

Компания «РусИД» развивает рынок российских светодиодов

16 октября МГК «Световые Технологии» и НПО «РоСАТ» объявили об учреждении нового предприятия. Партнеры сообщили, что уже к лету 2021 года насытят рынок светодиодами российского производства под брендом «РусИД».



Для российских производителей светотехники критически важна независимость от действий монополиста и уверенность в доступе к отечественным поставкам светодиодов. Регулирование государственных и муниципальных закупок требует от производителей обеспечить отечественное происхождение продукции, в том числе на уровне комплектующих. При прочих закупках такие товары получают ощутимые преференции. Наибольшие проблемы до сих пор вызывают светодиоды как ключевая часть современного светильника.

Мы встретились с Дмитрием Аникиным, генеральным директором ООО «РусИД», чтобы поговорить о планах предприятия и о перспективах развития светодиодного рынка в России.

И – **Идея создания предприятия по производству светодиодов понятна, но многие брались, и у них не получилось. На чем основан ваш оптимизм?**

– Прежде всего, один из учредителей нового предприятия – крупнейший международный холдинг по выпуску профессиональной светотехники. Его объемы производства и соответствующие запросы позволяют быть уверенными, что как минимум в этом масштабе завод будет обеспечен заказами. Хотя наши амбиции совершенно этим не ограничиваются.

Все мы видели попытки развития новых производств через госсубсидии, действительно, они закончились непонятно чем. В нашем случае принципиально иная история – это частные инвестиции, и мы ориентируемся на сигналы и запросы рынка.

Есть и подспорье в виде команды, опыта, технологий, которыми владеем.

– Какой объем продукции вы планируете выпускать?

– В настоящее время мы едва закрываем потребности основного уч-

редителя, и до мая 2021 года можем выпускать не более 1 млн штук в месяц. После запуска новой производственной линии, начиная с лета

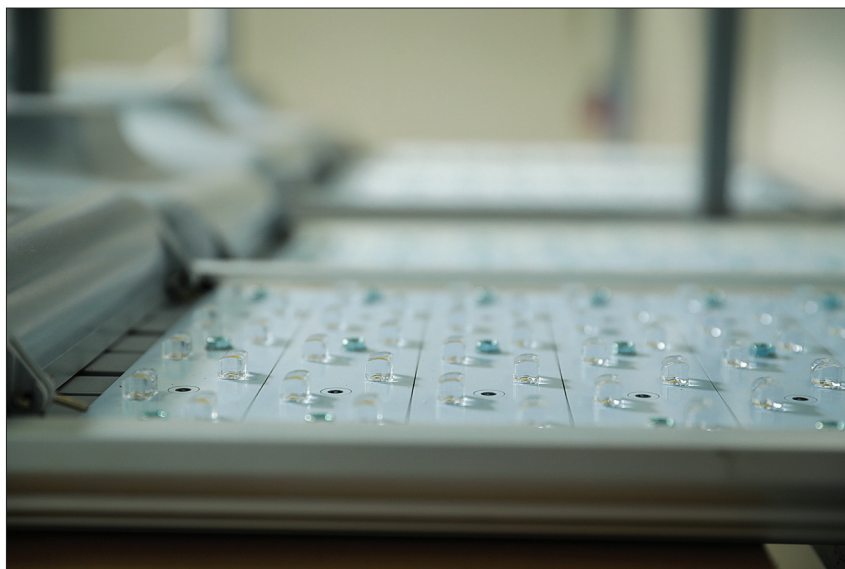


Рис. 1. Изделие chip on board

2021 года, завод выйдет на мощность 2–3 млн светодиодов в месяц. Дальше будем действовать в зависимости от рыночной ситуации. Видим возможности масштабирования до 200 млн в год.

– Кто станет потребителем ваших светодиодов? Они будут использоваться только на госзаказах или смогут наполнить российский рынок? Какую долю рынка планируете занять?

– Главное в нашем культурном коде – «РусИД» открыт для всех, и мы никого не обманываем.

Первый потребитель и по хронологии, и пока по объему – МГК «Световые Технологии». При этом наша бизнес-стратегия предполагает одинаковые условия для всех участников рынка, и мы расширяем объемы производства именно для этого.

В настоящее время ведем переговоры с основными изготовителями светильников, набирая портфель заказов, стараясь предложить максимально эффективные решения. Да, госзаказ занимает свою долю в наших планах, но и другие возможности не закрыты. Мы действуем на конкурентном рынке.

– Мы читали, что только за карантинные месяцы китайские производители светодиодов расширили свое присутствие на российском рынке на десятки процентов. Сможете ли вы противостоять этой экспансии? Сможет ли новая продукция конкурировать по качеству и стоимости с китайской продукцией?

– Действительно, наибольший объем светодиодов на рынке сегодня из Китая. Конкурировать с ними полноценно сложно, особенно по цене. Однако по качеству – однозначно да. Это обеспечивается использованием современного оборудования и комплектующих высокого уровня качества. По качеству мы видим конкурентами такие бренды, как Nichia, Samsung, Seoul Semiconductor, Cree.

Несмотря на преобладание китайской продукции, есть и встречные тенденции. Наблюдается рост рынка светодиодных светильников, растет и госсектор. У отечественного рынка есть специфика: регулятор задает вполне определенные требования по происхождению продукции, они распространяются и на состав и комплектацию изделий. Светильник должен на 70% состоять из российских комплектующих, аналогичны требования и к составу светодиода – российский люминофор и т. д. Для нас важно выполнять эти требования, мы работаем на российском рынке. Здесь нет конкуренции с китайскими товарами, это совершенно другая история.

Вообще, наша цель не победить китайские поставки, а создать конкурентное на отечественном рынке производство, способствующее технологическому развитию отечественной светотехники.

– Где располагается производство?

– Предприятие создано в партнерстве с компетентным и состоявшимся производителем специализированных светодиодов для светосигнальной светотехники – НПО «РосАТ». И пока мы пользуемся существующими



Рис. 2. Разварка кристаллов на плату

мощностями в городе Армавире Краснодарского края. Новое производство будет располагаться на той же площадке, но это уже совершенно другие производственные линии с самым современным оборудованием от ведущих мировых компаний.

– Какое оборудование вы используете, какие научные разработки?

– Я понимаю, о чем ваш вопрос, но ответить могу в определенных рамках. Во-первых, мы используем не минимальную комплектацию оборудования. Мы хорошо разбираемся в технологии производства и знаем возможности оборудования. Поэтому, во-вторых, за счет подобранной конфигурации оборудования достигаем новых эффектов. Мы знаем, на чем работают лидеры, с оборудованием вопросов нет. Но мы не просто собираем линию «2 + 2 = 4», ставя рядом отдельные единицы. Мы собираем из известного набора оборудования новую линию, получая не четыре, а пять в качестве, в оптимизации процессов.

Мы владеем наработками в части лабораторных исследований и экспериментальной базы, тут сошлюсь на Петра Павловича Аникина, известного и уважаемого в отрасли эксперта, а буквально вчера мы узнали, что он стал победителем в номинации «Вклад в развитие отрасли» Евразийской премии «Золотой Фотон». Неслучайно мы оба с братом Алексеем работаем в светотехнике. Мы не просто обязательно будем использовать патенты и исследования

отца, нам важно, чтобы его дело жило и приносило пользу – так он нас учил.

Вот и получается, все компоненты известные, а технология наша собственная. И мы продолжаем искать квалифицированных научных партнеров, исследователей, разработчиков в лице профильных институтов, кафедр университетов в России и не только.

– Кто инвесторы и кого вы хотите видеть в числе новых инвесторов? Как быстро планируете окупить инвестиции?

– В нашем случае сошлись компетенции и опыт НПО «РосАТ», рыночные потребности МГК «Световые Технологии», интересы частных инвесторов.

В планах срок окупаемости 5–7 лет. Но тут, как и с объемами, все зависит от рыночных сигналов и масштабирования производства. Мы оптимисты и уверены в своих силах и востребованности продукта рынком, и думаем, сможем удовлетворить потребности заказчиков. Для «РусИД» лучшей инвестицией в ближайшее время будут заказы на производство.

– Как вы отбираете поставщиков комплектующих?

– Могу сказать, это процесс не ангажированный, и организован не по критерию цены. Нужно найти совместимые и эффективные сочетания всех компонентов – силиконового геля, люминофора, кристалла, клея, золотой проволоки, а также корпуса.

У нас есть хорошие рецепты, но хочется большего. Задача – выйти на световую отдачу 170 лм/Вт, дополнительное условие – не за счет метода «взять все импортное», так

как это будет противоречить нашим принципам. Поэтому постоянно следим за рынком, ищем лучшие отечественные разработки. Чтобы работать с российским люминофором, максимально эффективно отвести тепло от кристалла, разварить контактные группы и избежать брака пайки и так далее. Все эти задачи требуют очень большого опыта, усидчивости и умения найти неочевидные плюсы. И именно люди, профессионалы, любящие и знающие свое дело, нам помогают.

Мы опираемся на человеческие отношения и ценим специалистов и решения, которые они предлагают.

А собственная лаборатория позволяет тестировать любые образцы, так что выбраны будут действительно лучшие решения.

– Как отечественные производители отреагировали на эту новость?

– Рынок находится под большим давлением с точки зрения доступа к отечественным светодиодам. Сложившаяся ситуация серьезно ограничивает бизнес, это объективно, спорить с этим сложно. И неудивительно, что мы слышим о новых инициативах по запуску производств светодиодов в России. И мы как участники рынка можем это только приветствовать. Сами мы в нужный момент включились с нашим проектом. Первые заявки от крупных игроков говорят об этом. Уверен, что сможем и сделать хорошее предложение производителям, и внести свой вклад в развитие отечественной технологической базы.

Интервью подготовлено с помощью PR-службы компании «РусИД»