



# СВОИ ЛЮДИ В ЮАР

**Сергей Афанасенко**

Генеральный директор ЗАО «ИТОМАК»

## РОССИЙСКИЕ КОНЦЕНТРАТОРЫ НАХОДЯТ ВСЕ БОЛЬШЕЕ ПРИЗНАНИЕ У ЗОЛОТОДОБЫТЧИКОВ АФРИКАНСКИХ СТРАН

Компания «ИТОМАК», имеющая опыт работы и сложившиеся отношения с клиентами в Африке, Южной Америке и Индокитае, приняла стратегическое решение создавать центры технической

бике, Танзании. В условиях стабильного роста цен на драгоценные металлы заметно активизировались мелкие и средние компании, которые добывают россыпное золото вручную. Многие из них уже зара-



поддержки в регионах, где спрос на российскую продукцию имеет тенденцию к росту. Первый такой центр – для африканского региона – создаётся в ЮАР, индустриально развитой стране, имеющей высокий уровень инженерно-технической базы в горном производстве. Мы также исходим из того, что между Россией и ЮАР действует межправительственное соглашение о сотрудничестве в научно-технической сфере, то есть можно рассчитывать на поддержку государственных структур обеих стран.

Уже десять лет ЗАО «ИТОМАК» поставлял свои концентраты в страны африканского региона. Помимо ЮАР, их покупают в Анголе, ДР Конго, Сьерра Леоне, Намибии, Эфиопии, Гвинее, Мозам-

ботали первичный капитал и выходят на рынок в поиске компактных, мобильных, простых в обращении и экономичных концентратов. Интерес для нас представляют и новые игроки, которые получили лицензии на добычу, но не имеют достаточного стартового капитала. Они ищут партнеров с оборудованием или финансами для быстрого выхода на заметные уровни производства продукции. С подобными предложениями к нам уже обращались золотодобытчики из Мозамбика, Гвинеи, Ганы и ряда других стран. И это – отнюдь не мелкие производители. Так, на одном из потенциальных проектов в Сьерра Леоне в 2010 году вручную намыли около 90 кг золота и более 1000 карат алмазов.



Таким образом, сложились все условия для практической реализации намеченных планов. С этой целью руководители группы «ИТОМАК» побывали в ЮАР и посетили несколько горных объектов, где может быть установлено оборудование ИТОМАК для извлечения попутного золота и платины из отвалов. Рассмотрены варианты поставок оборудования в другие страны континента (Мозамбик, Танзания) для извлечения россыпного золота на партнерской основе.

По итогам поездки приняты следующие ключевые решения:

– зарегистрирована первая зарубежная компания с 50 % долевого участия ЗАО «ИТОМАК» под управлением двух российских директоров;

– утвержден план создания и развития группы компаний под управлением и при мажоритарном долевом участии холдинговой компании ИТОМАК SA.

Для российской компании, открывающей представительство за рубежом, критически важно иметь руководителя, свободно владеющим иностранным языком. Присутствие переводчика на совещаниях и переговорах конфиденциального характера не всегда желательно, кроме того, мало кто из них профессионально разбирается в технических вопросах, и знает терминологию, используемую в горном деле и геологии. Поэтому, сознавая исключительную важность кадровых решений, мы с особым удовлетворением представляем наших директоров в ЮАР

Директор по геологии – А. Родионов. Кандидат геолого-минералогических наук. В ЮАР работает с 1992 года. Почти 8 лет работал в компании «Де Бирс»

(последняя должность – главный геолог). Эксперт в алмазной геологии. Также работал в проектах по золоту, платине, хрому, меди, никелю, урану и другим полезным ископаемым. Имеет обширные наработанные связи среди геологов, горняков, работников госуправления в целом ряде стран региона. Круг его задач включает экспертную оценку проектов с точки зрения применимости оборудования ИТОМАК для конкретного случая, рекомендации по выбору сценария «чистой продажи», либо возможности партнерской работы с клиентом.

Генеральный директор – Дж. Де Брюн. По профессии – инженер-электрик. В 2001 основал вместе с партнером фирму Chemrotech, которая предлагает спектр услуг по поставке и обслуживанию различного электрического оборудования рудников, с оборотом нескольких десятков миллионов рандов в год. Выполняя контракты для большинства крупнейших золотых и других рудников ЮАР и сосед-

них стран, наработал связи среди руководства их администраций и поставщиков горного оборудования.

Нужно подчеркнуть, что оба директора хорошо знакомы руководству компании «ИТОМАК», и предыдущие, формальные и неформальные контакты способствовали установлению дружеских отношений и взаимного доверия.

Сейчас руководители африканского представительства ИТОМАК приступили к детальному планированию нового цеха, который будет заниматься технической поддержкой оборудования ИТОМАК. После соответствующего обучения, его техники и инженеры возьмут на себя полную ответственность за пуско-наладочные работы и последующую поддержку нашего оборудования.

Мы полагаем, что специалисты из России будут выезжать в Африку только с инспекционными целями раз в полгода или год после первого года практической работы с их участием.

