

«Роботы-помощники рано или поздно войдут на любое производство»



ООО «МЕРИДИАН»
ПРОИЗВОДСТВО ПРОМЫШЛЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Гендиректор ООО «Меридиан» Алексей Филиппов – об автоматизации промышленности и человеческом капитале



Пермская компания «Меридиан» специализируется на автоматизации производства, внедрении робототехнических устройств, производстве оборудования для маркировки и поштучного учета товаров. Руководитель организации Алексей Филиппов рассказал об актуальности решений для промышленных предприятий, а также поделился опытом в вопросе выбора интегратора, рассказал о том, как российский интегратор реализует проекты по роботизации и прослеживаемости товаров в России и за рубежом.

ны быть таковыми. Чтобы стать лидером на своем рынке, предприятиям нужен ресурс. Возможность получить этот ресурс дают оптимизированные процессы.

— Какие сложности ждут заказчика на рынке интеграторов? Как правильно выбрать надежного?

— Основная сложность — решить на установку автоматизированного оборудования. Когда тебя на предприятии в основном все устраивает, ничего не хочется менять. Но можно со всей уверенностью заявить, что избыточный штат на производстве, отсутствие плана по сокращению издержек и не уникальность продукции не позволят компании держать первые позиции на рынке. Что касается выбора компании-интегратора, то могу отметить, что рынок российских интеграторов довольно молод. Людям-скептикам всегда нужно увидеть, как то или иное решение работает у соседа. Но парадокс в том, что за соседом можно не успеть, к тому же преимущество лидера будет потеряно.

Выбирая надежного интегратора, надо обращать внимание на его опыт. Клиенты такой компании всегда могут высоко оценить работу оборудования, установленного на их площадках. Важна глубина технического задания, подготовленного интегратором. Разрабатывая проект, исполнитель должен учитывать различные сценарии, возможные на производстве. Кроме того, надежный интегратор никогда не потеряется при первых трудностях в бизнесе. Например, компания «Меридиан» сформировала крупный уставный капитал — это гарантия для наших клиентов.

— Какие новые продукты сейчас разрабатываете?

— Мы одни из первых в стране разработали и внедрили систему маркировки и учета продукции полного цикла (сериализация, агрегация, паллетирование) для линий с производительностью свыше 50 тыс. единиц в час. Сейчас разрабатываем альтернативные способы нанесения маркировки. Цель проекта — снизить затраты заказчика на каждую единицу продукции.

В рамках автоматизации производства работаем над универсаль-

ным укладчиком — это будет недорогая и полнофункциональная альтернатива зарубежным машин перекладки готовой продукции (pick & place). Основное отличие нашей разработки от иностранных аналогов в том, что укладчик может выступать центром автоматизации всего участка упаковки. Это оборудование актуально для производств, на которых применяют ручной труд. Кроме того, «Меридиан» развивает решения по визуальному контролю выпускаемой продукции с применением машинного обучения. Речь идет о дизайне, дефектах поверхностей. Иначе говоря, полная инспекция готовой продукции. Наши модули могут встраиваться в имеющиеся на производстве машины практически всех известных мировых брендов.

— Расскажите об опыте работы «Меридиана» с компаниями Пермского края.

— В Прикамье сотрудничаем с производителями алкоголя, молочной продукции, а также электротехники. Практически со всеми клиентами подписывается соглашение о неразглашении (NDA). Могут лишь сказать, что крупнейшие заводы-переработчики молока сделали свой выбор в пользу «Меридиана». Всего же интеграторов в нашей стране более сотни.

Нужно оговориться, что автоматизация, как и любой процесс изменений, практически всегда сопровождается напряженным трудом обеих сторон — и заказчика, и исполнителя. Особенность рынка интеграторов заключается в том, что решения зачастую внедряются впервые на рынке. Да, тиражирование имеет место. И в дальнейшем так и происходит. Но сначала — длительный процесс проектирования и «допиловки» с ориентацией на реалии. К примеру, инженер-конструктор проектирует систему датчиков, размещенных вдоль транспортера. А в 13:00 солнечные лучи попадают в окна цеха под таким углом, что преломляются в контрольной зоне, и, как следствие, датчик становится бесполезным.

— Как оцениваете зарубежный опыт «Меридиана»? Какие иностранные компании являются вашими клиентами и партнерами?

— Прежде чем начать производство и поставку продукции, мы детально изучаем требования и стандарты заказчика и страны пребывания. Мы встречали даже такие требования, как зарегистрированный угол фаски (поверхность, образованная скосом торцевой кромки материала), и клиент при приемке оборудования действительно делал его замер.

География наших поставок широка и включает не только Россию, но и Великобританию, Латвию, Италию, Беларусь, Молдавию, Казахстан, Грузию. Оборудование, установленное там, работает без нареканий. Более того, мы слышим слова признания от наших иностранных коллег, которые повидали разное оборудование, в том числе и от международных гигантов.

— Как ищете сотрудников и как оцениваете рынок труда инженерно-технического персонала? Набираете работников в Прикамье или в других городах?

— На рынке кандидатов есть достойные специалисты. Каждый запрос нанимающих менеджеров мы оцениваем индивидуально: используем каналы поиска — от традиционных до узконаправленных, целевых. Нам важны не только профессиональные навыки, но и мотивация, ценностные установки кандидатов. Вместе с HR-командой мы выстраиваем оптимальный путь кандидата под конкретные условия закрытия позиций. Ищем в Прикамье и за его пределами, у нас уже есть удачные кейсы с релокацией таких сотрудников. Планируем развивать вариативность в этом направлении.

Нашей миссией является производство эффективных решений для промышленных предприятий по доступным ценам. Мы с командой верим, что через свой труд делаем вклад в развитие промышленности и, следовательно, можем влиять на качество жизни в нашем регионе, а в будущем — и в стране в целом.

— Компания «Меридиан» является интегратором промышленного оборудования. Алексей Юрьевич, расскажите, кто такой интегратор и чем он отличается от производителя?

— Системный интегратор — это не перепродавец и не производитель. Добавочную стоимость интегратор создает за счет разработки решения, его производства, программирования, пусконаладки и последующего обслуживания.

В частности, ООО «Меридиан» с 2005 года специализируется на автоматизации участков производства, где продукт уже оказался в потребительской упаковке. Например, напиток разлит в бутылку или кусок мяса упакован в пленку.

Далее наши решения позволяют осуществлять маркировку и перекладку этого продукта в гофрокороб с последующим паллетированием. Техническое зрение заменит оператора, контролируя заранее заданные параметры. Критериев контроля более десятка. Это и геометрия упаковки, наличие и корректность нанесения этикетки, посторонние включения в продукт и тому подобное.

— Расскажите об опыте работы «Меридиана» в разных отраслях. Какая отрасль у вас в приоритете?

— «Меридиан» начинал свой профессиональный путь в производстве и интеграции оборудования для поштучного учета алкогольной продукции. За 16 лет мы обрели прочные позиции в фармацевтической и пищевой промышленности.

К примеру, количество оснащенных нашим оборудованием линий преодолело отметку в 450 единиц, или более сотни заводов по всей стране и за ее пределами. А с 2018 года компания является участником федерального проекта по внедрению цифровой маркировки «Чест-

ный знак». Сейчас наш проектный центр разрабатывает технические решения для маркировки БАДов и антисептиков.

В целом мы развиваемся по трем векторам: автоматизация, маркировка, техническое зрение. В каждом из направлений есть решения, работающие в продуктиве, другими словами — на реальных производствах.

— Для чего предприятиям автоматизировать работающее производство, которое и так приносит прибыль?

— Мы с командой «Меридиана» очень много поездили по стране, видели разные предприятия. В большинстве своем российский производитель, к сожалению, использует большое количество работников при производстве товаров. Человеческий фактор не может не сказываться на издержках производителя и количестве брака.

По-прежнему имеется незначительная доля хозяйственников, ориентированных на социальную функцию бизнеса. Превалирующая же часть собственников хорошо считают затраты и проектируют будущее своих компаний, в котором быть конкурентоспособным позволяет лишь автоматизация процессов.

Отдельная боль — подбор квалифицированных кадров. Теория поколений и демографические ямы все более явно сказываются на скорости и качестве подбора.

Инфляция приводит к необходимости регулярно индексировать зарплату, чтобы не допустить текучки кадров.

Производители конкурируют за покупателя. Покупатель выберет того, кто сможет предложить лучшую цену, лучший дизайн. Высокое качество не является предметом дискуссии. Рынок не примет иного качества. Все товары априори долж-