



ЗАО «ИТОМАК»  
г. Новосибирск, ул. Зеленая горка 1/1.  
Тел.: +7 383 325-02-81.  
Тел./факс: +7 383 325-02-84 (85).  
E-mail: goldpro@itomak.ru, itomak@mail.ru  
www.itomak.ru

# «ИТОМАК»: Рост в новых координатах

С.И. Афанасенко — генеральный директор ЗАО «Итомак»

**М**ногие предприниматели задумываются, как превратить российские инновации в международный бизнес. Генеральный директор компании «ИТОМАК» Сергей Иванович Афанасенко считает, что фокусирование на цене — мера, зачастую необходимая, но не единственная. В привлекательной и современной упаковке должны быть разумные предложения, основанные на расчетах, сравнительных характеристиках, экономической и научной обоснованности. Осенью Республика Перу стала 30-й страной в списке государств, где работает оборудование «ИТОМАК». О том, как отечественный производитель центробежных концентраторов для золотодобычи работает в глобальном масштабе, беседуем с Сергеем Ивановичем.

— Как известно, Россия — резиденция многих золотопромышленников не только отечественного происхождения, но и зарубежных компаний. Наша страна входит в пятерку основных производителей золота в мире. И по запасам золота мы тоже входим в число лидеров. А ваша компания, открывая новые представительства в Африке, Казахстане, а также в Южной Америке в Республике Перу, стремится на мировые рынки. Чем объясняется ваша зарубежная экспансия?

— Нужно сказать о нескольких факторах. Во-первых, эффективная золотодобыча — вопрос не российский, а мировой! Связан он во многом с тем, какие технологии используются для золотоизвлечения. Компания «ИТОМАК» является инжиниринговой компанией, которая производит экологически чистое оборудование для добычи мелкого, тонкого, пылевидного золота. Несомненно, эти технологии интересны не только российским ком-



Технический директор ЗАО «ИТОМАК» Анатолий Лазариди в Танзании с директорами СП Овчаровым и Джастусом Расибамайла.

паниям, но и золотодобывающим предприятиям всего мира. Во-вторых, политика расширения присутствия в других странах демонстрирует нам очень хорошую финансовую динамику. Судите сами. Первые поставки оборудования «ИТОМАК» за рубеж начались в 1996 году, во Вьетнам, далее страны Африки. Сегодня наше оборудование работает в 30 странах. В течение последних 5 лет благодаря более активному выходу на международные рынки объем сбыта каждый год удваивается. Сегодня зарубежные поставки оборудования «ИТОМАК» составляют 35–40% от общего объема продаж. На ближайшие несколько лет мы сфокусированы на том, чтобы дополнить наши зарубежные представительства, которые сегодня расположены в ЮАР, Перу, Танзании и Казахстане, еще рядом филиалов в ведущих золотодо-

бывающих странах. И в-третьих, надо отметить, что наши идеи наукоемкие, и как нормальные ученые, мы не мыслим провинциально.

— Казахстан находится относительно недалеко от Новосибирска, где расположен главный офис «ИТОМАК». Выгодно ли открывать представительство в столь отдаленных регионах, как, например, в ЮАР?

— «ИТОМАК» принял стратегическое решение начать создавать центры технической поддержки в регионах с максимальным спросом на нашу продукцию. Одним из таких регионов как раз и является ЮАР. Это наиболее индустриально развитая страна Африки, которая имеет международно признанный высокий уровень инженерно-технической базы. Мы уже более 10 лет поставляем концентраторы в ЮАР

и другие страны региона (Ангола, Конго, Зимбабве, Буркина-Фасо, Гана, Сьерра-Леоне, Намибия, Эфиопия, Гвинея, Мозамбик, Танзания). В связи со стабильно растущей ценой на золото резко активизировались мелкие и средние компании, которые добывают россыпное золото в заметном количестве вручную. Часть из этих компаний уже накопили первичный капитал и выходят на рынок в поиске компактных, мобильных, простых в обращении и экономичных концентраторов. Это нарастающая высокими темпами потенциальная клиентская база для «ИТОМАК». Появляются и новые игроки, которые получили добычные лицензии, но не имеют достаточного стартового капитала. Они ищут партнеров с оборудованием или финансами для быстрого выхода на заметные уровни продукции. Так, на одном из потенциальных проектов в Сьерра-Леоне в 2010 году вручную намыли около 90 кг золота и более 1000 карат алмазов. А если бы промывка производилась на малых аппаратах «ИТОМАК», золота было бы извлечено в два раза больше.

— Выход на международный уровень зачастую требует от российских компаний перестраивать свои бизнес-процессы или производственные схемы работы. Можете ли вы сказать, что «ветер перемен» коснулся «ИТОМАК»?

— Мы объехали много стран. Опыт общения с зарубежными предприятиями, действительно, заставил пересмотреть концепцию действующего бизнеса «ИТОМАК». Мы пришли к выводу, что сегодня уже недостаточно обходиться поставками локальных высокотехнологичных решений — центробежных концентраторов, которых у нас 17 типоразмеров с автоматическим и полуавтоматическим управлением. Смена бизнес-модели продиктована объективной потребностью рынка в появлении качественно новой услуги — поставки комплексных технологических линий «под ключ!», сформированных и адаптированных применительно к специфике золотодобычи на каждом конкретном месторождении. В настоящее время разработаны линии для добычи мелкого золота, которые решают проблему комплексно, с использованием цели добывающих и доводочных машин на всех стадиях процесса, вплоть до получения кассового золота.

Для этого за рубежом наши ключевые партнеры в Африке, Казахстане и Перу реализуют круг задач, в который входят проведение экспертной оценки проектов с точки зрения применимости оборудования «ИТОМАК» для конкретного случая, рекомендации по выбору сценария «чистой продажи» либо возможности партнерской работы с клиентом.



Директора ЗАО «ИТОМАК» с Кипрскими партнерами Ахиллесом Папаксенополусом и Никосом Хаджибаба после запуска технологической линии ИТОМАК.

— Насколько жесткая конкуренция в продвижении подобного оборудования? Относятся ли зарубежные партнеры с настороженностью или видят в российской компании сильного партнера?

— Если говорить о российском рынке, то внедрение мировых технологий в золотодобывающую отрасль оставляет желать лучшего. Скажем, на 500 отечественных золотодобывающих предприятий приходится лишь 20–30, где применяются передовые методы. С этой точки зрения, в России нет компаний, которые одновременно занимаются разработкой и производством центробежных концентраторов и производством обогатительных комплексов в промышленном масштабе. Поэтому мы рассматриваем внутренний рынок как крепкий тыл, а не досадный довесок. Наше оборудование задействовано на крупнейших предприятиях России. Один из последних серьезных контрактов — это отгрузка первой

партии сухих магнитных сепараторов и отсадочных машин для АК «АЛРОСА».

Что касается зарубежных стран, то некоторое время российским производителям удавалось «пробиваться» на мировой рынок в различных областях за счет значительно более низких цен. Могу сказать, что «Итомак» понимает идею конкуренции как диалог. Он должен быть прозрачным и убедительным. В чем это выражается? Для любой компании, российской или зарубежной, наиболее важными вопросами выступают производительность труда и рентабельность производства. Поэтому фраза Ильфа и Петрова, что с деньгами нужно расставаться легко и без стонов, к вопросу о приобретении золотодобывающего оборудования и выборе его поставщика не применима. Наша маркетинговая стратегия основывается на паритете цены, качества и нематериальной мотивации.



Сортировщица алмазов в Кимберли, ЮАР.



Главный инженер ЗАО «ИТОМАК» Александр Роговой с начальником участка Роландом Бабу.

— **Что вы имеете в виду?**

— За многолетнюю работу выработались эффективные схемы общения лицом к лицу с добывающими компаниями, когда мы не убеждаем, а создаем возможность поэтапно рассмотреть результативность применения оборудования «ИТОМАК». Это не просто информация, а наглядная демонстрация, что при нынешних технологиях добычи рассыпного золота потери достигают в среднем 30, а в некоторых случаях и 70 процентов. И всё из-за того, что на месторождениях, где золото представлено пылевидными частицами, оно попросту «улетает» в «хвосты». Мы предлагаем переходить золотодобывающей экономике 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 самый лучший процент извлечения золота, превысив другие результаты в среднем на 30%. Золотодобывающие компании, заинтересованные в объективных результатах, своими глазами увидели, как работают подобные установки, и получили соответствующие рекомендации. Мы приветствуем подобные тестирующие мероприятия и готовы предоставлять наше оборудование. Сегодня, на условиях временного вывоза, как демонстрационные приборы работают три установки в Африке. Второй пример касается нашей инициативы. Многие компании, прежде чем приступить к добыче золота из техногенных отвалов и закупке необходимого оборудования, хотят убедиться в рентабельности месторождения. Для этого мы предла-

гаем присылать нам пробы для проведения различных исследований. В итоге компании получают заключение с ориентировочными показателями рентабельности, рекомендациями по составу линии оборудования комплекса «ИТОМАК». Так мы работаем уже много лет с африканскими странами, Колумбией, Казахстаном, Арменией, Киргизией, Грузией. Сейчас проходят исследования проб с месторождений Кипра. В целом за 18 лет более тысячи предприятий обратились в «ИТОМАК» с заявками на исследования золотосодержащих проб и получили либо положительный, либо отрицательный ответ, тем самым рассеяв мучительные сомнения по поводу целесообразности извлечения драгоценного металла из отходов.

Я хотел бы отметить также, что спрос на технологию не ограничивается переработкой техногенных отвалов. Уже с 1996 года многие предприятия устанавливают «ИТОМАК» в основных технологических процессах.

— **Какими экономическими доводами вы подкрепляете продвижение своего оборудования?**

— Начнем с того, что современные тенденции золотодобычи таковы, 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. При этом 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 отрасли. Следующая характеристика, влияющая на рентабельность применения комплексов «ИТОМАК», — это то, что для использования гравитационного метода нужна только электроэнергия и вода. При складывающейся конъюнктуре рынка можно говорить о «ренессансе» этой технологии извлечения золота, алмазов и других минералов, особенно это касается зарубежных стран, где экологические требования соблюдаются более жестко, чем в России.

Экономические преимущества нашего предложения очевидны, если рассматривать оборудование «ИТОМАК» как инструмент в портфеле инвестора «риск-доходность». Компании, экспериментирующие с оборудованием для извлечения мелкого золота, зачастую не имеют достаточно точных геолого-разведочательных или лабораторных данных. Покупая оборудование западных образцов, золотодобытчики трое-



Пробница на алмазодобывающем предприятии в Кимберли, ЮАР.

кратно рискуют по сравнению с приобретением оборудования «ИТОМАК». Как правило, наши партнеры не только убеждаются в эффективности применения гравитационных технологий для извлечения мелкого золота, но и делают это в 3 раза дешевле. Приведу сравнение: стоимость поставки комплекса «ИТОМАК», включая транспортные расходы, обучение персонала, обеспечение пусконаладки, составляет 20–25 млн. рублей. Стоимость аналогичного канадского комплекса с учётом тех же расходов и растаможки оборудования — 50–100 млн. рублей.

— **Вы упомянули о нематериальной мотивации. Что в вопросах, связанных с золотом, может быть ценнее самого золота?**

— Указанные параметры — экономическая обоснованность и качество технологий «ИТОМАК» — не исчерпывают проблемы эффективной золото-

добычи. За 18 лет поставок оборудования на мировой рынок мы выработали несколько правил, которые особенно ценятся нашими зарубежными партнерами. Во-первых, это четкое соблюдение условий контракта, сроков поставок. Не секрет, что у многих зарубежных компаний есть устойчивый стереотип о космической удаленности Сибири, следовательно, рискованности сделок с сибирскими предприятиями. Вторым ключевым вопросом остается эффективная послепродажная поддержка. Открытие представительств за рубежом не только устраняет психологические барьеры, но и гарантирует быструю и эффективную поддержку в ходе эксплуатации.

Третий момент, интересный иностранным коллегам, — это экологические характеристики оборудования «ИТОМАК». При том, что центробежные концентраторы и магнитные



«Гаримпейрос», старатели в центральном Мозамбике. 200 человек вручную намывают до 10 кг золота в день — потенциальный объект «ИТОМАК» на основе партнерства.

**СПРАВКА**

**ЗАО «ИТОМАК»** — научно-производственное предприятие.  
**МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ** — Россия, г. Новосибирск.  
**ДАТА ОСНОВАНИЯ** — январь 1993 г.  
**СФЕРА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ** — занимается разработкой и внедрением центробежных концентраторов, комплексов для доводки золотосодержащих концентратов, обогатительные комплексы для извлечения тонкого золота из техногенного сырья, геолого-разведочные обогатительные установки, магнитные сепараторы.

сепараторы позволяют с большой эффективностью извлекать тонкое золото, одновременно они могут понижать класс опасности отходов. Именно по этой причине мы сейчас ведем переговоры с правительством Перу, где много рек содержит мелкое золото и в то же время они заражены ртутью в результате многолетнего применения варварских методов в золотодобыче. Еще одним немаловажным дополнением в пользу нашего оборудования является его «всепригодность». Пожалуй, нет такой сложности географических или климатических условий, где бы оборудование «ИТОМАК» не работало. Под землей на глубине 3000 м в шахте Мегамор, на высоте 4200 м над землей золотодобыча на комплексах «ИТОМАК» ведется под Алма-Атой. В невесомости «ИТОМАК» тоже будет работать. У нас своя гравитация.

— **Сегодня много разговоров ведется об отсутствии отечественной нормативно-правовой базы, позволяющей развивать частные старательные предприятия, семейный бизнес в области золотодобычи или туристические поиски, как это есть в Америке, Австралии, Швейцарии, Италии. Является ли «качество» законодательной базы в других странах фактором для приобретения оборудования «ИТОМАК»?**

— Разумеется, в странах, где закон более либеральный, предприятия чувствуют себя свободнее, они любопытнее в поиске технологий и оборудования. Но мы не занимаемся политикой, а все больше осваиваем маркетинговые технологии, где есть рынок, продавец и покупатель. Некогда мы были окрылены своими техническими идеями, накапливали интеллектуальный капитал и производственные мышцы. Но всем хорошим идеям нужны не только крылья для полета, но и шасси, чтобы спуститься на землю. Сейчас мы твердо чувствуем землю под ногами и готовы не только продавать существующее оборудование в планетарном масштабе, но и готовить рынки к нашим новым техническим решениям. ♦