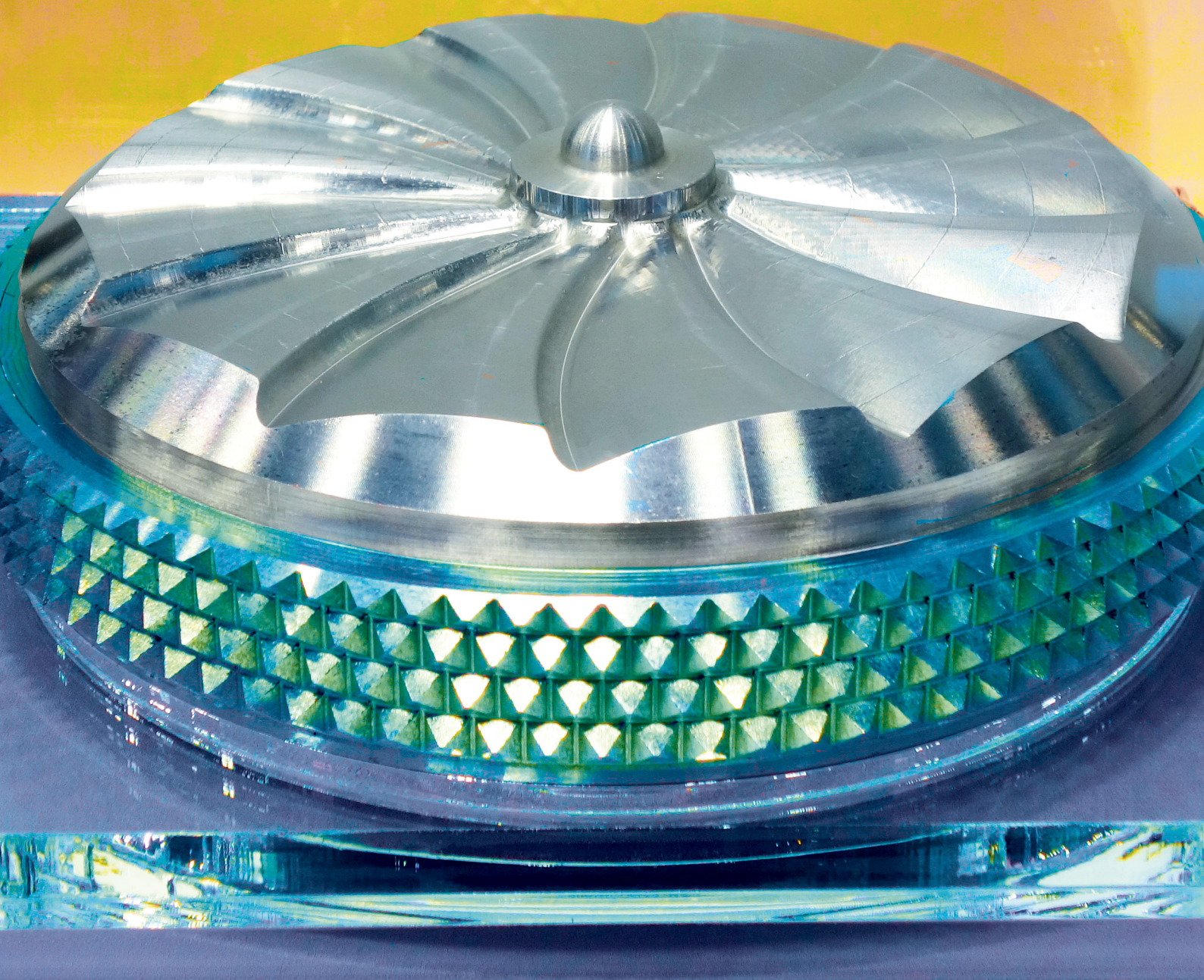
РИТМ

МАШИНОСТРОЕНИЯ

'6
2021



СПРОС ЕСТЬ. КТО УСПЕЕТ С ПРЕДЛОЖЕНИЕМ?

Генеральный секретарь Международной федерации робототехники IFR Сьюзан Биллер (Susan Biller) сказала в одном из своих выступлений, что «в России по сравнению с другими странами мало покупают роботов, но потенциал роста очень большой. Это одна из немногих стран, где установка роботов прирастает на 30% в год». Перспективы роста спроса на роботов в России привлекают внимание производителей этой высокотехнологичной продукции во многих странах, и сегодня мы хотим познакомить читателей с производителями из Тайваня. Этот выбор не случаен. Тайваньская ассоциация интеллектуальной автоматизации и робототехники констатирует, что отрасль переживает бум. Благодаря поддержке различных правительственных структур, профессиональных ассоциаций, а также усилиям самих представителей бизнеса репутация отрасли и ее ценность растут. Ведущие производители наращивают свое присутствие на внутреннем и внешних рынках. Благодаря принципам гибкой кастомизации и системной интеграции Тайвань стабильно входит в топ-10 стран по продажам промышленных роботов, а также по числу установленных робототехнических комплексов.

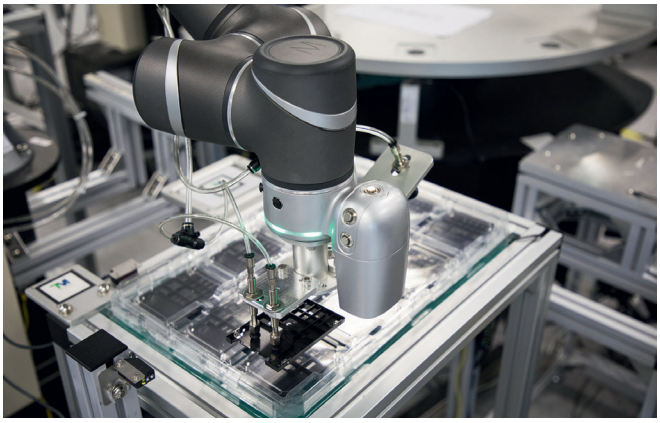
ИСТОРИЯ УСПЕХА

Общие показатели состояния робототехнической отрасли согласуются и с частными фактами. Например, компания Techman Robot (TM) — самый крупный в Тайване производитель коллаборативных роботов. Однако в процессе общения с Анжелой Ни (Angela Ni), региональным директором по продажам, мы узнали, что по объему продаж коботов Techman занимает второе место в мире, пропустив вперед только датскую компанию Universal Robots. За пять лет существования выйти на второе место в мире после Universal Robots — это подлинная история успеха.

В Techman не скрывают, что для них золотым стандартом, бенчмарком в сфере коботов является Universal Robots. Тем не менее, говорит Анжела, «по ценам мы абсолютно конкурентоспособны, потому что мы все разрабатываем и производим сами — и «железо», и программное обеспечение. В компании на территории Тайваня работает порядка 400 человек, из них почти 250 специалистов занято в сфере R&D. Большая часть сотрудников подразделения R&D разрабатывает программное обеспечение».

Компания появилась всего пять лет назад, но уже четко сформировалось понимание конкурентных преимуществ

ее коботов. Оно не только в гармоничной комбинации программного обеспечения и аппаратных средств. В первую очередь это встроенное машинное зрение. Это значит, что любой покупатель Techman уже не тратится на оснащение кобота системой машинного зрения, то есть на камеры сторонних поставщиков. Все уже включено в кобот, и в конечном итоге, утверждает Анжела, потребителю это выходит дешевле. Достоинством своей продукции создатели кобота считают и простое в использовании программное обеспечение. Пользователю не обязательно иметь навыки программирования, потому что в его распоряжении будет удобный, интуитивно понятный пользовательский интерфейс, которым можно управлять на компьютере, ноутбуке или планшете.



Автомобильная индустрия — это та отрасль, которая сейчас широко использует коботов Techman, например, немецкая компания Continental Tires, производитель шин Continental или французская Valeo — поставщик автомобильных комплектующих и запасных частей. Придя в 2020 году на российский рынок, Techman нацелен не только на автомобилестроение, но и на работу со станками с ЧПУ. Коботы можно использовать для погрузки/выгрузки, сортировки заготовок, подачи деталей на обработку и удаления из зоны обработки, палетирования, удаления заусенцев и шлифования и др. Встроенная система машинного зрения способна точно позиционировать каждый сборочный компонент.

Для серьезной компании процесс взаимодействия с покупателем не заканчивается фактом продажи оборудования. В Techman считают техническое обслуживание очень важной частью работы с коботами. В российских компаниях «ОСНАСТИК» и «Роксор Индастри», дистрибуторах Techman, есть специалисты, которые непосредственно на производстве в Тайване прошли четыре тренинга: продажи, маркетинг, технические возможности кобота, его техниче-ское обслуживание.

К составляющим своего успеха Techman относит не только инновационность производимых роботов, но и сеть дистрибуции по всему миру — от Азии до Европы и Америки. С ключевыми клиентами уровня Siemens или Continental Tires работа идет непосредственно из штаб-квартиры в Тайване, потому что у этих компаний много заводов в разных странах.

Отметим, что коботы Techman с успехом могут работать не только на промышленных гигантах, но и на предприятиях малого и среднего бизнеса.