

УМНЫЙ КАРЬЕР. ЧАСТЬ 3. ЭКОНОМИКА И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Текст:
Антон Третьяков

В стране провозглашен строительно-инфраструктурный бум. Проекты развития объединены в блоки, один из которых так и называется «Агрессивное развитие инфраструктуры». На эти цели планируется потратить почти 3 триллиона рублей из разных источников до 2024 года. Будут построены современные автомагистрали, скоростные железные дороги, мосты, эстакады и многое-многое другое.



Всё это предполагает серьёзное развитие нерудного сектора — одного из немногих, где возможны относительно невысокий порог входа и быстрая окупаемость. Уверен, многие предприниматели и предприятия захотят попасть на инфраструктурный бал. Но в современной нерудной экономике шансы на то, что именно ваш карман невидимая рука рынка наполнит прибылью, значительно меньше, чем в сытые «нулевые». Сегодня достичь успеха может только настоящая Золушка, смиренно и терпеливо отделяющая щебень от гравия, как горох от чечевицы, да и то только с помощью волшебной феи, которая подарит ей правильную технологическую схему и поможет выбрать современное оборудование.

Давайте попробуем найти ответы на следующие вопросы.

Каков сегодня бюджет организации ДСК?

Каков срок реализации проекта?

Из чего складывается прибыль предприятия?

Какова цена ошибок?

Каков срок окупаемости проекта?

И, пожалуй, главный вопрос: кто несёт ответственность за допущенные ошибки, а чаще — просто преступную халатность?

Чтобы максимально наглядно и доходчиво ответить на поставленные

вопросы, мы сравним экономические показатели в части ДСО двух реальных, живых, рядом стоящих предприятий, выявив допущенные ошибки и узнаем их цену.

ЭКОНОМИКА ДСО

Наш народ — мечтатель и идеалист! Ничто не в состоянии разуверить нас в существовании чуда, персонального и обыденного волшебства. Сама тысячелетняя история научила нас, россиян, что безвыходных ситуаций не бывает, и поэтому вера в родной авось по-прежнему сильнее всех рациональных аргументов. В сегодняшней ситуации, когда так сложно привлечь любое финансирование, нам кажется, что стоит только начать, а дальше само пойдёт, как-нибудь, авось сдюжим, Бог поможет.

Конечно, в жизни, даже дробильно-сортировочной, всегда есть место чуду, но разве умно и дальновидно вписывать его в бизнес-план? Давайте оставим эту прекрасную возможность про запас, на всякий случай, а сами, вооружившись знаниями и терпением, попробуем разобраться, что к чему, и сделать правильный выбор. Благо материала в достатке.

Поскольку лучше один раз увидеть, мы покажем вам на реальном и живом примере всё, что хотим сказать, ибо цифры красноречивее слов.

Итак, жили-были в средней полосе России два товарища: один умный и трудолюбивый, а второй — его полная противоположность. И решили они открыть ПГС-карьер. Дело-то вроде выгодное!

Оба товарища на этапе принятия решения обладали доступом к необходимой информации. Предприятия находятся рядом, практически на одном месторождении. Стартовые условия были схожие, но люди разные и подходы к работе тоже.

Сказано — сделано! По щучьему велению появились в чистом поле два предприятия. Давайте посмотрим на их показатели.

Производительность труда, рентабельность капитала, качество продукции и прочие показатели даже нелегко сравнивать. И бессмысленно. Первый — ледокол-атомоход, а второй — «Титаник».

Период окупаемости проекта «Безумный» в 24 раза больше, чем у первого примера, а с учетом налогов и амортизации реальная окупаемость второго проекта — НИКОГДА! Но почему так отличаются результаты?

Первый карьер управляется владельцем, у которого богатый опыт работы в отрасли. Отсюда технологически выверенная схема, правильный подбор оборудования, строгий контроль над издержками и здоровая кадровая политика. Но главный фактор, пожалуй, — это человеческие качества собственника, который руководствуется в жизни золотым правилом: «Поступай с другими так, как ты хотел бы, чтобы поступали с тобой».

На втором предприятии к управлению причастны случайные в отрасли люди, нравственно и интеллектуально незрелые, ищущие сиюминутных выгод, чей горизонт планирования не превышает нескольких недель. Профессиональная некомпетентность, умноженная на потребительское отношение к людям: сотрудникам и партнёрам — вот «формула успеха» карьера «Безумный». И к со-

жалению, подобная ситуация отнюдь не редкость в государстве российском. Тотальная халатность и безответственность, махровый непрофессионализм разрушают предприятия и отрасли, подтачивают силы народные. Доколе?

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Результаты работы, выраженные в цифрах, говорят сами за себя. Считайте это частным делом? Пусть пресловутая невидимая рука сама наведет порядок? Мы с вами не согласимся.

Во-первых, речь о недрах, а значит, о народном достоянии.

Во-вторых, вложенные деньги — это результат труда тысяч людей, годы жизни, их бездарная растрата непростительна.

В-третьих, это украденное будущее наших детей: на эти средства могли быть созданы здоровые предприятия или объекты социальной инфраструктуры, в конце концов.

Конечно, снова хочется верить в чудо, что время само расставит всё по своим местам и «по подвигу награда будет». Но есть ли это время у страны, население которой уменьшается на несколько сотен тысяч граждан ежегодно и стремительно стареет?

Несколько десятилетий тому назад подобный подход к работе трактовался уголовным кодексом как преступная халатность, растрата общественной собственности в особо крупном размере. Мы ставим вопрос именно так. Подобное отношение к работе — преступление! Преступление собственников, назначающих аморальных бездарей, и этих самых бездарей, разворовывающих предприятия. Преступление невежественных продавцов оборудования, «вваривающих» то, что никогда не будет работать на данном месторождении. Виною всему безответственность. Цена этой безответственности — судьба страны, её будущее.

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

Горька правда, но исцеляющая сила её велика. Надеемся, что удастся достучаться до сердец читателей, работающих либо планирующих работать в отрасли. Поэтому призываем вас:

- выбирайте людей, а не бренд;
- смотрите на результаты работы, а не слушайте сладкие речи продавцов;
- считайте затраты на этапе эксплуатации, именно они будут определять жизнеспособность и эффективность проекта, а не только первоначальные инвестиции.



	Умный карьер	Карьер «Безумный»
Приобретение ДСК	120 миллионов	280 миллионов
Срок реализации проекта до запуска	3–5 месяцев	3–5 месяцев
Количество персонала	51 человек	128 человек
ФОТ	4 млн	10 млн
Энергопотребление	1,5 млн	3,5 млн
Реальное среднегодовое время работы с учётом простоев в сутки	16 часов	10 часов
Расходники в месяц	2 млн	4 млн
Дизтопливо	46 тонн	140 тонн
Производительность комплекса	120 кубов в час	120 кубов в час
Отсев	20 %	70 %
Себестоимость за «куб» без учета амортизации ДСО	500 рублей	750 рублей
Качество продукта	1 группа	3–4 группа
Цена реализации за	1000 рублей	850 рублей
Выручка валовая в год	720 миллионов	370 миллионов
Прибыль валовая в год	360 миллионов	48 миллионов
Окупаемость проекта	3 месяца	6 лет

Строить дома и дороги, производить для них строительные материалы — благородная профессия, достойный труд, которым можно и нужно гордиться. От нас с вами зависит, в какой стране будут жить наши дети. Правильная организация работы предприятия — это здоровая клетка в государственном организме. Это высокие

налоги, рабочие места, достойные зарплаты, надёжные дома и прочные дороги. Это — сильная страна.

Выбирайте порядочных партнёров и открывайте умный карьер, и пусть он работает на благо вашей семьи и всей страны. Пусть строятся дороги и дома и процветает наша милая сердцу Россия. **DT**