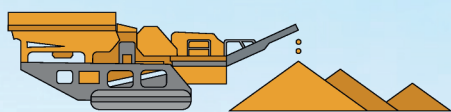


«ТЕХКАРЬЕР»: НАМ 10 ЛЕТ!



ТехКарьер®

Текст: Антон Третьяков, учредитель ООО «ТехКарьер»



В декабре нашей компании исполняется 10 лет. Прекрасный повод оглянуться назад и восстановить в памяти события уходящей декады, подвести итоги и, благодарно улыбнувшись, оставить в прошлом невероятно трудный, но при этом очень продуктивный период для страны, отрасли и нашей компании — неотъемлемой частички могучего корабля-цивилизации под названием Россия. Так уж исторически сложилось, что мы больше тяготеем к нерудному комплексу, поэтому в своем поверхностном анализе эволюции будем иметь ввиду именно нерудную отрасль нашей экономики.

2000-е годы

Итак, с чего начать? Пожалуй, правильно будет начать повествование с 2000-х годов. Страна только что пережила величайшую геополитическую и экономическую катастрофу XX века — Кали-югу 1990-х годов. 25 миллионов наших соотечественников оказались за пределами Родины, и почти миллион соотечественников мы теряли в самой стране ежегодно. Ещё продолжается вакханалия с хищническим растаскиванием советского наследия, но появляются первые лучики надежды. У страны появляется сильный лидер, который заставляет офшорный прозападный олигархат платить налоги с нефтегазовых доходов; бюджетники и пенсионеры получают глоток свежего воздуха, а страна и народ российский — ещё один исторический шанс. Меняется внешняя конъюнктура, и наше государство умело этим пользуется: погашен государственный внешний долг Западу, мы освободились от одного из главных инструментов деструктивного

влияния и порабощения западных элит — финансовой каббалы. Начинается реформа армии.

Экономика, словно пациент, которому провели реанимацию, начинает быстро восстанавливаться, в отдельные годы до 8-10 % ВВП в год.

Появляются первые финансовые инструменты развития: ипотечные кредиты и лизинг спецтехники, — которые запускают нерудную отрасль. Большие щебёночные карьеры продолжают эксплуатировать морально устаревшее дробильно-сортировочное оборудование советской эпохи, но появляется большое количество мелких игроков, которые выбирают малопригодное для наших климатических условий европейское мобильное ДСО

Как грибы после дождя, появляются компании — дилеры европейских производителей, их десятки. Маржинальность в отрасли заоблачная в полном соответствии с законами дикого

формирующегося капиталистического рынка. В нерудной отрасли царит хаос. Основным криминогенным фактором становятся силовики и чиновники на местах. Рейдерские захваты карьеров и воровство мобильных установок — рядовые явления той поры. Налоги никто не платит. Девизом этой эпохи можно считать слова Тамерлана: «В силе — правда!» И «сильные» не стесняются этим правом пользоваться. Высокие риски ведения бизнеса надо компенсировать, поэтому на литьё и ЗиП для мобильных ДСО маржинальность достигает 300%. Деньги никто не считает, главная задача — это максимальная экспансия и сверхпотребление. Действительно, планировать работу на годы вперёд и инвестировать в развитие в подобных условиях могли себе позволить либо «сильные», либо идеалисты, а реалисты предпочитали пользоваться моментом. С наступлением стагнирующих 2010-х годов такая политика похоронит большинство игроков: как карьеров, так и поставщиков европейского ДСО.

2010-е годы

Прошли тучные 2000-е годы, наступило время затягивать пояса.

В течение 10 лет в экономике стагнация: с 2012 по 2022 годы можно наблюдать околонулевой рост. Отчасти это вызвано падением цен на углеводороды на мировых рынках, но главная причина — компрадорская политика ультралиберального финансового-экономического блока в руководстве страны и правительстве РФ. Россия в этот период — один из главных доноров мировой экономики и сверхпотребления элит нашей страны и Запада. Колоссальные средства — триллионы рублей — по фиктивным контрактам и криминальным схемам утекают за рубеж, и они могли бы перезагрузить экономику страны, но по-прежнему являемся колонией Запада и её сырьевым придатком в этот период, даже несмотря на мюнхенскую речь, Крым и Донбасс.

Это был важный период работы над ошибками. Россия сосредотачивается, несмотря на кажущийся простой в глубинах коллективного бессознательного страны, и в недрах экономики начинаются важные процессы перестройки и трансформации, пока неочевидные рядовому наблюдателю.

Именно в этот момент на сцене появляется наша компания. В пятницу, 13 декабря 2013 года зарегистрировано ООО «ТехКарьер». Буквально «на коленке» нарисован наш первый логотип, и два школьных друга, встретившись спустя 20 лет, вооружившись профессиональными знаниями, жизненным опытом и верой в успех, начинают свой самостоятельный путь на рынке дробильно-сортировочного оборудования. Мы начинаем свою работу с обслуживания парка мобильной техники, и основным нашим партнёром, конечно, становится Европа.

Прогремели Крым и Донбасс, первые санкции, рубль обесценился в два раза.

Объёмы поставок мобильного оборудования из Европы рухнули в 10 раз. За несколько последующих лет это смыло с рынка большинство дилеров европейского ДСО.

Но за нулевые годы были поставлены многие сотни единиц оборудования — именно этот фонд техники будет эксплуатироваться маленькими карьерами на протяжении следующего десятилетия. Также будут случаться эпизодические переливания крови в виде поставки б/у техники из Европы. Китай в этот период ещё только учится работать с Россией.

Абсолютное большинство поставок литья и ЗиП идут из Европы. Заказчику невдомек, что 90% всей продукции произведено в Поднебесной, и длинный путь обуславливает дороговизну для конечного потребителя.

Маржинальность в отрасли падает, в этот период она составляет

30-50 % и отражает риски ведения бизнеса. Но это добывает тучных дилеров, вчерашних звезд нулевых годов, которые никогда не умели следить за расходами.

Маленькие компании вроде нашей делают первые робкие попытки наладить регулярные поставки литья напрямую из КНР — основного мирового производителя. Главным препятствием оказывается языковой и культурный барьеры, незнание специфики китайского рынка, стереотипы о качестве продукции и прочее.

Во время нашего первого визита в КНР в 2014 году для поиска поставщиков литья три разных человека привозили нас на один и тот же завод, и каждый рассказывал, что это его семейный бизнес. Завод нам понравился, но мы его так и не выбрали, прислушавшись к интуиции, начали сотрудничать с другим, но стало понятно: с юго-восточным соседом надо держать ухо востро.

Первое время нам буквально месяцами приходилось уговаривать заказчиков попробовать китайское литьё, на котором они годами работали, но под английской, финской, шведской и прочими вывесками. ЗиП шли исключительно из Европы, и нам потребовалось несколько лет, чтобы наладить их регулярные поставки из КНР.

Все риски: качественные, валютные, логистические и прочие — мы несли на себе. Часто это оборачивалось колоссальными издержками — финансовыми и репутационными. Возникали курьёзные ситуации, которые добавляли седых волос, но мы всегда брали на себя ответственность, даже за других, и шли вперед, несмотря ни на что. И Небо, словно испытыв нас, давало недолгую передышку и послабление, чтобы потом подвергнуть новому экзамену.

Медленно, неуклонно власти наводили в стране порядок. Как явление постепенно исчезали из нашей жизни рейдерские захваты и чиновничий беспредел, а уровень легализации деятельности и уплата налогов возрастали.

У рядовых игроков нерудной отрасли по-прежнему не было средств для инвестиций в развитие предприятий, это приводило к низкому техническому и технологическому уровню карьеров и, как следствие, определяло их экономическую неэффективность.

Нерудный сектор России в 2010-е годы пребывал Средних веках в технологическом отношении, ожидая своего Ренессанса. В это время ведущие западные компании (Metso, Sandvik, ThyssenKrupp и прочие) правили бал и очень комфортно себя чувствовали в горнодобывающем секторе. Сложившаяся исторически олигополия позволяла извлекать сверхприбыль, и они надменно и высокомерно относились к нам — полуголым молодым дикарям рынка. Но Аннушка уже разлила масло, Писарро уже заряжал свой мушкет, а испанские галеоны прибли-



жались к берегам Нового света, что сулило новый порядок в отрасли. И грянул гром! Наступили 2020-е годы. Чёрный лебедь прилетел к нам в гости, да не один, а в компании двуглавого орла.

Ревущие 2020-е годы

Итак, наступили ревущие 2020-е. Пандемия, локдаун, СВО, санкции.

Последовал беспрецедентный экономический и финансовый удар по России от «просвещённого» Запада, который обнажил свою истинную суть: главным мотивом оказалась жажда мировой власти, а также страх перед всем русским и ненависть к нему. Но десятилетие работы над ошибками не прошло даром — мы оказались готовы к удару. Хотя без провидения не обошлось. Иногда поражаешься, насколько в мире всё сложным образом организовано и синхронизировано.

Россия в этот период вышла на беспрецедентные темпы строительства жилья и транспортной инфраструктуры. Нерудный сектор получил второе рождение. Как раз в этот самый период западные компании наплевали на свои юридические и моральные обязательства и просто бросили наш горнорудный и нерудный комплексы на произвол судьбы с купленным за баснословные средства парком дробильно-сортировочного, обогатительного, шахтного и прочего оборудования, которое требует регулярного и высокопрофессионального обслуживания. Замысел был очевиден: поставить страну на колени. Не вышло. В России западные линейные шаблоны не работают.

Так совпало, что за 2010-е годы в стране выросла и окрепла целая гроздь малых и средних компаний: сервисных и инжиниринговых, поставщиков и производителей ДСО, — те самые «дикари», над которыми высокомерно посмеивались Metso и Sandvik, а также их прихлебатели из департаментов закупок отечественных ГОКов. Мы встали и закрыли собой возникшую брешь.

А Китай, переняв западные технологии, за предыдущий тридцатилетний период довёл свои производственные возможности до такого уровня, который позволил полностью закрыть потребности растущего сектора в России, в том числе благодаря справедливому ценообразованию.

Так нерудная отрасль России получила возможность приобщиться к технологическим достижениям дробильно-сортировочного оборудования мирового уровня, ранее доступным только избранным. На рынок массово потекли самые современные образцы техники, что совпало с переходом на новые стандарты работы по строительному щебню и возрастающими потребностями рынка. Это принесёт огромный кумулятивный экономический эффект в среднесрочной перспективе. Россия — божий промысел, страна-загадка. Самым невероятным образом кажущиеся поражения здесь становятся победами. Знай наших!

А «ТехКарьер» тем временем превратился в инжиниринговую и производственную компанию, дружную команду единомышленников-профессионалов, которые уже полностью самостоятельно реализовали дюжину ДСО-проектов под ключ.

В этом году, помимо нескольких построенных дробильно-сортировочных фабрик в разных регионах, мы осуществили две свои давние мечты: выводим на рынок первый отечественный бренд мобильного ДСО (ARCTOS.mobi) и приобретаем собственную производственную площадку, в том числе благодаря уникальным мерам поддержки со стороны государства.

Провозгласив на заре своего развития нравственный императив «Честь выше прибыли», мы неуклонно ему следовали. Иногда это было очень трудно. Нас обходили нечистоплотные дельцы, но мы всегда выбирали самую трудную дорогу — Путь правды — и всемо учились на своих ошибках. Мы ни о чём не



жалеем. Главное наше достижение, наша ключевая ценность — это наши люди, наша команда, наша семья. Вместе мы шагаем год за годом, поддерживаем и помогаем друг другу становиться лучше и сильнее, и от этого выигрывает наша страна, отрасль и мы сами.

Наша судьба неразрывна с судьбой России.

Что дальше...

Мы живем и работаем в Обнинске — небольшом городке в Калужской области. Город молодой, он стал таковым только в 1956 году и находится в 100 километрах от столицы. Город свой мы любим, немного заносчиво (простите нам эту шалость) называем его «городом первых», потому что именно здесь впервые был рожден «мирный атом» — запущен ядерный реактор, и к тому же наш Обнинск — это первый наукоград в России.

Иногда в выходные дни я катаюсь по улицам города, в котором родился, и в моей душе, сменяя друг друга, появляются светлые чувства благодарности, воодушевления и любви, конечно. В такие минуты я счастлив. Почему? Потому что я вижу много новых красивых жилых домов и микрорайонов, в которых живут семьи, и у некоторых из них по 4 и 5 детей; потому что я вижу новые школы, детские сады и спортивные комплексы, и все они востребованы; потому что я вижу новые дороги, вижу, как город украшается парками, цветочными клумбами и красочными аллеями; потому что в окрестностях нашего города строятся заводы и фабрики, вырастают молочные фермы, распахиваются поля; потому что я вижу, как в городе появляются новые храмы, в которых не протолкнуться на воскресной литургии, и вижу огромное количество людей в монастыре, который за 500 лет пережил уже три смутных периода истории России, но время не властно над ним; потому что иногда я вижу в городе русских мужиков со смуглыми от полевого загара лицами и с позывным на шевроне, честно выполнивших свой долг и вернувшихся к своим семьям. Я вижу будущее России и ее народа, и оно захватывает Дух! Но главное, потому что я верю в Бога, нашу страну, наш Народ, наш коллектив и нашу Победу, которая уже состоялась на небесах и вот-вот случится здесь, на этой прекрасной земле!

Вместе мы свернём горы!

8-800-250-30-54 / www.techcarrier.ru



HYPERTRACK

Современная серия универсальных мобильных дробильных установок для дробления любой породы в российских климатических условиях с возможностью работы как на электричестве, так и на жидком топливе.



IMPERIUM

Полумобильные комплексы для широкого круга задач по индивидуальным требованиям заказчика, сочетающие в себе преимущества мобильных и стационарных ДСК: возможность дробления и сортировки в большом диапазоне производительности и крупности питания, абразивности или заглинистости материала, при этом высокая адаптивность и мобильность.



SCREENTRACK

Мобильные гибридные грохоты нового поколения, вобравшие в себя все лучшие наработки предыдущих десятилетий работы сортировочного оборудования в суровых условиях российских карьеров ПГС и предприятий горнодобывающего комплекса.



Мобильные
и полумобильные комплексы
Создавая будущее

Контактная информация:

8 800-250-99-22

e-mail: info@arctos.mobi

www.arctos.mobi

Добейтесь успеха ваших проектов вместе с ARCTOS

реклама