

# ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ СКЛАДСКОЙ АВТОМАТИЗАЦИИ В РОССИИ: МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?

В конце года принято подводить итоги. Редакция журнала «Логистика» решила сделать это вместе с руководителем компании COMITAS – лидером российского рынка складской автоматизации. С Давитом Вардановичем мы беседуем о технологиях, развитии, тенденциях и будущих перспективах рынка автоматизации складской логистики.



– Давит Варданович, компании COMITAS почти 17 лет. Можно сказать, что она все эти годы развивалась и эволюционировала вместе с рынком складской автоматизации в России. Расскажите, пожалуйста, как менялась компания. Какие тенденции в автоматизации складов вы бы отметили, а, может, учитывая ваши лидерские позиции, вы сами формируете их?

– Честно говоря, не очень люблю называть компанию лидером. На мой взгляд, такие оценки должен давать рынок.

За почти 17 лет деятельности компании на рынке, бурный рост наиболее заметен в последние годы. Развитие – результат того решения, которое мы приняли 10 лет назад: из компании, специализирующейся на стеллажных конструкциях, превратиться в ИТ-компанию. В последние 5 лет результаты нашей планомерной работы стали наиболее заметны: в портфеле компании начали появляться объекты достаточно сложной автоматизации, они привлекли внимание специалистов. Высокотехнологичные проекты, реализуемые нами сегодня, раньше в основном были

прерогативой зарубежных интеграторов, которые работали в России.

– Получается, вы начали конкурировать с европейскими компаниями на российском рынке в качестве интегратора еще до пандемии коронавируса и введения западных санкций.

– Совершенно верно. Из значимых проектов, которые на виду, до пандемии мы реализовали крупный проект по созданию одного из самых больших сортировщиков в стране на складском комплексе компании СДЭК. Кроме того, нами были реализованы проекты сортировщиков на складах DPD, Vohberry, палетные автоматизированные решения для компании «Мираторг».

Хотел бы подчеркнуть, что COMITAS является полноценным системным интегратором складской логистики. Говоря «полноценный», я имею в виду полный комплекс работ, начиная от профессиональной проработки технологий, логистического проектирования, заканчивая поставкой и монтажом оборудования, установкой Российского программного обеспечения, разработанного сотруд-

никами COMITAS, и круглосуточным сервисным обслуживанием. Собственный отдел технологов компании обеспечивает наукоемкий процесс логистического проектирования сложных автоматизированных складов. В отделе работают 7 высококвалифицированных зрелых специалистов и вместе с ними уже более 5 лет трудится специалист из Германии, который специализируется на автоматизированных складах. Поскольку мы приняли решение конкурировать с зарубежными компаниями, хотелось обладать всеми необходимыми компетенциями и не уступать в компетенциях на нашем рынке никому. Без преувеличения, у нас работают лучшие специалисты мирового уровня, и огромный плюс в том, что мозги системы управления COMITAS находятся в России. Если вы работаете с зарубежными компаниями, неизбежно попадаете в зависимость от внешних факторов, ведь вся их система, ключи, специалисты находятся за границей, а значит, любая замена или модернизация оказываются дорогостоящими и длительными процедурами. Именно поэтому идея создать подобную компанию в России была правильным решением.

**– После введения санкций, компании, работавшие с западными вендорами, оказались в тяжелой ситуации: все оборудование фактически нужно перепрошивать, искать российское ПО. По сути, техника превратилась в грудку железа...**

– Действительно, нам сейчас приходится заниматься перепрошивкой, настройкой иностранного оборудования. Мы успешно завершили несколько таких проектов с компаниями «Спортмастер», «Глория Джинс» и другими предприятиями. Сегодня они спокойно работают.

Безусловно, такую масштабную работу было бы невозможно выполнить без наших программистов, которых в компании COMITAS больше 40 человек. В настоящее время специалистами COMITAS разработано и используется программное обеспечение COMITAS WCS, а в 2024 г. планируем представить на рынке и собственную COMITAS WMS, предназначенную для управления полностью автоматизированным складом. Все что касается программного обеспечения для контроллеров, мы это давно уже делаем сами на разных видах складского оборудования. Разработка собственного



Давит Манукян  
Управляющий директор COMITAS

ПО позволяет предоставлять заказчикам гибкие решения и интегрировать в единое целое все виды складских процессов и автоматизированных систем. COMITAS является аккредитованной ИТ-компанией и входит в реестр аккредитованных Минцифры РФ организаций, осуществляющих деятельность в области информационных технологий.

**– Давит Варданович, сегодня многие повернулись в сторону Китая: представители крупных дистрибуторских компаний, маркетплейсов едут в Поднебесную, ищут там оборудование, конвейеры, сортировщики, роботов. Как вы считаете, не впадут ли они**

**в зависимость теперь уже от Китая? Известно, что китайцы очень закрыты в плане технологий, да и программного обеспечения...**

– Мы уже давно работаем с китайскими производителями. Например, первый крупный двухуровневый сортировщик в России, смонтированный нами на складе компании СДЭК – китайский. Ничего плохого не могу сказать о китайском оборудовании, да, не секрет, что оно бывает разным. В прошлом году мы два полноценных месяца провели в КНР, чтобы качественно заменить всех наших европейских поставщиков на китайских, совместно с руководителями китайских предприятий изучили все, начиная от



культуры производства до соответствующей химии.

Конечно, решение о выборе того или иного оборудования в первую очередь за покупателем, но его нужно принимать обдуманно. Сегодня же мы видим покупателей, которые, несмотря на печальный опыт с Европой, проявляют принципиальность в вопросах сотрудничества с Китаем под ключ. Однако такая работа не всегда может принести желаемый результат, на другом берегу трава не зеленее...

Выбирая китайского интегратора, необходимо понимать, что он привезет в Россию то оборудование, с которым удобнее работать ему с точки зрения соотношения цены и качества. В отличие от китайского интегратора COMITAS, во-первых, гарантирует качество: мы приглашаем своих клиентов на заводы в Китае, где производится оборудование. И это лучшее, что можно сделать в Поднебесной. Во-вторых, программное обеспечение мы создаем сами в России и отвечаем за него, физически находясь рядом со своим клиентом. Работая с западным интегратором под ключ, наши соотечественники, образно говоря, оказались арестованы, а ключи от наручников находятся в другой стране. Очень надеюсь, что наши покупатели поймут это и будут сотрудничать с российскими интеграторами, развивая российский бизнес, и грамотно оценивать риски работы с иностранцами.

**– Принципы работы COMITAS, основанные на качестве оборудова-**

**ния, услуг и ответственности перед своими клиентами, вызывают большое уважение!**

– Спасибо! Еще я бы хотел отметить нашу сервисную службу. Приведу интересный факт из истории компании. До того, как оформить на работу менеджера по продажам конвейерного оборудования, мы пригласили сервисного инженера. К тому моменту мы еще не продали ни одного конвейера, и человек просидел без дела больше года. Два раза он хотел уволиться, потому что он приходил на работу впустую, говоря: «Вы мне зря платите». Ему дважды повышали зарплату, чтобы он остался. Просто мы не могли представить себе, когда клиент при заключении контракта на конвейер, спросит: «А кто будет его обслуживать?». Слава Богу, этот специалист до сих пор работает в нашей компании.

**– Давит Варданович, давайте вернемся к продуктам COMITAS. Что вы предлагаете своим клиентам?**

– Наша компания предлагает, пожалуй, самую широкую продуктовую линейку не только на российском рынке, но и, без преувеличения, в мире, в том числе роботов. Во-первых, мы работаем практически с любым типом оборудования, которое занимается хранением либо транспортировкой как коробок, так и палет. COMITAS способен обеспечить оборудованием практически все складские процессы, связанные с обработкой коробок: конвейеры, сортировщики, мини-шаттлы,

лифтовые и карусельные системы. Мы предоставляем практически любое оборудование для обработки палет, начиная от конвейеров, монорельсовых систем, различных кранов-штабелеров, в том числе с шаттлом на борту для глубинного хранения. В зависимости от запросов клиента можем смонтировать кран, шаттл, или кран с шаттлом, систему спутник-шаттл. Более того, наша компания занимается еще и роботизацией: поставляем роботов-сортировщиков, погрузчиков, беспилотные летательные аппараты, занимающиеся перевозкой и подъемом палет. Нам под силу и рой роботов. К слову, роботизированные системы мы показывали на выставке CeMAT Russia в 2022 г. Все желающие могут ознакомиться с ней в шоу-руме COMITAS на нашем производстве в Солнечногорске.

На сегодняшний день мы производим конвейерное оборудование и развиваем собственное производство.

**– Есть ли в портфеле компании COMITAS реализованные проекты по роботизации?**

– Один небольшой проект мы выполнили для мэрии Москвы, он связан с центром по обслуживанию ветеранов СВО. На данный момент есть проекты в процессе реализации, в следующем году, думаю, можно будет рассказать о них подробнее.

**– Давит Варданович, в последнее время государство уделяет много внимания развитию российских производителей, разработчиков новых технологий. Ощущаете ли вы на себе такую поддержку?**

– Десять лет назад, приезжая в Китай, я удивлялся масштабы правительственных программ поддержки, причем в каждой области. Производитель мог устроить тендер между губернаторами: кто лучше даст условия по налогам, банковским ставкам, земле. Предприниматель мог выбрать лучшее. Я тогда думал: когда же у нас станет этот период?

События 2020 и 2022 гг., трудности с международной логистикой и производством из-за пандемии коронавируса и искусственные ограничения мировой торговли и обмена технологиями стали реальной угрозой технологической, экономической и инфраструктурной безопасности России. Наша компания и раньше общалась с профильными департаментами

Минпромторга, а в 2022 г. компания COMITAS приняла участие в конкурсе ведомства и получила субсидии на НИОКР по двум направлениям с целью реализации механизмов импортозамещения и локализации производства оборудования и компонентов для автоматизации складской и производственной логистики. Мы согласились, взяв на себя эту ответственность. Хочу выразить благодарность правительству за поддержку!

Для выполнения НИОКР в г. Москве создана научно-исследовательская лаборатория и опытно-конструкторское бюро. В нем трудится 25 человек. В составе компании действует специальный департамент разработки решений, куда входят технологическое бюро, проектный и конструкторский отдел, что позволяет нам быстро и чутко реагировать на потребности рынка. Опираясь на лучший мировой опыт и собственные уникальные отраслевые разработки и учитывая все риски, связанные с получением оборудования и технологий из-за рубежа, мы планируем в течение ближайших 3–5 лет полностью заместить все оборудование, которое сегодня привозим, путем развития собственного производства.

**– Чувствуете ли вы конкуренцию на российском рынке. Ведь появляются производители, интеграторы...**

– В части производства конвейерного оборудования у нас есть конкуренты, и это неплохо.

Что касается комплексных проектов с разными видами автоматизированного оборудования, мы больше видим желание перепродать зарубежные решения под ключ.

Самый большой актив компании – это наши собственные опыт и разработки. За последние десять лет в развитие коллектива COMITAS вложено более 1 млрд руб. Безусловно, перепродавать зарубежные решения под ключ намного легче. Можно ли их считать конкурентами? По направлению сферы деятельности, наверное, да, но по части технологов, программного обеспечения и сервисного обслуживания – вряд ли. В нашей компании 40 сервисных инженеров, каждый со своим автомобилем, инструментом в Москве, Краснодаре, Новосибирске, Екатеринбурге, Санкт-Петербурге. Сервисные центры по всей стране – везде, где есть проекты, реализованные нашей компанией. Программисты на связи с клиентами 24/7 на горячей





линии. Думаю, что сегодня на нашем рынке пока нет такой полноценной команды, готовой обслуживать и нести ответственность за подобные проекты.

**– Давит Варданович, несмотря на сложнейшие условия, в которых оказалась Россия, появились и новые возможности. Что вы думаете по этому поводу?**

– Рынок из-за непростой геополитической обстановки поначалу был в шоковом состоянии, в 2022 г. люди боялись тратить деньги, в какой-то момент развитие рынка просто остановилось, неопределенность была во всем. Однако постепенно, с начала текущего года, экономика задышала, и наша компания ощутила это на себе: возросла заинтересованность клиентов, начали поступать запросы. Понятно, раньше было много зарубежных компаний, планировавших автоматизированные склады, все они ушли, но с ними вместе ушли и наши зарубежные конкуренты, что положительно отразилось на нашем развитии. Однозначно это огромный плюс для нашей экономики, сейчас государство фокусируется на развитии отечественного производства, появилось больше госпрограмм, в том числе и промышленная ипотека. По моему опыту, на пути всех достижений много сложностей и терний, без этого не бывает, и сейчас наступило время, чтобы прийти к технологическому суверенитету.

**– На ваш взгляд, какие отрасли являются сейчас драйверами развития автоматизации?**

– Мировым лидером в области автоматизации складов, безуслов-

но, является электронная коммерция. В России склады интернет-магазинов и маркетплейсов тоже активно развиваются и внедряют автоматизацию, однако у нас есть и примеры производственных предприятий, которые хотят, чтобы склад при производстве работал бы автоматизировано.

У всех на слуху проблема нехватки рабочих рук. Кстати, СВО также стала конкурентом за человеческий ресурс, многие выбирают службу по контракту, поэтому автоматизация становится как нельзя кстати. К тому же она сегодня более доступна, особенно сейчас, с переходом на азиатское оборудование, и ее окупаемость выглядит привлекательнее для заказчика. Нужно учитывать и такой момент, что прогресс не остановить, поэтому автоматизация рано или поздно придет во все отрасли. Автоматизированные склады сегодня уже есть на хлебобулочных, мясных производствах, рыбзаводах, на агропромышленных предприятиях, у производителей тары. И эта тенденция, на мой взгляд, будет увеличиваться.

**– Давит Варданович, в следующем году компания COMITAS выступит партнером журнала «Логистика». Как вы видите это партнерство через призму ваших ценностей?**

– Для нас важно, что «Логистика» – научно-практический журнал. Знаю, что вы поддерживаете и научную среду. Ваш журнал входит в перечень ВАК, и научные статьи здесь публикуются бесплатно, чего нет в других изданиях. Миссия журнала – развитие логистики в России. Есть бизнес, который зарабатывает деньги и может тра-

тить их на рекламу. Но есть и научная среда, которая не зарабатывает много и еще платит за то, что публикует статьи в научных журналах.

В COMITAS тоже есть НИОКР, это наш вклад в научную составляющую логистики, поэтому наше сотрудничество с изданием очень важно. В журнале есть статьи и научных работников, и практиков, которые делятся своим опытом, рассказывают о логистике с практической точки зрения – это ценная информация и для научных сотрудников, и для практиков. Думаю, что журнал с нашей поддержкой еще более усилит свои позиции, что очень важно.

**– Давит Варданович, в преддверии новогодних праздников, что бы вы пожелали нашим читателям в грядущем году?**

– В первую очередь в следующем году я бы всем хотел пожелать спокойствия и успехов в делах. Конечно, домашнего тепла и здоровья родным и близким.

Говоря в целом о развитии бизнеса в России, хотелось бы пожелать, чтобы госпрограммы не тормозились, промышленной ипотеки было бы достаточно на всех, чтобы субсидии не уменьшались, и было достаточно льготных программ для бизнеса, инвестиций, которые сегодня впрыскиваются в экономику через министерства, банки и доходят до предпринимателей, чтобы продолжались тенденции развития.

**– Спасибо, Давит Варданович. Еще личный вопрос: где вы черпаете свои личные ресурсы, чтобы двигать такую машину, как COMITAS?**

– Просто я утром просыпаюсь и иду на работу.

**– А мы подумали, что вы просыпаетесь прямо на работе! Как вариант.**

– В последнее время действительно приходится обедать и ужинать в кабинете – это правда. Но, согласитесь, не это ведь главное. Главное, мне нравится мое дело. Отдельно удовольствие – выпускать что-то новое для рынка. Это тоже серьезный драйвер! Мне нравится преодолевать вызовы, а еще нравятся люди, которые меня окружают, моя команда. Я вижу, что со своими коллегами в COMITAS мы единомышленники, они воодушевлены общей идеей, и это тоже придает сил, энергии для развития. Это значит – мы все делаем правильно! ■