

СВЕТОДИОДНАЯ ИСТЕРИЯ ПРИЗРАЧНОГО РЫНКА



Владислав Терехов,
ООО «ЭСКО «Новый
Свет», заместитель ге-
нерального директора
по развитию

В последнее время в России уделялось большое внимание сфере энергоэффективного освещения, обеспечивалась обширная информационная поддержка, инвестировались бюджеты, от лица государства звучали призывы к развитию светодиодной отрасли и сохранению энергии. Вполне логично предположить, что вслед за этим рынок светодиодной техники начнет бурное развитие, которое обеспечено реализацией на бюджетные средства энергосервисных контрактов.

Однако попытка массового внедрения светодиодной техники посредством энергосервисных контрактов потерпела неудачу в виду нескольких причин: с одной стороны, состояние самих объектов и их инфраструктуры зачастую не позволяло говорить о замене традиционных источников света на светодиодные, а комплексная модернизация всей инфраструктуры при этом не рассматривалась. С другой стороны, энергосбытовые компании в момент перехода клиен-

та на энергоэффективные светодиодные источники повышали тариф, делая мероприятие невыгодным. При этом несовершенство нормативно-правовой базы оставляло мало шансов на успех.

Таким образом, инвесторы в погоне за маржинальностью призрачного рынка констатировали: на текущий момент рынка как такового не существует. Более того, вместо инвестиций в производство и демпинга, игрокам рынка следовало бы заняться его формированием, то есть обеспечением стабильного спроса наряду с внедрением внутриотраслевого стандарта.

Для примера, возьмем рынок офисных светильников, встраиваемых в потолки типа Армстронг. Этот сегмент рынка предлагает широкий выбор продукта от более чем двух тысяч «производителей». По сути, любой типовой светильник состоит из корпуса, светодиодов, блока питания, драйвера. Рассмотрев с инженерной точки зрения все это «многообразие» мы приходим к неутешительному выводу — есть максимум десять типовых инженерных решений, заложенных исключительно в

плоскости различий схемотехники и выбора конечного производителя компонентов.

Это означает, что конструкторские и инженерные решения уступили место сиюминутной экономической выгоде. Действительно, сегодня можно приобрести «светодиодный энергосберегающий светильник» по цене 900 рублей, что дешевле, чем его аналог на традиционных лампах. Казалось бы, свершилась мечта всех игроков отрасли — цена светодиодного продукта меньше, чем цена традиционного светильника. Но снижение цены произошло исключительно за счет качества конечного продукта, а не за счет уникальных инженерных решений, отлаженного производства, как это бывает на всех цивилизованных рынках.

Происходит все это на фоне ужесточения требований к данному классу продуктов, в частности, со стороны Роспотребнадзора, который в конце 2012 года ввел дополнительные жесткие требования к светодиодным светильникам для общего искусственного освещения.

Неслучайно сегодня среди экспертов российского светотехнического рынка появился новый термин «светодиодная истерия». Как ни прискорбно, но это так, ведь рынок светодиодной техники не было, нет и вряд ли, при таком подходе, будет. Есть просто светотехнический рынок, где каж-

дый источник света, будь то люминесцентный или натриевый, занимает свой сегмент.

Мы считаем, что в ближайший год многие производители просто будут вынуждены отказаться выпускать светодиодное оборудование в виду отсутствия хоть какой-то рентабельности в текущих «рыночных» условиях. Это должно привести к дефициту и, как следствие, подъему и фиксации цен на продукцию при стабилизации предложения.

К счастью, данная ситуация не коснулась сегментов промышленного и уличного освещения, поскольку производство подобного рода светильников связано с большими инженерными затратами и высокой стоимостью конечного продукта.

Остается надеяться, что печальный опыт выпуска низкокачественных светильников уже не позволит производителям повторить свои ошибки, ведь многие потеряли на ряду со своей репутацией и свои инвестиции. Учитывая, что рынок светотехники требует минимальных сроков поставки, мы склонны полагать, что на рынке останутся предложения только тех производителей, которые серьезно и профессионально подходят к производству данного сегмента светотехнического рынка России.

Что же будет на самом деле, игроки рынка увидят в ближайшие два года. Конечно только те, кто доживет.

Вместо инвестиций в производство и демпинга, игрокам рынка следовало бы заняться его формированием

----- **Рис. 02.** График потребления электроэнергии в ОУ с СУО GALAD («ПРА 40%»)