

Россия не тянет

По репутации России, как страны, способной конкурировать с иностранными поставщиками в вопросах производства и экспорта высокотехнологичного оборудования и техники, нанесен новый мощный удар.

В пятницу разразился очередной скандал в связи с неспособностью отечественных производителей машин и оборудования выполнить по срокам и цене ранее заключенный экспортный контракт. Норвежская компания Odfjell ASA заявила о расторжении контракта на поставку ей российским «Севмашем» 12 танкеров-химовозов. Случай с норвежцами пополнил копилку претензий, которые к России по ранее заключенным контрактам предъявляют другие крупные заказчики, такие как Индия, Алжир и Китай.

В заявлении Odfjell – ведущей компании на мировом рынке перевозок химикатов и жидких нефтепродуктов – говорится: «В связи с серьезными задержками в строительстве, сочетавшимися с требованиями повышения цены, продолжающимися проблемами в сотрудничестве и затянувшимися переговорами, компания решила направить «Севмашу» уведомление о расторжении контракта».

Изначально, в 2004 году, стороны договорились, что цена контракта составит 500 млн. долл. Затем она была повышена до 544 млн. долл. Закладка первого танкера-химовоза проекта Р-668 водоизмещением 45 тыс. тонн для Odfjell прошла в декабре 2005 года. Первое судно планировалось сдать заказчику в 2007 году, однако сроки были сорваны, а терпение норвежцев иссякло. Разорвав срывающийся контракт, Odfjell заявила, что будет требовать от «Севмаша» возмещения всех своих издержек и понесенных убытков. Если же во внесудебном порядке достичь договоренности не получится, дело будет разбирать Стокгольмский коммерческий арбитраж.

Однако «Севмаш» не согласен с обвинениями и пытается обвинить в срыве контракта самих норвежцев. «Вызывает недоумение обвинение в преднамеренной задержке исполнения контракта, – отмечается в ответном пресс-релизе российской компании. – «Севмаш», в свою очередь, заявляет, что добросовестно исполнял обязанности по строительству судов».

По его мнению, задержки со строительством связаны с недостатками в финансировании. А те, в свою очередь, вызваны «навязанным заказчиком положением о фиксировании цены 2004 года на весь период строительства судов», при этом переговоры об изменении стоимости остались безрезультатными. «В связи с этим «Севмаш» официально сообщает, что продолжит строительство танкеров-химовозов проекта Р-668», – заявляется в официальном сообщении. Как сообщил Интерфаксу представитель предприятия, в настоящее время корпус головного танкера, строящегося в рамках контракта с Odfjell, находится «в высокой степени готовности», и компания намерена достроить и реализовать его самостоятельно.

Провал на норвежском направлении для российских производителей техники – далеко не единственный. Целый ряд претензий к исполнению российскими предприятиями уже заключенных контрактов предъявляет Индия. Дели никак не может решить вопрос о достройке авианосца «Адмирал Горшков» («Викрамадитья»). Контракт был подписан все в том же 2004 году, по нему на модернизацию авианосца было выделено около 750 млн. долл. Эти деньги уже израсходованы, а авианосец так до конца не модернизирован. Более того, российская сторона заявляет, что изначально необходимый объем работ был занижен на 70%. И требует не только доплаты, но и переноса срока сдачи корабля с 2011 на 2013 год, что не устраивает индийскую сторону.

В середине января Индия предъявила претензии к исполнению другого контракта. Из-за недоработок Дели отказался принять модернизированную в России подводную лодку «Синдхувиджай», которая в конце 2005 года была отправлена на модернизацию в военный судоремонтный центр «Звездочка» в Северодвинске. Как сообщила 18 января The Times of India, среди других заказов индийских вооруженных сил, по которым также идут задержки, – постройка трех «стелс»-фрегатов на верфи «Янтарь» в Калининграде и договор о передаче документации для производства в Индии 1 тыс. танков Т-90С.

На фоне Индии несколько меркнули проколы отечественных производителей боевой техники с другими странами. Неделю назад Алжир заявил о том, что вернет в Россию 15 самолетов МиГ-29, которые были

поставлены в прошлом году. Алжирцев не устроило качество комплектующих. Разгоравшийся скандал удалось погасить в ходе февральских переговоров президентов двух стран. Россия согласилась взять самолеты обратно, взамен ОАО «Российские железные дороги» (РЖД) получит право на модернизацию железнодорожной инфраструктуры Алжира. Пока стоимость подписанных контрактов оценивается в 200–300 млн. долл., однако вся программа оценивается примерно в 7 млрд. долл., на часть из которой также сможет претендовать РЖД.

Есть свои претензии и у Китая, который долгое время являлся одним из главных заказчиков российской техники – как гражданской, так и военной. В частности, китайцев не устроило качество оборудования, поставленного российскими предприятиями на Тяньваньскую АЭС, причем нарекания, как заметил в октябре 2006 года президент ЗАО «Атомстройэкспорт» Сергей Шматько, касались обширного перечня продукции – «от насосного агрегата и парогенератора до опор корпуса реактора». Сорванным оказался и подписанный в 2005 году миллиардный контракт на поставку Китаю 38 самолетов Ил-76 и Ил-78, который в итоге будет выполнять вместо Ташкентского авиазавода ульяновский «Авиастар-СП».

Проблемы, с которыми сталкиваются российские производители, уходят корнями в начало 90-х, когда главной целью отрасли, находящейся в глубоком кризисе, было получение контрактов любой ценой. «Наши предприятия работали по старой схеме: сначала заключить контракт, а решение вопроса о том, как его выполнить, оставить на потом, – поясняет гендиректор компании «ФинЭкспертиза» Агван Микаелян. – Теперь выясняется, что у нас слабое управленческое звено и низкий уровень его квалификации: мир меняется, но в России этот факт осознают далеко не все. Все нынешние провалы – следствие неумения делать правильные экономические прогнозы». Как отмечает эксперт, победа в получении контрактов тогда объяснялась просто – наши производители убеждали заказчиков простой демонстрацией цен, которые были в несколько раз более низкими, чем у западных конкурентов. В то время как западные компании изначально закладывали в контракт все возможные риски – инфляцию, рост стоимости энергии, транспортных затрат, металла и т.д.

«Однако сегодня выясняется, что ценовое преимущество сводится на нет, поскольку российские исполнители заказов не живут обособленно, и на них все эти риски распространяются одинаково, – отмечает Микаелян. – Более того, может оказаться, что наша цена в итоге окажется даже более высокой, учитывая низкую производительность труда, а также большую металло- и энергоемкость производства». С другой стороны, отмечает аналитик, в большинстве случаев компромисс все-таки будет найден. Тем же норвежцам, которые отказались от 12 танкеров, разместить новый заказ будет сложно – учитывая большой спрос на такую продукцию в мире и отсутствие свободных мощностей. Так что где-то подвинется российская сторона, где-то пойдут на уступки норвежцы. Что же касается сферы военно-технического сотрудничества, то здесь российским производителям плечо может подставить и государство, как это произошло в случае с «МиГами» для Алжира и контрактом РЖД.

Автор: Сергей Куликов © Независимая газета ЭКОНОМИКА, МИР 👁 2771 26.02.2008, 16:32 ↻ 265

URL: <https://babr24.com/?ADE=43615> Bytes: 7252 / 7252 Версия для печати

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

Автор текста: **Сергей
Куликов.**

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](https://t.me/babr24_link_bot)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](https://t.me/bur24_link_bot)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](https://t.me/irk24_link_bot)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](https://t.me/kras24_link_bot)

эл.почта: kraasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](https://t.me/nsk24_link_bot)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24_link_bot](https://t.me/tomsk24_link_bot)

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot_bot](https://t.me/babrobot_bot)

эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)