

# «АтомСвет»:

надежное не может быть дешевым

**Около двух лет назад наш журнал писал о появившейся на рынке светотехнических изделий на светодиодах компании «АтомСвет». Что изменилось с тех пор и какие задачи теперь ставит перед собой компания, рассказал ее генеральный директор Вадим Дадыка.**



— Хотелось бы узнать о том, какие стратегические изменения произошли с того времени, и что из себя представляет компания и ее продукция сейчас.

— Прежде всего, хотелось бы отметить значительные успехи в сертификации продукции. Сейчас «АтомСвет» — единственный российский производитель, продукция которого имеет сертификаты CE и GS одновременно. После прохождения сертификации компания получила возможность маркировать продукцию знаками качества. Первый из них — CE — дословно переводится как «Европейское соответствие». Маркировка CE является обязательной при поступлении товара на европейский рынок

и говорит о том, что продукт соответствует требованиям безопасности законов о здравоохранении и защите окружающей среды в Европе, а также обеспечивает свободное обращение товара в странах ЕС (более 27 стран). Знак GS — «Проверенная безопасность» — немецкий знак качества, заверяющий на законодательной основе надежность и пригодность к использованию продукции для продажи. С целью гарантии качества и был проведен аудит производства, были проверены ключевые этапы сборки, ведение внутренней документации и т. д. Также предусматривается ряд ежегодных надзорных аудитов производства на протяжении действия сертификата (5 лет) для гарантии неизменности качества производства продукции. А сертификат RoHS подтверждает ограничение применения опасных веществ, гарантирует защиту здоровья потребителя и защиту окружающей среды.

Также компания «АтомСвет» весной 2013 г. провела сертификацию системы менеджмента качества по международному стандарту ISO 9001-2008. Это исключительно важно с учетом того, что сегодня репутация организации в области качества становится решающим фактором в способности конкурировать на рынке. Стандарт ISO 9001 содержит универсальные требования для всех сфер производства, но при внедрении эксперты могут оптимизировать систему для конкретного предприятия. Особенность этого вида сертификации состоит в том, что оценивается не качество продукции, а сам процесс производства и управления компанией. Это означает повышение эффективности всех бизнес-процессов в компании и способствует их интеграции для достижения стратегических целей, стоящих перед предприятием. Для проведения сертификации компания «АтомСвет» выбрала в качестве сертификационного органа немецкое представительство одной из крупнейших европейских компаний — TÜV SÜD.

Сертификация в этих системах крайне важна, потому как она позволяет выходить на европейский рынок со своей продукцией, в то время как в России эти знаки на продукцию не столь значимы: нет доверия к подлинности, и бытует мнение о несостоятельности систем сертификации вообще. Неработающие механизмы контроля качества на нашем рынке не позволяют вести сбыт цивилизованно, допускают любой контрафакт и непредсказуемый результат от договоренностей. В то же время на европейском рынке нет Китая: он попал в некую «вилку» — дешевый и некачественный товар не пропустит система сертификации, а хороший и качественный (китайский) по стоимости будет адекватным немецкому или иному европейскому, а значит ему также не будет места на рынке, даже если он пройдет сертификацию. Поэтому европейский рынок понятен и цивилизованно выстроен, а основной сбыт Китая — Индия, Россия, Азия, то есть те страны, где нет рычагов управления рынком со стороны контроля качества.

— Однако в нашем отечестве указанные сертификаты не имеют веса, да и продукция «АтомСвета» явно не из дешевого сегмента. Каким образом компания завоевывает рынок?

— «АтомСвет» изначально ориентирован на качественный продукт, возможно, не самый дешевый, и даже не дешевый в принципе. Это складывается, в частности, из довольно дорогих светодиодов Nichia, которые «АтомСвет» использует с самого начала и до сих пор. Продукт ориентирован на «своего» потребителя, который понимает толк в качестве и знает, что хорошее не может быть дешевым.

Например, в случае с освещением производственного помещения, можно привести следующее сравнение Ламповый светильник (на основе металлогалогенной лампы) значительно загрязняется при эксплуатации по причине высоких температур ламп и оседания пыли на них от воздуха, имеющего высокую скорость конвекции. При перегорании ламп в светильниках, находящихся на высотах 20–30 м, их замена, как правило, производится только когда наберется

некоторое количество «сгоревших» — так эта операция будет дешевле. Поэтому довольно продолжительное время и из-за загрязнения, и из-за наличия перегоревших ламп освещенность в помещении будет гораздо ниже требуемой. В то же время хорошо известно, что надежные и продолжительные в эксплуатации светодиодные светильники позволяют избежать подобных проблем, да еще существенно сэкономят электричество. Однако никто не желает при этом рассматривать то, что, хоть светодиодные светильники по стоимости и дороже, при эксплуатации в итоге они окажутся дешевле ламповых. А если говорить о разнице в качестве самих светодиодных светильников, то стоит отметить, что ее можно сравнить с разницей автомобилей из Германии и Китая, у которых у каждого есть свой покупатель, но, очевидно, что первый проживет гораздо дольше.

— *Для продвижения продукции отрасли на рынке многие производители собираются в ассоциации или партнерства, по аналогии с профсоюзами. Это помогает решить многие задачи коллективно, в том числе вопросы контроля качества и формирования достойного рынка. «АтомСвет» не является членом партнерства производителей светодиодов и продукции на их основе...*

— Мы считаем это неоправданным и сохраняем нейтралитет. Большинство вопросов продвижения продукции такие ассоциации не решают, зато могут отнимать значительное время на общественную деятельность и переговоры с чиновниками.

— *За последнее время «АтомСвет» значительно увеличил затраты и время, уделяемое технической стороне продукции, разработав свою оптику, корпуса и проч. Какие направления изделий оказались наиболее перспективными и востребованными, и где более всего были востребованы технические новации инженеров и разработчиков компании?*

— Самым массовым и перспективным направлением разработок мы считаем промышленное освещение и уличное. Это достаточно наукоемкий и инженероемкий сегмент, там есть возможность конкуренции с качественной техникой, и рынок в этой области образован наиболее компетентными, а потому адекватными в требованиях параметров и цен заказчиками. Тем более, что мы предлагаем потребителю все светотехнические изделия, рассчитанные на весь диапазон температур  $-60...+60^{\circ}\text{C}$ , поэтому ему не требуется уточнять или доплачивать за определенное климатическое исполнение. Сегмент бытового, офисного и архитектурного света, конечно, велик, но именно он сильно засорен контрафактом и недостоинством товаров с низкими ценами. В итоге пытаться конкурировать с таким набором невозможно, и погружение в этот рынок не имеет смысла. В большей степени это является причиной того, что этот сегмент рынка продолжает быть таким долгое время, и пока не виден выход из этого состояния. Единственным средством от этого может стать развитие сертификационной системы у нас в стране и контроль качества продукции, конечно же, при поддержке государства.

Как я уже говорил, «АтомСвет» использует дорогие и качественные светодиоды Nichia, на основе которых не всегда целесообразно производить дешевую продукцию (например, светильники для ЖКХ, лампы-ретрофиты и т. п.), поэтому мы находимся в постоянном поиске альтернатив: закупаем новинки от самых именитых производителей, тестируем их, делаем макеты и опытные образцы, но пока не нашли аналогов Nichia по характеристикам: в основном все либо «не дотягивают» по значению светоотдачи, либо сильно теряют ее при нагреве. В то же время, понимая, что мы ищем замену, компания Nichia предлагает нам свою продукцию по существенно сниженным ценам, и нас это устраивает.

— *А как насчет собственного светодиода? Есть такие перспективы?*

— Нет, мы не планируем производство светодиодов, понимая, насколько это непросто. Начиная с «нуля», мы не сможем сделать это направление выгодным для нас, да и не факт, что получится хорошо.

— *А как вы относитесь к технологии «чип-он-борд»? Она считается передовой в производстве большинства светильников. Вы ее используете?*

— Этот метод у нас вызывает большие сомнения в качестве реализации: на наш взгляд, он еще не доведен технологически до достойного уровня, и поэтому мы не ориентируемся на него стратегически. Однако мы очень пристально наблюдаем за технологиями, применяемыми в мире, и оцениваем их перспективность. Здесь наша задача не поступить так, как в свое время поступила компания «Полароид», совершенствовавшая свою систему фотоаппаратуры с производством мгновенного фотоснимка на бумаге и заполонившая одно время весь мир. Но за этим успехом «Полароид» совершенно пропустил более передовую технологию цифровой фотографии, не усмотрев в ней будущее, своевременно не переключил направление своих научно-конструкторских разработок и финансовых вложений и поэтому безнадежно проиграл рынок фотографической техники, весь и сразу, как только она стала набирать обороты у потребителя. Такой пример не единственный в мире борьбы технологий, и он не может не напоминать о себе при рассмотрении новаций в нашей сфере.

— *Известно, что вы предлагаете своим заказчикам не только сам продукт — светильник, но и светотехнический проект, и расчеты, и целый ряд сопутствующих услуг по подбору под конкретный заказ. Это вложение, это время, это трудовозатраты, которые не всегда будут востребованы, а возможно, что и использованы кем-то другим для других заказов. Насколько это выгодно и оправдывается ли такой подход?*

— Мы предлагаем комплексный цикл проектирования и производства светодиодных источников света и систем освещения, а также готовое решение (реализация проектов «под ключ») по переходу на энергоэффективные системы освещения, удовлетворяющие всем требованиям заказчика. Да,

зачастую мы тратим время и ресурсы на расчеты, которыми потом пользуются другие, либо они оказываются невостребованными. Но, во-первых, мы хорошо понимаем, кому можно предложить такой сервис, а кому — нет, а во-вторых, имеется опыт того, что рано или поздно такой клиент к нам вернется, а реализованный проект окупит затраты, которые, кстати, не так уж и существенны. С другой стороны, такой подход мы считаем своим конкурентным преимуществом, поэтому всегда находим возможности его применить. В компании работает целый проектный отдел, который оказывает полный комплекс инженеринговых услуг: от проектирования объектов любой сложности до гарантийного и послегарантийного обслуживания смонтированного оборудования. Специалисты выполняют светотехнические и электротехнические проекты с учетом требований всех регламентирующих документов: расчет окупаемости, светотехнический расчет в программе Dialux, технико-экономическое обоснование, проектирование, производство, поставка, монтаж и гарантийное обслуживание.

— *Насколько помнится, именно такой подход и был декларирован компанией на прошедшей выставке «Интерлайт 2013»...*

— Да, на этой выставке у нас был большой стенд в павильоне Форум. Мы также планируем участие и в последующих выставках: во Франкфурте, на «Интерлайте 2014» у нас уже зарезервирован стенд. Прошедшая выставка показала высокий интерес к нашей продукции со стороны заказчиков, заинтересованных в качественном продукте. Этот интерес оказался даже выше у иностранных потребителей, чем у отечественных, потому как они увидели в нем все, что хотели увидеть.

— *Как Вы считаете, продукция компании «АтомСвет» может серьезно конкурировать с существующими уличными светильниками на лампах ДНаТ?*

— Приведу пример из истории, в буквальном смысле касающийся развития или применения ламп. Известный герой всех возможных сражений начала XX в. Семен Буденный до самого последнего дня был уверен в том, что управляемая им конная армия победит любого врага. Однако было понятно, что на определенном этапе эта армия уже ничего не сможет сделать против танков или самолетов... Но упоминутая уверенность жила в нем до конца. Так и в истории со светодиодным освещением. Как ни крути, прогресс берет свое, и остановить его, как бы того ни хотели те, кто старается его не замечать, уже не получится. Светодиодный светильник уже прочно пустил корни в системах освещения, и одной уверенности в решении задач освещения с помощью ламп уже недостаточно. В свою очередь, «АтомСвет» разработал особую конструкцию светильника для магистралей. При прямой замене существующих ламп ДНаТ на него это не будет внешне заметно — корпус практически полностью повторяет прежний, зато он обладает светотехническими характеристиками светодиодного устройства. ●

Интервью провел Сергей Никифоров