

«ИТОМАК» — ТЕХНОЛОГИЯ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА

РОССИЙСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДОКАЗАЛО СВОИ ПРЕИМУЩЕСТВА В ЗОЛОТОДОБЫЧЕ МНОГИХ СТРАН МИРА



Сергей Афанасенко
Генеральный директор ЗАО «ИТОМАК»

Российские предприниматели, работающие в высокотехнологической сфере, задумываются о том, как превратить отечественные инновации в успешный международный бизнес. Принято думать, что сделать это можно только за счет низких цен. Генеральный директор научно-производственного предприятия «ИТОМАК» Сергей Афанасенко хотя и согласен, что низкие цены помогают привлечь внимание потребителей, но считает, что этим далеко не исчерпывается спектр возможных аргументов, которые должны базироваться на экономических расчетах, выигрышных сравнительных характеристиках, научных обоснованиях и при этом подаваться в привлекательной и современной «упаковке».

— Недавно к зарубежным адресам, где успешно работает оборудование «ИТОМАК», присоединилась Перу — она стала 35 страной в этом списке. Что помогает вам осуществлять экспансию на внешние рынки?

— Нужно отметить несколько факторов. Во-первых, задача повышения эффективности золотодобычи актуальна для всех регионов мира, и зависит она от применяемых технологий. Инжиниринговая компания «ИТОМАК» производит оборудование для экологически чистого извлечения мелкого, тонкого, пылевидного золота, что представляет интерес для большинства предприятий в этой сфере. Во-вторых, расширение присутствия в других странах обеспечивает нам очень хорошую динамику финансовых показателей. В течение последних пяти лет объем нашего экспорта (а первые поставки — во Вьетнам — были осуществлены еще в 1996 году) каждый год удваивается и уже достиг 35–40 % от общего объема продаж. На ближайшие несколько лет мы сфокусированы на том, чтобы имеющиеся зарубежные представительства

в ЮАР, Перу и Казахстане дополнить рядом филиалов в других крупных золотодобывающих странах. В-третьих, располагая инновационными разработками и собственной исследовательской базой, мы, как люди близкие к науке, не можем не мыслить глобально.

— Чем определяется выбор регионов для открытия представительств?

— «ИТОМАК» принял стратегическое решение — создавать центры технической поддержки там, где отмечается наибольший спрос на нашу продукцию. Одним из таких регионов является ЮАР, самая развитая в индустриальном отношении страна Африки, которая к тому же располагает высоким уровнем инженерно-технической базы. Мы более десяти лет поставляем концентраторы в ЮАР и другие страны континента (Ангола, Конго, Зимбабве, Буркина-Фасо, Гана, Сьерра-Леоне, Намибия, Эфиопия, Гвинея, Мозамбик, Танзания, Уганда). В связи со стабильно растущей ценой на золото резко активизировались мелкие и средние компании, ведущие добычу из россыпей кустарным способом. Многие из них уже накопили первичный капитал и выходят на рынок в поиске компактных, мобильных, простых в обращении и эко-

номичных концентраторов. Это – нарастающая высокими темпами потенциальная клиентская база для ЗАО «ИТОМАК», в распоряжении которого имеется 17 типоразмеров центробежных концентраторов с автоматическим и полуавтоматическим управлением. Например, на одном из объектов в Сьерра-Леоне в 2010 году вручную намыли около 90 кг золота, а если бы промывка производилась на малых аппаратах «ИТОМАК», металла было бы извлечено, как минимум, в два раза больше. С другой стороны, появляются игроки, которые получили лицензии на добычу, но не имеют достаточного стартового капитала. Они ищут партнеров, располагающих оборудованием, технологиями, финансами, чтобы с их помощью быстро повысить объем производства продукции.

– Насколько серьезно пришлось перестроить бизнес-процессы и производственные схемы, чтобы уверенно работать на международном уровне?

– Опыт общения с зарубежными компаниями действительно заставил пересмотреть концепцию бизнеса ЗАО «ИТОМАК». Мы пришли к выводу, что уже недостаточно обходиться предложениями локальных решений. Смена бизнес-модели продиктована объективной потребностью в качественно новой услуге – поставке комплексных технологических линий «под ключ», сформированных и адаптированных применительно к специфике золотодобычи на каждом конкретном месторождении. В рамках этой концепции разработаны линии для добычи мелкого золота с использованием цепи добывающих и доводочных машин на всех стадиях процесса

вплоть до получения кассового золота. Отмечу, что наши ключевые партнеры в Африке, Центральной Азии и Южной Америке решают круг задач, в который входят проведение экспертной оценки проектов с учетом применения оборудования «ИТОМАК» для конкретного случая, рекомендации по выбору сценария «чистой продажи» либо возможности партнерской работы с клиентом.

– Как потенциальные клиенты относятся к вашей активности – с настроенностью или видят в компании «ИТОМАК» достойного партнера?

– Если говорить о российском рынке, то перспективы здесь очень большие. Передовые методы применяют от силы 20–30 золотодобывающих предприятий из 500. В стране практически нет компаний, которые занимаются разработкой и производством центробежных концентраторов и одновременно производят обогатительные комплексы в промышленном масштабе. Поэтому внутренний рынок мы рассматриваем как крепкий тыл. В частности, одним из серьезных контрактов последнего времени стала отгрузка первой партии сухих магнитных сепараторов и отсадочных машин для АК «ААРОСА».

Что касается зарубежных стран, то некоторое время назад российским производителям удавалось пробиваться на эти рынки главным образом за счет более низких цен. Но известная фраза Ильфа и Петрова, что с деньгами нужно расставаться «легко и без стонов», в вопросе приобретения золотодобывающего оборудования неуместна. «ИТОМАК» понимает идею конкуренции как диалог. В чем он выражается? Для любой компании, российской или зарубежной,

наиболее важны производительность труда и рентабельность производства, а наша маркетинговая стратегия основывается на паритете цены, качества и нематериальной мотивации.

– Можно ли показать это на примерах конкретной работы?

– За многие годы у нас сложились эффективные схемы общения с добывающими компаниями. Мы не убеждаем, а даем возможность партнеру поэтапно рассмотреть результативность применения оборудования «ИТОМАК». Это – наглядная демонстрация его преимуществ на фоне обычных технологий добычи рассыпного золота, когда потери достигают в среднем 30 %, а иногда доходят и до 70 % из-за того, что золото, представленное пылевидными частицами, попросту улетает в «хвосты». Конечно, таким предприятиям прямой смысл переводить свое производство на инновационные рельсы.

Приведу несколько примеров. Лаборатория GMRS (ЮАР) в 2002 году проводила сравнительные испытания центробежного концентратора «ИТОМАК» и обогатительных приборов производства США, Канады и других стран. Наше оборудование продемонстрировало наилучший показатель извлечения золота, превысив другие результаты в среднем на 30 %. Золотодобывающие компании своими глазами увидели, как работают подобные установки. Мы приветствуем подобные тестирующие мероприятия и готовы предоставлять наше оборудование для этих целей. Сегодня в Африке на условиях временного вывоза как демонстрационные приборы работают сразу три наших установки. ▶





Второй пример. Многие компании, прежде чем приступить к добыче золота из техногенных отвалов, хотят убедиться в рентабельности их отработки. Мы предлагаем присылать нам пробы для проведения исследований. В итоге компании получают заключение с ориентировочными показателями рентабельности и рекомендациями по составу линии оборудования комплекса «ИТОМАК». Так мы работаем с целым рядом африканских стран, Колумбией, Казахстаном, Арменией, Киргизией, Грузией. Сейчас проходят исследования проб с месторождений Кипра. В целом, за годы нашей деятельности на этом рынке, более тысячи предприятий обратились в «ИТОМАК» с заявками на исследования золотосодержащих проб и смогли по их результатам принять обоснованные решения – либо о начале работ, либо об отказе от неоправданных вложений. Добавлю, что спрос на нашу технологию не ограничивается переработкой техногенных отвалов: многие предприятия устанавливают «ИТОМАК» в основных технологических процессах.

– Какие именно производственно-экономические результаты при работе на россыпях и техногенных месторождениях наилучшим образом характеризуют ваши технологии?

– Начнем с того, что удельные затраты на получение золота из природных и техногенных месторождений сближаются, а в некоторых случаях разработка техногенных месторождений становится более рентабельной, чем природных, расположенных на

той же территории. Себестоимость извлечения золота из техногенных месторождений иногда бывает ниже, чем при обогащении исходных руд и песков, поскольку из технологической цепочки исключаются дорогостоящие операции, связанные с добычей, дроблением и классификацией. Зарубежные золотодобывающие предприятия давно обратили внимание на это направление развития отрасли. Следующая характеристика, влияющая на рентабельность применения комплексов «ИТОМАК», связана с тем, что для использования гравитационного метода нужна только электроэнергия и вода. При складывающейся конъюнктуре рынка можно говорить о «ренессансе» этой технологии при извлечении золота, алмазов и других минералов. Особенно это касается зарубежных стран, где экологические требования соблюдаются более жестко, чем в России.

Компании, экспериментирующие с оборудованием для извлечения мелкого золота, зачастую не имеют достаточно точных геолого-разведочных или лабораторных данных. Покупая оборудование «ИТОМАК», они, как правило, не только убеждаются в эффективности применения гравитационных технологий для извлечения мелкого золота, но и тратят в три раза меньше средств. Стоимость поставки комплекса «ИТОМАК», включая транспортные расходы, обучение персонала, обеспечение пуска-наладки, составляет 20–25 млн руб. Аналогичный канадский комплекс с учетом тех же расходов и обойдется российскому заказчику в 50–100 млн руб.

– Вам приходилось сталкиваться с предубеждениями, связанными с тем, что вы из России?

– За 15 лет работы на мировом рынке мы выработали несколько правил, которые особенно ценятся нашими зарубежными партнерами. Во-первых, четкое соблюдение условий контракта, сроков поставок: можно сказать, мы рассеяли предубеждение многих зарубежных компаний о запредельной удаленности Сибири, необязательности русских и, следовательно, рискованности сделок с сибирскими предприятиями. Во-вторых, качество и надежность! В-третьих, эффективная послепродажная работа: представительства за рубежом обеспечивают не только быструю и эффективную поддержку в ходе эксплуатации, но и снимают «психологические барьеры». И, наконец, еще один важный момент связан с защитой природы. Центробежные концентраторы и магнитные сепараторы «ИТОМАК», позволяя эффективно извлекать тонкое золото, одновременно понижают класс опасности отходов. Именно по этой причине наши предложения привлекли внимание правительства Перу: в стране множество рек заражены ртутью в результате многолетнего применения варварских методов золотодобычи. Наконец, еще одним преимуществом нашего оборудования является его «всепригодность». Пожалуй, нет географических или климатических условий настолько сложных, чтобы оборудование «ИТОМАК» не могло работать. Оно действует и на глубине 3000 м в шахте Мегамор, и на высоте 4200 м под Алма-Атой. «ИТОМАК» мог бы работать даже в невесомости, ведь у него своя гравитация.

– Создает ли проблемы для поставок вашего оборудования, которое относится к технически сложным видам продукции, законодательство других стран?

– Скорее, наоборот. В странах, где закон более либеральный, предприятия чувствуют себя свободнее и проявляют больше активности в поиске современных технологий и оборудования. И хотя мы открыты своими техническими идеями, накопленным интеллектуальным капиталом, но не уповаем на них, а делаем упор на маркетинг. Мы хорошо чувствуем почву под ногами и потому научились не только продавать оборудование во всех регионах мира, но и готовить рынки к нашим новым техническим решениям. ■

Материал подготовил Павел Лунышин