Наконец, 10 октября Алексей Миллер выступил с сенсационным заявлением: российский концерн намерен разрабатывать месторождение самостоятельно. **Как действовать в этой ситуации малым и средним предприятиям Архангельской области, которые увидели себя в роли поставщиков и взяли за подготовку к международно сертификации в центрах «Созвездие» (Statoil) и «Интершельф» (Hydro)?**

Вспомним, как развивались события. С 2003 года началось методичное развитие контактов между предприятиями Норвегии и северных регионов России. Норвежские университеты и научно-производственные предприятия начали осуществлять совместные образовательные проекты с архангельскими вузами, а целью центров «Интершельф» и «Созвездие» стало развитие компетенции российских компаний, готовых взять на себя функции поставщиков. Норвежская сторона предложила создать единый регистр поставщиков и сертифицировать российские предприятия в международной системе Achilles, принятой в Великобритании, Германии, Дании, США, Анголе, Нигерии, Китае, Венесуэле, Аргентине и некоторых других странах. Теперь зарубежным корпорациям отводится роль подрядчиков, а Газпром предложил новую систему сертификации поставщиков — СТО Газпром 9000 — и более подробно представил ее на двухнедельном семинаре, прошедшем в Санкт-Петербурге с 9 по 20 октября.

На особых условиях

В настоящее время материалы и оборудование для нужд Газпрома поставляют более трех тысяч предприятий, и примерно 85% из них — отечественные компании разного масштаба. При создании собственной системы сертификации маркетинговый департамент концерна исходил из результатов глубокого исследования аудито-

Ирина Суворова,
заместитель директора компании
Red Star Consulting (Архангельск)



пании задумывались о необходимости совершенствования своего бизнеса (11% против 59% зарубежной аудитории). Более половины из них рассматривают государство в качестве основного клиента предприятия.

Вполне возможно, что вердикт, обнародованный Алексеем Миллером, — это вынужденное решение. Ведь судя по всему в условиях свободной конкуренции с западными поставщиками у наших предприятий (за исключением наиболее технологичных заводов ВПК) остается не так много шансов на победу в международных тендерах. Исходя из концепции частно-государственного партнерства академика Евгения Велихова, Газпром планирует привлечь к освоению Штокмановского месторождения отечественные научно-исследовательские центры и ведущие технические университеты страны. Есть большая вероятность, что в число поставщиков к началу комплексного обустройства и освоения Штокмана в приоритетном порядке будут включены региональные предприятия. При одном условии — их система менеджмента качества должна пройти сертификацию на соответствие требованиям стандартов СТО Газпром 9000.

Три ставлю, два в уме

Газпром начинает очередную мощную инвестиционную программу освоения месторождений на полуострове Ямал. Таким образом, разработка Штокмановского месторождения может быть перенесена на более поздние сроки. За это время в недрах отечественных научно-исследовательских институтов будут созданы новые технологии добычи нефтегазового конденсата на шельфе северных морей.

Скорее всего, к тому времени требования к подрядчикам и поставщикам станут более жесткими, поэтому компании, вложившие средства в сертификацию систем менеджмента качества по международным стандартам ISO 9000 и российским стандартам ГОСТ Р ИСО 9000, и стратегически ориентированные стать поставщиками для нефтегазового комплекса, могут спокойно и последовательно продолжать начатое дело.

Зачем российской компании подтверждать свою систему менеджмента в глазах третьего лица? Ответ прост: затем,

Алексей Миллер заявил, что газ со Штокмановского месторождения будет поставляться в Северо-Европейский газопровод, а не на рынок США, как планировалось ранее.

чтобы не доказывать ее состоятельность каждому заказчику в отдельности. Сейчас наиболее вероятный заказчик ваших товаров и услуг — крупнейший нефтегазовый концерн России.

Рассмотрим три версии стандартов в той последовательности, в которой они появлялись. ISO 9000 — это международная версия стандартов, играющая роль «аттестата зрелости» предприятия при выходе на международный рынок. ГОСТ Р ИСО 9000 — точный перевод тех же стандартов на русский язык. СТО Газпром 9000 — свод более жестких требований к потенциальным участникам проекта, который уже можно сопоставить с дипломом выпускника колледжа. Это не кардинальное изменение, а дополнительная «надстройка» тестирования системы менеджмента и внутреннего аудита отечественных предприятий.

Компания, которая ищет выход на международный рынок, направляется на сертификацию по ISO 9000 в центры, аккредитованные за рубежом. Их можно отыскать, например, в IQNet, куда входят по две организации, специализирующиеся на сертификации, от каждой европейской страны, в частности, российские органы сертификации — Русский морской регистр и «Тест-Санкт-Петербург». Эксперты ассоциации «Петросерт», организаторы семинара в Санкт-Петербурге, утверждают, что опыт сертификации по ISO показывает: обе системы, где выделены всего четыре основных стандарта, носят общий характер, и, следовательно, недостаточно строгие. Если развивать сравнение компании, которая проходит сертификацию, с выпускником средней школы, здесь мы сталкиваемся с тем же явлением, что и в экзаменационных комиссиях: завышение балла ради показателей успеваемости. По крайней мере, в настоящее время возникает довольно много разногласий при определении стандартов корпоративной культуры, эффективности бизнес-процессов, управления персоналом. Старая система не соответствует требованиям современного рынка, это обстоятельство учитывают разработчики новых версий ISO 9000, которые должны быть выпущены в 2008–2009 годах.

Двигаться дальше

Система СТО Газпром 9000 включает уже десять стандартов менеджмента и внутреннего аудита предприятия. В настоящее время они проходят согласование и утверждение.

Важнейшую роль в новой системе играет бизнес-планирование — в отличие от ISO 9000, где этот пункт присутствовал только в виде рекомендации. СТО Газпром 9000 предписывает необходимость заниматься анализом рынка, требованиями клиента и возможностью дальнейшего совершенствования бизнеса. В ней очень много дополнительных



нюансов, связанных с возможными ситуациями сбоев в производстве и управления качеством продукции.

При подготовке к сертификации по СТО Газпром 9000 компании не нужно подстраиваться по абстрактную «норму», прописывая невыполнимые принципы и стандарты работы. Ей надо с максимальной точностью описать процессы, которые в действительности происходят на предприятии. Те, кто начал подготовку к международной сертификации, ориентируясь на Achilles, уже столкнулся с подобными требованиями и ее главным разделом — нормативами системы менеджмента качества. За ним следовало: стабильная работа, «прозрачность» бухгалтерского учета, достоверность расчетов компании с налоговой инспекцией и клиентами.

Итак, управление качеством становится определяющим критерием выхода на нефтегазовый рынок. Если на вашем предприятии уже действуют системы, соответствующие требованиям ISO 9000 или ГОСТ Р ИСО 9000, то для получения сертификата по СТО Газпром 9000 осталось приложить не очень много усилий. На семинаре в Санкт-Петербурге мы подробно рассматривали конкретные примеры выявления погрешностей производства, пути их устранения и минимизации расходов. Надо проанализировать все документы, сопоставить ситуацию с требованиями ОАО «Газпром», провести внутренний аудит, выявить и устранить мелкие несоответствия. Помощь и рекомендации в позиционировании вашей компании перед ОАО «Газпром» можно получить в компании «Рэд Стар Консалтинг». □

Система сертификации СТО Газпром 9000 содержит 10 стандартов менеджмента и внутреннего аудита предприятия

ри — они вошли в брошюру «Корпоративные стандарты ОАО «Газпром» на основе менеджмента качества», выпущенную минувшей весной.

Менеджмент качества является одним из ключевых моментов экономической стратегии европейских поставщиков, в то время как руководство российских компаний явно недооценивает «вес» этого фактора. По крайней мере, 76% отечественных предприятий, желающих войти в международные реестры, обозначило выход на зарубежные рынки как свою основную цель и лишь 5% высказало намерение повысить конкурентоспособность выпускаемой продукции. До сих пор относительно немногие российские ком-

Весь в белом!

Фактор мотивации	Весомость фактора для российских предприятий	Весомость фактора для зарубежных предприятий
Выход на зарубежный рынок	76	9
Госзаказ	51	27
Требование материнской компании	34	16
Требование заказчика	14	38
Совершенствование бизнеса	11	59
Улучшение качества продукции	5	73

Источник: www.sec.tpu.ru