



КОТ В МЕШКЕ

Или о культуре написания
технического задания



Спад производства в промышленности, и в частности в станкостроении, нехватка собственного оборудования, привели к тому, что российские компании в большом объеме стали закупать его или брать в лизинг за рубежом. Как следствие — чужая, не всегда качественная, техника, проблемы в эксплуатации и правовые коллизии. Подробнее у экспертов СПб ТПП



«В основу этих заметок легла практика нашей компании, а также материалы заседания «Меркурий-клуба» под председательством академика Е. М. Примакова (07.10.13) и НТК «Перспективные технологии и разработки высокотехнологичного наукоемкого оборудования предприятий станкоинструментальной отрасли, отвечающие задачам реализации ФЦП «Развитие оборонно-промышленного комплекса РФ на 2011–2020 гг.» (29.10.13).

Сегодня Российская промышленность находится в сложном положении. С одной стороны, в ней сохранились островки современных высокотехнологичных производств, но наряду с этим промышленность вообще и машиностроение в частности давно не обновляли основной капитал, который устарел не только физически, но и морально. Эти проблемы и стали, кстати, во главе угла указанной выше ФЦП.

Для оздоровления отечественной промышленности требуется модернизация станочного



парка предприятий и внедрение новых более эффективных технологических решений.

К отдельным узловым проблемам можно отнести фактическое исчезновение ряда крупных предприятий; отсутствие в стране единой промышленной политики; недостатки инженерного образования, включая отсутствие взаимосвязи между вузовскими программами и потребностями промышленности; острая нехватка хорошо подготовленных специалистов по рабочим специальностям.

Позволю себе привести один пример, касающийся фактически всех указанных проблем, так сказать, «в одном флаконе».

Петербургское предприятие поставило сибирскому промышленному гиганту металлообрабатывающий станок стоимостью более 30 млн рублей. Станок был закуплен в Китае, а в нашем городе только доведен до ума и адаптирован к потребностям заказчика. Специалисты заказчика (инженеры, экономисты и юристы) не смогли разобраться с комплектом поставки, то есть не поняли, что они покупают (примерно так, как если бы человек, увидев на сайте автосалона автомобиль на фоне гаража и с блондинкой на капоте, посчитал, что гараж и блондинка входят в стандартную комплектацию). Вскоре выяснилось, что в связи с просчетами заказчика в части необходимой комплектации станка и недостаточной подготовленностью инфраструктуры, запуск станка в эксплуатацию без дополнительных усилий и вложений в кратчайшие сроки не возможен. Ситуация усугублялась и тем, что подошло время для перечисления лизинговых платежей и расчетов с подрядчиками. Итог — несколько судебных процессов и потери, в том числе репутационные.



В заключение хочу с удовлетворением отметить, что правительство обратило внимание на состояние дел в промышленности вообще и в станкостроительной в частности. Так, намечены даже варианты сотрудничества в ОПК государства и частного бизнеса. Все это надо, в принципе, приветствовать, но следует задуматься о возможных осложнениях для частного бизнеса, например, внутри государственно-частных образований (корпораций, холдингов и т. п.).

Наталья Житомирская,
генеральный директор
ООО «Правовое бюро «Граф Маевский»,
член Совета СПб ТПП