

Рынок офисного освещения: новости и перспективы

Что происходит сегодня в России на рынке офисного освещения? На какие тренды надо обратить внимание? К чему присмотреться и к чему подготовиться? Какие проблемы готовиться решать? Об этом пойдет сегодня разговор в нашей рубрике «Круглый стол».

Участники круглого стола:

Юлия Черкасова, главный архитектор компании CTS

Кирилл Кондратьев, руководитель отдела проектных продаж компании CTS

Валерия Кутькина, руководитель направления маркетинга и PR LGT

Дмитрий Цветков, начальник отдела поставок NETLAB

Александр Куршев, директор по стратегическому развитию ОАО «Ардатовский светотехнический завод»

Сергей Мордавченков, операционный директор ООО «Торгово-производственная компания „Вартон“».

Артем Когданин, директор по инновациям LEDEL

– Что происходит сегодня в России на рынке офисного освещения?

Юлия Черкасова: высокая конкуренция подталкивает архитекторов к созданию интерьеров с особым уникальным оформлением, способным удивить компании-заказчиков. Поиск нестандартного и уникального решения приводит к появлению необычных световых форм и технических заданий. Компании-производители, совместно с архитекторами, все больше разрабатывают свет, интегрированный в элементы интерьера. Совместно они ищут «золотую середину» между возможностями производства и решением, которое требуется по проекту.

Валерия Кутькина: На наш взгляд, рынок разделился на две части. Первая – продукты низкого качества, не соответствующие ГОСТам, с плохими техническими характеристиками, но с привлекательной для потребителя ценой. Вторая часть – это премиум-сегмент для потребителей, которым важно качество, дизайн, которые заботятся о комфорте своих сотрудников. Именно доля премиум-сегмента увеличивается, а следом и потребность в биодинамическом освещении.

Дмитрий Цветков: Основной тенденцией на рынке офисного освещения является продолжение перехода на светодиоды, данный тренд мы наблюдаем последние пять лет.

Кроме этого подбор освещения для офисных помещений все чаще делается на этапе проектирования и в проект прописывается конкретный производитель с точными техническими характеристиками.

Проектный сегмент чаще всего представлен крупнейшими российскими производителями, и этот бизнес в их доле составляет от 40% и больше.

Что касается бюджетных решений, то они в основном представлены светильниками, сделанными в Китае, и в этом сегменте наблюдается жесткая ценовая конкуренция.

Александр Куршев: На рынке массового офисного освещения идет расслоение. В бюджетном сегменте старые светильники ЛВО 4x18 и ЛПО 2x36 в основном заменены на светодиодные «квадраты». Рынок насыщен. Появляется спрос на недорогие LGP-панели. Для офисов высокого класса есть предложения с интеллектуальными системами управления, включая HCL биодинамическое освещение.

Сергей Мордавченков: Наш рынок офисного освещения стал фрагментированным. Российские производители в большинстве своем потеряли этот сегмент, и основную долю в нем сегодня занимают поставщики дешевой продукции из Китая. Впрочем, «дешевой» не всегда значит плохой: как правило, такой товар начинает соответствовать базовым параметрам безопасности. А вот его долгий срок службы и качественные параметры остаются под большим вопросом.

Артем Когданин: Рынок офисного освещения в России сегодня полностью сформирован и достиг абсолютного минимума с точки зрения соотношения цены и качества. Стандартные офисные светодиодные светильники стоят дешевле, чем светильники на обычных лампах, которые из разряда массовых попали в разряд декоративных.

– Какие основные тенденции вы могли бы отметить?

Юлия Черкасова: В освещении офисов светотехнические решения не отделяются от архитектурного проек-

тирования пространств. За последние пять лет ведущие проектные организации России идут по пути максимально полезного использования проектных площадей: каждый метр офисного пространства должен быть функциональным. В данных условиях и свет тоже становится максимально функциональным, почему и прослеживается тенденция оптимизации каждого лишнего источника света. Если нормы освещенности определяют минимальные показатели на рабочих поверхностях в 500–750 лк, то зачем тратить лишнее и проектировать освещенность в 900 лк?

Но архитекторы крайне редко хотят нарушать свои концепции в сторону уменьшения осветительных приборов. В такой ситуации при расчете освещенности (особенно в зонах open-space) как раз и появляется «лишний свет». Для решения данной задачи приходится использовать функцию диммирования (возможность регулировки интенсивности светового потока) у светильников. Это и есть еще одна особенность, которая в будущем станет основой проектирования офисного освещения.

Дмитрий Цветков: Тенденция сокращения расходов на освещение (замена на светодиодное освещение).

Сергей Мордавченков: Спрос в сегменте офисного, внутреннего освещения смещается сегодня в сторону более качественного света – светильников, соответствующих дополнительным потребительским параметрам, таким как индекс цветопередачи (CRI) и коэффициент зрительного дискомфорта (UGR). При возможности заказчик выбирает не классические офисные светильники размером 595x595, а линейные системы. Зачастую мы видим в офисах даже использование традиционных торговых решений. В общем, растет



Юлия Черкасова,
главный архитектор компании CTS



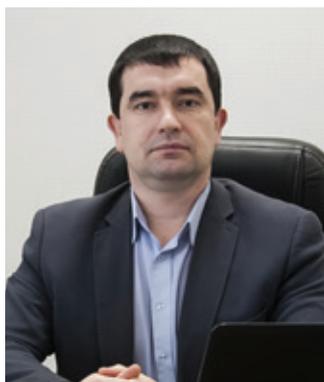
Кирилл Кондратьев,
руководитель отдела проектных продаж
компании CTS



Валерия Кутькина,
руководитель направления
маркетинга и PR LGT



Дмитрий Цветков,
начальник отдела поставок NETLAB



Александр Куршев,
директор по стратегическому развитию
ОАО «Ардатовский светотехнический завод»



Сергей Мордавченков,
операционный директор ООО «Торгово-
производственная компания „Barton“».



Артем Когданин,
директор по инновациям LEDEL

интерес к более смешанному свету, причем самому разному.

Артем Когданин: Одним из наиболее распространенных решений в офисном освещении становится биодинамическое освещение и равномерная засветка.

Большие перспективы у бэклайта поскольку он позволяет получить более равномерную мягкую засветку без изменения спектра. Такие светильники комфортнее для зрения и не создают слепящего эффекта, благодаря снижению габаритной яркости и возможности изменения цветовой температуры.

Будут появляться более сложные технические решения, такие как системы управления, получившие широкое распространение уже сегодня.

– **На какие интересные технические решения стоит обратить внимание?**

Кирилл Кондратьев: Любые технические решения – это следствие правил, вводимое нормативной базой. Если с понятиями **средняя освещенность рабочей поверхности** и **пульсация светового прибора** многие уже знакомы, то такой показатель, как **слепимость (UGR)** не всегда учитывается в расчетах или при выборе продукции. Этот показатель комфорта – важная особенность, влияющая на зрительное здоровье сотрудников не меньше, чем освещенность.

Валерия Кутькина: Рынок стал требовать комплексных решений с индивидуальным подходом. Сюда входят сложные дизайнерские пространства в виде создания части стены или потолка в виде светоизлучающих поверхностей, которые дополняются фигурными светильниками с биодинамическим освещением. Популярность набирает искусственный интеллект в освещении, способный самообучаться. Это

позволяет расширять возможности в комплексном управлении офисом: реагировать на температуру в помещении, меняя цвет и яркость освещения, а также приводя в действие регулировку температуры в помещении, жалюзи, автополивы растений, музыкальное сопровождение, охранные системы и т. д. Такие решения позволяют не только создавать комфортную обстановку для людей, но и регулировать нагрузку на сеть и оборудование, повышать энергоэффективность систем, а также снижать денежные и временные затраты на обслуживание.

Дмитрий Цветков: Постепенно растет сегмент дизайнерских световых решений с учетом эргономики рабочих мест и элементов систем умного управления. Но этот сегмент на сегодняшний день довольно небольшой и имеет высокий потенциал роста.

Сергей Мордавченков: Сейчас зарождается спрос на технологию изменяемой цветовой температуры – tunable white. Она известна достаточно давно, но пока не стала массовой. Если два года назад мы видели единичные проекты в этой области, то сейчас все идеи по кастомизации световых решений и их ориентации на человека (концепция HLC) связываются именно с технологией tunable white. Мы видим это по

запросам наших партнеров и уже ведем разработки в этом направлении.

Замечу, что хотя Россия и не является законодателем мод в светотехнике, у нас есть компании, занимающиеся дизайнерским, бутиковым светом. Они делают интересные с технической точки зрения светильники, в основе которых – персонализация и кастомизация света. Каждый такой светильник является уникальным, поскольку подстраивается под индивидуальные потребности пользователя. Понятно, что это далеко не массовые решения, но нас радует такая конкуренция.

Артем Когданин: В первую очередь это системы управления и бэклайт. В ближайшем времени могут появиться многофункциональные светильники, комбинирующие равномерную засветку и акцентное освещение. И пользователь, исходя из своих потребностей, сможет выбрать один из необходимых режимов.

– Есть ли интересные российские разработки?

Юлия Черкасова: На самом деле ассортимент продукции для офисного освещения не настолько широк по сравнению с европейскими фабриками. Основными игроками в данном сегменте являются компании «МДМ-Лайт», Z1 Lighting, «Световые технологии», Vartop. Данные производители вполне могут закрывать потребности в стандартных светотехнических решениях.

Валерия Кутькина: Среди многообразия инноваций российского рынка можно выделить разработки в сторону дизайна как света, так и самой продукции. Отметим развитие биодинамического освещения, которое активно применяется в офисах. Персонализация настолько сильно влияет на тенденции, что все чаще применяются индивидуальные системы, вплоть до управления сотрудником своим рабочим местом.

– Насколько широко в России сегодня внедряется «умное освещение» в офисах? Каковы перспективы его внедрения?

Кирилл Кондратьев: Как мы и говорили ранее, возможность управлять освещением своего рабочего места и регулировать свет в течение рабочего дня – это будущее офисного проектирования. В настоящее время есть различные варианты управления освещением, от простых до сложных. Это и обычная регулировка яркости по аналоговому протоколу 0–10V, и диммирование по протоколам DALI, и современные беспроводные системы управления посредством Bluetooth. Также существуют

более сложные структуры, совместимые с управлением других систем автоматизации помещений (KNX).

Хотим отметить систему управления освещением при помощи технологии Bluetooth, которая не только упрощает монтаж и ввод системы освещения в эксплуатацию (поскольку не требует дополнительной проводки), но и позволяет регулировать каждый отдельный источник света на конкретном рабочем месте сотрудника при помощи простых гаджетов.

В настоящее время каждый клиент, независимо от бюджета, может позволить себе реализовать данное решение в своем офисе.

Валерия Кутькина: Широкого применения нет, но мы с осторожным оптимизмом наблюдаем положительную тенденцию внедрения «умного освещения». Все-таки спрос и конкуренция растут, а это дает толчок к созданию решений, доступных для потребителя по цене. Перспективы есть, рынок большой. СУО – это всегда гибкие и масштабируемые решения. Базовые функции переходят к новым smart-устройствам, которые объединяют в себе несколько приборов. Достаточно быстрыми темпами развиваются технологии беспроводного управления освещением, а данные переходят на облачные сервисы, позволяя управлять офисом из любой точки прямо с мобильного устройства.

Дмитрий Цветков: Почти не внедряется, пока в большей степени используется только в частном секторе.

Александр Куршев: За последний год количество проектов с «управляемым» освещением выросло как минимум в два раза. Назвать его «умным» пока нельзя, так как зачастую, по экономическим причинам, оно строится с самым простым функционалом. Но, несомненно, в течение одного-двух лет оно будет заполнять не только офисы, но и промышленные объекты, улицы.

Smart Lighting, «умное освещение», следует рассматривать не только само по себе. Если есть управляемый свет, но нет умного отопления и кондиционирования, серьезный эффект получить трудно. Поэтому внедрение комплексного «умного света» в России еще впереди.

Сергей Мордавченков: Наш опыт продвижения системы Smart Lighting AWADA показывает, что «умное освещение» в офисах – пока это игрушка. Такие системы хорошо работают там, где требуется их интеграция в систему управления офисным зданием, или Building Management System, BMS. В офисах, где используются недорогие светильники, экономии электроэнергии можно достичь более простыми средствами.

Вместе с тем, уже сегодня понятно, что в недалеком будущем управление светом станет компонентом BMS и только «умное решение» будет способно к такой интеграции. В более отдаленной перспективе в любом офисном центре будет внедрена система управления освещением, работающая в составе системы BMS.

Артем Когданин: Многие мировые компании уже оценили преимущества внедрения «умного освещения» в офисах. Качество света и увеличение производительности труда сотрудников сейчас волнует все большее количество компаний. Безусловно, тенденция к оснащению российских офисов биодинамическим освещением будет постепенно перениматься. Для этого важно уделять внимание качеству света возможности управления цветовой температурой в зависимости от времени суток, снижению яркости светильников при достаточном уровне естественной освещенности. Все это сказывается на самочувствии и продуктивности сотрудников в течение дня. Однако по моим наблюдениям, во многих компаниях надо начинать как минимум с замены офисного освещения на более качественное и современное, тогда необходимость в ежегодной замене перегоревших светильников отпадет сама собой.

– Какие основные проблемы, на ваш взгляд, есть сегодня на этом рынке?

Валерия Кутькина: Некачественные решения по низким ценам блокируют прямое развитие конкуренции на рынке.

Дмитрий Цветков: Дешевые китайские светильники и лампы, которыми переполнен рынок.

Александр Куршев: Основные проблемы как раз и заключаются в правильности выбора производителя продукции. Предложений на рынке очень много, все осветительные приборы сопоставимы по характеристикам. Но, к сожалению, в погоне за лучшей ценой для рынка некоторые производители опускают вопросы качества и соответствия требованиям регламентов безопасности электротехнического оборудования.

Следует обращать внимание не только на характеристики, записанные в тендерную документацию, и гарантированный срок службы, но и на соответствие перспективным требованиям по светотехническим параметрам, возможности интегрироваться в системы управления. Если в ассортименте поставщика кроме простого светильника присутствуют модели с аварийным питанием, дежурным режимом, управ-

лением по различным протоколам, то это означает, что такой производитель работает над качеством, работает на перспективу.

Сергей Мордавченков: Основная проблема на нашем рынке – это низкая цена на продукты низкого качества. Мы видим отраслевые усилия, усилия государства, направленные на повышение контроля качества продукции, ее сертификации, и надеемся на их результативность.

Другая проблема – неготовность потребителя к правильному выбору. Он не научился объективно оценивать, во сколько ему обойдется владение тем или иным световым прибором, например, на горизонте 10 лет. Сколько за это время ему придется купить недорогих светильников и заплатить за их монтаж? Не дешевле ли сразу потратить чуть больше денег, но приобрести действительно надежный прибор?

Правда, проблему может представлять сама оценка надежности. Ее мы, как члены отраслевой ассоциации АПСС, в своей работе советуем решать с помощью СТО, отраслевого стандарта качества по оценке надежности. Этот документ позволяет достаточно объективно оценить именно долгосрочную надежность светового прибора и предсказать, сколько лет при заданных условиях он будет функционировать.

Артем Когданин: В первую очередь – отсутствие четких критериев оценки качества светильников. Клиент просто теряется при выборе продукта.

Светильники низкого качества входят в разряд массовых и занимают большой финансовый сегмент, соответственно являются первыми, которые проходят тесты. Это порождает ситуацию, когда клиент становится заложником людей, умеющих хорошо убеждать, – хороших маркетологов, и выбирает продукт с наименьшей ценой.

Решение проблемы – повышение уровня экспертности клиента путем предоставления четких критериев для самостоятельной оценки продукта. Эта

миссия должна быть возложена на регулирующие органы, а не на производителей.

– На что обращать внимание в первую очередь при выборе продукции и поставщика для офисного освещения?

Кирилл Кондратьев: Если говорить о законности, то товар должен быть сертифицирован, также необходимо самостоятельно проанализировать техническое описание прибора. К сожалению, не всю важную информацию российские производители отображают в паспортах, в лучшем случае будут указаны: мощность, световой поток, коэффициент пульсации и др. Но вы точно не найдете в них показателя слепимости (UGR), который так важен для светильников офисного пространства. Данный параметр можно запросить у производителя или поставщика.

Валерия Кутькина: Помимо стандартных проверок на надежность компании, следует обратить внимание на наличие взгляда в будущее. Такая компания не будет навязывать продукт или просто выставлять счета. Поставщик должен задавать тенденции и предлагать продукт, который предлагает. Кроме того, индивидуальный подход – это основа взаимодействия, потому что бизнес – это в первую очередь человеческое общение.

Дмитрий Цветков: При выборе офисного освещения лучше рассматривать известные бренды, представленные широким ассортиментом на российском рынке, так как данные производители контролируют и постоянно улучшают качество своей продукции и в большинстве случаев их изделия соответствуют заявленным техническим характеристикам.

Сергей Мордавченков: Посмотрите на то, как долго торговая марка представлена на рынке, на наличие у нее сертификатов на эти светильники, проверьте, действуют ли они. Сейчас на

сайте Росаккредитации это нетрудно сделать. Поговорите с компаниями, которые уже применяют данную светотехническую продукцию, поинтересуйтесь их опытом ее использования. Также вы можете запросить у поставщика результаты оценки качества по методике СТО АПСС, о которой говорилось выше.

Артем Когданин: В первую очередь необходимо определиться с собственными ожиданиями. Если это временный офис, ваше полное право не обращать внимание на качество света. Если вы хотите оформить офис в лучших европейских тенденциях с условиями, способствующими увеличению производительности труда, качество света не должно вызывать сомнений. Освещение должно отвечать современным стандартам, быть экономичным и надежным в течение всего срока эксплуатации.

В первую очередь обращайтесь внимание на то, сколько юридически компания существует на рынке. Срок гарантии продукта не должен превышать срока существования компании. Купив продукцию у новичка, есть риск остаться без гарантии вообще.

Конечно, бывают исключения. Для того чтобы понять, насколько качественный продукт вы покупаете, желательно получить обратную связь от постоянных клиентов компании.

Основная часть клиентов с нами уже давно. Мы не используем агрессивный маркетинг как уловку. Но делаем многое для повышения экспертности наших клиентов при выборе необходимого оборудования. Например, обращаем их внимание на то, из каких компонентов состоит светильник.

Не стоит забывать, что даже у самых дорогих драйверов нормальная степень брака может доходить до 5%. То есть 5% светильников выйдет из строя. Нормальная степень браковки у наших драйверов – менее 0,01%.

Важно опираться на достоверную информацию от реальных клиентов компании, а не доверять шаблонным отзывам.