

Состояние и тенденции рынка светодиодной продукции в период кризиса

В рамках программы III Всероссийского светотехнического форума с международным участием, проходившего в Саранске (Мордовия) 28–29 мая 2015 г., прошел круглый стол «Состояние и тенденции рынка светотехники в кризис», организованный НП ПСС и ведущим отраслевым консалтинговым агентством «Лайтинг Бизнес Консалтинг».

В работе стола приняли участие более 50 представителей светотехнических фирм — операторов рынка: производственные, дистрибьюторские, энергосервисные, проектные и инжиниринговые компании. Присутствующие рассказали об опыте, который они извлекли из работы своих компаний на «падающем» рынке, обсудили необходимые меры по консолидации отрасли, обменялись мнениями относительно сроков выхода отрасли из кризиса.

Большой интерес присутствующих вызвали результаты проекта Индекс предпринимательской уверенности (ИПУ ЛБК) за апрель, показавшие позитивный тренд состояния отрасли по сравнению с предыдущим месяцем.



? Отмечаете ли вы явное изменение спроса на светодиодную продукцию со стороны конечных потребителей в течение первой половины этого года? Есть ли существенные перемены по сравнению с прошлым годом? Можете ли вы констатировать увеличение/снижение продаж за последние семь-восемь месяцев?

Александр Карев, «Световые Технологии»

Ощущается некоторый спад покупательской активности. Последние три месяца положение стабилизировалось, но роста, к сожалению, не наблюдается. Разница с прошлым годом значительна, хотя сезонная динамика, в целом, сохраняется. Естественно, что и продажи в эти месяцы снизились пропорционально падению спроса.

Дмитрий Ходырев, BL GROUP (GALAD)

Как компания, которая занимается светотехникой в комплексе, мы можем отметить,

что в этом году произошел небольшой разворот части «светодиодных» клиентов в обратную сторону — к «традиционной» светотехнике. В нашем случае снижение в светодиодах компенсировалось ростом в других направлениях. Отчасти это произошло из-за приемлемой стоимости «традиционных» решений в кризисный год, отчасти из-за накопившейся негативной обратной связи от недостаточно качественных светодиодных проектов (да, и такие тоже есть). Дело не только в кризисе: не случайно в этом году как никогда прежде громко в светотехническом сообществе ведется дискуссия о методи-

ках контроля качества светотехнического оборудования.

Эта тенденция волнует и рынок, и, конечно, нас. Мы все заинтересованы в развитии рынка светодиодной светотехники, чему препятствует не только и не столько кризис, а захлестнувшая волна некачественной продукции, тормозящая рост нашего рынка.

Лев Бухгейм, завод Lampyris

Количество конечных потребителей заметно уменьшилось. По сравнению с прошлым годом есть существенные перемены. В нашей компании продажи

ИПУ ЛБК

Индекс предпринимательской уверенности (ИПУ) — показатель, позволяющий по ответам руководителей предприятий на вопросы об остатках продукции, спросе на нее и прогнозе относительно дальнейшего выпуска охарактеризовать экономическую деятельность организаций и дать упреждающую информацию о возможных колебаниях экономических переменных.

Компания «Лайтинг Бизнес Консалтинг» запустила проект ИПУ ЛБК по измерению предпринимательской уверенности в светотехнической отрасли в апреле 2015 г. для оперативного

получения и анализа качественной информации о состоянии и динамике показателей деловой активности предприятий в светотехнической отрасли.

Старт проекта был связан с экономической ситуацией, так как в условиях кризиса потребность в своевременной и регулярной информации об изменениях на рынке многократно возрастает. На сегодня в ежемесячном опросе принимают участие более четырех десятков ведущих российских компаний-производителей, а результаты ИПУ ЛБК используются руководителями предприятий для принятия тактических и стратегических решений.

Индекс предпринимательской уверенности. Апрель 2015

ИПУ ЛБК

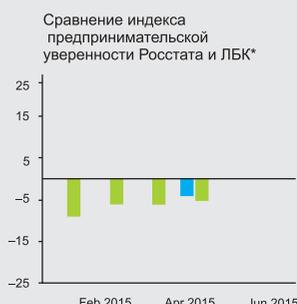
-7

Компаний-участников

36

Компоненты

1. Спрос (количество обращений) за месяц	+6
2. Продажи (отгрузки) за месяц	-13
3. Складские остатки готовой продукции за месяц	+3
4. Планы выпуска продукции на ближайшие 3 месяца	+2
5. Численность персонала за месяц	-5



* ИПУ по версии Росстата рассчитывается по вопросам №2-4 для предприятий обрабатывающих отраслей (без малых предприятий)

Индекс предпринимательской уверенности. Август 2015

ИПУ ЛБК

45

Компаний-участников

31

Компоненты

1. Спрос (количество обращений) за месяц	+15
2. Продажи (отгрузки) за месяц	+1
3. Складские остатки готовой продукции за месяц	+12
4. Планы выпуска продукции на ближайшие 3 месяца	+8
5. Численность персонала за месяц	+9



* ИПУ по версии Росстата рассчитывается по вопросам №2-4 для предприятий обрабатывающих отраслей (без малых предприятий)



Карев Александр, технический директор
ООО «МГК «Световые Технологии»

остались на прежнем уровне. К концу 2015 г. планируется их рост, но это не связано с увеличением спроса.

Александр Гончаров, ХК «ИНКОТЕКС»

Изменение спроса в условиях нестабильности экономики выражено определенной неоднородностью. Потребитель в период кризиса отдает предпочтение товарам низшего уровня. С другой стороны, начало года даже в некризисное время является трудным относительно спроса на светодиодную продукцию. Принимая в расчет это явление, мы не можем говорить о падении спроса — в первом полугодии падение спроса на светодиодную продукцию не выявлено.

Но по сравнению с прошлым годом спад покупательской активности в светодиодном сегменте очевиден. Ведь все мы помним, насколько продукция отечественного производства к концу прошлого года пользовалась спросом в странах Таможенного союза, связанным, главным образом, с желанием конечных потребителей вложить резко падающий рубль в товар.

Игорь Константинов, «Лисма»

Для нашего предприятия светодиодная продукция — новое направление. К серийному производству светодиодных филаментных ламп типа СДФ «Лисма» приступила совсем недавно, в мае текущего года. Объемы выпуска сейчас составляют порядка 40 000 ламп СДФ в месяц. Мы отмечаем большой интерес к новинке со стороны потребителей, заявки поступают даже из самых отдаленных регионов России. Очевидные преимущества лампы СДФ «Лисмы» — экономия электроэнергии до 90% по сравнению с лампой накаливания и экологическая безопасность, что делает ее весьма привлекательным для потребителя продуктом. Мы уверены, что спрос на эту продукцию будет расти.

Евгений Колобов, LEDEL

Действительно, определенные изменения в структуре спроса в этом году происходили. Особенно заметна эта тенденция была в первом полугодии из-за значительного колебания курса валют. Кроме того, были заморожены многие крупные инфраструктурные проекты, а часть компаний более скупой использовала собственные бюджеты. Это отразилось на объемах от-

грузки. Но в данный момент происходит очевидное выравнивание рынка, и к концу года мы ожидаем хороший рост.

Александр Подколзин, ГК «Вартон»

Несмотря на кризисные явления, потребительский рынок светодиодных ламп продолжает расти как в штучном, так и в денежном выражении. В первую очередь это связано с активным замещением светодиодами устаревающих технологий. С другой стороны, нельзя не отметить смещение фокуса потребителей на более дешевые линейки продукции.

Вадим Дадька, «АтомСвет»

Да, изменения спроса ощутимы. Однако если в первой половине года мы видели спад покупательской активности, то данные последнего квартала могут говорить о возможном переломе тенденции — по крайней мере, в сегменте светодиодного промышленного освещения, где мы работаем. Но окончательные выводы, естественно, можно будет сделать только по окончании года.

Дмитрий Тарасов, ГК «Good Light»

Из СМИ мы постоянно слышим о спаде покупательской способности. О снижении спроса со стороны конечных потребителей я могу судить еще и по тому, что много компаний-производителей и продавцов покинули светодиодный рынок, освободив место для более стабильных. Именно по этой причине в нашей компании действительно произошли существенные перемены. Рост продаж и увеличение объема производства «Good Light» по сравнению с прошлым годом увеличился примерно в два раза: приходится заполнять образовавшиеся пустоты.

Александр Архипов, АРХИЛАЙТ

В начале 2015 г. светотехнический рынок испытал незначительный подъем, однако к маю он снова «провалился». Лишь к осени наметились некоторые сдвиги. Такое поведение обусловлено сверткой государственных программ по внедрению светодиодного освещения. Поэтому большинство компаний, имеющих в своем арсенале продаж государственный заказ как основной, испытывают трудности. Однако конец года должен компенсировать это падение возобновлением реализации указанных программ.



Ходырев Дмитрий Михайлович,
начальник отдела технического
продвижения BL GROUP
(торговая марка GALAD)

? *Настоящая рыночная ситуация требует принятия кардинальных решений. Что кажется вам наиболее оптимальным и выгодным экономически — максимально пополнять запас продукции на складе или, наоборот, подождать более подходящей финансовой ситуации (в связи с курсом валют, например), чтобы произвести закупки? Пришлось ли вашей компании изменить подход к формированию оперативных и долгосрочных складских запасов?*

Александр Карев, «Световые Технологии»

Кризис, конечно, сказывается на всех сегментах бизнеса. Однако наша компания, хотя и снизила объемы производства, но поддерживает их на уровне, необходимом для продолжения активного взаимодействия с поставщиками. Логистика перестроилась, и говорить о форс-мажорных режимах не приходится. Мы имеем устойчивые долгосрочные отношения с большинством наших партнеров как в России, так и за ее пределами, и взаимно заинтересованы в ритмичной работе наших предприятий. Продолжаем работать с уверенностью...

Дмитрий Ходырев, BL GROUP (GALAD)

Мы видим общий тренд к снижению средней стоимости закупки светильников. Наша торговая марка всегда позиционируется во всех ценовых сегментах, но в основном — в среднем. Сохраняя верность своей философии, тем не менее сейчас мы смещаем акцент в развитии ассортиментных линий в сторону бюджетных решений. И мы готовы делать массовые продукты в основных сегментах и иметь их в складских позициях, особенно сейчас, в кризис.

Лев Бухгейм, завод Lampyris

Лучшая стратегия в сложившейся ситуации — ликвидация уже существующих складских запасов готовой продукции и минимизация производства на склад в целом. В то же время необходимо постоянно отслеживать курсы валют при осуществлении массовых закупок комплектующих и материалов.

Александр Гончаров, ХК «ИНКОТЕКС»

Работать только на склад — это не выход в кризисное время. По моему мнению, необходимо активизировать работу отдела разработок для поиска решений с наилучшим соотношением цена/качество.

В настоящее время рынок переполнен светодиодными предложениями, которые характеризуют «избалованность» светодиодного рынка в докризисный период. Например, сомневаюсь, что сейчас кому-то нужен уличный светодиодный светильник, который обеспечивает пульсации светового потока осветительной установки не более 1% или индекс цветопередачи более 90%. Нужно делать светильники, удовлетворяющие минимальным требованиям и необходимым стандартам. Закупка комплектующих и изготовление светильников должны происходить под конкретный заказ.

Игорь Константинов, «Лисма»

В 2015 г. в своей стратегии продаж мы сделали акцент на скорости оборота капитала. Отказавшись от долгосрочных заказов и максимально сокращая складские запасы, производственный план формируем в зависимости от потребностей рынка. Завод выпускает те виды ламп и в тех объемах, которые гарантированно будут реализованы. Что касается повышения курса валюты — эта ситуация оказалась крайне выгодной для нас. В условиях резкого подорожания импортных источников света потребитель обратил внимание на отечественную продукцию. «Лисма» — предприятие замкнутого цикла производства, от изготовления полуфабрикатов и комплектующих до сборки готовой продукции. Это делает его независимым от других поставщиков и колебания валют и дает возможность удерживать конкурентоспособную себестоимость.

Евгений Колобов, LEDEL

Мы не увеличиваем объемы работы «на склад», в значительной степени наше производство работает именно на конкретные заказы, благо их хватает для практически полной загрузки предприятия, хотя определенные запасы складской продукции, безусловно, имеются. Есть возможность и для дальнейшего расширения производства.



Бухгейм Лев Александрович,
генеральный директор, завод Lampyris



Гончаров Александр Дмитриевич,
руководитель направления ХК «ИНКОТЕКС»



Константинов Игорь Викторович,
генеральный директор ГУП Республики
Мордовия «Лисма»

Александр Подколзин, ГК «Вартон»

Первоочередная задача — следить за постоянным наличием товара на складе для обеспечения партнеров и конечных покупателей необходимым объемом продукции. В то же время система закупок и продаж претерпевает изменения, которые связаны с необходимостью ежедневного мониторинга сложившейся ситуации. Это позволяет держать минимальный складской запас, удовлетворяя потребности всех партнеров и клиентов.

Вадим Дадика, «АтомСвет»

Определенный минимальный уровень складских запасов должен быть в любой ситуации. Наш план закупок определяется нашим планом поставок. Ввиду высокой степени непрогнозируемости финансовой ситуации (в частности, упомянутые валютные курсы) эти факторы при планировании закупок для нас не находятся на первом месте, хотя мы и вынуждены по возможности их учитывать.

Дмитрий Тарасов, ГК «Good Light»

Я считаю, в период кризиса необходимо больше работать, применять новые технологии, усилить маркетинг, улучшить качество выпускаемой продукции и услуг.

? В каком сегменте народного хозяйства, на ваш взгляд, в ближайший период будут наиболее востребованы светодиодные технологии освещения (ЖКХ, растениеводство, животноводство, промышленное/городское/уличное/дорожное/офисное освещение и т. д.)? Как вы полагаете, от чего зависит рост применения светодиодной продукции (законодательные акты/нормативы, политика энергосбережения и т. п.)?



Колобов Евгений, директор по маркетингу
и развитию компании LEDEL

Александр Карев, «Световые Технологии»

У нас есть надежда, что предпринимаемые госструктурами меры по поддержанию экономического развития, в первую очередь, смогут стимулировать применение современных осветительных приборов в отраслях со значимой долей госсобственности. Прежде всего, это городское наружное освещение, объекты транспортной инфраструктуры, медицинские центры, больницы, поликлиники, различные учреждения, школы, университеты. Хотелось бы начать внедрение светодиодного света в агробизнес: тепличные хозяйства различного назначения, животноводство

и птицеводство. Так что поле для применения качественных и эффективных светодиодных светильников достаточно широко.

И, пока остальные находятся в состоянии шока и недоумения, двигаться вперед и развиваться. Нам пришлось даже открыть дополнительный собственный офис и склад в Екатеринбурге. Вот кардинальное решение, которого потребовала рыночная ситуация. Естественно, не надо копить складские запасы товара, который не пользуется спросом. Производить конечный ценный продукт, то, что нужно людям, — вот что оптимально и экономически выгодно.

Александр Архипов, АРХИЛАЙТ

Производители в настоящее время будут изготавливать продукцию, в основном, «на заказ», не будут содержать склад или оставлять на его полках лишь самый минимум. Дистрибьюторы при падении курса валют будут заполнять свои склады в момент, когда этот курс минимален, приобретая самое дешевое (и поэтому явно не самое качественное). В результате изменится конъюнктура рынка: на нем будет присутствовать в большинстве своем некачественная продукция (из-за вынужденной покупки дешевизны). Завезенный в большом количестве некачественный продукт будет основан на старых комплектующих, т. е. появятся товары «второй линейки». В такой ситуации отечественный производитель должен выиграть.

и птицеводство. Так что поле для применения качественных и эффективных светодиодных светильников достаточно широко.

Меры, заставляющие владельцев объектов задумываться об эффективности освещения, возможной экономии электроэнергии и оптимизации затрат в целом, работают очень явно. Кроме этого, последние постановления правительства, напрямую ограничивающие использование неэффективных источников света, устаревших элементов конструкции светильников, абсолютно правильны. Теперь главное не разочаровать потребителя и защитить его от низкокачественных дешевых подделок,

к сожалению наводнивших рынок. Здесь мы — производители — должны работать вместе с госструктурами, и последнее время такая практика начала давать результаты. Стоит вспомнить письмо Министерства энергетики РФ от 08.09.15 с предложенными конкретными мерами по обеспечению качества светотехнической продукции, работу ассоциации «Честная позиция» по выработке критериев оценки и др.

Дмитрий Ходырев, BL GROUP (GALAD)

Думаю, что повышенный спрос будет наблюдаться в тех применениях, где быстрее и понятнее окупаемость. Есть же закономерность, обусловленная фактическим состоянием светодиодных и предшествующих технологий: чем меньше в среднем мощность светильника, тем быстрее окупится замена. Невысокие мощности востребованы в сфере офисно-административного освещения, ЖКХ. В уличном освещении, особенно федеральных трасс, до сих пор замены на светодиодные светильники носят во многом инвестиционный и имиджевый характер. Какую бы отрасль мы ни взяли, наступает какой-то момент, когда преимущество новой технологии очевидно настолько, что переход происходит лавинообразно, буквально сам собой. Давайте посмотрим по сторонам: так ли это в офисно-административном освещении? Да, уже так! Массовые замены. Так ли это в уличном освещении? Нет, еще не так. Все это видят. Преимущество светотехнической отрасли в том, что все на виду.

Лев Бухгейм, завод Lampuris

Пока кризис не закончится, светодиодную продукцию будут покупать те компании, у которых есть деньги вне зависимости от сферы их деятельности, так как потенциал спроса увеличивается, но не может реализоваться.

Александр Гончаров, ХК «ИНКОТЕКС»

По моему мнению, в ближайший период светодиодные технологии будут востребованы в растениеводстве. Фитотематика — перспективное направление для полупроводниковой светотехники. В настоящее время газоразрядные лампы являются основными источниками излучения, применяемыми в осветительных

установках тепличного хозяйства. Их производители, имея основной рынок сбыта своей продукции в тепличном хозяйстве и чувствуя серьезную конкуренцию, идут на невозможное, анонсируя разработки под названием «Тройной удар». Согласно материалам ресурса <http://www.reflux.ru>, в этой концепции «первый удар» — зеркальная лампа-светильник с серебряным отражателем. Ее использование увеличивает эффективность облучательной установки на 7%. «Второй удар» — трубчатая натриевая лампа с уникальным эллипсоидным поперечным сечением внешней колбы, которое позволяет уменьшить излучение, возвращаемое на горелку. В результате срок службы лампы увеличивается на 30%. Третье инновационное решение — зеркальная лампа-светильник мощностью 1000 Вт. Благодаря преимуществам зеркальной оптической системы и мощной горелке она имеет беспрецедентно высокий и равномерный световой поток. Таким образом, повышенная эффективность достигается за счет увеличения коэффициента использования излучения, вышедшего из лампы.

Светильники же на основе полупроводниковых излучателей имеют наибольшие возможности для повышения эффективности, например варьирование и оптимизация спектра излучения под конкретную культуру, изменение уровня облученности в зависимости от времени и стадии роста растения, варьирование коэффициента пульсации излучения. Как видите, осветительные тепличные установки на основе светодиодов мало изучены и имеют огромные перспективы по сравнению с газоразрядными лампами.

В настоящее время имеются решения по повышению срока службы светодиодного тепличного светильника с повышенной фитоэффективностью. По этой причине светодиодные фитосветильники, на мой взгляд, являются перспективным решением, которые необходимо внедрять уже сейчас.

На проходившей в мае выставке «Защищенный грунт России» основной сегмент тепличных светильников был представлен на основе газоразрядных источников излучения, и только единицы компаний предлагали тепличные светильники на основе полупроводниковых излучателей. Заявление о выигрыше светодиодных светильников по сравнению с газоразрядными в пределах 40% вызвало



Подколзин Александр, директор торговой марки GAUSS, группа компаний «Вартон»



Дадыка Вадим, генеральный директор ООО «АтомСвет»



Тарасов Дмитрий, генеральный директор Группы компаний «Good Light»

бурную критику у производителей газоразрядных ламп.

Не менее эффективное направление — применение светодиодных светильников для выращивания микроводорослей хлореллы, применение которой начинается от народного хозяйства, медицины и продолжает всех удивлять появлением все новых возможностей ее использования.

Рассмотренные направления без поддержки государства реализовать невозможно, так как настоящий потребитель смотрит глазами консерватора, отдавая предпочтение дешевым светильникам — товарам низшего уровня.

Но есть совершенно иной рынок сбыта, где основным покупателем является физическое лицо: светодиодные лампы, которые шагнули достаточно далеко. Но, к сожалению, очень мало светодиодных ламп, которые удовлетворяют обязательным требованиям при сертификации продукции. Потребитель смотрит на цену и на красивую рекламу, а в основе их лежит некачественный товар, который мешает добросовестным производителям выпускать качественную продукцию.

Примером могут служить филаментные светодиодные лампы — новое направление, которое позволило адаптировать технологию сборки ламп накаливания под светодиодную, но, как показали собственные исследования, основные требования, предъявляемые при сертификации (требования по электромагнитной совместимости и гармоническим составляющим тока), здесь не выполняются.

По этой причине считаю, что роль государства в данном вопросе очень велика: нужно усилить контроль продукции соответствующими органами и дать возможность выпускать на рынок только качественную продукцию. Несомненно, законодательные акты/нормативы влияют на рост применения светодиодной продукции, но без соответствующего контроля наступает хаос.

Игорь Константинов, «Лисма»

На мой взгляд, светодиодные технологии освещения будут наиболее востребованы в сегменте бытового и офисного освещения — как альтернатива люминесцентным и компактным люминесцентным лампам. В дальнейшем возможно освещение улиц малых городов и сел светодиодными

источниками света. Светодиоды будут вытеснять с рынка в первую очередь лампы ДРЛ и КЛ. Запрет на использование энергетически неэффективных источников света и осветительных устройств, подписанный недавно премьер-министром РФ Дмитрием Медведевым, это подтверждает. Считаю, что рост применения светодиодной продукции зависит от уровня доходов населения, объемов нового строительства и тарифов на электроэнергию.

Евгений Колобов, LEDEL

Светодиодные технологии однозначно становятся все более востребованными, причем это касается и экономической стороны вопроса. Судя по нашим последним проектам (в частности, город Иннополис в Татарстане) и постановлению Правительства №898 о запрете государственных закупок неэффективных светильников и ламп, подписанному в конце августа премьер-министром РФ Дмитрием Медведевым, особое внимание к светодиодным светильникам стоит ожидать именно со стороны государственных органов, муниципалитетов. А сферы применения будут только увеличиваться — светильники будут еще более широко использоваться как в сфере ЖКХ, так и в офисном и уличном освещении.

Александр Подколзин, ГК «Вартон»

Один из наиболее перспективных сегментов для интеграции светотехнической продукции — ЖКХ. Это обусловлено государственной поддержкой инфраструктурных проектов. Государство выделяет значительные ресурсы для развития отрасли и оптимизации процессов в этой области. Один из важнейших вопросов, стоящих перед жилищно-коммунальными хозяйствами, — рациональное использование вновь полученных ресурсов и освоение энергосберегающей продукции. А светодиоды — это тот инструмент, который поможет оптимизировать расходы и увеличить эффективность имеющихся мощностей.

Вадим Дадька, «АтомСвет»

В первую очередь, на наш взгляд, будут развиваться сегменты промышленного и уличного освещения, хотя и более мед-



Александр Архипов, руководитель лаборатории АРХИЛАЙТ

ленными темпами. В сегменте офисного освещения быстрый рост, видимо, уже позади, т. к. на его состоянии очень сильно сказались текущие кризисные явления. Мы ожидаем прорыва в сегменте растениеводства. Наша компания на сегодня является лидером по внедрению светодиодного освещения в тепличных комплексах, в масштабах крупных тепличных хозяйств нами реализован ряд проектов, которые продемонстрировали преимущества светодиодных светильников перед светильниками с натриевыми лампами. Кроме того, сельское хозяйство — одна из немногих отраслей, которые чувствуют себя относительно неплохо в нынешней ситуации. Что касается факторов, влияющих на рост применения светодиодной продукции,

то на первое место выходит финансовое состояние предприятий, реализующих у себя программы модернизации освещения. Безусловно, необходима государственная политика по стимулированию мер по энергосбережению — именно сейчас она принесла бы максимальную пользу.

Дмитрий Тарасов, ГК «Good Light»

На мой взгляд, светодиодные технологии будут одинаково активно развиваться во всех сегментах. Так происходит во всем мире, и Россия здесь не исключение. Тренд роста применения светодиодов неизбежен. Я считаю, что на первом плане здесь не акты и политика: чем жестче кризис, тем

быстрее будет переход на светодиодное освещение с целью энергосбережения и экономии средств. Дальновидные руководители начали считать свои финансовые затраты.

Александр Архипов, АРХИЛАЙТ

Если государство пойдет по пути развития инфраструктурных и социальных проектов (с идеей импортозамещения), то от этого выиграют национальные производители, потому как эти проекты должны быть рассчитаны именно на их поддержку. Наиболее перспективными окажутся сегменты уличного (наружного) освещения и освещения общественных помещений.

? Сегодняшняя ситуация на рынке очевидно предполагает изменение ритма деятельности предприятий, что не может не сказаться на их кадровой политике. Считаете ли вы оправданным сохранение любой ценой существующего персонала или предпринимаете меры по оптимизации штата компании? Если, по вашему мнению, кадровые изменения необходимы, персонал какого уровня затронут эти меры?

Александр Карев, «Световые Технологии»

Моменты турбулентности всегда открывают новые возможности, в том числе и в кадровой политике, как для работников, так и для работодателей. Да, с кем-то приходится расставаться, оптимизируя структуру, меняя акценты в технологиях, сдвигая ассортиментную политику. Это касается всех сегментов компании и всех ее уровней. Но и на HR-рынке появляются уникальные, давно желанные специалисты — надо не упускать шансы...

В конечном счете, профессионалы выигрывают.

Дмитрий Ходырев, BL GROUP (GALAD)

Ставка на профессиональные кадры, креативный состав, отбор и сохранение только лучших специалистов — кадровая политика от наступления кризиса не меняется. Кстати, если Вы отличный специалист в светотехнической сфере и сейчас читаете эту статью — да, мы Вас ждем!

Естественно, любой кризис — это возможность освободиться от кадров, скажем так, показавших себя на практике пассивными. Но делать это нужно и не в кризис.

Скорее, на кадровый и структурный состав может повлиять трансформация самой отрасли: изменения носят глубинный характер. Но, конечно, это в большей

степени касается крупных компаний, которые занимаются всеми отраслями светотехники, ведь перераспределение рынка ведет в них к структурным изменениям. Молодым компаниям, чей возраст совпадает с возрастом рынка, несколько проще: они сразу строятся от него, а нам — да, нужно не строиться, а перестраиваться.

Лев Бухгейм, завод Lampyris

Кадровые изменения необходимы. Они в первую очередь затронут бездельников и неэффективных сотрудников на всех уровнях.

Александр Гончаров, ХК «ИНКОТЕКС»

Да, оптимизация кадрового состава необходима. Большим спросом на рынке труда пользуются менеджеры — умельцы продавать светодиодную продукцию, но, по моему мнению, необходимо делать акцент на инженерный состав, разработчиков. Именно в период кризиса возможно найти высококвалифицированных универсальных специалистов высокого уровня. Без такого специалиста невозможно разработать продукцию, отвечающую требованиям кризисного времени. Кроме того, специалист должен быть универсальным, ибо это повышает его шансы не остаться без работы.

Игорь Константинов, «Лисма»

На нашем предприятии регулярно применяются меры по оптимизации численности персонала. С 3,5 тыс. человек штат за год сократился до 2,5 тыс., при этом объемы производства сохранились. Для «Лисмы» такая оптимизация — не следствие кризиса, а логичный процесс, необходимый для повышения конкурентоспособности и снижения себестоимости продукции. Кадровые изменения необходимы постоянно, и на нашем предприятии они в первую очередь затрагивают низкоквалифицированный персонал — грузчиков, кладовщиков, а также офисных работников.

Евгений Колобов, LEDEL

Мы, напротив, улучшаем качество персонала. Рабочий персонал мы не сокращаем и всячески повышаем его уровень.

А что касается менеджмента, отдела продаж, мы улучшаем его качество, фокусируемся на продажах. Берем самых лучших работников, что очень важно в кризис. Кстати, кризис позволяет нам получать именно лучших работников, что было просто недоступно ранее (в том числе из смежных отраслей, плохо чувствующих себя в кризис).

Александр Подколзин, ГК «Вартон»

Вне зависимости от ситуации на рынке, мы придерживаемся взвешенной кадровой политики. Мы дорожим своими кадрами. Благодаря эффективной команде мы можем говорить о тех результатах, которых уже достигла компания, и уверены в достижении поставленных целей. Массовых увольнений нет, но есть штатная ситуация, когда на смену менее эффективным сотрудникам приходят более эффективные. От этого подхода мы не отступаем и в этом году: несмотря на внешние экономические факторы, мы не принимали решений по кардинальному сокращению или увеличению штата.

Вадим Дадыка, «АтомСвет»

Чем успешнее кадровая политика, тем меньше корректировок она требует

? Если (гипотетически) вам представится возможность возглавить управление отраслью (или даже экономикой страны), какие меры, на ваш взгляд, следует предпринять, чтобы в сложившихся условиях придать ей если не стремительное развитие, то хотя бы твердое и устойчивое экономическое равновесие?

Александр Карев, «Световые Технологии»

Я бы сосредоточился на укреплении правовой системы государства (закон должен быть одинаков для всех) и обеспечении честной конкуренции на всех уровнях и во всех сегментах общества. Начал бы уничтожение «коррупционной ржавчины». Хотелось бы, чтобы и небольшие частные предприятия ощущали поддержку своей активности со стороны государства. А все остальное, необходимое для эффективного бизнеса, в нашей стране уже есть...

Дмитрий Ходырев, BL GROUP (GALAD)

Прежде всего, введение мер ответственности и контроля качества поставляемой продукции. Не стоит забывать, что очень часто на освещение тратятся все-таки деньги налогоплательщиков. Мы ведь уважаем собственных граждан, уважаем сами себя, верно? Соответственно, принятие мер к стандартизации качества и методик контроля — ключевой драйвер развития отрасли.

Лев Бухгейм, завод Lampyris

Если бы представилась такая возможность, я бы уволил всех, кто занимается

в кризисное время. Тем не менее оптимизация необходима, и она проводится в нашей компании. В первую очередь, это связано с пересмотром наших планов развития на ближайший год, отказом от некоторых направлений, которые еще год назад казались перспективными. Что касается общей структуры компании, она, в целом, остается неизменной, т. к. каждый ее элемент необходим для функционирования предприятия.

Дмитрий Тарасов, ГК «Good Light»

В нашей компании речь о сокращении не идет. Если какие-то предприятия увольняют грамотных специалистов — приглашаем на работу в «Гуд Лайт». Обучение и карьерный рост гарантируем! Кризис — это лучшее время проявить себя!

развитием промышленности в целом и развитием отрасли в частности; собрал бы новую команду (причем ее численность составляла бы 10% от нынешней) и разработал бы новую стратегию развития отрасли, за выполнением которой пристально бы следил. Такие жесткие меры оправданы, так как разговаривать с людьми, которые занимаются данными вопросами сейчас, не о чем!

Александр Гончаров, ХК «ИНКОТЕКС»

Если мне представится возможность возглавить управление отраслью или экономикой страны, то основной акцент я сделаю на реорганизации нормативных документов, которые в основе своей слабо проработаны и имеют много противоречий и устаревших сведений. Причем, некоторые требования, например по коэффициенту мощности, жестче европейских. Параллельно буду добиваться получения налоговых преференций как для производителей, так и для потребителей. Организую усиленный контроль светодиодной продукции, представленной на российском рынке, что позволит выйти на рынок добросовестным производителям светодиодной продукции. Добиться упрощенной системы ведения бизнеса, считаю, также необходимо.

Александр Архипов, АРХИЛАЙТ

Меры по оптимизации персонала, прежде всего, должны затронуть топ-менеджмент компаний. Кризис — испытание для того, от кого зависит направление деятельности. Здесь нельзя ошибиться с выбором этого направления, поэтому подход к деятельности бизнес-стратегов будет особый. Руководство оставит лишь ведущих самые перспективные направления, но не обязательно в прежнем составе. Полезно поменять эти кадры и прислушаться к тем, кто видел ранее деятельность компании «со стороны», а теперь знает точно, куда ей двигаться. Кризис также стимулирует инвестиции в инновационные проекты, которые могут быть укомплектованы высвободившимся по причине увольнений техническим персоналом (инженеры, разработчики...).

Игорь Константинов, «Лисма»

Развитию светотехнической отрасли мешает все, что связано с импортом светотехники. Очень многие игроки нарушают законодательство и ввозят продукцию по заниженным ценам. Мы регулярно отслеживаем ситуации, когда стоимость продукции на таможне занижается в десять раз! Предприятия, которые занимаются сборкой светотехники на территории России, не могут себе позволить купить комплектацию в разы дешевле, поэтому таким вот импортерам они заведомо проигрывают в цене. Возглавив управление отраслью, я бы в первую очередь занялся ужесточением контроля за ввозом светотехнической продукции в страну и введением такой системы расчета таможенных платежей, когда они взимаются с каждой единицы ввозимой продукции, а не из расчета указанной стоимости всей партии.

Евгений Колобов, LEDEL

Я не верю, что каждая кухарка может управлять государством. Но, как представитель производственной компании, вижу ряд проблем, над которыми стоит работать плотнее. В первую очередь, нужно инвестировать в производствен-

ную базу, закупать новое оборудование и станки, предоставлять налоговые льготы для предприятий, возможно, временно освобождать от налогов новые заводы. В стране фактически отсутствует перерабатывающая высокотехнологическая индустрия. Что создано во времена СССР, часто модернизации не поддается, либо ее проводить слишком неэффективно, и проще открывать новые, более компактные, «мобильные» и современные производства европейского уровня.

Как только у нас индустрия будет налажена, мы легко сможем выйти на международные рынки. Это связано как с курсовой разницей, так и с тем, что мы имеем все необходимые природные ресурсы, чтобы стать «вторым Китаем». Да и наша рабочая сила сейчас стала уже фактически дешевле, чем в Поднебесной. А за счет более качественного образования есть возможность создать действительно конкурентоспособную промышленность. Наши инженеры, конструкторы, дизайнеры работают в крупнейших мировых компаниях, таких как «Боинг», «Айрбас», «Майкрософт», что является признанием их высокого уровня. Другое дело, что наши специалисты не нашли применения в России.

Сейчас ситуация кардинально изменилась, мы не можем более рассчитывать

на высокие цены на нефть, нам нужна мощная индустрия. Правительство, конечно, предпринимает меры, но это больше слова, а не конкретные действия. Российские товары могут быть конкурентоспособными на международном рынке, и наша светотехническая продукция это доказывает. По уровню качества российские светильники легко могут составить конкуренцию немецким и итальянским брендам, а по цене — китайским. То же возможно и с другой продукцией. А значит, у России есть все шансы стать мощной индустриальной державой.

Вадим Дадика, «АтомСвет»

Необходимы точные, четко сформулированные правила игры. Последовательность целей, в частности, последовательная реализация политики энергосбережения, а также импортозамещения и поддержки российского производителя. По возможности, снижение ключевой ставки, т. е. удорожание кредитов является серьезным ударом по планам расширения бизнеса для многих российских компаний — как производителей светотехники, так и их клиентов. Дальнейшая стандартизация требований к светодиодному освещению.

Дмитрий Тарасов, ГК «Good Light»

Я бы постарался до конца очистить рынок от компаний, которые собирают светодиодные светильники «в гараже на коленках», и вместо добровольной ввел бы обязательную сертификацию производств и светильников. «Пираты» всегда и во всех отраслях мешают развиваться добросовестным организациям. К примеру, сейчас Интернет «кишит» компаниями, которые заявляют о себе как о производителе. На самом деле большинство из них производят этикетки, которые затем переклеивают на светильниках. Вот и все их производство. Необходимо повышать культуру ведения бизнеса в целом.

Александр Архипов, АРХИЛАЙТ

Единственным выходом для поддержки экономики отрасли является запуск социальных инфраструктурных проектов. Потому что государство таким образом сможет произвести поддержку собственных производств, их развитие и, таким образом, реанимацию промышленности. Однако одним из самых важных моментов здесь является усиление контроля над расходованием средств на эти программы. ●