

Успех компании — это амбициозность планов и ответственность при их реализации



Александр Карев, технический директор
МГК «Световые Технологии», к. т. н.

? Расскажите, пожалуйста, об истории создания и миссии компании. Какую долю рынка занимают «Световые Технологии» в настоящий момент?

Компания существует уже порядка двадцати лет. Во времена перестройки открылись границы, и в Россию хлынули изделия и технологии для всех сегментов нашей жизни, от ширпотреба до строительства. В страну пришли новые системы организации внутреннего пространства в помещении. Прежде всего, это коснулось быстро растущего бизнеса: потребовались офисы. В них стали устанавливать подвесные потолки типа «Армстронг», а светильников к нему в России тогда не делали. Встраиваемых светильников, наверно, вообще тогда не было. И на волне этого спроса зародилась наша компания. Сначала это был торговый бизнес — продажа светильников, которые привозились из стран, где их производили успешно и давно. Маржинальность этого процесса позволяла зарабатывать на нем

эффективно и быстро. Потом основатели компании Д. О. Налогин и С. В. Мишкин решили, что это как-то неразумно — производить не слишком сложную технику в далеких краях (Арабских Эмиратах, например), и было принято решение начать производство современных светильников в России. К тому моменту уже были наработаны очень хорошие связи со специалистами, которые организовали производство в ОАЭ. Технологии вместе с производственным опытом были успешно перенесены в Россию. В Рязани был с нуля построен современный завод, новейшее высокопроизводительное оборудование, так называемый «modern of the art», было закуплено в европейских странах. Конечно, изначально все было сконцентрировано на производстве встраиваемых светильников для потолков «Армстронг». Первые внедренные технологии касались обработки листового металла, покраски... Конечно, тогда это были еще ламповые светильники. Дальше все шло не очень просто, но успешно. И на сегодня можно сказать, что мы состоим как современная международная светотехническая и, самое главное, успешная производственная компания. Сегодня мы занимаем лидирующее положение на рынке России в сегменте как классических ламповых светильников, так и в светодиодных световых приборах.

? Сейчас компания имеет чуть ли не самую широкую номенклатуру продукции. Есть ли у вас какой-то долевого перевеса в сегментах?

Поскольку все началось с офисного света, то в нем мы продолжаем себя чувствовать спокойно и уверенно. Сейчас компания, как и вся светотехническая общественность, переживает новый этап развития, ведь светодиоды наконец-то стали полноправными хозяевами среди источников света, и ситуация радикально меняется. Если раньше классический офисный

свет действительно занимал ведущую долю в нашем ассортименте, то сейчас у нас очень серьезные успехи в сегментах светодиодного освещения: в промышленном, торговом освещении. Быстро растут новые направления взрывозащищенного светотехнического оборудования и декоративного света.

Наш широкий ассортимент — это огромный плюс для коммерческого успеха; с другой стороны, это большие заботы: перестраивать такой механизм на светодиодные рельсы достаточно не просто и трудоемко. К тому же у нас есть обязательства перед нашими клиентами: люди по-прежнему хотят покупать ламповые светильники, а последние пару месяцев ренессанс переживают светильники с металлогалогенными лампами — на них возник дополнительный спрос. Таким образом, сейчас у нас расклад «50 на 50»: одну половину объема занимают светильники ламповые, другую — светодиодные. Приходится удерживать это «коромысло», поддерживать разные производства. Порой это дает некоторые преимущества конкурентам, которые ничем не связаны и могут производить светодиодные светильники «на ровном месте», а иногда и на пустом.

Отвечая на ваш вопрос о перевесе в сегментах нашей продукции, скажу, что он будет стремительно нарастать в области светодиодных световых приборов для всех применений.

? Среди вашей продукции нет источников света. Это стратегический момент или дело будущего? Какие направления развития компания рассматривает для себя в обозримом будущем?

Когда «лампочка Ильича» была основным источником света в наших светильниках, о таком не задумывались. Тогда, в СССР, у нас были заводы (в Саранске, Полтаве, Смоленске), которые производили лампы в гигантских объемах, потребление было

заточено на них. Затем сюда пришли иностранные корпорации, и конкурировать с ними в этой области смысла не было.

Ситуация изменилась с появлением LED-источников. Здесь есть определенные перспективы, особенно после сигналов наших государственных институтов о некоторых предпочтениях отечественным производителям светодиодов.

Однако полноценное самостоятельное производство кристаллов, их выращивание мы пока не планируем. Анализ не подтверждает коммерческую привлекательность такого предприятия в российских условиях. Но в случае создания некоего консорциума российских (а может быть, с участием Беларуси и Казахстана) компаний и поддержки его финансированием со стороны нашего государства могут появиться реальные возможности.

Мы выпускаем световые приборы. Поэтому, когда мы говорим о светодиодах, это фактически светящееся тело — для «светотехника-прибориста» источник света. Оно может быть той или иной конфигурации, и, соответственно, перед разработчиком стоит вопрос, как перераспределить поток в пространстве таким образом, чтобы создать прибор, который ты хочешь создать. И очень часто светодиод не рассматривается как единственный источник света — рассматривается именно созданная дизайнером конфигурация (например, «линейка», «кольцо» или «змейка»). Мы этим уже занимаемся, мы это производим и видим в этом одно из направлений развития нашей компании. Сейчас интересны не только форма источника, но и его смысловое наполнение: можно менять и цвета, и температуру, делать его управляемым. Плюс, для разных применений можно, например, делать такой источник света, который полностью менял бы спектр в зависимости от технологий, которые происходят под ним в это время. Также мы рассматриваем уже и следующий этап — конструирование не только единичных светодиодов, но и COB-матриц. Разработка и производство COB-матриц вполне нам по силам. Мы рассматриваем перспективу развития нашей компании в этом направлении.

? А вот лампочка с цоколем E-27 под названием «LT»?

Знаете, у нас была такая попытка. Мы сотрудничаем со всеми ведущими

производителями светодиодов (Корея, Япония, США, Европа), поэтому внимательно следим за состоянием рынка и иногда пытаемся почувствовать его глубже. В сотрудничестве с корейской компанией LG мы такую лампочку выпускали — на базе их светодиодов и с нашим пониманием требований нашего рынка. Наши инженеры светодиоды не трогали, но всю электронную обвязку и теплотехническую часть мы делали совместно. Не могу сказать, что нас ждал большой успех, потому что в то же время появлялись все более дешевые лампы, и гонку с китайским производителем выиграть было бы очень тяжело. Так что это направление мы оставили.

Мне кажется, то, чем мы занимаемся, — конструирование световых приборов на базе светодиодов — это весьма благодатная тема, которая развивается и находится на стыке нескольких областей. Во-первых, сама светотехника — это немного загадочная наука, потому что в качестве основного приемника создаваемого нами света выступает человек, человеческий глаз, а человеческий глаз и его мозг — это так же неисчерпаемо, как атом... Более 90% информации люди получают визуально! А мы работаем для того, чтобы человеческий глаз мог функционировать наилучшим образом. Соответственно, это связь и с физиологией, и с медициной, и с эстетикой, и с комфортом пространства. Это и дизайн, потому что сейчас люди наконец-то перешли на другой этап развития, когда лампочка, висящая в черном эбонитовом патроне, уже никого не устраивает... Так что мы производим световые приборы, создаем их как элементы окружающего пространства, среды нашего с вами обитания. Здесь есть место и фантазиям дизайнера, и расчетам конструктора, и вычислениям физика, и экспериментам технолога. Это интересней и увлекательней, чем просто лампочка, даже светодиодная...

? Можете ли вы назвать какое-нибудь наиболее удачное произведение вашего технического искусства?

Если обратиться к истории компании, то у нас были светильники, которые приобрели нарицательное имя — как, например, ксерокс. Ведь когда мы говорим о том, чтобы что-то размножить на бумажном носителе, то все используют аппарат, не отдавая себе отчет в том, что это про-

сто название компании, которая много и эффективно работала на этом рынке. Так и светильники для потолка «Армстронг» под названием ARS. Светильники нашей компании всегда отличались надежностью, и этот шлейф надежности заставлял наших конкурентов копировать их название, создавая приборы под названием ARS. В то же время ARS — это аббревиатура, которая придумана в «Световых Технологиях» и носит определенный смысл.

То же самое со светильником PRB, это следующий этап развития ARS с более сложной оптической системой, позволяющей оптимальнее распределять свет внутри помещения. Вот эти лидеры получили гигантскую популярность. Мы выпускали светильники в объеме до 5 млн в год, это много, и значительная доля среди них была у этих бестселлеров. Поэтому сейчас, пожалуй, не найти проектировщика, который не знал бы эти светильники. Нельзя не упомянуть и светильник с названием ARCTIC — его имя тоже стало нарицательным, многие компании пытаются сохранить близкое к нему звучание для светильников с высоким IP. Этот светильник используют чрезвычайно широко: пластиковый, с высокой степенью защиты, по функционалу он может использоваться в любых помещениях технического плана. Лампы мы использовали разные: сначала были T8, T5, потом было изделие с электронным балластом, с датчиком движения. Сейчас есть уже светодиодные версии этих светильников.

Есть у нас еще один светильник — LNK, который сначала был ламповым (это светильник для больших магазинов типа АШАН, с высоким подвесом, который эффективно освещает торговые площади). И это имя сохранилось в светодиодной версии — LNK LED. Часть успеха «родителя» перешла по наследству, значительная доля магазинов освещена уже новым LED-светильником. Сейчас мы, конечно, начинаем вводить в ассортимент более продвинутые модели для больших торговых площадей: DOMINO, LED MALL ECO. Надеемся, что и они со временем полюбятся нашим покупателям, как их предшественники.

Из новой LED-генерации стали популярными светильники с корпусом из литого алюминия серии НВ, они прошли рестайлинг, обрели новый внешний вид и новые области применения, например освещение улиц.

Многообещающей я считаю серию светильников из нержавеющей стали для тяжелых условий эксплуатации. Мы только начали их выпускать, развиваем это направление. Эти светильники с отличными потребительскими свойствами найдут применение в особо ответственных зонах с агрессивными средами, в районах с повышенной влажностью. Надеюсь, эта модель будет тоже успешной, но уже в более продвинутых сегментах — там, где люди хотят получить долго служащий, красивый и надежный светильник.

? Можно ли сказать, что в компании есть особый подход к разработке светотехники? В чем он заключается?

Главное — мы всегда несем ответственность за световой прибор, за все его характеристики в течение полезного срока его эксплуатации. Это закладывается в его конструкцию на этапе проектирования, соблюдается при производстве. Это подкрепляется нашей клиентской политикой, гарантийными обязательствами и нашей открытостью в общении с клиентом. Владелец светильников «Световых Технологий» знает, что он не остается с нашим изделием один на один. Наши службы помогут с выбором, светотехническим расчетом, проконсультируют при установке. В течение всего жизненного цикла мы делаем все, чтобы светильник не только генерировал свет, но и приносил удовольствие в первую очередь клиенту, ну и нам — не давая поводов для разбора рекламаций.

? Давайте перейдем к стандартам. Как организован контроль качества или параметров вашей продукции? Речь идет о вашей лаборатории. Это оправданные затраты?

Да, конечно. Это уже стало неотъемлемым инструментом нашей повседневной жизни (есть такая серия книжек «Повседневная жизнь», знаете?).

Повседневная жизнь нашего инженера — это, отчасти, рутинная работа. Когда мы что-то разрабатываем, то испытания следуют за каждым шагом в разработке той или иной конструкции, начиная даже с того момента, когда светильника еще нет: мы испытываем материалы, электротехнические и электронные решения. Сделать светильник, не проверив материалы и ком-

плекующие, невозможно. У нас есть свой цех по производству алюминиевого литья. Алюминий и светодиоды — очень хорошая пара, они работают вместе успешно. Соответственно, контроль качества алюминия — первоочередная задача нашей цеховой материаловедческой лаборатории. Цех по СМД-монтажу проводит испытания электронных комплектующих, материалов и обязательные регламентные испытания готовой продукции — электронных драйверов и светодиодных кластеров.

Конечно, сердцем нашей испытательной базы является центральная заводская лаборатория (ЦЗЛ), она расположена в Рязани. Здесь установлен гониофотометр ближнего поля компании TechnoTeam, оборудовано отделение IP-испытаний, проводятся тепловые испытания, испытания конструкций на прочность, есть рентген-станция контроля соответствия требованиям RoHS. Отдельную зону занимают станция наработки светильников, специальная камера испытаний драйверов. На площадке перед лабораторией смонтирован уникальный полигон для испытания светильников для дорожного освещения. Кроме этого, есть лаборатория в Москве, которая дополняет некоторыми инструментами рязанские мощности, например двухметровая интегрирующая сфера и спектрофотометр компании Instrument Systems. Плюс у нас есть небольшие спецлаборатории, например для измерений электромагнитной совместимости электронных компонентов и конечных изделий.

Даже попадая на склад, наша продукция продолжает тестироваться: здесь мы проводим обязательную проверку на вибростойкость. Наши светильники везут разным транспортом в самые дальние уголки нашей страны и мира. И мы должны убедиться, что они попадут к заказчику в отличном состоянии.

В целом, качеству изделий и организации его менеджмента уделяется много внимания, работает Дирекция качества, проводятся тренинги специалистов всех уровней, регулярно подтверждается стандарт ISO 9001.

? Вы накопили огромный опыт разработки и производства светотехники, и очевидно, что в своих подходах ориентируетесь на требования стандартов. Интересно ваше мнение как мощного производителя с комплексным подходом: что творится со

стандартами? Считаете ли вы, что они требуют лишнего или слишком бюрократизированы? Или наоборот, что там чего-то не хватает и это тормозит распространение светодиодов?

Стандарты — это действительно очень важная составляющая нашей индустрии. Стандарт позволяет, прежде всего, повысить уверенность потребителя нашей продукции в качестве того, что он приобретает. На первом этапе появления светодиодных светильников стандартов на них в принципе не было. И, как обычно, потребителями были те люди, которые за инновацию всегда с энтузиазмом хватаются, но обычно это очень маленькая доля. Дальше к процессу внедрения инновации в жизнь подключаются другие группы населения. И успех достигается тогда, когда основная доля людей (часто настроенных скептически к инновациям) признает, что это продукт действительно стоящий. Поэтому без стандарта можно работать только на том этапе, когда вашу продукцию приобретают «первые ласточки». Тогда, может, стандарты даже вредны, потому что они лишат продукт некой привлекательности. Но наша задача, задача крупных компаний — конечно, завладеть умами основной группы потребителей. И здесь без стандарта очень тяжело: всегда есть скептики, для которых купить что-то новое, неизвестное, не представляется разумным. Что-то ведь должно служить подтверждением качества и права на существование продукта. Эту роль должны выполнять стандарты.

Сейчас в нашей индустрии и в мировой практике наконец-то начали появляться стандарты на светодиодные светильники, или стандарты стали включать в себя понятие «светодиодный светильник», что уже облегчает нашему потребителю существование в этом мире. Подразумевается, что стандартизованный продукт — это уже нечто хорошее и, как минимум, безопасное. Да и для порядочного производителя позиционирование на рынке среди конкурентов при наличии стандартов может стать более определенным и прозрачным. Так что пока по отношению к светодиодным светильникам «забюрокрачивание» не наблюдается. Мы приветствуем и участвуем по мере сил в совершенствовании и гармонизации российской базы стандартов нашей отрасли.

? Но не увлеклись ли сейчас стандартами наши законотворцы? Может, включили туда слишком много, и производители страдают?

Мы, прежде всего, производственная компания. И база стандартов нам нужна для осуществления повседневной деятельности. Мы абсолютно не страдаем, производя светотехнические изделия, соответствующие актуальным стандартам (не только российским, но и европейским). Мы напротив, заинтересованы, чтобы страдал тот, кто стандарты не соблюдает. А такие горе-производители есть, и очень часто они дискредитируют не только себя, но и новую продукцию в целом. А это нехорошо!

? Я имел в виду другое. Хорошо, стандарт есть, но, может, там такое написано...

Прежде всего, стандарт, который мы обязаны соблюдать и всегда соблюдали, — это стандарт безопасности. Мы должны защищать своего потребителя от физических травм или утраты имущества, которые могут возникнуть в результате использования опасного изделия. И это мы считаем как бы нашей «священной заповедью». Есть другой аспект: мы ведь работаем не только на российский рынок, но и на европейский. В этом плане наши стандарты гармонизированы, но подход к их реализации, например в лабораториях VDE, немного другой. В ряде случаев нам приходится весь ассортимент, в том числе и для российского рынка, где требования иногда иные, подтягивать до европейских требований. Это мы говорим о безопасности. А с качественными характеристиками все еще интереснее. В данном случае, в отличие от ламп, мы производим законченное светотехническое изделие, и списать какие-то возникающие у клиента проблемы на лампу, которую он купил, уже не удастся.

Конечно, целый пакет колориметрических характеристик, которые сопровождают весь жизненный цикл светильника, присутствует у нас в наших исходных данных, и, соответственно, он должен выполняться на протяжении всего срока службы. И сегодня стандарты только начинают подбираться к этой тематике; появились описания тех коррелируемых цветовых температур, которые считаются легитимными, до-

пуски на разброс ряда других цветовых характеристик. Индекс цветопередачи — очень важный параметр, который сейчас выходит на уровень понимания наших клиентов. Многие производители уже начали отдавать себе отчет в том, что это такое, почему этот параметр так важен и почему это требует дополнительных затрат при производстве светильника. Соответственно, стандарты в этой области также были бы очень целесообразны, хотя бы даже для того, чтобы помочь людям, применяющим эти светильники в разных сегментах, выбрать правильное, оптимальное решение, чтобы выбор строился не просто на эмоциональных ощущениях, а сопровождался взглядом взвешенным и оправданным.

? Вы один из немногих специалистов, кто серьезно поднял вопрос о корректности имеющихся в стандартах методик измерений колориметрических характеристик светодиодных светильников. Особенно ошутимо, если говорить о светильниках с оптикой (уличных). Однако требований по колориметрическим параметрам к таким светильникам у нас нет.

Вы правы, к наружному освещению довольно мягкие требования, но ведь проблема не только в том, чтобы выпустить светильник, который бы при начальных своих характеристиках удовлетворял тем или иным параметрам. Выпустив светильник сегодня или оснастив какое-нибудь помещение, мы можем увидеть, что через год эксплуатации его качественные характеристики, которые изначально удовлетворяли всем параметрам, изменятся. И, зайдя в большой зал, вы обнаружите, что один светильник стал желтым, другой сохранил свою первоначальную белизну, а третий вдруг позеленел. Это я, конечно, утрирую, таких ужасных случаев нет, но иногда возникают ситуации, которые позволяют нам говорить, что процесс ухудшения колориметрических характеристик может развиваться достаточно быстро.

Это касается и светильников наружного освещения, с оптикой, особенно с широкими типами светораспределения. Новый светильник уже создает большие неоднородности цветовых параметров внутри светового пучка. Да такие, что порой и измерить на объекте колоримет-

рические характеристики практически невозможно.

Эту проблему придется решать всем светотехникам вместе с производителями светодиодов в самое ближайшее время. Кроме того, «убегая» в процессе эксплуатации от начальной точки, цветовые характеристики, да и фотометрические в целом, становятся причиной преждевременного выхода светильника из строя по несоответствию требованиям заказчика или по эстетическим соображениям. Эти процессы также требуют учета по стандартизованным методикам. Работы на этом поле много, профессионально интересной работы. Здесь очень важна дискуссия в нашем техническом сообществе, и ваш журнал может стать хорошей и продуктивной площадкой.

? Ваша компания входит в состав ряда профессиональных ассоциаций. Насколько это помогает продвижению продукции вашей компании, структурированию рынка? Считаете ли вы такие образования эффективными средствами в системе контроля качества продукции на рынке в целом?

Во-первых, говоря об объединении коммерческих компаний, надо всегда отдавать себе отчет в том, что основная цель каждой коммерческой организации — это получение прибыли. Хотя часто лукавят и говорят об удовлетворении потребностей потребителя как об основной задаче. И вот эта смычка конкурентов в ассоциации возможна, только если каждый из них видит в данном процессе свою выгоду. И на самом деле это очень здорово, потому что заставить их (в смысле нас) делать что-то по каким-то идеологическим или другим причинам практически невозможно. Это здорово, когда общей целью является формирование прозрачного рынка с четко прописанными правилами, требованиями и взаимными обязательствами, и это ставится на фундамент равной коммерческой заинтересованности всех участников ассоциации или консорциума. Отлично, когда эти устремления совпадают с миссионерскими начинаниями: просвещением и образованием рынка, созданием базы для понимания качественных характеристик продукции, базы для сравнения одного изделия с другим. В конечном итоге, это шаги по строительству раз-

витых рыночных отношений в наших сегментах бизнеса. Порой этого очень не хватает, а страдают от этого в первую очередь компании, занимающие лидирующие позиции.

Наша компания с самого начала подерживала и во многом инициировала создание ассоциации «Честная позиция». Мы рассматриваем свою деятельность в рамках ассоциации как действенный инструмент глобального преобразования рынка, освобождения его от опасных технических подделок, как инструмент борьбы с криминальными средствами продвижения таких подделок, инструментом «принуждения всех участников рынка к правде».

На сегодня внутри ассоциации работает как бы свод технических характеристик, по которым приняты определенные рамки — прежде всего, рамки точности проводимых измерений и методов проведения этих измерений, которые позволяют действительно сличать характеристики светильников. Этот вопрос, прежде всего, касается таких корневых характеристик, как световой поток, световая отдача, цветовые характеристики, наличие пульсаций, соответствие требованиям по электромагнитной совместимости.

Эти параметры всегда можно проверить и оценить, соответствуют ли они заявленным в документации и не лукавит ли поставщик, стараясь «надуть и нагреть» покупателя. Иными словами, определить, насколько честно происходит конкурентная борьба, нет ли «допинга» в продукции партнера. Если проба положительна — дисквалификация...

Некоммерческое партнерство производителей светодиодов и систем (АПСС) — это «голос» нашей светотехнической индустрии в государственных структурах, министерствах и ведомствах, консолидированное мнение при разработке стандартов, лоббировании интересов отечественного производителя на всех уровнях, работа с бюрократами всех уровней. Полезная работа, но часто на долгую перспективу, иногда очень долгую...

? Почему же результатов нет?

Ассоциации профессионалов — это не силовые структуры (возможно, к счастью), они не могут приказывать. Это площадка для дискуссий и выработки неких общих подходов. Демократично.

В ассоциацию не входят законодательские организации, которые, например, стандарты разрабатывают или готовят приказы министерств.

Мы, как члены партнерства, можем подсказать лучший вариант, оценить предложение как эксперты, бить тревогу, если оно ошибочное, и т. п. Но запретить — нет, даже приостановить — нет. Иногда мы сталкиваемся с глубоко эшелонированной структурой сопротивления, с фондами и зарплатами, планами и отчетами, своими смыслами и подсмыслами...

Ну и Москва не сразу строилась... Результаты будут, да и уже есть продвижение и в рамках «Честной позиции», и «АПСС» интенсивно работает по нашим интересам, пытаюсь отстаивать интересы российских производителей на рынке, создавать новые зоны лояльности для новых областей применения светодиодов.

? Тогда вопрос уже конкретный. Вашей компании участие в этой ассоциации действительно чем-то помогло? Есть какой-то пример?

Да, это наша повседневная жизнь. Точнее, наших front-офисов. Мы постоянно сталкиваемся с продукцией наших конкурентов на тендерах или на каких-то испытательных процедурах, где нам приходится демонстрировать качество нашей продукции, сравнивая те или иные характеристики. И очень часто мы видим, что то, что заявляют наши конкуренты, либо откровенно не соответствует заявленному (то есть идет прямой обман потребителей), либо эти характеристики таковы, какими они не могут быть для того или иного продукта. И объяснять это часто приходится не очень компетентным и не очень продвинутым в этой области специалистам. И мы рассчитываем на то, что появление актуальных стандартов или предписаний, их популяризация и внедрение может нам в этом смысле помочь и уже помогает.

Ассоциация объединяет в себе серьезную долю рынка. К тому же в ней присутствуют не только производители, но и дистрибьюторы, и очень важно донести эти проблемы (с качеством, стандартизацией и т. д.) и до их понимания — чтобы они убрали со своих полок продукцию, которая, мягко говоря, может нанести вред не только их имиджу, но и потребителю. Мы и наши партнеры по «ЧП» крайне заинтересованы в том,

чтобы на полках продукция была представлена правдиво, адекватно. По моему мнению, это первое, к чему мы должны стремиться. Второе — это сами уровни тех качественных характеристик, которые мы будем отстаивать. Я считаю, что здесь у производителя большая свобода: если он не нарушает законодательные нормы, то вправе производить данную продукцию. И если вы производите светильник с низкой световой отдачей, то напишите об этом и продавайте, пусть потребитель сам выбирает...

Если будут поставлены ясные и непрозрачные барьеры, компаниям не так уж сложно будет подтянуться. Требования к светильникам вполне разумные.

Двигаться в этом направлении надо. Если не мы, то кто? А мы ведь знаем кто... Есть у нас восточные коллеги, которые чувствуют себя в России абсолютно свободно. И если мы не поставим «флажки», не объединим усилия и не поможем потребителю в этом рынке ориентироваться, то нам будет тяжело.

? Мы сейчас много говорили про ваши наработки, про подход к созданию продукции. Наверняка вы согласитесь со мной, что самую главную ценность составляет коллектив. У вас очень большая компания, каков ваш подход к персоналу?

Вопрос чрезвычайно актуальный для нашей компании, да и вообще вопрос профессионалов в современной России стоит остро в любой области. Профессиональный мир действительно очень узок, особенно тех специалистов, которые обладают практическим успешным опытом. Я говорю о техническом сегменте нашей компании, хотя знаю проблемы, которые присутствуют и в других отделах. На самом деле, здесь интересно то, что светодиод — новый тип источника света, который недаром называется твердотельным, полупроводниковым. Ушли от традиционных источников света и от традиционного принципа генерации светового потока, ушли сюда, в полупроводниковые технологии. И это открыло определенные шлюзы для того, чтобы в нашу индустрию пошли специалисты с заделом в этой области. В целом, у них хорошая подготовка в области промышленной электроники и схемотехники, все владеют современными программными продуктами и готовы к профессиональной работе.

Обычно всем не хватает опыта. Поэтому те проблемы, которые у нас были лет восемь назад, когда нужно было переучивать людей на новые подходы к электронному конструированию, уже ушли.

С другой стороны, конечно, пока ни одна компания, ни один вуз не готовит специалистов в области конструирования световых приборов. Даже профильные вузы, к которым можно отнести Московский энергетический институт, Саранский и Томский. Базовая подготовка светотехника не включает полноценное конструкторское образование — как в области конструирования приборов, так и в области светодиодных источников света. Все развивается быстро, и уровень подготовки отстает от практики.

Профессиональному образованию удалось обеспечить отличную подготовку в области проектирования осветительных установок, светотехнических расчетов. Современные компьютерные возможности, знания в области светотехники, некоторые дизайнерские способности в сочетании с готовностью молодых людей осваивать такой материал делают обучение интересным и продуктивным.

Конечно, эти специалисты выходят с очень хорошей подготовкой по светотехническим расчетам, владеют различными программными продуктами, могут сравнивать достоинства того или иного метода расчета, изумительно визуализируют проекты, не боятся смелых дизайнерских решений. Я иногда присутствую на защитах дипломов и курсовых и вижу, насколько растет качество специалистов именно в этой области. У нас в компании есть специальные подразделения, занимающиеся проектированием световых установок на очень высоком уровне. Мы поддерживаем клиентов в плане выполнения проектов, светотехнического аудита на объекте.

Но в нашей деятельности, в области R&D, мы ощущаем голод в специалистах. Коллектив наших конструкторов мы обучаем сами, иногда люди ходят на специальные курсы, которые проводят наши партнеры, представители компаний, которые предлагают прежде всего те или иные софтверные решения, необходимые нам для проведения, например, прочностного моделирования, моделирования вибрационных нагрузок и т. д. Данные навыки позволяют процесс конструирования оптимизировать, избежать излишних испытаний, заменить их моде-

лированием. Важно учесть и прикладные аспекты: когда мы, например, проектируем светильник, который потребует литья, будь то пластик или алюминий, здесь добавляется целый комплекс задач, которые тоже требуют моделирования. Как этот материал попадает в пресс-форму, какова, с точки зрения технологий, конструкция, которую предложил дизайнер и воплотил конструктор, хороша ли с позиций «проливаемости». Подчас приходится чем-то жертвовать, идти на упрощения. Лучше это понять раньше...

Специалистов таких очень мало. Мы стараемся их найти, но у нас же разные технологии, только корневых, наверно, штук десять. И каждая эта технология несет в себе определенные ограничения, требует знаний о том, как этот процесс можно организовать соответствующим образом. Сейчас вот мы освоили работу с нержавеющей сталью, и это потребовало обустройства целого технологического участка. Взять готового специалиста, который будет знать именно тот пакет, который нам нужен, практически невозможно. Поэтому здесь и конструктор, и технолог учатся. И, конечно, наша задача этот коллектив сохранять, потому что это уникальные специалисты, заточенные под наши возможности, под наше производство и технологии. У нас были планы организовать в Рязанском радиотехническом университете отделение по подготовке светотехнических кадров нового поколения. Рязань за последние годы неожиданно превратилась в центр светотехнического производства. Но инвестиции, которые для этого требуются, нам пока не по силам, поэтому эта программа отложена. Нами был разработан учебный курс в содружестве с кафедрой светотехники МЭИ, были договоренности об организации лекций, семинаров и лабораторных работ в Рязанском университете. Мы планировали создать такое ядро, которое позволило бы студентам получать основные знания по специальности «Светотехника и конструирование светотехнических приборов». И у меня есть надежда, что на следующем гребне экономического подъема это мероприятие осуществится. А в студенческой аудитории Рязанского университета спрос на такое обучение есть (мы проверяли). На самом деле у нас сейчас благополучная ситуация по приему студентов в МЭИ и другие светотехнические вузы, достаточно хороший спрос на эту специальность. Потому что,

в отличие от неких других направлений, эта деятельность привязана к гражданской области и имеет широкое применение, всем понятно, для чего эти знания нужны: от маркетолога, который будет потом продавать эти светильники, до проектировщика. Причем даже такие области, как дизайн и визуализация, гарантируют работу в любой компании, которая связана не только со светотехникой, но и с другим бизнесом. Любую продукцию надо выгодно представлять — например, подсветив ее каким-то образом, создав рекламные вывески или светящиеся экраны. Сейчас уже без этого никуда.

? Если бы ваша компания обладала неограниченным потенциалом, то, как вы думаете, вы захватили бы весь рынок или как-то по-другому все распределилось бы?

Нет, это какая-то мечта сумасшедшего авантюриста. Конечно, если вы некий предприниматель, желающий приумножить состояние любыми способами, то, конечно, хорошо бы закрыть конкурентов и продавать носки по цене костюма. Но мне было бы скучно.

Однако если представить, что мы остались «в светотехническом одиночестве», то в профессиональном смысле сегодня мы готовы разрабатывать и производить весь современный ассортимент световых приборов и систем управления. Но мне бы этого совсем не хотелось: у нашей компании много бизнес-партнеров со взаимным теплым и уважительным отношением, да и личных друзей на предприятиях отрасли много. Давайте жить дружно на поле, где цветет много цветов, а там, где одна красная герань, мы уже бывали.

? Может быть, что-то осталось за гранью нашей беседы? Хотите ли вы что-то добавить или подвести некий итог?

Я бы хотел вот что еще сказать: мы с вами, говоря о компании, не затронули тот момент, который, как я считаю, на самом деле очень интересен и уникален. «Световые Технологии» носят название «международной группы компаний». У нас на сегодня действительно есть компании, расположенные и функционирующие вне России, они серьезным образом определяют образ нашей компании.

Расскажу об одной из них. Когда-то Индию называли «жемчужиной в короне Британии», вот и наше индийское подразделение — жемчужина в международной группе компаний «Световые Технологии». Примерно полтора года назад заработало предприятие в г. Бангалор, и на сегодня оно показывает очень хорошую динамику развития — и по объемам продаж, и по сбалансированности ассортимента, и по тому положению, которое компания заняла на индийском рынке. Компанию начали серьезно воспринимать как конкурента основные аборигены рынка, включая

наших давних друзей-соперников — Philips, а также местных производителей: Crompton Greaves Limited, Bajaj и т. д. На тендерах в Индии, представляя продукцию под маркой «Световые Технологии», мы во многих случаях побеждаем. Индийский рынок весьма серьезен по объему, по насыщенности предложений и растет вслед темпу развития государства. К 2020 г. только средний класс в Индии по численности достигнет 200 млн человек, а это весьма платежеспособная группа населения. И то, что нам удастся, сразу ворвавшись на этот рынок (там мы за-

нимаемся только светодиодными светильниками), успешно конкурировать, не может не радовать. Кстати, там у нас уже и современнейшая светотехническая лаборатория аккредитована. А то, что компания «Световые Технологии» имеет материнскую компанию в России, дает синергетический эффект: здесь помнят «хинди руси бхай бхай». Сегодня МГК «Световые Технологии» подтверждает этот лозунг на новом этапе сотрудничества. ●

Интервью провел Сергей Никифоров