

ИНТЕРВЬЮ

Мы пока в состоянии сжатой пружины

«Русбурмаш», геолого-разведочная компания АРМЗ, следуя отраслевому тренду, ищет заказы на внешнем рынке. Гендиректор Игорь Савельев в интервью «СР» объяснил, что заставляет выходить на новые рынки, и раскрыл детали перспективных проектов в Казахстане, Арктике и Африке.

— Расскажите о стратегии компании.

— Стратегия была принята в конце 2013 года. Основная ее цель — удвоение выручки к 2017 году. При этом половину доходов к этому моменту мы должны получать от заказов на внешнем рынке, не связанных с «Росатомом». Наша компания вошла в АРМЗ в 2008 году. И до 2013 года мы в основном выполняли заказы в пределах горнорудного дивизиона. За это время «Русбурмаш» накопил потенциал, который может быть востребован и в других проектах, например в геологоразведке и добыче меди, цинка, золота, серебра и воды.

— То есть выход на внешний рынок — ваша инициатива, а не директива управляющей компании?

— Подготовка к выходу на внешний рынок велась задолго до принятия стратегии. После Фукусимы урановый рынок упал, цены снизились почти вдвое. На внешнем рынке можно получать дополнительный доход, сохранить команду и продолжить развитие компетенций.

В 2013 году мы разработали и внедрили программу повышения эффективности. Мы стремимся сократить себестоимость и повысить произ-

водительность, чтобы сделать потенциальным заказчикам экономически привлекательное предложение. Также важно завершить организационные изменения. Структура компании до последнего времени не была заточена под работу на внешнем рынке. Мы уже создали службу развития, в которую вошли маркетинг и реклама, служба продаж. Начали трансформацию системы принятия решений.

Очень важная задача — повышение клиентоориентированности. Иначе на внешнем рынке первый заказ может стать последним. Мы провели опрос заказчиков, теперь достаточно точно знаем свои сильные и слабые стороны.

— В чем сильные стороны «Русбурмаша»?

— Безусловное преимущество — сотрудники. Мы собрали команду, способную реализовать геологоразведочный проект любого уровня сложности с применением национальных и международных стандартов. Если говорить о нашем подходе к реа-



сдачей объекта. Третье качество — мы всегда выдерживаем сроки, что бы ни случилось. Готовы даже понести дополнительные расходы, лишь бы уложиться в рамки проекта. Заказчики это ценят. Кроме того, предприятие, акционером которого выступает «Росатом», по определению имеет больше гарантий финансовой стабильности и надежности.

— Можете оценить объем внешнего рынка?

— Когда мы только задумывались об этом шаге, казалось, что потенциал внешнего рынка огромен. На самом деле там довольно тесно, и никто нас не ждет с распростертыми объятиями

и. К сожалению, за последние годы внешний рынок начал сжиматься. Значительно снизились инвестиционные возможности наших потенциальных заказчиков. Эта тенденция возникла в кризисный для экономики 2008 год и по-прежнему актуальна. Все недропользователи корректируют свои инвестиционные программы в сторону уменьшения, пытаются реализовать проект другими способами и за меньшие деньги. Так что на внешнем рынке и проектов сравнительно немного, и конкурентов достаточно, к тому же средние и мелкие компании демпингуют.

— Зарубежный рынок для вас привлекателен?

— Нам в первую очередь интересен Казахстан. Смотрим также в сторону Монголии. В Казахстане принимали участие в ряде урановых про-

ектов, а в 2012 году даже открыли там филиал. Сейчас, когда рынок урана упал, переориентировались на другие работы, получили дополнительно две лицензии. Под гидрогеологию, потому что сооружение водозаборных скважин в Казахстане — крайне актуальная задача, и под изыскательскую деятельность. Конечно, хотелось бы больше заказов на рынке Казахстана. Мы пока находимся там в состоянии сжатой пружины. Но рано или поздно рынок развернется, и мы готовы будем сформулировать свои предложения под запросы заказчиков.

— Есть ли у вас заказы от российских компаний?

— Мы участвуем во многих тендерах. В начале этого года победили в конкурсе на сооружение дезаэриационных скважин в Кемерово для СУЭК. Если говорить про гидрогеологию, мы занимались сооружением водозаборных скважин для хозяйственного и питьевого водоснабжения магистрального трубопровода «Сила Сибири», проект «Газпрома». Были проведены геологоразведочные работы на Озерном свинцово-цинковом месторождении в Бурятии. Есть и государственные заказы: поисково-оценочные работы на золото в пределах Верхне-Брянтинского рудного узла в Амурской области.

— Насколько территория России разведана с точки зрения урановых месторождений?

— В России перспективы выявления таких объектов, по современным представлениям геологической науки, достаточно ограничены. Тем не менее они есть. Времена урана любой ценой прошли. По моему мнению, отрабатывать будут только крупные, экономически выгодные объекты. Мелкие или средние по запасам, разобщен-



«Атомредметзолото» / уран / выход на рынок / «Русбурмаш» / геологоразведка / Арктика / Танзания / добыча

Фото: Страна Росатом, «Русбурмаш»



ные, которые не могут обеспечить достаточную сырьевую базу для создания нового уранодобывающего района, в ближайшей перспективе не интересны. Заниматься их поиском — бессмысленная трата бюджетных средств. Мы предложили включить в программу государственного изучения недр поисковую площадку в восточном борту Амуро-Зейской впадины (Амурская область), где выявлены поисковые критерии и признаки возможности локализации крупномасштабного уранового оруденения, пригодного для отработки методом СПВ. Апробированные прогнозные ресурсы урана составляют 90 тыс. т. Руководство горнорудного дивизиона

«Росатома» поддержало нашу позицию. Насколько я знаю, предложение рассмотрено в Дальнеддрах и рекомендовано для включения в программу на 2015 год.

— «Русбурмаш» — инновационная компания?

— Безусловно. Но инновации ради инноваций нам не нужны. Мы разрабатываем и применяем только то, что позволяет повысить эффективность или будет востребовано на рынке. Например, в партнерстве с ВНИИГА, «Геологоразведкой», ВНИИгеосистем мы разработали прибор для прямого определения урана — аппаратно-методический каротажный комплекс нового поколения. Потратили на это четыре года и поряд-



— А специалисты компании готовы к новым подходам геологического моделирования?

— В этом смысле «Русбурмаш» — уникальная компания, синтез знаний и опыта. Наша группа геолого-математического моделирования — это молодые ребята, там средний возраст, наверное, не больше 35 лет. Кто-то с профильным геологическим образованием, есть и IT-специалисты. Мы много внимания уделяем обучению, некоторых специалистов аттестовали в Институте горного дела Австралии. Большая группа специалистов аттестована Micromine и Digimine.

— Не утекают кадры потом за границу?

— Пока все здесь. — Как удерживаете? — Как ни странно, у нас материальная мотивация — не основной фактор. И это подтверждают исследования вовлеченности.

В прошлом году мы в Арктику высаживались как на Луну — не было ничего. Сейчас инфраструктура уже есть

— Ну, все так говорят. Но в Москве, знаете, сложно без материальной мотивации прожить.

— У нас значительная часть специалистов в Иркутске и Чите работает. Но основной

фактор, который привлекает людей и удерживает их в компании, — это интересная работа. Мы можем предложить во многом уникальные задачи. У нас нет типовых проектов, все время нужен творческий подход. И людям это нравится.

— А как вы кадры подбираете?

— Конечно, с вузами и техническими мы плотно работаем, приглашаем практикантов с дальнейшим трудоустройством и обучением. И стараемся растить своих. Применяем принцип ротации руководителей.

— То есть поработал человек в Краснокаменске, потом переехал в Иркутск, потом — в Москву?

— Примерно так. Только последовательность, как правило, другая. Сначала, например, в Москве поработал, потом переехал в Краснокаменск, а теперь — в Читу. Причем не только молодежь готова к таким перемещениям. Есть примеры, когда специалистам по 50 лет, а они проявляют инициативу, переезжают в другой регион на новый проект. Как правило, мы компенсируем часть расходов на проживание, оплачиваем перелет. Все это прописано в трудовом договоре. Мы поощряем ротацию. Или сами предлагаем, если ситуация к этому ведет. Бывает, человек устал, глаз замылился. А ведь мы специалистов растили, вкладывали деньги в повышение его квалификации. Одним из выходов в таком случае может стать новый проект, новое место.

ОТ АРКТИКИ ДО АФРИКИ

— В Арктике сконцентрированы значительные ресурсы и углеводородов, и полиметаллов. У нас уже есть один крупный заказ в Арктике от Первой горнорудной компании (входит в АРМЗ). В прошлом году проводили поисковые работы на свинцово-цинковых объектах — необходимо было оценить их промышлен-

ленную значимость. Теперь предстоит детальная разведка месторождения «Павловское». Это проект под ключ — от поиска, проектирования геологоразведочных работ до постановки запасов на баланс. Полевые работы стартуют в июне этого года, через год будет подготовлен аналитический отчет о запасах. А там можно начинать проектировать предприятие. Хотя, скажем честно, работать в Арктике

непросто. Полевой сезон длится всего четыре месяца — с июня по сентябрь. За этот короткий промежуток нужно выполнить объем работ, соизмеримый с проектом длительностью два-три года. В прошлом году мы вообще туда высаживались как на Луну — не было ничего. В этом году инфраструктура уже есть, но и масштаб работы значительно больше. Мы планируем сохранить

базу — Арктика интересует многих инвесторов. В Танзании мы работали на месторождении Нийота проекта «Мкуджу-Ривер», которым занимается Mantra Resources (входит в Uranium One). Изначально там рассматривался горный способ отработки — карьером. Но технические расчеты показали, что значительная часть ресурсов оказывается вне контуров проектируемых карьеров. Uranium One

пригласила «Русбурмаш» для определения возможности отработки таких ресурсов методом скважинного подземного выщелачивания. В 2012–2013 годах проведены гидрогеологические исследования и натурный опыт по выщелачиванию урана на месте залегания. Судя по продуктивным растворам, месторождение сопоставимо с казахстанскими. Но в связи с ситуацией на

рынке опытные работы временно приостановлены. Надеюсь, что они скоро возобновятся, и мы продемонстрируем, что уран в Танзании можно не только копать лопатой, но и качать. Премущество скважинного подземного выщелачивания в том, что оно более экологичное и имеет низкую себестоимость. Хотя, конечно, все зависит от конкретного участка.