**Сергей Койнов, первый вице-президент СТА:**

– В рамках выставки «Интерсвет» Светотехническая торговая ассоциация, как всегда, представляет открытую дискуссию. И в этом году, наверное, уже согласно тенденции, мы посмотрели, что, наверное, самым важным вопросом на повестке дня является качество приборов, которые мы сегодня производим, потребляем, эксплуатируем и, самое главное, развиваем. Вот такое короткое выступление, откуда родилась тема. Потому что каждую дискуссию мы заканчиваем тем, что нам хотелось бы, чтобы все присутствующие проявили интерес не только посетив нашу дискуссию, приняв в ней активное участие, задавая вопросы, но и, конечно, самое главное, – задать тон на следующий год, для того, чтобы можно было ее приготовить.

Этот год ознаменовался тем, что, на самом деле, в течение года отрасль, помимо изменений в светотехнике, понятно, что мы активно переводим все свои приборы и из традиционных источников света на светодиоды, активно вся отрасль электротехническая занималась этим и занимается, и, я думаю, что активно будет заниматься в дальнейшем, что становится отрасль, выходит вообще на другой уровень. Уровень понимания построения бизнеса и уровень понимания отношения к потребителю, к заказчику, к построению своего производства. Эту конференцию сегодня мы попытались сделать таким образом, чтобы мы услышали и подискутировали непосредственно для потребителей.

Пул отдельных категорий. Только производители смотрят на этот рынок или только потребители. Но сегодня Светотехническая торговая ассоциация и другие уже ассоциации: мы эту дискуссию приготовили вместе с «Честной позицией». В «Честную позицию» сегодня вошел достаточно серьезный пул компаний, который, на наш взгляд, по оценкам, наверное, составляют 85-90 % рынка электротехники. И это «Честная позиция» сегодня формирует уже понимание глобального подхода в отрасли к применяемым не только к приборам, но и в целом к материалам. Это касается и кабельно-проводниковой продукции, да и других аспектов. Поэтому сегодня на ваше внимание представлена тема – качество приборов. Хочу заметить, что в нашем зале сегодня присутствует ряд глав администраций. Сейчас еще немного, уже к нам подъезжают, задерживаются, глава администрации из области и из Ярославской области к нам подъезжают, представители Росавтодора присутствуют. И соответственно, из министерства. Да.

Дальше я даю слово **Владимиру Габриеляну**. Он начинает всех представлять. И мы начинаем двигаться. Надеюсь, что вы проявите не только интерес, как спортивный слушатель, но, самое главное, поучаствуете в дискуссии. Поэтому ждем от вас интересных вопросов. Я думаю, наши спикеры с удовольствием на них ответят.

**Владимир Габриелян, президент Лайтинг бизнес Консалтинг:**

**–** Спасибо. Спасибо большое. Приветствую всех. Рад вас видеть. Несмотря на проливной дождь, который остановил многих. Вы здесь, рады вас видеть.

У нас несколько замен. Одна из замен произойдет в отношении компании ЭТМ. Я представлю спикера. Мы ждем Дмитрия Налогина. Он как раз немножко задерживается. В общем и целом, структура остается такой же из года в год. У нас есть выступающие. Есть время для того, чтобы потом задавать вопросы, дискутировать, и есть время, потом попить кофе. И продолжить обсуждение за пределами круглого стола.

Еще раз приветствую вас всех и хотел предоставить слово представителю нашего отраслевого министерства, человеку, который, по крайней мере, на моей памяти очень активно участвует в жизни нашей отрасли, в разных мероприятиях.

И с этой точки зрения, конечно, участие министерства для нас является очень важным и значимым, потому что Дмитрий Мельников – это тот человек, который, представляя наши интересы, хорошо погружен в тематику и проблематику.

И, наверное, очень важно, что именно на заседании, которое посвящено качеству, присутствует министерство. Потому что мы на протяжении многих лет пытаемся это делать сами. Но участие государства для нас является ключевым. Слово предоставляется **Дмитрию Мельникову. Министерство энергетики, заместитель директора департамента.** Прошу вас.

**Дмитрий Мельников, министерство энергетики, заместитель директора департамента:**

**–** Здравствуйте, уважаемые коллеги!

Во-первых, да, министерство энергетики является регулятором в области энергоэффективности по направлению своей профильной деятельности – это энергетика, и координатором этой политики государственной вообще в целом. Мы понимаем, что вот такой быстрый прогресс в светотехнической отрасли, который мы наблюдаем за последние пять лет и который, в общем, не собирается останавливаться. Как мы видим, наши коллеги из министерства энергетики США, они в этом вопросе достаточно квалифицированы, и мы им доверяем.

Они планируют, что до 20-го года стандартные или промышленные, массовые светодиодные источники, по критерию энергоэффективности, могут достигнуть уровня 200 лм/Вт. Это достаточно большой прогресс. Вот мы считаем, что светотехника в настоящее время – это та сфера, где с небольшими инвестиционными затратами можно добиться очень серьезного эффекта и по снижению потребления, и по повышению качества жизни. И мы, конечно, сделаем очень много для того, чтобы те люди, которые принимают эти инвестиционные решения на всех уровнях, начиная от регулятивного на самом верхнем уровне и заканчивая конкретной покупкой лампочки для домохозяйства, для подъезда. Они этой информацией правильно владели и принимали решения в соответствие с действительным положением дела, а никакими-то устаревшими, зачастую ошибочными, представлениями.

В целом немножко про государственную политику. Хочу сказать, что здесь два подхода, один из которых рыночный: потребитель сам в конце концов разберется, что ему надо, через два, через три, через пять лет. Он научится выбирать правильную продукцию, набьет немножко шишек перед этим. А государство должно стоять и смотреть и не вмешиваться в этот процесс.

Есть второй подход. Он говорит о том, что государство – это активный участник этого процесса, и оно активно влияет на выбор потребителя через техническое регулирование, через пропаганду, через стимулирование.

Самый жесткий вариант – это техническое регулирование. Это когда государство за потребителя уже принимает решение, что ему можно покупать, а что ему покупать нельзя.

Но есть и более мягкие формы. В министерстве, по крайней мере, в части светотехнической продукции, мы придерживаемся более агрессивного подхода и считаем, что уже сейчас есть достаточный уровень зрелости... в современных светосберегающих технологиях для того, чтобы мы могли где-то принимать за них решения в самых явных случаях, ограничивать использование неэффективных источников.

Для нас еще очень важно качество, потому что свет –это технологии, которые мы используем каждый день, не 24-и часа в сутки, но в течение дня, и на работе, и на отдыхе, и в дороге. И здесь от него зависят вопросы здоровья. И вопросы безопасности.

Мы с нашими коллегами из программы развития ООН за последние два года провели модернизацию порядка 15-и школ в регионах. Мы передадим организаторам СТА результаты наших замеров, которые показывают крайне неудовлетворительное состояние светотехники в школах. Современные, используемые там ртутные лампы, они не то, что не соответствуют рекомендательным нормам ГОСТа, они существенно не дотягивают до существующих санитарных нормативов. Это прямой непосредственный вред здоровью детей. И вносят вместе с другими факторами очень важный вклад в то, что дети наши к концу школьного курса не имеют той остроты зрения, которая считается нормальной, ожидаемой в этом возрасте.

С точки зрения энергоэффективности, мы тоже сторонники такого активного вмешательства в этот процесс и принятия достаточно серьезных регулятивных мер. Мы хотели с нашими коллегами из ВНИСИ готовились выступить на международном уровне, готовили корректировки к проекту технического регламента по энергоэффективности, в части раздела, относящегося к светотехнике. Нам кажется, достаточно неплохой документ получился. Выступить на международном уровне нам не удалось, потому что регламент этот со многими его приложениями очень сложно принимается, мы решили переместиться на наше национальное поле и там собирать в части национальных требований.

Вчера мы разместили на сайте, это официальный сайт, где проходит обсуждение нормативных актов, новую редакцию постановления правительства № 602. Это то постановление правительства, которое определяет минимальное требование к энергоэффективности к лампам и светильникам. Мы, как и вы, заинтересованы в качественном регулировании, поэтому предлагаем участникам рынка с этим документом ознакомиться, ждем от вас предложений и замечаний. Надеемся на конструктивное, а не деструктивное к этому отношение.

Хотел еще обратить большое внимание на важность популяризации. Это один из приоритетов нашего министерства, и популяризация освещения среди этих приоритетов занимает видное место.

Мы сталкиваемся с тем, что колоссальный разрыв существует между тем уровнем знаний, который имеется у профессионалов, у специалистов в области светотехники и у тех людей, которые принимают решение в системах освещения, не говоря уже про бытовой уровень – покупку светотехники управляющей компанией для многоквартирного жилого дома илидля квартиры.

И конечно, пока не будет широкого понимания и поддержки необходимости перехода на энергоэффективные технологии, их преимуществ, по сравнению с традиционным. Конечно, нам очень сложно принимать решения регулятивные, которые в этом случае становятся очень непопулярными. А на текущем отрезке времени, когда, скажем так, внимание к результатам деятельности государственные власти носят вообще такой повышенный характер, становится еще сложнее.

Мы считаем крайне важным проведение мероприятий по популяризации. Хочу сказать, что в этом году наш фестиваль по энергосбережению прошел более чем в 60 городах в Российской Федерации. Для производителей светотехники, мы их специально приглашали, мы предлагали, и там можно найти большее количество людей чем на ВДНХ, в День города, в Москве. Мы предлагали площадку для размещения своих экспозиций, своих акций популяризации.

Рассчитываем, что в следующем году мы увидим большее представительство со стороны производителей светотехники.

На нашей площадке, на форуме ENES, где мы собираем традиционно регионы, в этом году мы собираем муниципалитеты. Мы проводим традиционно мероприятия, направленные на обсуждение нашихшагов в области популяризации энергоэффективного освещения.

В этом году наш форум проходит совместно с международной ассоциацией «Объединенные города и местные власти». Более того, несколько десятков мэров уже подтвердили сейчас участие в этом мероприятии. И там у нас будет традиционный круглый стол. И конечно, эта тематика «Качество освещения, его значимость», она там будет освещена.

Мы с нашими коллегами из ассоциации «Честная позиция» на этом столе планируем подвести итоги той работы, которой они занимались в течение более трех месяцев, проводили выборочное тестирование случайных образцов светотехнической продукции и позитивных, надежных и добросовестных участников рынка, популяризировали персонально. Муниципалитеты все-таки сейчас в большей степени ответственны за уличное освещение, чем регионы. Дать людям хоть какое-то представление.

А то у нас не совсем и не всегда соблюдают требования по качеству продукции. Мы хотели бы обратить внимание на то, что, конечно, не надо рассчитывать на то, что государство будет этим заниматься.

Несмотря на то, что я уже сказал, что это сфера публичного интереса, поддержание качества. В текущей ситуациирынок светотехники, он достаточно узкий, достаточно небольшой по объему, по сравнению с теми задачами, которые у профильного министерства, это министерство промышленности и торговли, Роспотребнадзор, стоят на текущем этапе.

Мы много инвестировали, с точки зрения административного ресурса, в попытке привлечь их внимание, но очень, очень тяжело там достигаются нами даже какие-то небольшие результаты, поэтому мы всячески приветствуем вот эту попытку самоорганизации участников светотехнического рынка и попытку самостоятельно проводить зачистку его от тех участников, которые не поддерживают и не выдерживают необходимый уровень качества. По сути дела, речь идет о дискредитации в целом государственной политики.

Потому что те люди, которые купили некачественную лампочку, за которую они заплатили в три, в пять, иногда в десять раз дороже, чем за традиционную лампочку, которая у них надежды их не оправдала. Вместо десятилетнего срока службы прослужила там меньше, чем лампа накаливания, вернуть они которую не могут. Никто из-за двухсот рублей, трехсот, может, и не пойдет специально делать. Конечно, это наносит очень серьезный ущерб в целом тем мерам, которые мы принимаем.  
Поэтому, Сергей Владимирович, я хотел бы вас морально поддержать, в этом году мы и материально вас поддерживаем, и рассчитываем, что вот те возможности, которые у министерства есть в рамках информационной кампании, и дальше будем использовать. Можете на нас рассчитывать для поддержки той работы, которую вы ведете в светотехнической отрасли.

Хочу сказать, что запланировано у нас. Сергей Владимирович предложил уже на следующий год ориентироваться. У нас еще немножко есть и в этом году мероприятий. Мы планируем с министерством образования и науки провести совместное мероприятие по доведению до регионов важности тематики по качеству освещения в школах и по тем возможностям, которые светотехнические, современные технологии поставляют не только для сохранения зрения детей, но и для повышения успеваемости. Для Минобразования это гораздо больший стимул, чем здоровье. Жизнь такая у чиновников. У нас в декабре запланировано, это ежегодное мероприятие, даже не ежегодное, а несколько раз проводится мероприятие, когда в Москву или другой регион собираются все региональные министры или руководители управления или департаментов образования, где министерство образования занимаются текущим планированием. Людям ставят задачи на год или очередной цикл. Вот туда мы погрузим тематику, связанную с важностью перехода на энергоэффективное освещение. Напомню, что у нас принята программа большая по модернизации школ, которая направлена на расширение мощности существующей системы школьного образования и строительства новых школ. Каждый год строятся новые школы.

Порядка 150-и... за последние два года, и идет расширение мощности пристройки и модернизации существующих систем образования.

С нашими коллегами из «Световых технологий» было достигнуто соглашение о том, что они подготовят экспозицию наглядную для работников образования. На профильной выставке, куда министерство образования привозит своих управленцев со всей страны, сейчас, наверное, приоритеты поменяются. Может, это будет другое событие, не образовательная неделя, как мы планировали, тем не менее мы рассчитываем, что эта работа будет выполнена, и это тоже у нас одно из важных направлений повестки, где работаем с целевыми аудиториями, то есть по уличному освещению – с руководителями муниципалитета, операторами уличного освещения и системными потребителями на стороне бюджетной сферы Минобрнауки, и в Минздрав постучимся. Вот, наверное, это такая краткая информация о работе министерства. И хотел бы также поприветствовать участников, сегодняшних организаторов. Это очень важная тематика. Мы рассчитываем, что вы успешно поработаете и нам поможете в реализации тех полномочий, которые у нас есть, а мы как-нибудь поможем в достижении тех целей, которые стоят перед добросовестными участниками рынка. Я думаю, здесь такие, в основном. Спасибо большое.

**Сергей Койнов, первый вице-президент СТА:**

– Дмитрий Александрович, большое спасибо за это программное выступление. Я думаю, что позиция министерства, она понятна и очень значительная с точки зрения того социального эффекта, которое она может оказывать на жизнь людей. И ваша позиция, в вашем лице, позиция министерства, она помогает нам уверенно идти вперед, несмотря на экономические проблемы, которые стоят перед страной, несмотря на структурные проблемы. Отрасль быстро меняется, быстро развивается. Без сомнения, государство должно брать на себя функции регулятора всего того, что отрасль должна делать и может делать. В нужный момент поддержка, иногда финансовая, иногда – моральная, она, без сомнения, нам помогает. Спасибо большое, что, несмотря на то, что ваше состояние и здоровье сегодня далеко от оптимального, как вы сказали, вы нашли возможность и пришли. Будьте готовы к тому, что, к сожалению, Дмитрий в ближайшее время покинет, не останется до конца, поэтому, если у кого-то есть какие-то вопросы, ломаем структуру сейчас, потому что он не сможет через два с половиной часа принять ваши вопросы. И если есть какие-то вопросы к нашему докладчику, сейчас можете в течение пары минут их задать.

**Александр Федорищев, генеральный директор «Мособлсвет»:**

– Большую работу министерство проводит в выработке стандартов, подходов. Мне хотелось бы задать вопрос, а, может быть, это будет пожелание. Я знаю, что в министерстве строительства разрабатывались стандарты энергоэффективных зданий, в том числе требования к освещению при строительстве, но, как я выяснил, новое строительство включает в себя и благоустройство территории. И при наружном освещении, когда вводится жилье, например, то стандартов никаких не существует. Мы в области сталкиваемся постоянно с тем, что прекрасные сдаются кварталы, все там здорово, они современны, и при этом сдаются отвратительно, установки наружного освещения, во-первых, сделаны неправильно, а во-вторых, они еще малопригодны. Вот мне хотелось бы задать вопрос: у вас это стоит в ваших планах? Это взаимодействие. Потому что это важная отрасль. Вводится жилья много, этот вал идет. И проблема просто усугубляется. Мало того, что уже плохо, она, как говорится, еще и множится.

**Дмитрий Мельников, министерство энергетики, заместитель директора департамента:**

– Александр Юрьевич, вы прямо наступили на больной палец, потоптались по нему. Тематика нашего взаимодействия с Минстроем: она для нас очень болезненная. Есть у нас там попытки, пока безуспешные, преимущественно направленные на изменение ситуации. Дополню немножко, что из практических шагов мы ожидаем. Есть дорожная карта, это распоряжение правительства №1853 – по повышению энергоэффективности в сфере зданий. В этой дорожной карте – один из пунктов, я номер не помню, может 8, возможно, нет. Там везде, в основном, в Минстрое – главные, мы рассматриваем это как гарантию того, что сделано ничего не будет.

И есть, где министерство энергетики является основным исполнителем. Мы в ноябре собираемся внести в правительство первоочередные требования энергоэффективности для зданий, которые или вновь вводятся или которые проходят капитальный ремонт. Вот там два направления, два точечных вопроса затронули. Первое – установка ЭТП для систем теплоснабжения, речь идет о зданиях, которые работают в централизованной системе теплоснабжения. И второй вопрос – это освещение. Мы закладываем туда обязательное использование светодиодной технологии и, по-моему, энергоэффективность 95 люмен/ватт, надеемся, что конкуренции у светодиодов не должно быть за этими пределами.

И закладываем обязательно использование системы управления. То, что вы говорите, обустройство прилегающих территорий – важное направление. Нам проще, конечно, работать с заменой источников, которые уже есть. Это относится к энергоэффективности. Когда мы говорим, о том, что надо дополнительно источники сделать и поставить освещение на прилегающие территории, на аварийные участки дороги, коллеги смотрят на нас: зачем вам это надо? Своей работы не хватает? Зачем вы к нам лезете. Очень сложно с ними дискутировать при отсутствии у них интереса.

И постоянные манипуляции с тем, что это ведет к снижению доступности жилья. Действительно, там какая-то есть вкладка: чем больше мы уровень комфорта предоставляем жителям, тем несколько стоит дороже жилье, за качество надо доплачивать. Надо просто это объяснять людям.

Кстати, я вот хочу переговорить с Сергей Владимировичем. Мы оставим материалы по школам, в графической теме, то есть можно будет подойти, познакомиться. Нам кажется, информативные и впечатляющие результаты мы получили по итогам проверки того, что было в школах, которые мы модернизировали, до тех пор, как мы их модернизировали. Именно по качественным параметрам, оказывающим влияние на здоровье. Спасибо.

**Александр Федорищев, генеральный директор «Мособлсвет»:**

– Спасибо. Но все-таки этот пробел нам надо ликвидировать. Хоть это трудно, я понимаю. Здесь легких вопросов не задают. Это существенная вещь.

– Здравствуйте. **Меня зовут Полина**, я практикующий светодизайнер, и у меня возникли вопросы. Какие конкретно качественные параметры освещения, с вашей точки зрения, влияют на самочувствие и здоровье.

**Дмитрий Мельников:**

– Знаете, это вопрос, наверное, больше к гигиенистам. Это спектральный состав, коэффициент пульсации, равномерность освещения. У нас есть в СанПиНе два показателя ключевых: это уровень освещенности и коэффициент пульсации. Вот мы по ним проводили замеры. Что касается качества освещения, то мы для себя составили стандарт, то есть подготовили рекомендации для министерства образования. Но мы не «нормотворцы». «Нормотворец» у нас «Роспотребнадзор». Мы достаточно долго изучали это вопрос и считаем, то качество освещения, которое современное энергоэффективные источники предоставляют, хорошее. То есть они не уступают тем традиционным, ртутным технологиям, которые у нас массово применяются в бюджетной сфере.

**Полина:**

**–** А можно тогда еще вдогонку? Вопрос такой, сейчас очень распространенная есть ситуация, когда в угоду энергоэффективности во многих, например, детских учреждениях ставятся светильники с очень высокой цветовой температурой, потому что они энергоэффективны, и это бесспорно. Однако данные источники очень плохое влияние имеют на наше самочувствие и, в том числе, на нашу нервную систему...

**Дмитрий Мельников:**

– … Мы считаем, вопрос качества освещения должен идти первым, а энергоэффективность уже вторым. Это наш приоритет. Другое дело, что мы здесь не регуляторы. И, конечно, здесь не надо в другую сторону, извините, прыжки делать. У нас Минстрой принял недавно два, три регулятивных документа. Первые два, они условно обязательные, это правила проектирования для школьных и дошкольных учреждений, а второе – это правило проектирования электромонтажных установок.

И в первом они для школ заложили возможность использования светодиодов только с удаленным люминофором. При этом рекомендуют широко использовать лампы накаливания, которые в 2009 году законодательно запрещены. То есть компактно-люминесцентные лампы, которые мы запретили для бюджетного сектора в прошлом году.

Производители светодиодов с удаленным люминофором не очень долго радовались, потому что с марта вступает следующий СП по электромонтажным, по электротехническим установкам. Там вообще запрещены светодиоды для школьных учреждений.

Если вы посмотрите, коллеги наши дали рекомендации по световой температуре, если мне память не изменяет, там заложен диапазон 2600-3000 кельвинов. Нам кажется, он немножко занижен. Мы в этом документе не участвовали, видели постфактум. Надеемся, что светотехническое сообщество даст ему справедливую оценку. Профессиональную.

**Владимир Габриелян:**

– Дмитрий Александрович, огромное спасибо. Вопросы прекращаем. Теперь, я думаю, вы поймете, почему я сказал, что господин Мельников не просто чиновник, который может озвучить программные лозунги, не до конца понимая отрасль. Это профессионал с большой буквы и, по сути, наш коллега, светотехник. Желаем ему быстро восстановиться и благодарим за выступление.

У нас следующий выступающий, представитель потребителя, директор МУП «Петрозаводские инженерные сети » **Павел Сандберг.**

**Павел Сандберг**:

– Добрый день. Я, можно так сказать, человек новый. В феврале этого года возглавил предприятие «Петрозаводские энергосистемы». Одна из задач предприятия – обслуживание светоточек города Петрозаводска. Все вы знаете, что Петрозаводск нашумел своим энергосервисным контрактом. Это слово фактически для петрозаводчан и для всех профессионалов уже как нарицательное. Но хотел бы сказать, что контракт начал реализовываться в 14-ом году, а на тот момент я лично был депутатом городского совета 27 созыва, очень много выступал в СМИ и просил администрацию очень внимательно отнестись к этапам реализации, к освещенности. И самое главное, к тому камню преткновения, который мог возникнуть. Это акт подписанных работ. Это был ноябрь 15-го года. А с января 16-го года у нас поменялась городская власть, у нас новый глава города, у нас новый принцип управления. Поэтому нам пришлось разбираться с этим энергосервисным контрактом.

Сейчас город ушел в судебные тяжбы и, честно говоря, не хотел бы в ходе своей презентации называть исполнителей контракта, поставщиков, дабы не делать им ни антирекламу, ни рекламу. Если кто захотел бы ознакомиться с названиями компаний, можно спокойно набрать в поисковых системах.

Начну с приятного. Город Петрозаводск – это столица республики Карелия. Город на два месяца старше Санкт- Петербурга. Основан Петром Первым в 1703 году. Население порядка трехсот тысяч. Это крупный административный центр, и вопросы благоустройства – одни из самых ключевых.

Будут слайды, как выглядел город до начала энергосервисного контракта. В городе фактически не было светодиодного света. Светодиодная продукция, в основном, это был ШКА Реон А3. Вот улицы города. Это основная центральная магистраль. Это спальные районы. Порядка тысячи светильников были мощностью 400 Ватт, но основная средняя мощность – по 250. Вот это уже после подписания акта. Те же самые улицы. Возьмем для сравнения два проспекта. Проспект Первомайский до начала реализации и, соответственно, уже после. Я думаю, здесь все понятно. Вот микрорайоны, которые относительно новые. Это микрорайон Куковка. Где с высоты птичьего полета, и с камер, мы можем сразу увидеть город до реализации контракта и после.

**Вопрос из зала:**

– Один вопрос можно? У вас выдержка разная на фотографии. Посмотрите, как дом светится на первой фотографии и на второй.

**Павел Сандберг:**

– Можно я сделаю презентацию, а потом готов ответить на вопросы.

**Ремарка из зала:**

– Вы вводите людей в заблуждение.

**Павел Сандберг:**

– Вот еще ряд фотографий. Конечно, мы хотели бы озвучить те ошибки, которые допустили как сторона исполнителя, так и сторона заказчика. И в период подготовки документации, и в период проведения работ и, соответственно, подписания. Мы бы разделили на три части разбор энергосервисного контракта. Юридическая часть контракта. И ключевая – это техническая часть контракта. Я согласен с предыдущим докладчиком, что основная цель, конечно, – это качество освещенности. Энергоснабжение, энергоэффективность – это все вторично, поскольку нормы освещенности – они не выдержаны. Я для примера скажу, дабы быть совсем конкретным, две недели назад у нас была комиссия, и сотрудники ГИБДД были, и администрация, представители компании, исполнители, замеряли центральную улицу. Туристическую улицу города Петрозаводска. Нормы освещенности соответствуют только на двух объектах. Это рядом с мэрией города Петрозаводска и со зданием правительства. Все остальные места – до двух люксов. Два-три люкса за счет того, что рекламные вывески рядом находятся, освещенности добавляют.

Далее. Мы коснулись такого вопроса, как регламентация категории дорог. Она тоже не была эффективно проведена. В Петрозаводске есть магистрали, которые получили более повышенный уровень категорийности, соответственно, требовали еще выше норм освещенности. Поэтапно исполняя контракты, все-таки город в триста тысяч, и принимать работы можно по конкретным улицам, по микрорайонам. И, более того, центральные проспекты делить на какие-то небольшие кварталы для того, чтобы проводить замеры и подписывать акты работы. Для того, чтобы и исполнители делали это качественно, и заказчик не получал большое количество обращений граждан и общественности.

Далее. Мы увидели в контракте такой элемент, как диммирование. Наша позиция, конечно, – запрет диммирования на территории муниципалитета. Но в контракте оно было. И более того, заказчик не получил такую систему контроля диммирования, которая должна быть установлена на участке обслуживания наружного освещения. И фактически на сегодняшний момент заказчик не контролирует систему диммирования.

При интересе исполнителя, конечно, он ссылается на применения и дополнительных коэффициентов расчета, потому что та возникшая экономия, она существенна. Тоже влияет на их карман. И, конечно, очень важно наличие гарантии на всю светотехническую продукцию, как минимум, на срок исполнения контракта.

По началу юридической части, конечно, надо собирать фактуру по городу. И мы понимаем, что просто так поменять светильники невозможно. Нужно учитывать инфраструктуру. Где-то опоры вообще могут отсутствовать, где-то опоры имеют совершенно иного собственника, чем город, где-то между опорами такое расстояние, где только оптически светильники могут достичь уровня нормы освещенности. Учитывать опоры, высоту и другие технические моменты. И конечно опять-таки нужен светотехнический расчет.

**Павел Сандберг**:

– В документах он превалирует, по факту, такого расчета не было. И конечно, весь контроль расчетов и сведений исключительно ведет администрация. Тот чиновник, он, конечно, не работает уже в администрации города. Сейчас, возможно, будет проведена проверка следственными органами. Почему этот акт был подписан? В суде это, действительно, камень преткновения. Но и расчеты в администрации делал всего лишь один человек, тот, который и подписал этот акт. Поэтому можно говорить, при отсутствии этого человека, что у администрации встал вопрос со стороны заказчика об объективности данных, которые входят в расчеты. Ну и, конечно, технический этап, довольно-таки жесткий. Иногда другого слова не могу подобрать, жесткий контроль замены светильников.

Контроль за демонтажем, монтажом светильников. До этого в городе было несколько микрорайонов, где были построены новые трассы, с учетом проектов освещения. В принципе были новые ЖК-реоны (?), новые лампы Филиппс. Иногда эти светильники кидали вниз. Это факты, свидетельства работников участка наружного освещения. По монтажу мы, честно говоря, тоже получили, буквально несколько месяцев назад, картинку не очень благоприятную. И, конечно, никто не получал допуски, потому что понимаем, что группа допуска, определенная техника тоже должны быть регламентированы. Важно, что на каждом этапе замеров освещенности, подписания актов были не только представители администрации, как заказчик, но депутаты и общественники. Все те, кто страдают, и являются участниками процесса.

Очень важно, чтобы ответственность за исполнение по дополнительным материалам и работам, которые возникают в результате замеров, и где-то, возможно, какая-то улица или участок неосвещённый, не соответствует ГОСТам – вот такие расходы падали именно на исполнителя. Я уже не говорю о сертификате качества. Потому что там тоже возникали вопросы, где-то были сертификаты, где-то, я так понимаю, что администрация так и не получила.

Мы от нашего предприятия предлагает варианты по улучшению. Мы сдержаны этим энергосервисным контрактом, потому что он попал по 94 ФЗ и только через судебный орган может быть расторгнут, либо обязать, так сказать, исполнителя привести практически весь контракт в соответствии с ГОСТом. Мы меняем светодиоды на более мощные. А основная задача у нас пока — это нерегулируемые пешеходные перекрестки, их порядка 43. Потому что нет светофоров, и там больше всего вероятность травматизма и летальных исходов. Ну, и конечно, у нас город развивается. В городе появляются территории, где предприятия делаются со светотехническим расчетом. Это и парки, это и скверы. Наш слоган, который родился благодаря той работе, которую мы ведем после подписания энергосервисного контракта. Тем не менее замечу, что туристический потенциал Петрозаводска не снижен. Город Петрозаводск ждет в гости. Мы хоть и город белых ночей, но понимаем, что с освещением немножко «прогремели». Спасибо.

У нас здесь органы власти присутствуют. На самом деле, вот то, что мы говорили: отрасль переходит на новые технологии, меняются приборы. Энергосервисный контракт, это как раз тот инструмент, который должен изменить облик наших городов. Представляя тоже серьезного производителя, я хотел бы просто отметить это для всех присутствующих. Дмитрий Александрович, ваше внимание к тематике энергосервисного контракта, включая технологии подготовки, носит в себе серьезный проблемный характер. Понятно, что производители, желая очень сильно получить, скажем, такие объемы в производстве и продаже зачастую не улавливают вот этих нюансов.

Я хотел бы вот такую маленькую черту подвести. Потому что мы со своей стороны тоже активно в этом участвуем. Но сегодня активность наша только в анализе документов. Я думаю, что в какой-то части Дмитрий Налогин в своем выступлении этого коснется. Хотя у него тема другая. Она злободневная. Так вот хотелось бы обратить внимание на то, как исполнить нормы при энергосервисном контракте. Самое элементарное, что происходит при энергосервисном контракте: мы берем текущие приборы, меняем на, скажем, энергоэффективные. Не может производитель сегодня взять и поменять, дополнить приборы, например, на несуществующих опорах или так, где вообще не было опор. Вот самый простой пример. У вас идет дорога, улица. На этой улице может присутствовать опора освещения, а может и не присутствовать. Если она присутствует, но на ней нет светильника, то и заменять вам нечего. Исходя из этого, вы можете просто прийти, померить, и в этом именно конкретном случае у власти появится возможность сказать, что вы сделали, не сделали, не достигли той нормы освещенности, которая есть.

Второй, немаловажный момент. Посмотрите на ... любой прибор: на телевизор, новый автомобиль, где применяются светодиоды. На прибор светотехнический: он стал сложнее. Просто взять светильник, который раньше был со ртутью или с натрием, и просто его повесить, как говорят, фонарь на столб, не удается. Человек все-таки должен прочитать паспорт изделия. Он должен четко понять, что на что меняется. И самое главное, как подключается. И в этом большая сложность.

Мы как производители видим, что руки монтажников не всегда готовы соответствовать тем критериям, которые должны быть. Это не только допуски. Это на самом деле работа с качественным прибором. И в этом тоже существует серьезнейшая проблема, потому что мы лично с ней сталкиваемся постоянно.

На что еще хотелось обратить внимание, то, конечно же, на не профессионализм. В чем. Если мы вернемся года на три назад. Есть проблема контроля за соблюдением контракта. Выделение зон и пешеходных зон, переходов. Просто комфорт для людей. Поэтому мы говорим: отрасль меняться должна для чего, для того, чтобы нам с вами жить было комфортнее. Поэтому вводятся критерии, где тепловые температуры должны меняться.

**Дмитрий Мельников:**

– Давайте немножко про энергосервис. Здесь у нас планы есть. Все в наших руках.

Модель энергосервисного договора, она у нас еще в законе 2009 года была заложена. Такая вот универсальная модель: привлечение внебюджетных инвестиций, которые должны решить вопрос модернизации на энергоэффективные технологии в бюджетной сфере. Она не сработала.

Изучение зарубежного опыта показало, что нигде модель не сработала. И если нигде бурундук не летает, то мы и не должны пытаться заставить его полететь. Нет у нас такой надежды. Мы достаточно много с этим поработали, и вот сейчас это не является приоритетом. Что на самом деле можно сделать, что мы планируем сделать.

Во-первых, приведение к сопоставимым условиям, которое сильно отягчало работу энергосервисных компаний. Оно однозначно отрегулировано в нашей методике по расчетно-измерительному способу. Если вы пришли, меняли уличное освещение из четырех фонарей. Горело три. Вы меняете и должны довести до санитарного требования, до нормативных. Должны поставить четыре. При расчете экономии вы рассчитываете, исходя не из фактического потребления до реализации энергосервисных мероприятий, а исходя из расчетного значения, как если бы там стояли четыре лампы РЭУ, натрий первого поколения.

В регионах где-то могут быть сложности с его применением. Мы надеемся, что люди поумнеют потихонечку, с нашей помощью, без нашей помощи. Понятно, что новое всегда сложное. Заниматься страшно. Особенно, если вот такие примеры есть, негативные. Вторая составляющая: есть проблема получения финансирования под энергосервисные контракты. Мы ее долго обсуждали. Наши коллеги из «Световых технологий,» они лично поучаствовали в этих обсуждениях. Есть системный запрет на оборот вот этих госконтрактов с госнуждами. Мы не видим перспективу. Мы не видим, чтобы сейчас как-то изменились обстоятельства, которые позволят нам для одного вида энергосервисных контрактов это ограничение снять.

Поэтому вот в этом направлении мы не видим возможности решения на среднесрочной перспективе. Что мы видим, какой механизм? Мы собираемся энергосервис сделать более рабочим, снять риски. И перейти, по сути дела, к псевдоэнергосервису, который будет очень напоминать модель договора поставки в рассрочку, но не будет ограничиваться пределами бюджетного планирования, который еще два года назад был трехлетним, а сейчас у нас стали однолетним. Но мы обещаем, что мы опять вернемся к трехлетнему.

Смысл в следующем: мы хотим, чтобы появилось расчетное количество часов использования. Выборочная проверка того оборудования, которое приходит на замену. Четыре тысячи часов у вас работало освещение, и в новой модели мы рассчитываем, исходя из четырех тысяч часов. Сколько на самом деле эксплуатирует муниципалитет: проследить невозможно. Только ли лампочки светятся на этой линии или еще несколько сетевых киосков туда прикреплены. Поэтому перекладывать на энергосервисную компанию ответственность за состояние сети освещения, за то, что там есть несанкционированные подключения, невозможно. И смысл перейти для уличного и для внутреннего освещения в модель такую, где согласовано на этапе конкурсной процедуры количество часов мощности, используется расчетное количество светильников, которые должны бы стоять, если бы полностью выполнялись нормативы освещенности. Используются паспортные значения по мощности установленных световых приборов, которые ставятся на замену. Проводится выборочная проверка тех светильников, которые ставятся на замену по их мощности. И дальше исполнители энергосервисного контракта дают гарантию на качество этих работ. Ну и обеспечивает подменный фонд. Вот такую модель, я думаю, мы до конца года подготовим. Еще одни партнеры в регулятивной деятельности Минэкономразвития делают непрогнозируемыми сроки принятия таких регулятивных документов.

Для нас это важно, потому что эти все расчетные модели – это безраздельное поле для коррупции. Кто там как считает. К результатам приводит. И они необязательно к ущербу участников рынка. Они и в другую сторону могут использоваться. И используются на самом деле. Поэтому наше понимание, что энергосервисный контракт и модель его использования должны обеспечивать эффективный и гарантированный возврат инвестиций для участников, для замены ДРЛ и натрия первого поколения, и для уличного освещения, и для трубчатых стандартных светильников для внутреннего освещения.

**Павел Сандберг**:

– Можно я небольшую ремарку дам. На самом деле в презентации я говорил о работе нашего предприятия. В целом, конечно, идеальная модель была бы, если бы муниципальное предприятие заявилось на энергосервис. Этот **э**нергосервис бы выиграл, и фактически для этого предприятия есть организационная структура, техническая структура, и поставщик зарабатывал бы на поставке светильников, а, соответственно, экономия шла предприятию, которое отказалось бы от части бюджетных средств, потому что муниципалитеты имеют по четыре или по пять миллиардов бюджета, как Петрозаводск. Он все равно дефицитный. И там 30-40 миллионов рублей — это отказ от субсидий, распределение денег на новые сады, дороги и так далее. И здесь, конечно, все было бы в правовом поле, чтобы не было никаких ситуаций, где возможно, страдает поставщик.

**Владимир Габриелян:**

– Дальше у нас по программе выступает Артем Когданин, генеральный директор компании «ЛЕДЕЛ», и просьба, мы сейчас остановимся на его выступлении, и он просит задать ему сразу вопросы. У него дальше — самолет. Спасибо.

**Артем Когданин,** **генеральный директор компании «ЛЕДЕЛ»:**

– Всем добрый день. Хочу представиться, меня зовут Артем. Я директор компании «ЛЕДЕЛ». Фактически мы поставили те самые светильники в Петразоводск. Кто принес помидоры, самое время бросать, потому что стоять я тут буду недолго.

В первую очередь хочу признать, что действительно сейчас вместе с администрацией города мы стараемся исправить ситуацию. Как в эту ситуацию не попасть другим производителям? Здесь, наверное, есть и другие производители. Что делать, если вы попали в такую же ситуацию? На самом деле, ситуация не очень понятная обывателю, потому что кто-то поставил, кто-то пострадал. Вот представители города, которые пострадали, и мы, соответственно, поставили. На самом деле есть еще одна компания, которая здесь не присутствует. Это компания энергосервисная. То есть та самая компания, которая у нас закупает светильники и поставляет их в город. Она фактически на стартовом этапе отказалась от нашей консультации. То есть мы дали свои рекомендации по замене, что на что должно быть заменено. На что был получен ответ, что экономика будет очень долгой. Много мы на этом не заработаем. Поэтому надо что-то переделать. Первая ошибка, которую мы допустили, мы на это согласились. Надо было в этот момент отказаться от этого контракта. И что мы будем менять только на таких условиях. Но тут борьба с жадностью и алчностью. Неизвестно, что победило. Но что-то одно из них двоих победило.

Следующим этапом мы не могли влиять на установку светильников, потому что, для того, чтобы ставить светильники в городе, нужно было привлекать компанию, и, в первую очередь, сертифицированную нами, хотя бы, как минимум, чтобы они у нас прошли аттестацию. Потому как это оборудование ставить. Какая специфика, какие есть нюансы. Следующая проблема — это установка светильников не в соответствии с их мощностью. То есть светильники ставились так, как их туда привозили. То есть, привезли светильники этой мощности, сегодня на очереди эта улица, будем ставить. И получилось, правильно было замечено, светильники в два-три раза слабее, чем должны стоять. Сорокаваттные светильники могли поставить на шестиполосную дорогу центральную, и получалась вот такая картина. У меня вызывает сомнение картина, окна выдают, могу ошибаться. Но то, что там не соответствует освещенность нормам, это действительно так. Я с этим согласен, несмотря на то, что мы будем делать в убыток себе, но поможем навести хотя бы относительный порядок. Все что от нас зависит, мы постараемся сделать. Следующим этапом. Сейчас, на данный момент, нам за эти светильники еще не заплатили. В течение полутора лет компания «Балтэнергоэффект» нам еще за них не доплатила. Мы фактически подарили эти светильники городу. Часть заплатили, часть не доплатили.

… это компания, энергосервисная компания, которая все это замутила. Сейчас у нас тоже ведутся суды, часть — уже выигранные. Я думаю, они все-таки погасят свою задолженность. Мы уже потратили пять миллионов рублей по выезду наших специалистов. Так как для того, чтобы сэкономить еще больше, была установлена, я вам потом слайды покажу мельком, система, которая диммирует светильники. Вот это, конечно, я считаю, было сделано очень зря. Была установлена система компании СИАК, она диммировала по времени. От момента зажигания светильника, вперед имелось расписание … Была установлена система диммирования компании СИАК. Но случился один нюанс. Компания СИАК перепутала часовой пояс. Сделала ее относительно своего часового пояса, а не города Петрозаводска. Соответственно, что получалось? Светильник зажигается и тут же начинает работать с уменьшенной яркостью буквально через двадцать-тридцать минут. Разумеется, что ни о каких нормах освещенности, даже просто визуальной видимости, там уже речи не шло. В эту яркость он должен выйти тогда, когда на улицах уже никого нет, просто, чтобы люди не спотыкались. Не знаю, с кем, правда, была согласована эта освещенность, но этот алгоритм был. Поэтому следующим моментом для того, чтобы сэкономить, в шкаф не были установлены системы, позволяющие поменять расписание. Эти модули СИАК, они управляются по 220 Вольт. И вот как раз многие на форумах, я не знаю, есть ли здесь люди, которые сидели на форумах или нет, спрашивали, что за коробка снаружи светильника болтается. Вот это как раз модуль СИАК и болтается. Сейчас, лично я считаю, пока эти модули надо убрать, просто расставить светильники согласно их мощности, чтобы посмотреть, где можно навести порядок: опасные участки, правильно было замечено, пешеходные переходы и тому подобное. (показывает фото) Вот кабели без гермолот ... Находится черный гермолот. Итальянский гермолот, на данный момент самый современный, самый совершенный. И вот в него, без всякой затяжки, заходят два провода с дыркой. При первом дожде эта система должна или коротнуть, либо кого-нибудь убить, потому что заземляющего провода здесь, как вы видите внизу, вообще нет. Он отрезан. Обведен кружочком внизу. Ну, в принципе, он, наверное, не нужен. Кстати, именно одна из основных причин появления вот этих помех – отсутствие заземления. В принципе, не в подключенном состоянии. Вы знаете, что любой прибор, если он имеет экран из металла, то этот экран должен быть заземлен. Тем более, в инструкции по технике эксплуатации указано четко, что должно заземлено.

Мы провели, заказали за свой счет экспертизу, которая объехала большинство опор. Независимая от нас, есть у нас в России специальный институт, который занимается такими вещами, и, соответственно, они объехали, смотрели, как смонтированы светильники. И соответствует это ГОСТам, нормам и так далее. То, что они увидели, еще интересный момент, кстати, про наводки, вышел новый ГОСТ после установки светильников и поставки, нас попытались обязать соответствовать ГОСТу по ЭМС, который вышел после и не является обязательным. Это было одна из попыток не платить нам остаток денег компании БЭФ. Соответственно, светильники, которые были отданы ГОСТам и требованиям клиента, на тот момент, когда светильники поставлялись, соответствуют. Оно делается за отдельные деньги. Если хотите, мы можем поставить дополнительные фильтры для соответствия СЕ. Но проблема заключается в другом. Когда непосредственно сам эксперт полез на опору, его ударило током от выключенного, обесточенного светильника. Во-первых, его ударило сначала от светильника, а потом от опоры. Потом он попросил перчатки, чтобы не падать каждый раз с лестницы. Все-таки залезть и посмотреть. О каких электромагнитных помехах может быть идти речь, когда наводки, а сверху идет ЛЭП, высоковольтная, соответственно, наводки такой силы, что в принципе можно питать светильники без проводов. Это можно писать уже об этом.

Разумеется, что для человека, который в этой теме глубоко не варится, для него несколько брошенных в толпу фраз, горяченьких, они подогревают интерес. Многие, наверное, пришли сюда, как на передачу, «Пусть говорят» с Малаховым. Но, несмотря на это, концепция работы нашей компании, почему на рынке мы существуем порядка восьми лет и развиваемся несмотря на кризис и другие моменты, заключается именно в том, чтобы клиент был доволен. Поэтому несмотря на то, что мы делаем себе в убыток, мы все равно будем поддерживать контакт с администрацией города, потому что куча денег уже потрачена, и не хочется бросать на середине дороги. И просто чисто уже для себя. И те светильники, которые у вас имеются, если что-то вышло из строя, мы разумеется, поменяем на новые. Сейчас, на данный момент, из 12-и тысяч светильников к нам пришло порядка 95-ти вышедших из строя. Из них 90 процентов вышедших из строя по причине того, что был просто вандальский монтаж.

Для примера. Вот в эти дырочки открыты 220 вольт. Здесь заземление тоже отсутствует. Это уже привычное дело. Вот интересное крепление. Вот так прикрепили провод (показывает слайды). Намотали его на что-то железное. Фотографии я взял из официального заключения. Из официального документа, который имеет юридическую силу. Это я не просто взял фотографии из интернета. Фотографий у меня миллионы. На деревянном столбе стоит светильник. Без заземляющего провода. Здесь вообще кошмар. Как человека не убило! Открытое напряжение. Открытая фаза прямо на свежем воздухе. Монтажников этим же проводом, в принципе можно было и убить. Сейчас, на данный момент, на самом деле, у нас все говорят про Петрозаводск. У нас реализовано около четырех крупных энергосервисных контрактов, несколько городов. Раньше Петрозаводска было реализовано. С ними никогда проблем не было. На момент, если там не меняется власть, что-то не происходит в политическом плане. Я не знаю, с чем это связано, но, видимо, с чем-то связано. Еще интересный момент, как раз связан с помехами. Объясню, после установки светильников к нам приходит интересная история, можете послушать, с интересным концом, к нам приходит претензия, что светильник фонит в радиочастотном диапазоне, то есть не работают рации скорой помощи, и кошмар в городе творится. Я представил, большинство раций скорой помощи составляют порядка 5 Ватт. Мало того, сейчас они все цифровые. Чтобы создать на нем помеху импульс должен быть такой, как взрывается в центре города атомная бомба. Люди должны умирать рядом с источником импульса.

Ну ладно. Я предположил, может быть это не так. Следующий момент. Мы отправляем своего человека, чтобы встретиться с тем, кто написал претензию. Претензию написала компания такси, у которой не работала рация и которая якобы несла потери. На самом деле этого такси не существовало, мы пытались его вызвать, оно не отвечало на телефон. Мы приехали в офис. На офисе была разваленная контора. Я подумал: «Ага. Вот до чего мы довели людей, такси перестало работать и переоформилось на какую-то избушку, на которую сорок контор». Я говорю: «Всякое бывает». Начинаю выяснять. И, оказывается, никто из горожан, то есть у нас люди жили в Петрозаводске в принципе довольно-таки длительное время для того, чтобы считывать номера, чтобы перепрашивать модули. Я сам лично свой квадрокоптер отдал, чтобы номер можно было считать для перепрошивки. И они начали спрашивать у жителей, было ли когда такое такси. И они сказали, что такое такси они знать не знают, никогда не вызывали такси. Оно принадлежит такси, я не буду говорить, кому оно принадлежит, но человеку, который имеет определенную заинтересованность в том, чтобы нам не платить деньги. Вот такой нюанс. В принципе вот и все. Вся ситуация. Дальше был отдан светильник на экспертизу. Сказали, что он соответствует ГОСТам, которые заявлены, но не соответствует новому закону о радиочастотном диапазоне, который уже вышел после того, как светильники были поставлены. Но якобы мы должны ему соответствовать. То есть это говорит энергосервисная компания. Я, конечно, согласен, что светильник должен быть хорошим, но это та функция, за которую тоже можно заплатить. Хотя бы за что-нибудь нам заплатить.

Поэтому опасности они никакой не представляют. Во-первых, светильник, чтобы перебить рацию, должен фонить так, что это будет кошмар. У людей мозги сварятся. А, тем более, стоит 12 тысяч штук. Тем более эти светильники грузят во все города России ежедневно. И никогда ни у кого не возникает проблем. Ни с рациями, ни со всем остальным. У меня такое ощущение, что только в Петрозаводске есть такие рации.

Когда мы попросили, давайте образец рации, давайте скорую помощь, давайте включим светильники, и мы сами лично убедимся. Я послал туда специалиста. Из своего кармана дал им денег, чтобы они там жили. Мне никто не компенсировал. Никто вообще на контакт не пошел. Двери закрывались прямо перед нами: «У нас нет ничего. Мы не предоставим. Рации нет». «Давайте за свой счет куплю такую же рацию. Скажите модель. Я просто куплю такую рацию, сяду и попробую, посмотрю, как она работает». Мне не дали возможность себя оправдать таким образом. Просто сказали: «Ты дурак». Все. И вот этот миф поселился в головах людей, до сих пор летает. Но это вопрос решаемый. Независимая экспертиза, которой мы доверяем, думаю, этот вопрос решит. В плане перестановки светильников, их качества, замены вышедших из строя, мы, соответственно, будем решать. Вот основные тезисы, которые хотел сказать. С нашей стороны тоже ошибки были. И все-таки не надо было соглашаться на это и все.

Совместно мониторятся светильники, которые вышли из строя. То есть снимаются светильники, которые вышли из строя. Они нашими специалистами осматриваются. Если их возможно, скажем так, реабилитировать на месте, это будет сделано там, чтобы не возить туда-сюда, чтобы избежать лишних затрат. Второй момент – это сейчас перевешиваются светильники. Уже даже заметил в некоторых репортажах по телевидению. Сейчас перевешиваются светильники с тех мест, где стоят малой мощности. Соответственно, светильники переставляются из дворов 150-ваттные на улицы, а с улицы – 40-ваттные – во дворы, туда, куда должны быть установлены. В данном случае мы можем, в принципе, дать всю карту города, на которой написано, где, какие светильники должны быть установлены, чтобы не было проблем с нормами освещенности.

Для того, чтобы померить, правильно или неправильно освещены улицы, приехала машинка из лаборатории ВНИСИ и померила яркость дорожного полотна. А это характеристика не только светильников, но и дорожного полотна. Сами понимаете, какие должны быть результаты после замеров яркости в сырую погоду, когда в Петрозаводске такая погода практически круглосуточно.

**Меня зовут Роман Беляев.** Я являюсь главным метрологом ВНИСИ, представитель испытательного центра, в том числе и мобильной лаборатории, которая проводила этот мониторинг. Сразу могу сказать, что по стандартам обязательно этот мониторинг проводится только в сухую погоду, можете посмотреть протокол испытания.

**Артем Когданин:**

– Так в протоколе фотографии есть.

**Роман Беляев:**

– Не фотографии. А посмотрите, там четко прописано, в какой день, когда это делалось. Посмотрите, пожалуйста, какие характеристики. Там прописано. По фотографиям судить… (Из зала: «по вашим фотография, которые к протоколу приложили») Могли фотографии сделать позже. Вы читайте лучше протокол.

**Роман Беляев,** к выступающему:

– У меня к вам вопрос. Сзади вас слайд «Профессиональное сопровождение – залог успешной реализации». Почему в данном крупном проекте не было произведено авторского надзора? Хотя вы прекрасно понимали, что монтажная организация – это организация, в квалификации которой вы не были уверены. Вы это могли юридически оформить при помощи договоров, при помощи каких-то договоренностей между администрацией. И могли на начальном этапе все это отследить и мгновенно решить. Потому что, авторский надзор проводится, как я знаю, многими крупными производителями вообще без проблем. И та монтажная организация, которая прекрасно понимает, что будет представитель, производитель осветительных приборов, он относится к своему делу на много аккуратнее и ответственнее. Почему у вас такого не было?

**Артем Когданин:**

**–** Вы задали абсолютно правильный вопрос, я как раз про него и говорил. Что до этого, когда мы делали энергосервисные контракты – везде делали авторский надзор. Ситуация заключается в том, что... вы, наверное смотрели, «Властелин колец» . Гендель вышел и сказал: «У тебя здесь нет власти». Вот такая же ситуация была примерно и у нас. Петрозаводск – не наш город. И у нас клиент не Петрозаводск. Нам дали неоднозначно понять, что мы сами, энергосервисная компания нам сказала, что мы сами делаем Петрозаводск, сами делаем так, как считает правильно администрация, мы ей закрываем все вопросы, и сами делаем расчеты. Мы у вас просто купим светильников на энную сумму денег.

**Роман Беляев:**

– Это юридически было оформлено?

**Артем Когданин:**

– Юридически было оформлено, что они у нас просто покупаю светильники.

**Роман Беляев:**

**–** Тогда к вам какие претензии?

**Артем Когданин:**

– О чем может быть речь, когда с нами они даже не рассчитались. Вы говорите - авторский надзор. Они купили у нас светильники. Человек произвел нож, он не виноват, что этим ножом кого-то зарезали. На данный момент у нас просто были куплены светильники, установлены в городе. Мы уже просто, как мамка с дитем. Сами вышли на администрацию города, сами вышли с инициативой эту проблему как-то решать. Я понимаю прекрасно, как это, когда тебе свалили кучу бесполезных приборов, которые не понятно, что с ними делать, но их и заменить даже нельзя. Это очень тяжелая ситуация. Я прекрасно понимаю администрацию города. Поэтому, я здесь из чисто человеческих соображений, сам пошел навстречу, сам решил хоть как-то, насколько это возможно, помочь. Здесь, к сожалению, если бы я вам продавал светильники, я бы с вами, конечно же, договорился. Я бы попросил вас все-таки внимательно отнеситесь к авторскому надзору и пустить нас хотя бы на объекты. Монтаж производился так, что специалисты даже не понимали и не знали, где монтируется. Я туда **насильно** послал людей и они там все время на процессе монтажа находились. И они мне сообщали, и сообщали о нарушениях всех, которые были изначально.

**Роман Беляев:**

– А почему они сообщали вам, а не администрации города?

**Артем Когданин:**

– А вы знаете, можете сейчас сообщить что-нибудь администрации Москвы? Сколько это времени займет?

**Роман Беляев:**

**–** Можем. Определенное время займет. Но я, хотя бы, это могу сделать.

**Артем Когданин:**

– Пока это дошло, вся эта суть прошла, все уже было смонтировано. Вы понимаете, что там имеет большую роль политический аспект, на который мы не влияем. Я для себя просто сейчас сделал выводы. Ни в какие контракты, если есть малейшая вероятность, или клиент с нами на прямую не контактирует. Знали бы, где упасть, соломки подстели. А тут мы не просто упали, мы тут тройной кульбит сделали. Ударились всеми частями тела. Соответственно, общаться надо с клиентом напрямую. Самим. Обязательно. Без посредников. Им именно писать конкретные условия, при которых должны реализовываться такие крупные проекты.

**Вопрос из зала:**

– Означает ли это, что завтра другой клиент захочет купить пять тысяч светильников, вы ему не продадите, пока он не докажет и не расскажет, где он их будет ставить?

**Артем Когданин:**

– Конечно. Я вам больше скажу. У нас, пока на данный момент, благодаря Петрозаводску тоже. Но мы и до Петрозаводска так же работали. У нас есть система защиты проекта. Если светильник человек покупает в большом количестве, то, в России понятно, что он будет стоять на какой-то из горячих объектов. Потому что не так много в России таких крупных объектов. И система защиты проекта предусматривает

**Вопрос из зала:**

– Должен я тогда, когда у меня миллион диодов покупают, делать так же? В какие светильники они поставятся и в каком городе они будут?

**Артем Когданин:**

– Хороший вопрос, ксати. Это из разряда: «к пуговицам претензии есть, к пуговицам претензий нет».

**Из зала:**

– До какой степени ответственность? Ваше добровольное желание помочь, я понимаю, но, честно говоря, знаю, не один же такой город есть, и не единственный производитель, который вот так попал. Вот, все-таки, ответственность, я считаю здесь лежит на организации, которая подписала контракт об освещении города, а не контракт о продаже светильников. Это совершенно разные вещи. И конечно, очень здорово, что вы взялись помогать , вкладывать деньги, это о вас говорит, как о добросовестном участнике рынка, вот, но возлагать на вас ответственность нельзя. Я считаю

**Из зала:**

– Ни в коем случае.Никто не может возложить ответственность.

**Артем Когданин:**

– Попытки есть

**Меня зовут Агыбаев Мади, коммерческий директор Корпорации «Сайман»:**

– Казахстан, город Алма-Аты. Я тот, который делает эту дискуссию международной. У меня вопрос такой. Сейчас волна УДЭСКА идет к нам, в Казахстан. И вопрос именно в том, в какой момент определяется бюджет ЭСКА, потому что город предоставляет какие-то данные определенные, количество опор, светильников, шкафов и так далее. Фактически, мы приезжаем, начинаем делать аудит, получается совсем другая картина. И бюджет меняется там. В другую сторону. В сторону увеличения. По вашему опыту, какой момент определять после заключения договора или до?

**Артем Когданин:**

–Хороший, на самом деле, правильный вопрос. Сегодня уже к нему возвращались. За количество, процент горения и прочих моментов. При оценке работы мы же понимаем , то есть, если сейчас та самая машинка, и единственная, к стати, в России, реклама, проедет по улицам. Простите, их оказывается две. Проедет по улицам любого города , ни один город не пройдет эту проверку. Ну, честно скажу. Это связано прежде всего, где-то отсутствуют опоры, вчера была авария, сбили просто светильник, а где-то, возможно, забыли лампочку поменять. Ну не бывает такое количество опор, десятки там тысяч, чтобы всё прям идеально работало. Да. Поэтому, разумеется, правильно было сказано, оценивается количество светоточек проектное, которое должно быть. Оценивается, сколько бы они потребляли, и, соответственно, потом, исходя из этого, оценивается экономия. И реально может получиться так. Представьте, что вы должны сэкономить в два раза. На улице одной. Но у вас на этой улице не горит половина светильников. Вы поменяли светильники, а экономии не достигните. Только все начало гореть и соответствовать каким-то ГОСТам.

**Ивченко Николай, директор по развитию бизнеса, компания «Энерком»:**

– В паспортах, в основном указывают, на что я обращаю внимание, указывают световой поток диодов, указывают номинальное потребление диодов . Эта информация, которая изначально закладывается в расчеты. Должно обязательно закладываться фактическое потребление и фактический световой поток. Это то, что интересует потребителя. Любого. Потом уже начинается : заложили 80 Ватт, по факту намерили - светильник потребляет 110. Все, пошел дисбаланс. Вот, это одна из причин.

**Артем Когданин:**

– Нет, это не причина. Честно скажу, почему. Дело в том, когда делаются крупные контракты, светильники все, перед тем, как сделать контракт, проходят экспертизу. В обязательном порядке. И там меряется световой поток. Меряется диограмма, и меряется, обязательно, потребление. Мы даже, когда с Петрозаводском делали, мы подписывали документ, в котором сказано, что потребление данного светильника, вот такого светильника не будет больше стольких-то Ватт, такого-то - стольких-то Ватт. Там каждый продукт. И производитель и продукт рассматривается очень пристально. Потому что производителей много, чтобы не ошибиться. Представляете, цена ошибки какая будет? Вы возьмете светильники, а производитель просто исчезнет. Поэтому, здесь основная задача, конечно, ну. правильно было замечено, проблема может возникнуть. И надо обязательно продукты отдать в независимую лабораторию и все тщательно проверить. Это действительно так есть. Причем, лучше всего это делать не запросив у производителя, а купив в любой точке. Потому что вам предоставят золотой образец, который даст 150 люмин/Ватт , даже не включая в розетку.

**Алексей Васильев, портал «Элек.ру»:**

– Я полностью вам сочувствую. Я полностью разделяю ваши проблемы. И мало того, тут было,... Мы обсуждали иск, который случился в Карелии. Очень неприятный. Но вместе с тем я хотел бы задать один такой вопрос , который выходит за рамки энергосберегающего контракта. Я захожу на ваш сайт «ЛЕДЕЛ». Светильник супер 3150, заменяет светильники ЖКУ 250, Световой поток 15000 люмен. Вы уверены, что натриевый светильник 250 Ватт будет давать световой поток такой, в общем-то, небольшой. Подавляющее большинство людей со светотехникой не знакомы и в принципе, я думаю, даже какие-то чиновники, которые сидели в областной администрации, сейчас выносим коррупционные схемы за скобки, они вполне доверяли вот там, ну, что написано на сайте. В действительности можно в разы, в полтора раза, даже больше, чем в полтора раза, меньше потребление, перейдя с натрия на светодиоды. Мы-то с вами понимаем , что светоотдача и натрия и светодиодов вполне сопоставимы. Понимаете, в чем дело. Может, с этого все началось?

**Сергей Койнов:**

– Я бы хотел, чтобы вы ознакомились, все присутствующие, кто у нас сегодня первый раз, с тем, что мы делали год из года, да. За последние три года . СТА внимательно уделяло внимание, и даже последняя наша встреча была год назад - «Диоды против натрия». Мы рассматривали вместе с нашими экспертами, а эксперты были как раз Дмитрий Юровских из Cree, чтобы мы не уходили дальше, глубже. Ситуация банально проста. Этот конкурс, он открыт. Вы его можете сейчас достать, посмотреть документы, которые написаны в конкурсе. Ребята продали светильники. Мы, как уважаемые производители, посчитали, что этот конкурс для нас не подходит по одной простой причине, что вы правы, что невозможно заменить четырехсот Ваттный светильник на 150 Ватт, что 250 натрий не делится на 110. И просто туда не пошли. Ребята пошли. Ребята пошли, потому что им сказали, «мы все решим». Поэтому у нас здесь присутству**ют** сегодня «Честная позиция», когда мы говорим, что и кабель, который у вас идет с занижением ГОСТа, не пройдет теперь. То есть, наша общая задача, когда я говорил в начале выступления, почему мы собираемся этой отраслью, для того чтобы создать нормальный бизнес, и самое главное, обеспечить комфорт у нас на улицах городов, создать комфорт уже людям, изменить присутствие людей.

**Спор насчет ламп.**

**Владимир Габриелян:**

– Я хочу поблагодарить Артема и Павла. И сказать, о том, что на самом деле - тема очень сложная и болезненная. И понятно, что есть компоненты, где мы можем веселиться и смеяться. Факт остается фактом - компания с хорошим брендом, сильный производитель попал в ситуацию, в которой он вынужден оправдываться за то, скорее всего, за что не мог брать на себя ответственность. При этом, представитель города, у которого стоит задача дать хороший свет, для того, чтобы жители города чувствовали себя комфортно, и у него - тоже проблема. Поэтому, я рад тому, что эти два партнера встретились. Я желаю, в любом случае, и вам, Павел и Артем, эту проблему решить. Мы от души это желаем это сделать. Потому что, на мой взгляд, есть сильное желание у вас двоих , у вас, как у бренда, остаться тем брендом, в который верят. У вас, Павел, как у нового в отрасли человека, который не так давно находится на своем посту. Огромное желание разобраться, что пошло не так. И то, что я услышал, по крайней мере, в лице генерального директора, совладельца «ЛЕДЕЛа», он открыт. Так что если какие-то вопросы можно решать напрямую, не пытаясь идти через...

Удачи, в любом случае. Вам, Артем, добраться до дома . В Москве тоже есть люди, которые держат слово. И один из таких людей, наш следующий выступающий, исполнительный директор Ассоциации «Честная позиция» господин Гвоздев.

**Меня зовут Гвоздев Сергей Викторович.**

Я исполнительный директор ассоциации «Честная позиция». Предыдущая дискуссия показала: у нас есть такой дефицит в «Честной позиции», который мы пытаемся восполнить и пытаемся реализовать совместными усилиями нашей ассоциации. Я расскажу о двух проектах, которые наша ассоциация ведет совместно с другими участниками рынка, совместно с партнерами. Мы их назвали, назвали один – «Соответствие светотехники». Другой проект – это «Кабель безопасности».

И, собственно, в начале несколько слов о самой ассоциации. Кто мы и что мы. Ассоциация «Честная позиция» была зарегистрирована, мы молодая ассоциация, в 2015 году. Сначала нас было 11-ть членов, теперь нас –18-ть. И вот, в октябре, мы получили еще два заявления от других участников рынка. Нас теперь уже будет 20-ть членов. Как вы видите, логотипы достаточно известных, крупных и серьезных на электротехническом рынке компаний создали эту ассоциацию для того, чтобы продвигать общие принципы и достигать общих целей. Я сейчас вкратце расскажу каких. Мы решили, что будем работать по нескольким направлениям. Первое направление – противодействие коррупционным практикам в продажах электротехники: оно началось еще до создания Ассоциации. И второе направление, которое мы для себя обозначили – это техническое соответствие. Все мы хорошо знаем ситуации, все сталкиваемся, добросовестные участники рынка, с проблемой технического соответствия.

Проблема соответствия заявленных характеристик и реальных становятся, действительно, серьезной проблемой. И, собственно, здесь у нас два направления: это световые приборы и кабельно-проводниковая продукция. Что такое техническое соответствие? Это борьба против сознательного искажения технических характеристик продукции. Как мы знаем, такая практика на рынке существует. И она достаточно широко распространена. В итоге это означает обеспечение безопасности продукции для потребителя.

И важный момент – поддержка добросовестных участников рынка. Потому что те люди, которые заявляют характеристики, сами не продают светильники с такими свойствами, только заявляют, они, естественно, могут предложить рынку светильник по более низкой цене, но, естественно, не того качества и не того уровня, и не тех заявленных характеристик.

Дальше два косвенных следствия, минимизация … и финансовых рисков и увеличение совокупной прибыли всех участников рынка, к которой мы все, естественно, стремимся. В 2015 году в Россию было импортировано, спасибо компании «ЛайтБизнессКонсалтинг» за предоставленные слайды, 2500 импортных брендов, из них 700 импортных брендов светильников – 700 брендов, представляете? А 600, значит, отечественных производителей, светодиодных светильников.

В настоящий момент наш рынок неструктурированный, даже я бы сказал, сложный стал. Конкуренция обостряется, и те люди, которые ожидают качество, получают в реальности совсем не то, за что они платят. И снижение цены происходит за счет снижения качества. Есть нормативные документы, которые регламентируют определенные принципы и требования, которые нам всем необходимо выполнять, и которые, естественно, недобросовестные участники рынка благополучно обходят.

Если говорить конкретно о нашем проекте, то начали еще в 2015 году, и начали с того, что стали испытывать просто светильники разных брендов в лабораториях, собственных лабораториях участников ассоциации. Далее, мы поняли, что эти измерения не имеют такого репрезентативного характера, и с 2016 года начали регулярное тестирование световых приборов других брендов, с публикацией результатов на нашем сайте.

Соответственно, светильники закупались на свободном рынке со складов дистрибьюторов. Светильники тестировались в аккредитованных лабораториях техническим оператором. У нас выступает независимая компания, в данный момент «ЛайтБизнессКонсалтинг». Мы поняли, что данная работа, она имеет важное значение на рынке. Мы получили достаточно хороший резонанс по первым этапам тестирования. Мы поняли, что мы занимаемся важным и интересным делом. Также понимаем, что такая работа влияет определенным образом на репутацию.

Но ее не вполне достаточно для того, чтобы изменить рынок. И мы решили все-таки вовлечь в этот процесс большее количество участников. Для чего в июне этого года мы собрали достаточно большую конференцию в Москве. Я думаю, что многие компании здесь присутствующие были участниками этой конференции. Мы ее организовали совместно с ассоциацией производителей светодиодных светильников. В ней приняло участие 60 компаний. И на ней, на этой конференции, мы разработали совместное заявление об этике работы на светотехническом рынке. Вот эти заявления и бланки заявлений мы тоже раздали всем участникам. Сразу же все на данной конференции было подписано руководителями и владельцами компаний. Был очень представительный у нас форум, поэтому сразу было подписано большое количество заявлений, практически большая часть светотехнического рынка подписалась в том, что нынешняя ситуация никого не устраивает, и мы хотим ее изменить.

Поэтому, коллеги, мы надеемся на ваше соучастие в этой работе, если здесь есть желающие подписать это заявление, я приглашаю это сделать. Сделать это очень просто. По результатам конференции мы образовали рабочую группу, в которую в инициативном порядке вошло 13-ть компаний, и мы договорились о том, что мы определим определенное время, дату, начиная с которой уже начнем массовое тестирование светильников. И предъявим к этим светильникам хотя бы минимальные требование, которым они должны соответствовать. Мы все понимаем, что мы, конечно, должны соответствовать всему, что мы заявили, но, с другой стороны, мы не можем тестировать светильники по всем требованиям.

Поэтому мы определили список минимальных требований, по которым мы будем тестировать, по которым мы хотим друг от друга, и от других участников рынка, потребовать соответствия. Мы решили, что в срок до 1 февраля поставщики и производители светодиодных светильников должны привести свою продукцию в состояние соответствия. И с 1 апреля 2017 года мы хотим увидеть ситуацию, когда все светильники светодиодные, которые находятся на светодиодном рынке России будут соответствовать заявленным параметрам, а также всем требованиям технических регламентов.

У нас их, основных, два: это электробезопасность и электромагнитная совместимость. Есть минимальные параметры. Среди них: световой поток, мощность, светоотдача. Это самые базовые параметры, с которыми мы все постоянно сталкиваемся. Собственно, в настоящий момент эти требования разработаны, они вывешены на нашем сайте.

Вот вкратце, коллеги, об этом проекте. Конечно, я уверен, что мы в следующем году, в рамках круглого стола светотехнической ассоциации, сможем доложить вам о уже конкретных результатах данного проекта. Даты обозначены: 1 февраля и 1 апреля. Идет предварительная работа и подготовка к широкой реализации данного проекта. Я призываю всех участников рынка к нему присоединиться. В настоящий момент ведется работа как раз над регламентом. Он пока еще находится в состоянии разработки. Мы предусматриваем в этом регламенте и взаимодействие самих участников рынка, отказ дистрибьюторов от продаж и от дистрибуции светильников, которые не будут соответствовать.

Вторым краеугольным моментом регламента будет, естественно, работа с контрольно-надзорными органами. Мы пока этого не делали. Мы просто объявляли результат участникам рынка. Но, естественно, это делать необходимо, и мы планируем это делать. Вот эти два момента, которые на следующем проекте покажу.

Что у нас сейчас происходит по кабелю. Как вы знаете, по кабелю проблема достаточно существенная. Когда мы общались с участниками рынка в регионах и рассказывали о том, что мы занимаемся светотехникой, большинство электротехнических компаний нам задавали такой вопрос: «Ребята, ну а если освещенность вместо 500 люкс будет 450 или 400, это плохо, да?». Это гораздо хуже, нежели если у кабеля заявлено сечение 1,5 квадрата, а там лежит 0,8 или 0,9 квадрата. Как выяснилось, эта проблема очень существенна на рынке, и мы поняли, что тоже хотим ее решать.

Здесь вкратце статистика, которую нам предоставила ассоциация «Электрокабель». В настоящий момент объем контрафактов, продукции с фальшивыми характеристиками, в некоторых сегментах кабельной продукции в малых сечениях достигает 90%. Сейчас уже меньше, но к моменту начала проекта было 90%. И достаточно большие объемы продукции, которые не соответствуют заявленным характеристикам. По статистике МЧС, наносится значительный ущерб народному хозяйству.

Недавно был случай, если помните, Дмитрия Анатольевича Медведева из Сколково эвакуировали, когда там начались хлопки. Оказывается, там была проблема с кабелем. Там что-то ребята положили, начались короткие замыкания в проводке. Достаточно громкие были эти хлопки, и служба безопасности решила господина Медведева из этого помещения удалить. Это вот, что называется, происходит на наших глазах и со всеми, включая даже первых лиц государства. Поэтому, собственно, мы объединились с еще двумя ассоциациями электротехнического рынка. Это ассоциация «Электрокабель», которая в настоящий момент объединяет 80% производителей отечественного кабеля и алюминиевая ассоциация, то есть три ассоциации. Мы ведем этот проект.

Какие шаги? Мы провели первое собрание участников кабельного рынка и единогласно приняли решение разработать и подписать совместное заявление по кабельному рынку и назначить дату: с 1 июля кабельная продукция должна соответствовать заявленным характеристикам. Собственно, два требования: соответствие заявленным характеристикам и соответствие требованиям безопасности. Кабель может быть изготовлен и по ТО, но он должен отвечать требования, требованиям безопасности.

Далее. 14 апреля состоялась очень большая конференция, на которой мы собрали 160-ть представителей из 117-и компаний. 48-м дистрибьюторских компаний приняли участие, 58-м производителей кабеля, на которой добросовестные участники рынка договорились о том, что они будут следовать этим принципам. Производители перестанут продавать несоответствующий кабель, а дистрибьюторы не будут его продавать.

Было подписано сразу 65-ть заявлений. Это заявление я для справки тоже приложил: оно лежит на ваших столах. В настоящий момент данное заявление об этике работы на кабельном рынке подписали 114-ть компаний. С апреля количество подписантов этого заявления удвоилось. Чему мы, естественно, очень рады. Но если говорить о соблюдении механизма реализации, важным и краеугольным моментом является независимая проверка.

Второй момент – это работа с контрольными надзорными органами. В настоящий момент проектом управляет так называемый координационный совет, который состоит из представителей трех ассоциаций, которые этот проект ведут. Состав – шесть человек, по два от каждой ассоциации. И те принципы, которыми координационный совет руководствуется, изображены на данном слайде.

Вот основные моменты, которые мы успели сделать. Мы разработали достаточно подробно инструкции, как защитить свои права при покупке фальсифицированной продукции по кабелю, определили список аккредитованных на проверку соответствия по кабельной продукции лабораторий, которые компетентны и могут исследовать продукцию и тестировать. И с 1 июля мы начали регулярно мониторинг рынка, закупать кабель, измерять, узнавать, от каких заводов данный кабель поступил, через каких дистрибьюторов он был реализован.Очень большое количество запросов. Важная часть проекта - это информирование рынка. И конечно же, серьезная часть - это взаимодействие с надзорными органами. В настоящий момент мы произвели более 300-от закупок кабеля. И направили по результатам измерения более 100 общественных требований.

Так же часть была закупок сделана, значит, физическими лицами. Были обращения в «Роспотребнадзор». И переданы обращения в «Росстандарт» - 435 обращения. Уже есть обратная связь от «Росстандарт» по возбуждению дел об административных правонарушениях. Первый этап. Вот такая реакция **на наших** контрольно- надзорных органов - это административно-правовые нарушения.

Пока промежуточные результаты такие. «Ростстандарт» так же заключил .08:55 Еще важный момент. Существует государственная комиссия по указу Президента №31 от 26 января по созданию комиссии региональных по противодействию незаконному обороту промышленной продукции. Несоответствие продукции - она считается незаконной. Поэтому, мы входим в региональные комиссии, которые работают при губернаторах областей и тоже работаем с этим проектом вот в этих комиссиях. Для того, чтобы продвигать этот проект там. Вместе мы построим цивилизованный электротехнический рынок России, дорогие коллеги, при вашей поддержке.

**Владимир Габриелян:**

– Сергей, большое спасибо, вам, как исполнительному директору ассоциации, и в вашем лице всей ассоциации. В то время, как о качестве много говорят, вы за это качество уже боритесь, делаете рынок лучше. Слово предоставляется следующему спикеру, члену правления ассоциации производителей светодиодов и систем на их основе, господину Терехову.

**Владислав** **Терехов**:

– Добрый день, уважаемые коллеги. Учитывая, что наша первая часть оказалась такой насыщенной, я немного сокращу свой доклад и скажу только об основных вещах, которые волнуют нас, российских производителей. Я сегодня представляю ассоциацию производителей светодиодной светотехники, это бывшее АППСС. Сейчас оно немножко изменилось. Фактически заново созданная организация. Почему это произошло, потому что шесть лет назад рынок светотехники был совершенно другой. Когда создавалась эта ассоциация, было всего-навсего две крупных государственных компании. Они в принципе вроде даже еще живы: «Светлана электроника» и «Оптаган». Они создали эту ассоциацию, для того, чтобы активно продвигать светодиоды. Что сегодня у нас произошло? Сегодня фактически производители светодиодов – это уже отраслевая организация. Потому что всем понятно, что традиционный свет, рано или поздно будет заменен на светодиоды. Задачи, которыеперед нами сегодня стоят, они сильно отличаются от тех, которые мы ставили перед собой раньше. Касательно рынка. Из грустного хочется признать, конечно, мы проиграли борьбу с китайскими производителями еще три года назад. Структура рынка, по данным ЛБК, составляла 70-ть к 30-и. И 70 – это были товары, произведенные, светотехнические, все-таки в Российской Федерации. Сегодня ситуация ровно противоположная. 30-ть – это наша доля, 70-ть – импортер. Правда, результатом этого стало наводнение российского рынка вот этими замечательными, как их только не называют, в кавычках «светами». Нас радует, что сегодня рынок начинает самостоятельно организовываться через «Честную позицию», в которой мы принимаем активное участие.

Единственное, сегодня и «Честная позиция», и АППСС выполняют дублирующие функции. Например, сейчас идет обсуждение стандарта организации АППСС. Все участники, которые входят в эту ассоциацию, будут обязаны соответствовать определенным требованиям по качеству выпускаемой продукции. Любой производитель будет являться настоящим производителем. Это будет подтверждено в открытом доступе, будут и фотографии производств, и отчеты по производительности и так далее. Сегодня мы, как производители, начали ту же самую работу. Почему АППСС в тесной связке с «Честной позицией»?

Потому что мы все вместе, участники рынка, созрели для того, чтобы сделать рынок цивилизованным. А не таким ужасом, который происходил, он и сейчас еще происходит. Хотя надо отдать должное, не только производители, но импортеры начинают брать на себя обязательства по поставке качественной продукции. Например, в рамках той же самой программы соответствия светотехники.

Совсем недавно ассоциация «Честная позиция», я себе позволю немножко переключиться с члена правления АППСС на сотрудника компании БЛ ТРЕЙД, где работаю в должности директора по продвижению. Совсем недавно ассоциация «Честная позиция» закупила новую партию изделий и отправила их на проверку. Среди них находился нашумевший на рынке наш светильник «Победа», продукт этого года. И представляете, нам присылают: «Во как, а вы, оказывается, не соответствуете заявленным требованиям». И присылают протокол, где «Честная позиция» считает, что мы продукт поставили, несоответствующий заявленным характеристикам. Начали разбираться.

Самое интересное, что этот продукт использует у себя специфический источник питания, электромагнитный ИПСЕМ, источник питания магнитный для светодиодов. А он специфический. И вроде бы утвердили мы требования. Даже согласились с требованиями «Честной позиции». Но вот незадача, этот светильник рассчитан на работу, он ничем не отличается по режимам работы от обычного натрия. Тем не менее он необычный для светодиодов оказался. Его режим работы отличается от стандартных светодиодных драйверов. При понижении или повышении напряжения у него меняется мощность. Это, с одной стороны, как говорят, фича, то есть возможность регулировать освещенность путем просто снижения напряжения в линии, но и при подъеме напряжения выше, он, соответственно, начинает потреблять мощность больше. Мы нормируем мощность. С нашего светильника при 120 Вольтах. А измерения проходили по вновь вошедшему в 15-ом году в действие ГОСТу, у которого напряжение – 230. Соответственно, мы по мощности вылезли за те пределы плюс погрешности, которые указаны в паспорте. Вот такая интересная история. Я думаю, что мы либо скорректируем методику, либо отдельно подискутируем внутри себя.

Я просто говорю о том, что это реально работает. Это не то, что где-то есть какие-то люди, которые когда-то собираются и что-то делают. Вот вам конкретный случай. Конкретный продукт. Конкретный кейс. Поэтому вот эта работа, которая начата сейчас на рынке, она нужна нам. Я надеюсь, что буквально в течение пары-тройки лет вот этими общими усилиями, усилиями производителей, импортеров, дистрибьюторов, которые перестанут продавать и продвигать некачественный продукт на рынок, мы перейдем к совершенно новому уровню цивилизованного рынка, о котором мы все мечтаем. А самое главное, что еще, я надеюсь, вслед за этим повысится маржинальность нашего бизнеса, и все у нас будет хорошо. Спасибо большое.

**Сергей Койнов:**

– Сейчас озвучили статистику, что у нас наводнение китайцев, и наши производители занимают треть на рынке. Но радует, что, как Дмитрий Налогин говорит, есть коллеги по цеху, которые представляют нашу компанию и на международном рынке, даже имеют производство и сталкиваются как раз с вопросом, как проблема качества решается на других рынках, в том числе и в Европе. Диме слово. Пожалуйста.

– Добрый день, уважаемые коллеги. **Меня зовут Дмитрий Налогин**. Основатель и президент международной групп компании **«Световые технологии».** Меня многие просили рассказать о сертификации в Германии, это отдельная история, и она достаточно интересная. Сложно за 15-20 минут глубоко и широко об этом деле рассказать. Я, конечно, попытаюсь пройтись по основным, реперным точкам, рассказать самое главное. Чем он отличается в России, его особенности. И на самом деле я хотел бы рассказать предысторию. Потому что предыстория, она на самом деле отвечает на вопрос: почему мы пошли по этому пути. Наша компания не менее чем 10 лет имеет определенные точечные продажи тем или иным дистрибьюторам, тем или иным партнерам на территории Западной Европы. Еще 10 лет назад, когда мы даже и не думали о производстве светодиодных светильников, у нас были, и есть сейчас, партнеры в Нидерландах, во Франции, в Германии, в Великобритании. Это, конечно, не массовый большой бизнес, исчисляемый десятками миллионов евро, но тем не менее.

Лет 8-10 тому назад наш самый крупный клиент компания «Майк Брайт» из Нидерландов потребовала от нас, чтобы прошли европейскую сертификацию и получили сертификат ENEС. Мы прошли эту сертификацию еще с ламповыми светильниками. Получили сертификат ENEС. Раньше эта лаборатория называлась…, потом ее купила компания ДЕКРА. То же самое мы проделали и со светодиодными светильниками. А потом произошло самое интересное, самое главное, что я хочу сегодня вам рассказать и показать.

Два года назад мы, до выставки «Лайтинг Билдинг» во Франкфурте в 2014 году, приняли решение о том, что хотим создать свою компанию со складом в Германии. Многие из зала помнят, наверняка, выступление Сергея Боровкова по поводу анализа их потенциальных экспортных рынков, и Сергей Боровков по окончании своей презентации сделал самый главный вывод: «Если вы хотите идти в Европу, идите в Германию. Потому что это самый большой рынок, это самый емкий рынок и, имея базу в Германии, достаточно просто наращивать свое присутствие на территории всей оставшейся Западной Европы».

Два года назад мы открыли свой склад в Германии. Мы были достаточно наивны, думая о том, что, имея сертификат ENEС, мы сможем продавать свою продукцию и в Германии. Потому что с точки зрения закона, если ты имеешь сертификат ENEС, то тебе ничто не запрещает продавать на территории Германии. Правда оно правда. Но только, вы знаете, как в жизни бывает: существуют законы, а существует судебная практика. И когда наши коллеги, имеющие достаточно большой опыт продаж светотехнических проектов на территории Германии, стали пополнять штат нашей команды в Мюнхене, то они очень быстро стали нам говорить: «Коллеги, а вы когда компанию в Германии открывали и не получили VDE, вы о чем думали?» Мы им отвечали, что у нас ENEС, все нормально, ребята, «вперед и с песней», продавайте. Не сразу мы их услышали. На это потребовалось, наверное, несколько месяцев для того, чтобы немецким коллегам удалось нас убедить в том, что без прохождения сертификации VDE по большому счету мы будем обречены подъедать объедки с барского стола. Потому что есть ENEС, а есть реальная практика рынка. И практика рынка такова, что в 85 % тендеров одним из первых условий черным по белому прописано: обязательное наличие сертификата VDE на тот или иной продукт.

Спустя несколько месяцев наши коллеги убедили нас в том, что есть горькая правда рынка, которая на практике требует обязательно наличие сертификат VDE . А потом мы стали изучать, что же это такое, как это получить от немецкого союза электротехников.

Знак VDE является символом высоких стандартов безопасности и качества. Это практика. Но это вершина того, что требует непосредственно любой немецкий рынок. Теперь давайте вернемся в самый низ. Что же такое сертификация в Германии и во всей Европе. В Европе существует обязательная сертификация СЕ. Но эта сертификация – она очень интересная. Она построена по принципу самодекларирования, и Боровков прекрасно эту историю рассказывал, как это делается. В жизни происходит следующим образом. Любой добропорядочный производитель, перед тем, как обращаться подписывать декларацию на соответствие продукции СЕ, он должен взять свой продукт, взять свою конструкторско-технологическую документацию и оценить ее на предмет соответствия четырем директивам. Первая Европейская директива – наш аналог технического регламента таможенного союза в области безопасности и низковольтного оборудования. В принципе, то же самое. Только называется по-другому. С немножко другим наполнением. Это наш технический регламент по электробезопасности. Значит второй – это аналог нашего технического регламента в области электромагнитой совместимости. Есть третий комплект директив – экодизайн: то, что сейчас разрабатывается, но еще не внедрено в России, и регламент по энергоэффективности и маркировке. Пока этого нет, но наиболее вероятно спустя 4-5 лет, я думаю, в краткосрочной перспективе это появится.

Существует 8 химических элементов, которые чрезвычайно вредны для тех или иных изделий. Я не могу все их на память назвать, по-моему, это кадмий, хром, 8-валентный хром, свинец, еще какие-то элементы. Директива говорит о том, что нигде в твоем светильнике, ни в проводе, ни в изоляции, ни в припое, в России не должен содержаться ни один из этих восьми химических элементов. По сути, директивы, которые здесь имеют в виду, по аналогии с Россией.

Процедура выглядит следующим образом: производитель берет свою продукцию, конструкторско-технологическую документацию и оценивает ее на предмет соответствия этим четырем директивам. Ответственный производитель оценил, да, я соответствую.

Подписывается декларация соответствия, подается декларация с подписью, печатью в определенный орган, получаешь разрешение, маркируешь знаком свою продукцию и, в принципе, все. Еще раз повторю, это принцип самодекларирования. То есть все построено на честности. Как известно, во всем мире, доверяй, но проверяй, поэтому ответственные партнеры, которые хотят работать со своей продукцией, они понимают, что это базовый уровень, с которого можно начать работать. Дальше идет непосредственно уже сертификация ENEC.

Что такое ENEC? Это необязательная, добровольная сертификация, по европейским законам, ENEC – подтверждение уверенности потребителя.

По своей сути, ENEC является подтверждением того, что моя самодекларируемая сертификация подтверждена испытаниями в аккредитованной лаборатории. Лаборатория может быть любая. Когда мы получили первоначально ENEC в Нидерландах, мы думали, что этого достаточно. Но на самом деле – недостаточно. Еще раз хочу обратить ваше внимание. Есть гармонизированный ЦЕ, есть гармонизированный ENEC, но в каждой стране есть еще свои «примочки». Потому что есть вот такие страны, как Норвегия, Швеция, Дания, Финляндия, у них свои институты. У Великобритании, Германии – свои. И в принципе полной гармонизации де-факто нет. Есть минимальный уровень, который гармонизирован, а есть еще примочки в каждой своей стране. И они на самом деле присутствуют.

Конечно, скажу правду, имея немецкий сертификат, намного проще убедить клиента из любого другого региона Европейского cоюза, чтобы он смотрел твою продукцию. Но наличие ENEC не гарантирует, что вы спокойно все можете продавать в Швеции, например. Мы все выживаем на российском рынке, а рынок Германии с населением 30 миллионов человек – это не менее 3,5 миллиарда евро. То есть только одна Германия внутри Европейского Союза – это рынок в 2,5-3 раза больше, чем рынок Российской Федерации.

Естественно, мы говорим не только о Германии, мы говорим о воротах в Западную Европу, рынок которой в десятки раз больше, чем рынок Российской Федерации.

Далее рассказывает о процедуре получения сертификата VDE.