

Мнения стоящих за прилавком на светотехническом рынке о проблемах тех, кто стоит перед ним



Одним из самых популярных вариантов обмена информацией среди специалистов на массовых, публичных тематических мероприятиях является обсуждение за «круглым столом», когда наиболее компетентные коллеги могут высказать свое мнение по некоторым общим вопросам, объединяющим большинство собравшихся и являющимся злободневными. В этом номере мы предлагаем вниманию заочный «круглый стол», посвященный вопросам рынка светотехники. В настоящий момент эта тема является наиболее острой, поскольку по известным причинам просматривается рост отечественной составляющей, предполагаются колебания стоимости продукции и т. д. Прокомментировать сложившуюся обстановку мы попросили представителей крупных производственных светотехнических компаний — непосредственных участников рынка и наиболее компетентных аналитиков. Предложенные для обсуждения вопросы были сформированы таким образом, чтобы ответы на них составили картину реалий современного рынка светотехники, с одной стороны, и очертили прогноз ее изменения в связи с развитием существующей политической и экономической ситуации, с другой. Неотъемлемой частью такого прогноза мы посчитали мнения наших респондентов о вопросах качества светотехнической продукции и соответствия ее декларируемым значениям параметров. Это особенно актуально при условии, что большинство характеристик носят лишь заявительный характер и не требуют обязательного подтверждения, однако суть и смысл качества светотехнической продукции состоит именно в этих, характеризующих свет параметрах.

Нет сомнений, что мнения по этим вопросам раскроют истинную картину с верификацией именно потому, что производственные компании находятся в условиях довольно жесткой конкуренции и указанная «прозрачность» может восприниматься ими положительно только в случае полной уверенности в качестве своей продукции. Также, в связи с введением в действие техрегламентов, эти вопросы подразумевали и мнение об эффективности системы ГОСТ Р как основной национальной системы сертификации, призванной реализовать содержащиеся в ней механизмы и контроля качества, и формирования сети компетентных и реально независимых испытательных центров.

? Как Вы оцениваете (в процентном соотношении) составляющие отечественного светотехнического рынка: уличное освещение; промышленное освещение; офисное освещение; бытовое освещение; светосигнальная техника? Как, на Ваш взгляд, будут развиваться указанные сегменты? Каков Ваш прогноз изменения соотношения этих долей рынка в ближайшее время?

Вадим Дадыка (ООО «АтомСвет»)

По нашим оценкам, распределение примерно следующее: по 15% приходится на уличное/магистральное и промышленное освещение; до 20% — на офисное и до 40% — на бытовое. Суммарная доля остальных сегментов (торговое, ЖКХ, спортивное освещение, светосигнальная техника и др.) — менее 10%.

На сегодня наиболее динамично развивается сегмент офисного светодиодного освещения, т. е. там, где стоимость светодиодных светильников наиболее низка. Резко вырос спрос на светодиодные светильники для освещения магазинов, особенно со стороны крупных ритейлеров.

В сегменте промышленного освещения спрос будет расти медленнее, т. к. основным его драйвером являются программы повышения энергоэффективности со стороны крупных предприятий, на которые очень сильное влияние оказывают кризисные явления российской экономики. Тем не менее в перспективе 2–3 лет можно ожидать ускорения темпов роста данного сегмента. Помимо общепромышленного освещения, важную роль в сегменте играет рост спроса на взрывозащищенное и аварийное освещение.

В сегменте наружного освещения активно будет развиваться городское освещение, а также архитектурно-декоративная подсветка зданий. Параллельно с расширением применения светодиодов одной из важнейших тенденций станет расширение применения систем управления освещением — как проводных, так и беспроводных. (Помимо дорожного и магистрального освещения, эти системы найдут широкое применение и при освещении промышленных объектов.)

В сегменте бытового освещения светодиодные лампы постепенно начнут вытеснять компактные люминесцентные («энергосберегающие»), светодиоды все шире станут применяться в люстрах, настенных светильниках и т. п.

Сергей Боровков
(«Лайтинг Бизнес Консалтинг»)

На мой взгляд, распределение следующее:

- уличное освещение — 20%;

- промышленное освещение — 20%;
- офисное освещение — 15%;
- бытовое освещение — 45%.

(Доля светосигнальной техники в данном случае не учитывалась. — Прим. редакции.)

Указанные сегменты в ближайшее время будут развиваться по-разному. В условиях экономического кризиса инвестиции в уличное освещение и офисное освещение будут стагнировать и сокращаться. Сегмент бытового освещения будет развиваться, хотя и медленней, чем в предыдущие годы. У промышленного освещения есть все шансы, в условиях курса государства на импортозамещение, развиваться быстрее.

Таким образом, в краткосрочной перспективе соотношение этих долей рынка изменится и составит: 18/25/10/47% соответственно.

Сергей Мордавченков
(Департамент ТМ Вартон)

Данная градация, на наш взгляд, учитывает не все реалии светотехнического рынка. Но, если придерживаться обозначенных условий, в процентном соотношении доли можно оценить следующим образом:

- уличное освещение — 14%;
- промышленное освещение — 14%;
- офисное освещение — 30%;
- бытовое освещение — 40%;
- светосигнальная техника — 2%.

Ожидаемый затяжной экономический кризис повлечет замедление темпов роста всех сегментов рынка, в том числе и светотехнического. В кратко- и среднесрочной перспективе эта тенденция наиболее заметно отразится на уличном и офисном освещении. Из-за спада деловой активности приостановится ввод в эксплуатацию новых бизнес- и торговых центров, вследствие чего уменьшится офисный сегмент. Сложившаяся экономическая ситуация также поспособствует сокращению государственных расходов на развитие инфраструктуры, как результат — снижение доли уличного освещения. Здесь же встанет вопрос о рентабельности проектов по энергосервисным контрактам, ведь объемы требуемых инвестиций, стоимость денег и отстающий темп роста

тарифов на электроэнергию приведут к увеличению сроков окупаемости подобных проектов.

С другой стороны, по нашим оценкам, увеличится доля бытового освещения. В бытовом сегменте продолжится рост, связанный с дальнейшим распространением и популяризацией светодиодных технологий, снижением затрат на производство ламп за счет оптимизации процессов во всей производственной цепочке. Сначала, конечно, внутренний рынок РФ переживет шок из-за ослабления рубля, т. к. в нашей стране практически нет собственного производства бытовых светодиодных источников света. Но, благодаря снижению себестоимости и маржинальности, возобновит свой рост во второй половине 2015 г.

Также с оптимизмом мы смотрим на перспективы промышленного сегмента. Здесь продолжатся существующие и начнутся новые проекты переоснащения производств, ведь на сегодня использование светодиодного освещения — это наиболее эффективный, прозрачный и понятный способ снижения затрат на электроэнергию.

Елена Белова (IntiLED)

К сожалению, невозможно оценить объемы российского светотехнического рынка в точных цифрах, т. к. данные по импортируемым источникам света и произведенным внутри страны предоставляются в разных единицах (штуки, цена, тонны и пр.). Поэтому и точных данных по динамике по типам и сегментам применения тоже нет.

Поскольку компания IntiLED занимается производством исключительно светодиодного оборудования, мы можем приблизительно оценить распределение по сегментам рынка светодиодного освещения (количественная оценка):

- уличное освещение — 35%;
- промышленное освещение — 20%;
- офисное освещение — 25%;
- бытовое освещение — 13%;
- светосигнальная техника — 7%.

В ближайшие 2–3 года наибольший рост, по нашему мнению, может произойти в сегменте уличного освещения (дороги, придомовая территория, садово-парковое и архитектурно-художественное освещение), а также в сегменте промышленного освещения.



Вадим Дадыка
Генеральный директор ООО «АтомСвет»

В офисном и бытовом освещении бума развития мы не ожидаем, т. к. в данных сегментах происходит планомерное взаимозамещение существующего оборудования.

Александр Зубиков
(МГК «Световые Технологии»)

Перед обзором рыночной ситуации в отрасли следует обозначить рассматриваемые объекты, т. к. вопрос сегментации рынка и отнесения продукции к импорту может рассматриваться экспертами по-разному.

В настоящем обзоре к импорту относится продукция, произведенная за границами РФ, вне зависимости от того, является бренд, под которым продается товар, российским или иностранным (например, под российскими торговыми марками может продаваться продукция, произведенная за рубежом, и наоборот).

К уличному освещению относится оборудование, применяемое вне помещений, за исключением гирлянд и взрывозащищенного освещения.

К промышленному освещению относятся непосредственно промышленные светильники (устанавливаемые на промышленных объектах, складах, крытых парковках и т. д.), аварийное, медицинское и взрывозащищенное освещение.

К офисному освещению отнесены светильники, устанавливаемые в офисах (не рассматривается торговое освещение и светильники для ЖКХ).

Сигнальная светотехника подробно не рассматривается ввиду отсутствия достоверных оценок относительно данного сегмента. Она отнесена к сегменту «другое» вместе с гирляндами, ручными фонарями, торговым освещением и освещением для ЖКХ.

Сегментация рынка по состоянию на 2014 г.:

- уличное освещение — 20%;
- промышленное освещение — 20%;
- офисное освещение — 14%;
- бытовое освещение — 31%;
- другое — 15%.

Условный прогноз по сегменту «другое» — сохранение доли в общем объеме рынка.

Доля бытового освещения на фоне роста рынка в предыдущие годы сократилась. Однако в условиях ожидаемого сокращения рынка в целом вероятно сохранение позиций данного сегмента и даже небольшой рост его доли до 32% при небольшом спаде в денежном выражении. Сокращение спроса на рынке

B2B будет связано с замедлением развития гостиничной инфраструктуры. На рынке B2C вероятно переориентация части потребителей с более дорогой европейской продукции на китайские аналоги.

Динамика рынка технического освещения во многом зависит от экономической ситуации. Во времена спада структуру рынка определяет то, какой сегмент упадет сильнее. Также важным является ответ на вопрос, есть ли возможность замены качественной дорогой светотехники на более дешевые аналоги.

Развитие сегмента уличного освещения зависит от размеров бюджетного финансирования и реализуемых программ муниципалитетов, инфраструктурных проектов. В условиях кризиса ожидается сокращение финансирования, однако вероятно, что оно будет не таким масштабным, как в других сегментах. Кроме того, существенный объем уличного освещения реализуется в центральном регионе, в частности в Москве, где сокращение финансирования будет не таким критичным, как в других регионах. Также можно отметить, что возможности замены продукции российского производства на импортные (китайские) аналоги ограничены из-за относительно широкого присутствия на рынке российских производителей. В результате, на горизонте до 2016 г. ожидается сохранение доли уличного освещения на уровне 20–21%.

В промышленном освещении в краткосрочной перспективе также ожидается спад в денежном выражении из-за сокращения инвестиционных программ. Однако по текущим долгосрочным проектам поставки, вероятно, будут поддержаны. Кроме того, в ряде сегментов (например, во взрывозащищенном освещении) отказ от закупок светотехники невозможен в силу необходимости обеспечить технологическую безопасность. В результате до 2016 г. ожидается сохранение доли промышленного освещения также на уровне 20–21%.

Сегмент офисного освещения в краткосрочной и даже среднесрочной перспективе наиболее подвержен негативным явлениям. Во-первых, с сокращением коммерческого строительства будет сокращаться рынок сбыта. Во-вторых, даже на оставшемся рынке все более вероятен пересмотр закупок в пользу относительно более дешевой китайской продукции и дополнительное сокращение рынка в денежном выражении. В результате доля офисного освещения в двухлетней перспективе может снизиться на 2%.



Сергей Боровков
Генеральный директор компании «Лайтнинг Бизнес Консалтинг», руководитель секции производителей светотехники ассоциации РАТЭК, эксперт Программы развития ООИ и эксперт кластера «Энергоэффективность» фонда «Сколково»

Ольга Рыжкина (ООО «НЕПЕС РУС»)

Емкость светотехнического рынка колоссальная, а продукция столь разнообразна (от массовых выпусков до уникальных разработок), что можно применять различные методы оценки, потому оценивать рынок в данной ситуации я буду на основе заявок, поступающих в компанию.

На сегодня отечественный светотехнический рынок по представленным составляющим выглядит следующим образом:

- уличное освещение — 25%;
- промышленное освещение — 15%;
- офисное освещение — 45%;
- бытовое освещение — 10%;
- светосигнальная техника — 5%.

Думаю, что в ближайшее время будет наблюдаться рост таких сегментов, как уличное и промышленное освещение, это связано, прежде всего, с тем, что в этих сегментах постоянно происходит замена на более экономичные решения и модернизация.

Артем Когданин (компания LEDEL)

По нашим оценкам, уличное и дорожное освещение составляет около 16%, офисное и вместе с ним коммерческое освещение (торговые центры) — 52%, промышленное освещение занимает порядка 18%, архитектурная подсветка — около 14%. Оставшаяся часть принадлежит бытовому освещению.

В 2015 г. 20% всего рынка светотехники будет занимать светодиодное освещение. Постепенно оно будет отвоевывать все большую долю на рынке. Доля офисного и коммерческого освещения будет расти несколько быстрее, чем уличного и дорожного. В 2015 г. ожидается запуск ряда крупных инфраструктурных проектов: переосвещение дорог федерального значения и целых городов светодиодными светильниками. Поэтому логично предположить, что доля уличных светильников также поползет вверх.

Юрий Максименко
(ООО «Технологии будущего»)

С учетом общего объема российских производителей и производимой ими продукции, составляющие отечественного светотехнического рынка можно поделить следующим образом:

- уличное освещение — 20%;

- промышленное освещение — 20%;
- офисное освещение — 30%;
- бытовое освещение — 10%;
- светосигнальная техника — 20%.

В связи с нестабильной ситуацией и ростом курса доллара и евро, на данный момент какой-либо прогноз сделать проблематично. Со стороны правительства: многие программы, которые планировалось доработать и закончить в ближайшие пару лет, как, например, исполнение 261-ФЗ «Об энергосбережении», заморожены вообще или бюджет на их реализацию выделяется крайне сложно, а это оказывает значительное влияние на потребительскую активность со стороны бюджетных и госучреждений. Со стороны производителей: в данный момент ситуация требует более конкурентоспособных цен, высокого качества продукции, серьезных гарантийных обязательств и широкого ассортимента, готового удовлетворить требования любого покупателя. Со стороны потребителя: примерно 10–20% потребителей в данный момент находятся в стадии неопределенности, так как выбрать между энергосбережением и затратами на приобретение светодиодной продукции сложно. В результате, мы можем получить следующий расклад по сегментам:

- уличное освещение — 15%;
- промышленное освещение — 15%;
- офисное освещение — 30%;
- бытовое освещение — 20%;
- светосигнальная техника — 20%.

Александр Архипов («Архилайт»)

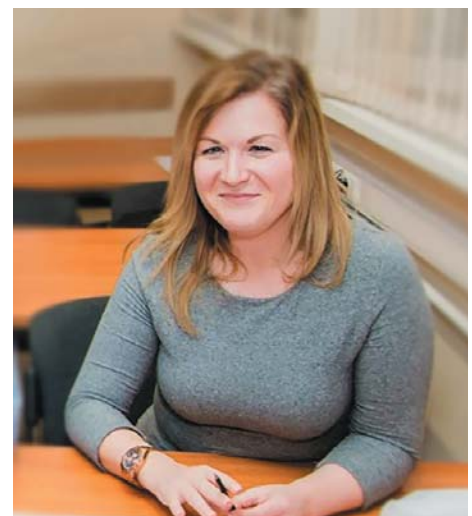
Если основываться на статистике объемов светотехнических изделий, подвергающихся сертификационным испытаниям, то можно сказать, что российский рынок светотехники имеет следующее распределение по сегментам:

- уличное освещение — 25%;
- промышленное освещение — 20%;
- офисное освещение — 40%;
- бытовое освещение — 10%;
- светосигнальная техника — 5%.

Однако такая ситуация вряд ли сохранится в ближайшем будущем в связи с существенным увеличением доли отечественной продукции среди этих сегментов. Стоит отметить, что произойдет это достаточно неравномерно, поэтому ситуация с долями рынка изменится в сторону увеличения части уличного освещения и уменьшения офисного — в пределах 5–10%. Остальные сегменты останутся на прежнем уровне.



Сергей Мордавченков
Операционный директор
Департамента ТМ Вартон



Елена Белова
Директор по развитию компании IntiLED



Александр Зубиков
Ведущий аналитик
МГК «Световые Технологии»



Ольга Рыжкина
Генеральный директор
и управляющий партнер ООО «НЕПЕС РУС»

? **Как изменится картина прогноза, сделанного в п. 1, если предположить, что вся продукция будет производиться только в России?**

Вадим Дадика (ООО «АтомСвет»)

В сегменте промышленного освещения и так большая часть светильников — российского производства, поэтому здесь мало что изменится.

В сегменте уличного освещения доля импорта более высока. Здесь представлена продукция как ведущих европейских брендов, так и производителей из Китая. По мере продвижения к сегменту офисного освещения и далее, к бытовому, доля импорта только растет вплоть до его абсолютного (>90%) доминирования в сегменте бытового освещения. При этом параллельно с продвижением от сегмента промышленного освещения к бытовому растет доля китайского импорта.

Прекращение импорта приведет, с одной стороны, к тому, что с рынка уйдет часть низкокачественной продукции азиатского производства. Но следует учитывать, что многие российские производители второго эшелона фактически занимаются поставкой китайской продукции либо собирают ее полностью из китайских комплектующих. Сокращению ниши производителей низкокачественной светотехники будет способствовать повышение технической грамотности потребителей, что уже имеет место. Также необходимо более действенное участие государства в контроле качества представленной на российском рынке продукции.

Прекращение импорта европейской светотехники не так однозначно: конкуренция по техническим параметрам с продукцией европейских производителей может рассматриваться как положительный фактор развития российского светотехнического сегмента. Хотя в некоторых сегментах, таких как промышленное освещение, российские производители уже предлагают продукцию, которая по своему уровню не ниже уровня европейских аналогов.

Сергей Боровков
(«Лайтинг Бизнес Консалтинг»)

Если, чисто гипотетически и упрощенно, предположить, что вся светотехническая продукция будет производиться (а под производством я имею в виду не толь-

ко полный цикл, но и крупноузловую сборку) в РФ, то рисуется следующая картина.

В области световых приборов мы сможем закрыть свои базовые потребности процентов на 90. В области источников света, так как мы не производим (или почти не производим) галогенные, компактные люминесцентные, светодиодные, металлогалогенные лампы (но можем увеличить производство ламп накаливания), доля составит 70%.

Сергей Мордавченков
(Департамент ТМ Вартон)

По нашим оценкам, во всех сегментах, за исключением бытового, доля внутреннего производства и так составляет 90–95%. Поэтому при обозначенных изменениях прогноз развития изменится незначительно. Наиболее компетентные компании на рынке РФ и до этого момента успешно конкурировали с импортными товарами, в первую очередь с относительно дешевыми из КНР. А в случае снижения импорта наличие свободных мощностей позволит легко его заместить.

Если говорить отдельно о бытовом сегменте, то в среднесрочной перспективе мы не видим возможностей для организации масштабного производства в РФ, поэтому не предполагаем изменений прогноза.

В то же время перспективным является производство электронных компонентов (источники управления, электронные компоненты, услуги по производству плат и т. д.), которые на данный момент преимущественно импортные. Но и здесь быстрых изменений ждать не приходится.

Елена Белова (IntiLED)

На наш взгляд, ситуация на светотехническом рынке в случае доминирования отечественного производителя не должна значительно поменяться. В первую очередь это связано с тем, что в уличном освещении (в частности, дорожном), которое занимает львиную долю рынка, уже используется продукция исключительно отечественных производителей. При этом в архитектурно-художественной подсветке присутствует

импортное оборудование, но сама доля этого рынка незначительна. Ситуация, аналогичная уличному, складывается последние 5 лет и для промышленного освещения. Возможно, незначительно снизится доля импортного оборудования лишь в офисном и бытовом сегментах, но опустевшую нишу сразу займут отечественные аналоги.

Александр Зубиков
(МГК «Световые Технологии»)

Вводя предпосылку о том, что вся продукция будет производиться только в России, важно учитывать долю импорта в потреблении и возможности удовлетворить спрос за счет внутреннего производства. Оценочная доля импорта в потреблении по итогам 2014 г. составила:

- уличное освещение — 27%;
- промышленное освещение — 37%;
- офисное освещение — 50%;
- бытовое освещение — 99%.

Доля экспорта от потребления в сегментах составляет 5–6%.

Учитывая, что сокращение спроса компенсируется частью исчезнувшего импорта, а наращивание мощностей отечественных производителей возможно максимум на 30% в год (для большего роста мощности необходимы капитальные вложения, которые осваиваются за год и более):

- Сегмент уличного освещения практически не пострадает от производства всей продукции в РФ.
- Сегмент промышленного освещения снизится в денежном выражении на 10–15%, но сможет сохранить свою долю при активном наращивании производства в России.
- Сегмент офисного освещения просядет на 30–35% в денежном выражении.
- Сегмент бытового освещения сократится в 10 раз в денежном выражении.

Таким образом, структура сегментов (без учета сегмента «другое») изменится до ниже представленной:

- уличное освещение — 40%;
- промышленное освещение — 35%;
- офисное освещение — 19%;
- декоративное освещение — 6%.

При этом в течение нескольких лет (до наращивания мощностей отечественных производителей) будет сохраняться острый дефицит в декоративном и офисном освещении и небольшой дефицит в промышленном освещении.

Ольга Рыжкина (ООО «НЕПЕС РУС»)

Думаю, что если вся продукция будет производиться в России, то увеличатся доли уличного и промышленного освещения за счет уменьшения офисного, и связано это будет, прежде всего, с тем, что конкуренция среди производителей офисного освещения достаточно высокая, а в уличном и промышленном сегментах сейчас велико присутствие азиатских производителей. В связи с возрастающим спросом в этих сегментах и при условии отсутствия зарубежных поставщиков и производителей у отечественных предприятий появится уникальный шанс, которым воспользуются самые смелые и готовые к быстрым изменениям.

Артем Когданин (Компания LEDEL)

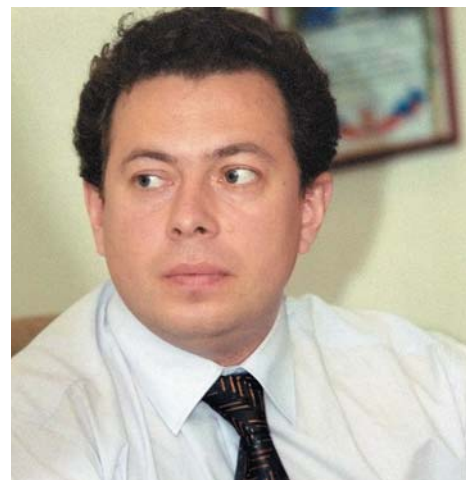
Если предположить, что все светодиодные светильники будут собираться исключительно в России, то ситуация на рынке бытового освещения резко изменится. Ведь если с рынка пропадут китайские светильники, многим крупным игрокам придется локализовать производство в России. Это приведет к заметному удорожанию продукта. Когда заработают законы по импортозамещению, продукция западных производителей окажется очень дорогой и маловостребованной. Больше всего это будет заметно в сегменте уличного освещения. Российские производители же получат больше возможностей для реализации крупных проектов по освещению.

Юрий Максименко
(ООО «Технологии будущего»)

Картина особым образом не поменяется, так как потребитель ориентирован все-таки на качество, сроки поставки и гарантийные обязательства, а это в данный момент реальнее получить от российского производителя. С учетом международных выставок, в которых наша компания участвует с завидной стабильностью, интерес иностранных компаний к российскому производителю выше, чем, например, к производителям из КНР, несмотря на их более широкий ассортимент в сегменте архитектурного и интерьерного освещения.



Артем Когданин
Директор компании LEDEL



Юрий Максименко
Руководитель компании
ООО «Технологии будущего»
по Северо-Западному региону



Александр Архипов

Технический директор
фотометрической лаборатории «Архилайт»

Александр Архипов («Архилайт»)

Предположение об изменении состава рынка, сделанное в первом случае, но с учетом полностью отечественного продукта на нем, может выглядеть следующим образом:

- уличное освещение — 30%;
- промышленное освещение — 25%;
- офисное освещение — 35%;
- бытовое освещение — 5%;
- светосигнальная техника — 5%.

Очевидно, что состав и доли сегментов рынка станут лишь следствием гораздо более фундаментального изменения состава продукции на нем. Отсутствие интереса к продукции, поставляемой из Азии, связанное со значительным увеличением стоимости сборки и, соответственно, себестоимости продукции, стимулирует создание собственных национальных малых и средних инновационных предприятий. Также данное направление активно сможет привлекать инвестиции за счет создания

перспективных инновационных направлений для существующих инвестиционных структур. Отраслевые институты, государственные компании с опозданием, но активно пытаются перестроить внутреннюю хозяйственную деятельность на новые эффективные рельсы, что значительно ускорит развитие светодиодной отрасли и участников реального рынка. Все это будет происходить на фоне изменяющейся финансовой конъюнктуры рынка и антикризисных мер нашего государства, а также неизбежности запуска инфраструктурных проектов и организации новых производств для обеспечения национальной безопасности и создания новых, желательных эффективных производств на оставшиеся небольшие средства из стабилизационного фонда РФ. Значительное снижение госзаказа, но необходимость создания инфраструктурных проектов в приоритетной области энергоэффективных решений, также стимулирует развитие национальных предприятий.

? *Как Вы считаете, каково реальное состояние качественных показателей светотехнической продукции, присутствующей на внутреннем рынке (хотя бы на уровне соответствия заявленным значениям параметров)? Обеспечивает ли существующая система сертификации ГОСТ Р (или вводимые технические регламенты) надлежащий контроль качества? Насколько интересен игрокам внутренний рынок с прозрачным контролем качества?*

Вадим Дадыка (ООО «АтомСвет»)

Во многом ситуация улучшилась по сравнению с ситуацией двух-трехлетней давности. В частности, в сегменте светодиодной светотехники снизился уровень расхождения между заявленными и фактическими значениями световых потоков светильников.

Однако существующая система сертификации недостаточна для обеспечения контроля качества продукции. Необходимо развитие сети независимых аккредитованных лабораторий, подтверждающих качество представленных на рынке товаров, и введение ограничений на оборот продукции (например, госзакупок), не прошедшей подтверждения качества в таких лабораториях.

Сергей Боровков

(«Лайтинг Бизнес Консалтинг»)

В этом вопросе я бы разделил ответ на две компоненты.

Когда речь идет о сертификации продукции по безопасности и ЭМС, то здесь

существующая система сертификации, в общем и целом, обеспечивает надлежащий контроль качества.

Если же говорить об энергоэффективности и функциональных характеристиках, то здесь возникают серьезные проблемы, связанные, прежде всего, с отсутствием обязательных единых требований к функциональным характеристикам и методам измерений.

В ходе форума «Светотехника: нормы, стандарты, измерительное оборудование», прошедшего в рамках выставки «Интерлайт 2014», организатором которой выступила компания «Лайтинг Бизнес Консалтинг», самая активная дискуссия развернулась вокруг темы о тестировании сроков службы светодиодных ламп и светильников. Какие методики использовать? Российских методик нет. Адаптировать американские или европейские? Есть ли в РФ лаборатории, которые могут это делать?

И пока нет единства в понимании подхода, отсутствует система мониторинга и надзора за рынком, появляется СД-продукция, которая не только не соответствует заявленным

значениям параметров, но и, во многих случаях, опасна в использовании.

На мой взгляд, выходом из создавшегося положения может стать создание института «Знака качества СД-продукции». Маркировка качества продукции должна стать гарантией наличия на рынке безопасной и отвечающей требованиям потребителя техники.

Необходим четкий контроль за соблюдением со стороны регулирующих органов:

- Небезопасная и низкокачественная продукция не должна присутствовать на рынке.
- Минимальный уровень качества должен быть гарантирован, с тем чтобы компании, которые предлагают продукцию более высокого качества, имели возможность дифференциации и ценового позиционирования.
- Адекватный надзор за качеством представленной на рынке продукции должен вынуждать компании нести ответственность за заявленные спецификации — «что на коробке, то и в коробке».

Маркировка качества светодиодной продукции может помочь росту светодиодного освещения при выполнении условий:

- она однозначна для конечных потребителей и светотехнической отрасли;
- она помогает профессиональным пользователям принимать решения лучше и быстрее;
- она помогает конечным пользователям идентифицировать продукцию, отвечающую их требованиям;
- стоимость «Знака качества» приемлема;
- надзор за рынком гарантирует соответствие «Знаку качества» не только «золотых образцов», а продукты, не соответствующие стандартам, быстро изымаются с рынка.

«Знак качества СД-продукции» — это назревшая необходимость для российского рынка, так как потребителю необходимо обрести уверенность в светодиодной продукции. Да, я уверен, что всем профессиональным участникам светотехнического рынка интересен внутренний рынок с прозрачным контролем качества — как гарантия устойчивого развития в долгосрочной перспективе.

Сергей Мордавченков
(Департамент ТМ Вартон)

В этом вопросе есть много подводных камней и нюансов, и зачастую не специалисту сложно в них разобраться. Если мы говорим только о светодиодном рынке, то, в целом по отрасли, ежегодно происходит улучшение реальных показателей, что и привело к значительному снижению разрыва между заявленными и фактическими данными за последние два года. При этом нельзя сказать, что изначально игроки намеренно вводили покупателей в заблуждение. Рынок развивался настолько стремительно, что производители часто закладывали данные четвертого квартала в свои рекламные материалы уже в первом, что и приводило к недопониманию. К тому же мы наблюдаем значительное улучшение знаний и компетенций конечных потребителей, которые становятся все более требовательными в своем выборе. Именно они чаще всего стимулируют производителей к уточнению фактических данных на упаковке либо к повышению качественных характеристик изделий.

Существующая система ГОСТ Р, наряду с добровольной сертификацией, способствует улучшению качества товаров и вытеснению

с рынка продукции несоответствующего уровня. Жесткое регулирование наверняка затормозит развитие рынка. Поэтому, на наш взгляд, нет необходимости в дополнительной системе контроля. Свободная конкуренция, которая сформировалась на светодиодном рынке, привела к появлению новых достойных игроков, что подталкивает компании постоянно развиваться и следить за исполнением своих обязательств.

С другой стороны, есть потребность в регламентации и упорядочивании методик измерений и подхода к данным, а также необходима унификация внутренних и международных регламентов и сертификатов.

Елена Белова (IntiLED)

Действительные характеристики светотехнической продукции (светильников), присутствующей на внутреннем рынке, отличаются от реальных в худшую сторону.

Сказать о масштабах несоответствий на рынке сложно, поскольку они, в основном, касаются светильников, собранных в Азии. Характеристики оборудования мировых брендов (в основном европейских) отвечают заявленным. Даже если оборудование данных производителей имеет недостатки, они не указываются. Если говорить о светильниках, произведенных в России, то нужно учитывать, что действительных производителей у нас намного меньше, чем «производств», которые лишь клеят этикетку на светильник, сделанный в Азии, или, в лучшем случае, собирают его на территории России из азиатских комплектующих неизвестного производителя.

По результатам анализа, проведенного отделом разработок компании IntiLED, наиболее часто можно обнаружить отступления от заявленных характеристик светового потока (Ф), степени защиты внешней оболочки (IP), рабочего температурного диапазона (Т), потребляемой мощности (Р). Нередко указывается максимальный световой поток для используемого светодиода без учета потерь (температурных, оптических), что неверно. Температурный диапазон от -40°C часто не соответствует допустимому, поскольку в оборудовании используются также компоненты с температурным диапазоном от -25°C . В качестве потребляемой обычно указывают активную мощность, упуская из виду низкий коэффициент коррекции мощности, который в результате увеличивает полную потребляемую мощность

на 10–20%. Однако постепенно потребитель становится более образованным и уже способен понимать, когда характеристики правдивы, а когда они далеки от реальных. Поэтому со временем, производители будут стремиться приблизить реальные значения к заявленным, при этом, возможно, без указания условий, при которых характеристики измеряются.

В целом система сертификации обеспечивает контроль качества. Если производитель выполняет требования ГОСТ Р и ТР ТС в полном объеме, это позволяет обеспечивать надлежащий контроль. Однако стоимость контроля качества высока. Провести полную сертификацию продукции могут себе позволить только те производители, которые работают с госзаказами и большими объемами. Иногда компания сертифицирует продукцию для имиджа и репутации (часто на ассортимент продукции, исчисляемый десятками единиц, имеется один-два сертификата). Остальные производители ищут альтернативные пути: оставаясь в рамках закона, они находят «лазейки», позволяющие сэкономить на сертификации. Так рождается неравная конкуренция. Таким образом, система сертификации обеспечивает надлежащий контроль качества, но система живет сама по себе, а рынок, для которого она была создана, — за ее пределами.

На наш взгляд, для здоровой конкуренции необходимы равные условия игры, потому важен не только прозрачный контроль качества, но и понимание условий (системы сертификации).

Александр Зубиков
(МГК «Световые Технологии»)

На текущий момент на рынке распространена практика завышения качественных показателей светотехнической продукции. Реальные технические характеристики часто не соответствуют заявленным. Нередко производители указывают световой поток светильника в состоянии без рассеивателя, в то время как на выходе из рассеивателя он снижается на 15%; также не всегда корректно указывается цветопередача и коэффициент пульсаций. Существующая система сертификации ГОСТ не обеспечивает надлежащий контроль качества, так как для прохождения сертификации достаточно сделать один светильник или мелкую партию светильников надлежащего качества, после чего можно сокращать производственные издержки и расходы на контроль качества.

Особенно это характерно для китайских OEM-производителей, выпускающих первую качественную партию продукции, а затем теряющих контроль за качеством производственного процесса и конечной продукции. Внутренний рынок с прозрачным контролем качества интересен при изменении подхода к отбору обследуемых образцов. Нужно обследовать продукцию не ту, которую предоставляет производитель (отобранную производителем же), а ту, которую отбирает контролирующий орган самостоятельно в случайном порядке (в идеале — приобретая продукцию в месте реализации с возможностью возврата обследуемых образцов производителю и возмещения стоимости закупленных образцов контролирующему органу).

Ольга Рыжкина (ООО «НЕПЕС РУС»)

Начну с того, что качество светотехнической продукции складывается из определенного перечня технических характеристик, которые условно можно разбить на три группы:

- требования безопасности, предъявляемые к ним как к одной из категорий низковольтного оборудования;
- требования электромагнитной совместимости;
- эксплуатационные требования (отнесем сюда требования к качеству света, электрическим параметрам, а также к дизайну, эргономике и энергоэффективности).

Если первые две группы на территории Таможенного Союза четко регулируются техническими регламентами, то третья группа не имеет процедуры обязательного подтверждения соответствия. Здесь производитель может заявить в качестве характеристик большого объема продукции всего лишь параметры какого-то отдельно взятого образца. Причем не заботясь о поддержании высокого уровня качества на большом количестве изделий. Будем откровенны, такие ситуации нередки. В такой ситуации клиент самостоятельно определяет степень доверия к параметрам продукции. Только те производители, кто действительно дорожит своей репутацией, будут стремиться, чтобы каждая единица их продукции соответствовала параметрам «идеального» образца.

К сожалению, на рынке также присутствует продукция, технические параметры которой завышены или же указываются, например, без учета потерь на источнике питания. Это позволяет поставщику такой продукции

смотреться привлекательнее по сравнению с коллегами по отрасли, но мы считаем это прямым обманом покупателя.

Как честный производитель, наша компания напрямую заинтересована в прозрачном контроле качества, и одним из шагов в этом направлении должна стать поддержка и поощрение, в том числе со стороны государства, инициатив отдельных производителей в стремлении подтвердить соответствие своего осветительного оборудования не только обязательным требованиям, но и добровольным. В данном случае я имею в виду третью группу параметров. Только важно исключить дублирующие процедуры (испытания, подтверждения соответствия), которые в большинстве своем преследуют чисто коммерческие цели. Добровольная сертификация является перспективным направлением повышения качества продукции и повышения ответственности производителей, и, как следствие, это приведет к развитию внутреннего рынка. Это будет стимулировать и стремление производителей обеспечить доступность для потребителей реальной информации о качестве продукции.

Артем Когданин (Компания LEDEL)

Реальное состояние показателей светотехнической продукции очень оптимистичное. Это связано с тем, что на рынке есть устоявшееся количество игроков, клиенты стали достаточно грамотными в выборе светотехники и разбираются в технических параметрах продукта. В первые годы после выхода светодиодных светильников на рынок световой поток практически никто не проверял, все верили цифрам, написанным производителем. Сейчас большинство производителей указывают реальный световой поток, диаграммы светового распределения и потребляемой мощности. Сам рынок поменял свою структуру, потребитель обязывает производителя следить за техническими характеристиками.

Существующая система сертификации ГОСТ Р, к сожалению, не учитывает многих параметров светотехники, поэтому не обеспечивает должный уровень качества. Стандарт обеспечивает минимальный контроль: светильник не развалится в процессе доставки и установки клиенту, а также не будет бить током при эксплуатации. Но срок эксплуатации и качество компонентов, из которых сделан светильник, не учитываются. Мало того, система сертификации качества

не подразумевает периодическую проверку нескольких образцов из серийной продукции. Поэтому сложно сказать, действительно ли тот продукт, который был на сертификации, попадает к клиенту. Производитель может поменять пару комплектующих в серийном продукте, и себестоимость значительно снизится — как и качество изделия.

Практически ни одна лаборатория в России не проверяет соответствие светодиодов в светильнике заявленным параметрам. Большинство проверяют только соответствие потребляемой мощности, безопасности светильника и степень защиты оболочки (IP). Существующая система сертификации недостаточно объективна.

Крупные клиенты, зная это обстоятельство, проверяют светильники в независимых лабораториях, где тестируются все необходимые параметры (световой поток, анализ срока жизни, соответствие требованиям по цветопередаче, пульсациям, диаграммам распределения).

Клиентам, конечно же, прозрачный контроль качества интересен, ведь сейчас они вынуждены своими силами проводить экспертизы. Это лишние финансовые затраты, кроме того, в случае выявления дефектов оказывается, что деньги потрачены впустую.

Производители, напротив, не слишком заинтересованы в строгом контроле качества. Чем жестче контроль качества, тем выше стоимость продукта. Но при существующей ситуации на рынке стоимость продукции и так высока. Поддержание качества продукта на высоком уровне ведет к высоким затратам на обучение персонала и технический контроль, на культуру производства. Это приводит к удорожанию продукта. От этого страдают как производитель, так и покупатель. Но я считаю, что стандарты качества должны быть едины для всех. В существующей рыночной ситуации выигрывает тот, кто производит продукт низкого качества. Пройти сертификацию по ГОСТ он в состоянии, а поддерживать должный уровень производства уже не стремится. По моему мнению, и клиентам, и производителям важно, чтобы контроль качества был максимально прозрачным.

Юрий Максименко (ООО «Технологии будущего»)

Все зависит от компании-производителя. На данный момент на рынке достаточно много фирм-однодневок, которые ис-

пользуют некачественные комплектующие, привлекая покупателя очень низкой ценой. В этом случае соблюдение требований ГОСТ гарантировать, конечно, нельзя. Также есть несколько крупных и серьезных компаний-производителей, как, например, ООО «Технологии будущего», которые максимально четко соблюдают требования ГОСТ, проводя качественный контроль в специализированных светотехнических лабораториях с использованием специального оборудования. Данное качество подтверждается имеющимися сертификатами соответствия, причем не только ГОСТ РФ, но и международными. Крупные производители светодиодного оборудования заинтересованы в прозрачном контроле качества продукции: как показывает практика, серьезные потребители все-таки ориентированы на качество, соответствующее ГОСТ, и не гонятся за более дешевой подделкой.

Александр Архипов («Архилайт»)

Состояние соответствия декларируемых характеристик осветительных приборов реально полученным в настоящее время, безусловно, намного лучше, чем даже в недавнем прошлом. Как правило, про-

изводитель теперь не отдает на исследование продукцию, параметры которой сам не измерил и не убедился в их достоверности еще каким-либо другим способом (например, воспользовался сторонней лабораторией). Благо, большинство имеет уже в своем арсенале достаточный для этого объем средств измерений. Однако прямо пропорционально этому выводу можно сделать и другой: для большинства «показательных» исследований (т. е. с целью опубликования результатов на тендерах или подобных мероприятиях) на сертификационные (или верификационные) измерения подаются образцы, изготовленные специально для этой цели — с высокими качественными показателями, а вот в дальнейшем такое состояние продукции может и не поддерживаться. Мало кто при рассмотрении протоколов испытаний обращает внимание на то, что выдаются они только для тех образцов, которые прошли испытания. А вот практически завершившая свое действие система ГОСТ Р имела в своем арсенале методы именно производственной квалификации соответствия параметров с контрольной выборкой продукции. Имеют такие рычаги и нынешние техрегламенты, и именно к таким вариантам контроля качества

следует стремиться в масштабах рынка или госзакупок.

В результате в выигрыше окажется тот производитель, который обеспечил качество и соответствие параметров всей продукции, пусть даже не заявляя «заоблачных» значений с подтверждением их у «золотого образца». Следует отметить, что крайне важным и даже неотъемлемым моментом любой системы подтверждения качества, наряду с компетентностью, обязательно должна быть независимость испытательной лаборатории, что в настоящее время существует практически в единичном варианте, несмотря на формальное юридическое разделение большинства от заинтересованных компаний.

Если говорить о добровольном статусе сертификации светотехнических характеристик, то, безусловно, он гораздо убедительнее подчеркивает стремление компаний к качественной продукции на рынке, потому как дает понять, что это самое качество в данном случае — стремление самой компании, а не ее принуждение какими-либо обстоятельствами. Однако обязательная сертификация все же существенно действеннее по своей эффективности и универсальнее добровольной. ●