

# СВЕЖИЙ ВЗГЛЯД: Nurdox Global Solutions теперь в России!

Если в конце 1990-х гг. горнодобывающая отрасль России едва ли не полностью зависела от экспорта, отправляя за рубеж большую часть произведенных металлов и удобрений, то к 2019 г. ситуация начала меняться. Производство минеральных удобрений, например, увеличилось вдвое, а золота – втрое. Кроме того, если 20 лет назад российские потребители приобретали около 40% производимой в стране стали, сегодня это уже почти 60%.

Кроме этого, развитие рынка означает трансформацию и развитие основных игроков, объемы работ у которых растут год от года. Вызовы, с которыми сегодня сталкиваются предприятия горнодобывающей отрасли, соответственно, тоже изменились. Чтобы им отвечать, требуются все более эффективные и надежные решения.



**Nurdox Global Solutions** – поставщик инжиниринговых решений для горнодобывающей и строительной отраслей, а также эксперт в области производства и ремонта навесного оборудования для спецтехники. Компания основана в 2010 г. и на сегодняшний день на ее счету свыше 172 проектов с заказчиками из России и СНГ.

Nurdox Global Solutions предлагает комплексный подход к решению задач, от проектирования до изготовления и поставки, в том числе и нестандартного навесного оборудования. В настоящий момент ею освоены производство и ремонт ковшей и стрел экскаваторов, драглайнов и погрузчиков; кузовов самосвалов; отвалов и рыхлителей бульдозеров, футеровок для ковшей и железнодорожных вагонов, кромок, ножей и защиты отвалов, лопастей для бетоносмесительных установок и многого другого.

С 2014 г. Nurdox Global Solutions выступает эксклюзивным дистрибутором износостойких деталей BLACK CAT Wear Parts.

В свой юбилейный год компания выходит на российский рынок. О том, чего удалось достичь за эти годы и каковы ее цели на будущее рассказывает **Тексин Ерлитас**, директор Nurdox Global Solutions.

**– Расскажите, пожалуйста, об основных этапах развития компании и планах на будущее?**

– Компания была зарегистрирована в сентябре 2010 г., в октябре у нас уже был первый цех. Вначале мы производили небольшие износостойкие детали, спустя пару лет перешли к производству и ремонту ковшей. Со временем, начав сотрудничество с BLACK CAT Wear Parts, заказов стало больше: 2-х тонные ковши сменились 15 и 20-тонными, и в результате нам перестало хватать места. Так мы пришли к необходимости приобретения собственной земли, где сейчас располагается главный цех и склад общей площадью 2000 м<sup>2</sup>.

Мы развиваемся быстро, но и не слишком торопимся. Для нас важна последовательность, так как по опыту других компаний излишне быстрый рост нередко приводит к потере контроля над ситуацией, невыполнению обязательств перед заказчиками и утрате доверия.

Главный вызов для нас сейчас – выход на российский рынок. Мы понимаем, что ввиду высокой конкуренции потребуются много времени и сил для того, чтобы аргументировать преимущества нашей продукции и услуг, но мы к этому готовы!

**– Вы занимаете лидирующее место на рынке навесного оборудования для строительной техники (GTI) в Казахстане. Это впечатляющий показатель. Как вам это удалось и в чем уникальное преимущество компании?**

– В отличие от многих других компаний мы предлагаем не скидку на продукцию, а сокращение частоты смены изнашиваемых деталей в совокупности с индивидуальными решениями и гарантией.

Мы понимаем, что для предприятий добывающей отрасли ключевой показатель успеха – непрерывность работы. Ведущие игроки на этом рынке не заинтересованы в экономии нескольких сотен долларов на расходных частях – они заинтересованы в том, чтобы свести к нулю риск возникновения простоев.

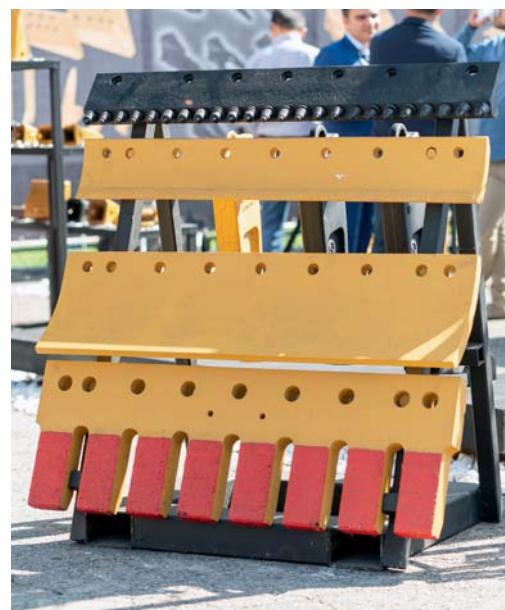
Причину этого проще всего проиллюстрировать цифрой: всего один час простой экскаватора обойдется компании в более чем 1,5 млн руб. Таким образом, покупая дешевые детали, заказчик сэкономит порядка 15 тыс. руб., но потеряет существенно больше, ведь они быстрее придут в негодность. Посчитав, сколько времени уйдет на смены, экономия на расходных материалах перестает быть привлекательной.

Нередко мы предлагаем потенциальным клиентам испытать наши решения на своих производствах, потому что только так можно оценить разницу. Так как продукция BLACK CAT Wear Parts поступает на рынок после многочисленных тестирований на горнорудных предприятиях Канады, то мы уверены в качестве поставляемых решений.

**– Можете ли Вы выделить какие-то особенно запоминающиеся проекты за последние годы? Возможно, было что-то масштабное или нестандартное?**

– Конечно! Один из таких крупных и необычных проектов был реализован в этом году, когда мы поставили режущую систему BLACK CAT Wear Parts на 240-тонный колесный погрузчик.

Длина погрузчика составляет 20 м, а высота – около 8 м. Ковш этого «гиганта добычи» вместимостью 20 м<sup>3</sup> спосо-



бен за раз поднимать порядка 40 т породы. Этот исполин может работать 24 часа в автономном режиме, для чего в нем предусмотрен специальный бак объемом на 5 678 л, вместо стандартных 3 445 л.

Нетрудно догадаться,

что зубья, разработанные BLACK CAT Wear Parts и поставленные нашей компанией в ходе реализации проекта, соответствовали габаритам погрузчика, что не могло не впечатлять. Результатом этого проекта стало переоснащение ряда машин заказчика нашим новым решением.

**– Вы позиционируете себя как поставщик инженеринговых решений. В чем заключается ваш подход?**

– В основе всего лежит мониторинг и разработка на его базе комплексных решений. Мониторинг – это замеры, оценка данных, их анализ и подбор наиболее релевантных решений. Когда наш специалист приезжает на предприятие, то собирает все данные, отражающие эффективность: скорость работы оборудования, состояние различных его элементов, степень влияния окружающей среды и многое-многое другое.

Следующий приезд, который происходит после смены детали, дает возможность оценить, как быстро и насколько она изнасилась. Определив части оборудования, пострадавшие сильнее всего, мы можем подобрать альтернативные, более долговечные решения. Результаты мониторинга отражают: как отработал инструмент, его наработка, сколько ему остается до полного износа и какова стоимость часа его работы. Исходя из этой информации, можно составить пошаговый план действий для получения желаемых результатов.

**– Что помогло вам добиться успеха в Казахстане и что помогает делать то же сейчас, уже в России?**

– Ключевым стало то, что мы использовали каждую возможность, чтобы наладить контакты с ключевыми игроками рынка. Чтобы ничего не упустить и глубже погрузиться в отрасль, мы используем множество инструментов – это и опросники, и замеры, и мониторинг, и анализ изношенных деталей – все это важно для понимания потребностей рынка, его специфики, и даже менталитета – гласных и негласных особенностей ведения бизнеса.

В России мы планируем войти в число ведущих поставщиков комплексных инженеринговых услуг для горнодобывающей и строительной отраслей, так как уверены в качестве и конкурентоспособности своей продукции и услуг.