

Bilans uralskiej zbrojeniówki

#Przemysł zbrojeniowy #Publikacje 22 marca 2020

Uralskie zakłady przemysłowe informują, że w 2019 o 13% wzrosła liczba państwowych zamówień związanych z programami obronnymi. W 2020 ma być ich jeszcze więcej - o 20%. Jak podaje Nikoła Klejn - przewodniczący związku przedsiębiorstw zbrojeniowych rejonu swierdłowskiego w 70% zakładów zdecydowanie dominowały w 2019 zamówienia związane z państwowymi programami obronnymi (GOZ - Gosudarstwiennye Obronitelnyje Zakazy). W przypadkach niektórych fabryk uralskich udział produkcji i przychodów zależnej od GOS kształtował się na poziomie 75-90%. W okręgu uralskim działa aż 20% przedsiębiorstw strategicznie ważnych dla obronności Rosji



Nikoła Klejn - przewodniczący związku przedsiębiorstw zbrojeniowych rejonu swierdłowskiego - autor krytycznej analizy rentowności uralskiej zbrojeniówki / Zdjęcie: Sojuz Priedprijatai

W sumie w 2019 uralaska zbrojeniówka realizowała 122 bezpośrednie kontrakty GOZ i 4851 związanych z dostawami zbrojeniowymi dla innych zakładów w Rosji, o całkowitej wartości 223,6 mld rubli. W porównaniu z 2018 ich liczba zwiększyła się, odpowiednio, o 8 i 24%. Nie wykonano 31 kontraktów. Przyczyną tego były nieterminowe dostawy części zamiennych i komponentów od poddostawców, ale także opóźnienia przekazywania gotowych już systemów obronnych do prób odbiorczych oraz biurokracja - zbyt złożone, czasochłonne procedury. Jedną z istotnych przyczyn jest także i to, że przetargi na dostawy części i komponentów systemów uzbrojenia montowanych w uralskiej zbrojeniówce wygrywają przedsiębiorstwa, które nie są potem w stanie wykonać kontraktów GOZ.

Klejn informuje, iż w przypadku wieloletnich kontraktów GOZ, na przykład związanych z modernizacją sprzętu wojskowego (w tym najprawdopodobniej czołgów T72B),

przedstawiciel zlecniodawcy państwowego stosuje przestarzałe taryfikatory i metody obrachunkowe, które nie uwzględniają na przykład znacznych kwot, jakie zakładu muszą wyasygnować na twórcze prace koncepcyjne, płacąc za nie wysokie ceny rynkowe. W związku z tym, jeśli rentowność rosyjskiej branży naftowej czy metalurgicznej sięga 30-40%, to w przypadku przedsiębiorstw zbrojeniowych, realizujących GOZ wynosi zaledwie 3 do 8%. Kiedy realizuje się wieloletnie GOZ, w pierwszym roku stopa zwrotu sięga zaledwie 2,5% i zakłady muszą podierać się kredytami bankowymi, czego nie chce wziąć pod uwagę zamawiający – dyktujący stałą wartość całego kontraktu. Czasami prowadzi to dziur finansowych...

Czy w tych warunkach można inwestować w rozwój? – pyta retorycznie Klein w swoim sprawozdaniu. I odpowiada – oczywiście nie. Co więc napędza nowości i rozwój? Tylko eksport.

Rosyjskie media informują o tym, że Maksim Fiedosiejew – zastępca przedstawiciela prezydenta Rosji w federalnym okręgu uralskim, przedłożył krytyczny resortowi obrony raport na temat rentowności GOZ już w grudniu 2019. Ma on być przedmiotem negocjacji wojskowych z przemysłem na temat unowocześnienia procedur finansowych GOZ w najbliższym czasie. Podobne kroki zapowiadają inni zamawiający w przedsiębiorstwach zbrojeniowych – resorty przemysłu i handlu, Rosatom i Roskosmos.