

# НИССА ИНЖИНИРИНГ

NISSA | ENGINEERING

## ДОСТУПНАЯ РОБОТИЗАЦИЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

Роботизация производства во всем мире сегодня развивается быстрыми темпами. А как с этим обстоит дело в России, да еще и в таких областях, как логистика или ритейл? О новых возможностях, которые сервисная роботизация привносит в различные сферы бизнеса, мы поговорили с одним из пионеров этого направления в нашей стране генеральным директором компании «НИССА ИНЖИНИРИНГ» Виктором Борисовым.

### Как и когда создавалась ваша компания?

Группа компаний «НИССА» известна с 1992 г., и изначально ее деятельность была связана с поставкой на российский рынок расходных материалов и оборудования для профессиональной полиграфии, а также с его сервисным обслуживанием. Поскольку это высокотехнологичное оборудование, за столь долгий срок работы с ним в группе компаний были накоплены определенные знания и навыки, наработаны необходимые компетенции, сформирован штат профессионально подготовленных специалистов. И вот в 2016 г., когда учредители задумались о поиске направления для диверсификации бизнеса «НИССА», был предложен вариант развития в области автоматизации складской логистики. Такой выбор был обусловлен не только очевидной перспективностью этого рынка в России, но и возможностью использования имеющихся наработок, опыта и квалификаций.

### Вы стояли у истоков сервисной роботизации отечественного бизнеса. Как происходило развитие этого направления.

С начала нулевых за рубежом компания «Амазон» успешно внедряла технологии складской автоматизации, но для отечественного бизнеса это все еще оставалось достаточно новой темой. Наш рынок долго шел к пониманию необходимости развиваться в этом направ-



лении. Переломной точкой здесь стала пандемия, которая, с одной стороны, привела к взрывному росту онлайн-ритейла, а с другой — в условиях локдауна поставила перед работодателями вопрос об автоматизации большинства процессов.

Первый успешный крупный проект мы осуществили как раз в 2020 г. — это была автоматизация двух складских площадок сети спортивных товаров «Декатлон». На складской площади 3 тыс. м<sup>2</sup> мы использовали 45 роботов, которые занимались перемещением мобильных стеллажей от мест хранения к местам комплектования онлайн-заказов и обратно. Первый же год работы системы был столь успешен, что заказчик принял решение об увеличении общего количества роботов до 150 шт. В результате производительность операций на складе была увеличена в четыре-пять раз, а инвестиции окупались за два года.

После этого у нас были успешные проекты с оператором экспресс-доставки СДЭК, предприятиями ПАО «Газпромнефть», крупной региональной аптечной сетью, Госархивом г. Обнинска и рядом других компаний.

### Помимо повышения производительности, какие еще преимущества несут ваши технологические решения?

Роботизация существенно снижает количество ошибок при работе с товарной номенклатурой, сокращает затраты на обработку возвратов. В операциях, где применяются роботы, минимизируется присутствие человека, как следствие, повышается уровень промышленной безопасности.

Чтобы было понятно, как происходит процесс от подготовки и реализации проекта в области роботизации, я кратко расскажу, как мы работаем с заказчиком. Мы заходим на площадку, по заданным параметрам осуществляем технологическое моделирование бизнес-процессов, готовим техническое задание совместно с заказчиком, после чего уже подбираем оборудование под его непосредственные нужды. После прибытия оборудования на площадку наши специалисты

делают самую ответственную часть проекта — настройку автоматизированной системы управления роботами и ее интеграцию с системой управления складом заказчика (WMS).

Сразу скажу, чтобы развеять возможные стереотипы, что приобретение компанией роботов не влечет необходимости нанимать вслед за этим штат высококвалифицированных инженеров для их обслуживания. Для поддержания текущей работоспособности вполне достаточно имеющих на предприятии технологов и ИТ-специалистов. Ведь после запуска оборудования мы продолжаем оказывать нашим заказчикам сервисную и консультационную поддержку.



### Насколько вы уверены в перспективах этого направления в нашей стране? В чем видите вектор развития своей компании?

Сегодня мы являемся одним из лидеров российского рынка сервисной роботизации — «НИССА ИНЖИНИРИНГ» запустила уже порядка 400 действующих роботов. Перспективы этого рынка в нашей стране огромны, и спрос на роботизацию в различных сферах постоянно растет. Зарубежный опыт является в этом плане очевидным доказательством.

Из ближайших задач, которые стоят сегодня перед нашей компанией, могу отметить импортозамещение программного обеспечения. Это необходимо сделать для того, чтобы не зависеть от зарубежных разработчиков и полноценно заниматься интеграцией софта с различными типами используемого оборудования, и мы уже успешно движемся в этом направлении.