

Горные компании расстанутся с западными поставщиками

Дмитрий Лохов,

основатель компании «Открытые технологии» TAPP Group

Западные компании, владеющие активами в России, прекратили деятельность на территории нашей страны, в результате чего российские горно-обогатительные и металлургические предприятия столкнулись с серьезными проблемами, вызванными отсутствием технологичного оборудования и комплектующих. Однако, как отмечает автор статьи, в конечном счете это способствует укреплению технологического суверенитета российской промышленности.

Ключевые слова: горно-обогатительные и металлургические предприятия, технологический суверенитет, комплектующие.

Как эта ситуация отразится на отрасли страны?

С начала СВО многие иностранные компании, владеющие активами в России, заявили об остановке деятельности на территории нашей страны, оставив своих клиентов без технологичного оборудования, комплектующих и сервисной поддержки, что вызвало проблемы практически во всех сферах бизнеса. В связи с этим горно-обогатительные и металлургические предприятия испытали серьезные сложности и были вынуждены реорганизовывать бизнес-процессы и искать новые пути решения сложившейся проблемы.

Российский рынок всегда привлекал зарубежных производителей, и, к сожалению, у людей сформировалась уверенность в том, что западные товары и оборудование априори более технологичны, а специалисты —

более компетентны. Эти компании имели большое количество преференций и позиционировали свои продукты как товары высокого качества, созданные с использованием пере-

Уход западных компаний в конечном счете окажет положительное воздействие на экономику. Все циклично. Раньше запад учился на разработках советских ученых, а когда настал кризис, западные компании пришли с этими разработками к нам. Сегодня мы самостоятельно развиваем свое производство и способны создать технологии более высокого уровня и обеспечить технологический суверенитет нашей промышленности.



АО «Ковдорский ГОК»

довых технологий и инновационных решений. Спрос на западные технологии вырос в 90-е годы прошлого века, когда промышленность нашей страны находилась в упадке. Это повлекло за собой снижение развития отечественного производства из-за оттока спроса, серьезную импортозависимость и недоверие к отечественным производителям.

В то же время можно утверждать, что уход западных компаний однозначно окажет положительное воздействие на нашу экономику. Все циклично. Раньше запад учился на разработках советских ученых, а когда настал кризис — западные компании пришли с этими разработками к нам. Сегодня мы сами развиваем свое производство и способны создавать технологии более высокого уровня и обеспечить технологический суверенитет нашей промышленности.

За последние годы мы увидели массу примеров того, как крупные международные компании с громким именем бросали свои проекты и просто уходили с нашего рынка. А многие производители сталкивались с си-

Процесс знакомства TAPP Group с предприятием заказчика начался с проведения аудита, в ходе которого мы выявили узкие места производства, препятствовавшие росту показателей и поглощавшие значительную часть бюджета компании.

туацией, когда именитые компании предлагали дорогостоящие решения, которые оказывались просто бесполезными.

Этот факт подтверждается опытом компании TAPP Group, осуществлявшей модернизацию магнетитовой обогатительной фабрики. Клиент нашей компании — крупное предприятие, занимающееся добычей и обогащением уникальной руды.

TAPP Group — инжиниринговая компания. Мы самостоятельно разрабатываем и производим оборудование с учетом индивидуальных особенностей предприятий. Это позволяет реализовывать проекты под ключ. После проведения необходимых исследований и замеров, мы

разработали оборудование исходя из индивидуальных особенностей данного производства. Наши специалисты доставили, смонтировали и запустили оборудование, настроили существующие процессы и обучили персонал. Результат превзошел ожидания заказчика и доказал работоспособность решения, что позволило существенно сократить срок реализации проекта.

Решение западного проектировщика предусматривало масштабную перестройку предприятия и возведение новых корпусов. Наше предложение состоит в том, чтобы увеличить производительность ГОКа без дополнительного строительства, и для этого необходима лишь точечная замена оборудования, настройка технологического процесса и обслуживания.

Целью проекта было увеличение производительности предприятия на 20 %. Ранее клиент пригласил к сотрудничеству именитого международного проектировщика и запустил проект в работу. Согласно предложенному зарубежной компанией решению, для достижения необходимых показателей предприятию необходимо было построить два дополнительных здания, потратив почти 80 млн долл. США и три года на реализацию проекта. Западный проектировщик описал решение в отчете весом 15 кг, но результат так и не был достигнут. Предложенное решение не позволило даже окупить вложения, и наш заказчик, отказавшись от его реализации, попробовал найти решение собственными силами. Предприятию удалось сократить сумму затрат до 33 млн долл. США и срок реализации — до двух лет.

Эксперты TAPP Group в ходе переговоров с компанией-заказчиком предложили свою помощь. Наши специалисты провели технический аудит предприятия и выявили, что если настроить существующие технологические процессы и довести их до проектных параметров, то при помощи точечной замены оборудования на более инновационное и технологичное можно достичь необходимых параметров. Экономика данного проекта составила 20 млн долл. США, и это в четыре раза меньше первоначального предложения, при этом срок реализации — один год, причем без дополнительно строительства. При этом наше решение было описано всего на трех листах! В результате реализации нашего предложения производительность предприятия была увеличена на 30 %.

Процесс знакомства TAPP Group с предприятием заказчика начался с проведения аудита, в ходе которого мы выявили узкие места производства, препятствовавшие росту показателей и поглощавшие значительную часть бюджета компании. В первую очередь взамен грохота чешского производства мы установили горизонтальный грохот для обезвоживания руды крупностью 0–40 мм. Наши специалисты спроектировали и встроили оборудование в существующие габариты, но при этом увеличили производительность агрегата. Грохот справляется с нагрузкой до 500 т/час. Ранее достичь такого результата не получалось ввиду того, что грохот, способного работать с такими показателями, просто не существовало.

Затем мы разработали проект по модернизации комплекса АШР (добыча и переработка апатит-штаффелитовых руд. — Прим. ред.) с применением инновационного грохота Prime, способного эффективно классифицировать и отмывать руду



Добыча руды

от глины. Ранее на участке *предварительной классификации материала и удаления глинистых включений* работали валковые грохоты, которые плохо справлялись с задачей, в результате чего страдали все последующие процессы. К тому же частая и дорогостоящая замена расходных материалов обходилась предприятию очень дорого. Установка грохота Prime и настройка дробления увеличили производительность комплекса с 360 до 650 т/час, а извлечение апатита выросло на 6 %!

Решение западного проектировщика предусматривало масштабную перестройку предприятия и возведение новых корпусов. Наше предложение состоит в том, чтобы увеличить производительность ГОКа до 27 млн т/год без дополнительного строительства, и для этого необходима лишь точечная замена оборудования, настройка технологического процесса и обслуживания. На сегодняшний день мы достигли нагрузки 420 т/час на одну секцию, а после настройки мельниц нагрузка увеличится до 440 т/час. Это на 106 080 т железорудного концентрата в год

на одну секцию больше. При маржинальности с одной тонны концентрата в 12 долл. США это дополнительно 1 272 960 долл. США маржинального дохода с одной секции ежегодно. Причем без строек и ГлавГосЭкспертиз! Если модернизировать все 8 секций, то это обеспечит на 10 183 680 долл. США маржинального дохода больше. При таких показателях период окупаемости составит 8 месяцев.

Это не единственный подобный пример в нашей практике, и я уверен, что у других отечественных производителей также есть подобные примеры.

Уход именитых зарубежных компаний с отечественного рынка не помешает развитию горной отрасли России. Напротив — это поможет нашим производителям достичь более высокого уровня и добиться технологического суверенитета.

Главное — не бояться изменений. Нужно действовать, разрабатывать и внедрять новые решения, автоматизировать предприятия и продолжать развивать производство. Подобный подход позволяет компаниям стать лидерами в своих сегментах.