

Light+Building 2016

как мировая витрина лучших достижений и актуальных тенденций



Евгений Долин,
генеральный директор российской Ассоциации производителей
светодиодов и систем на их основе (АПСС)*

Light+Building – главная мировая выставка по освещению и технологиям управления зданиями, которая проходит раз в два года, каждый раз собирая полные залы экспонентов и посетителей. Попастъ со стендом на выставку очень не просто, как и организовать деловое мероприятие в рамках деловой программы. В этом году выставка прошла с 13 по 18 марта. Главные направления экспозиции – освещение, электроустановочные изделия, домашняя автоматизация и автоматизация зданий.

О том, сколько выставка собрала посетителей и сколько на ней было стендов, написано много. Действительно, эта выставка не просто огромная (22 зала), но еще и разнообразная, многогранная и исключительно полезная. Все осмотреть не хватает времени. Поэтому дать краткий общий обзор – мало пользы, а в полном виде не позволяет формат статьи. Углубляясь в детали, рискуешь не передать общее ощущение мирового масштаба и уникальности мероприятия.

Я постараюсь пристрастно описать то, что представили наши компании,

и рассказать о том, что в наибольшей степени привлекло мое внимание в безбрежном море светотехнического оборудования выставки. Не претендую на объективность, полный охват и выражаю исключительно свое мнение и впечатления.

РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ НА LIGHT+BUILDING 2016

Из России со стендами выступили 15 компаний: «Световые Технологии», «БЛ Групп», «Ледел», «Вартон», «Центрстройсвет», «ИнтиЛЕД», «Лидер Лайт», «Сарос», «Аргос-Трейддинг», «ТСН-Электро», «Архимет-Апекс», Bironi, BTL, iRidium, Sundrax. Большинство из них – постоянные участники выставки. Пять первых компаний из этого списка – члены российской Ассоциации производителей свето-

диодов и систем на их основе (АПСС), крупнейшие производители и наиболее ответственные участники российского светотехнического рынка.

Хитами коллекции МГК «Световые Технологии», по моему мнению, стали три изделия. Два – на уровне лучших мировых, третье – скорее, пока концепт. Первые два – индустриальный светильник HB LED (см. рис. 1) высококачественного литья из алюминия и очень аккуратно сделанный и отменно окрашенный светильник UFO LED для торгового освещения. Третий – скромно прятался под потолком, но это явно заявка на новый тип мощного уличного двухобъемного светильника.

«БЛ Групп», лидер рынка уличного освещения, наряду с флагманской моделью «Урбан» (см. рис. 2), подготов-



Рис. 1. Светильник HB LED (2-е поколение), МГК «Световые Технологии»

* Евгений Долин был организатором коллективного стенда LED RUSSIA на выставке Light+Building в 2012 и в 2014 гг.



Рис. 2. Светильник «Урбан» компании «БЛ Групп»

ленной специально для европейского рынка под названием NAICA L/M/S и уже презентовавшейся на «Интерсвете» в ноябре 2015 г., представил свой международный бренд boos и зарубежную дочернюю компанию BL Group Europe GmbH. Группа компаний состоит из научно-исследовательского центра в Испании, сборочных предприятий в Испании и Германии, центров продаж в Индии и ОАЭ. Целевыми рынками сбыта являются рынки EMEA и GCC.

Цель вывода на рынок торговой марки boos – принципиально иное позиционирование продукции, которая по дизайну, качественным и техническим характеристикам не уступает мировым лидерам отрасли.

Казанская компания «**Ледел**» регулярно участвует в зарубежных выставках и не первый раз – во Франкфурте. Дизайн стенда повторил стиль 2014 г., подчеркнув преимущество стиля и экологический мотив – панели цвета натурального бука. В 2014 г. светильник L-industry получил на L&V награду Design PLUS. А в этом году хитом стали модульные конструкции световых линий, из которых прямо на стенде была собрана инсталляция.

Сравнительно недавно вышедшая на рынок светодиодной светотехники быстро растущая компания «**Вартон**» (Москва) оформила стенд в своем фирменном черно-белом стиле и в 2016 г. представила «космический» дизайн (см. рис. 3). Продукция

компании для зарубежного рынка представлена двумя торговыми марками – VARTON (светильники) и GAUSS (лампы-ретрофиты).

Новинка от VARTON – светильник Mercury LED Mall – был впервые представлен широкой публике. Скорее, это система освещения – «лего» для торговых и промышленных объектов с высоким CRI и разнообразной оптикой. Были представлены и ранее презентованные на Interlight Moscow многофункциональные светодиодные светильники VARTON OLYMP. Компания «Вартон» известна своим агрессивным маркетингом в России и СНГ. Задачи на зарубежных рынках – экспансия и брендинг – успешно решаются специальным департаментом зарубежных продаж.

Компания «**Центрстройсвет**» (см. рис. 4) впервые показала себя на международной выставке. Руководитель и собственник компании Артур Халатов ставит своей целью оценить себя среди иностранных компаний и, что важнее, лучше узнать европейского потребителя, его требования и пристрастия, требования по сертификации, логистике, поддержке. Большое внимание владелец компании уделяет высокому качеству изготовления светильников.

Компания из Санкт-Петербурга «**ИнтиЛЭД**» – многократный участник выставки – известна в России и зарубежом проектами архитектурного



Рис. 3. «Космический стенд» компании «Вартон»



Рис. 4. Стенд компании «Центрстройсвет»

освещения. В этом году помимо стильного и отлично выполненного стенда компания представила новое для себя направление – концептуальный светильник промышленного класса LEDA (см. рис. 5). Качественное литье, распределенные по периметру светодиодные модули, радиатор в виде



Рис. 5. Промышленный светильник LEDA от компании IntiLED

сложной и рельефной решетки. Технические характеристики светильника LEDA: светодиоды Nichia; световой поток: 13322–25127 лм; энергопотребление: 100–250 Вт; цветовая температура: не более 4500 К; индекс цветопередачи $80 > Ra$; герметизация оптической части; защита IP 65; вес: не более 13 кг; коэффициент пульсаций: не более 1%; диапазон рабочей температуры: $-60..60^{\circ}C$.

14 марта московский офис компании Messe Frankfurt пригласил российскую делегацию отметить от-

крытие выставки в теплой атмосфере старинного ресторана Brücken Keller. Свободное и дружеское общение соотечественников вне территории конкуренции (выставки) определенно способствует успешной работе (см. рис. 6)!

16 марта состоялось мероприятие Information Event Russia – «Российский день», организованный российским представительством компании Messe Frankfurt. Мероприятие было посвящено текущей ситуации и перспективам развития российского рынка светотехники, электротехники и автоматизации. Анна Шахпаруныц, генеральный директор ВНИСИ им. Вавилова, выступила с докладом о практических аспектах энергосервисных контрактов в области наружного освещения в России. Сергей Боровков, генеральный директор «Лайтинг Бизнес Консалтинг», рассказал о текущем положении светотехнической отрасли российского рынка и его перспективах на ближайшие четыре года. Выступление АПСС было посвящено обзору представленных на выставке российских компаний и предложениям по кооперации с ними для работы на нашем рынке. 70 участников и посетителей выставки



Рис. 6. Российская делегация на приеме Messe Frankfurt RUS

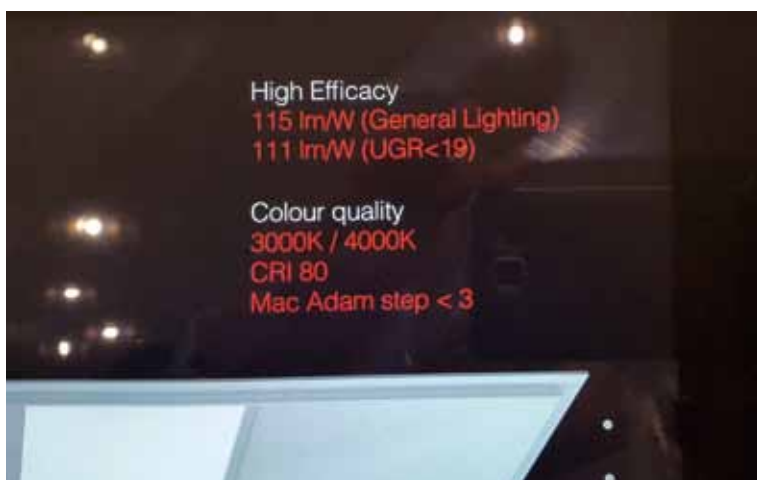


Рис. 7. Информация о светильнике для профессионалов

Light+Building, несмотря на активный график работы на выставке, приняли участие в мероприятии, слушали с большим интересом и задавали вопросы выступавшим.

НАИБОЛЕЕ ИНТЕРЕСНЫЕ ТЕМЫ И ИЗДЕЛИЯ

Повторюсь, я абсолютно не претендую ни на полноту, ни на объективность своих оценок. Выставка огромна, и я увидел то, что смог! Впечатлил профессиональный подход к описанию параметров светильников для внутреннего освещения на стендах Targetti и iGuzzini.

Первоначально я намеревался рассказать, как профессионально описывают параметры «топовые» компании, как они не боятся сообщать значения UGR и габаритной яркости в кд/м² и даже «шаги МакАдама» (см. рис. 7). Но вдруг оказалось, что даже у лидеров рынка не все в порядке с технологиями диммирования. При съемке встроенных офисных линий и панелей обнаружилась очень сильная пульсация светильников с диммигом (см. рис. 8).

Вообще, тема диммирования на выставке была общим трендом, как и качество света (причем, прежде всего в смысле цветопередачи), а вот энергоэффективность существенно потеряла былую привлекательность. Этот тренд явно идет на убыль, поскольку, по моему мнению, энергоэффективность, и особенно погоня за все более высокими показателями светоотдачи, непосредственно влияют на темпы проникновения светодиодного освещения на рынок. Уже произошло преодоле-

ние психологически важной отметки в 100 лм/Вт в готовом изделии, и потому заострять внимание потребителя на темпах роста светоотдачи, значит предлагать ему не торопиться покупать в ожидании, когда она станет еще больше. Более того, ряд игроков идет намеренно в обратную сторону. Так, компания Toshiba в сегменте торцевых панелей предложила 75 лм/Вт и высокий CRI – 90, явно продемонстрировав пренебрежение ростом светоотдачи за счет потребительских качеств.

Интересные изменения в сегменте офисного освещения происходят по мере распространения «локального» освещения офисных рабочих мест. Использование концепции «открытого пространства» в европейских офисах привело к появлению широкой линейки офисных торшеров с преимущественным направлением потока вверх и регламентированной освещенностью на столе от потока в нижнюю полусферу. Переносные торшеры обеспечивают требуемое количество света на рабочем месте только у присутствующих сотрудников, а именно, в месте расположения рабочего стола, создавая при этом объемное освещение (см. рис. 9). Очевидно, что и у арендодателей теперь нет необходимости в полноценном стационарном освещении офисных помещений. Естественно, и в этом случае не обошлось без диммирования. И вновь, у ряда компаний выявились проблемы с пульсациями на долевых режимах.

Эти проблемы должны послужить для нас уроком. В Европе пульсации все еще не нормируются, но многие



Рис. 8. Пульсации при диммировании даже у изделий «топовых» компаний



Рис. 9. Торшеры для евроофиса

осознали их влияние и стараются избегать. В России пульсации нормируются согласно СанПиНу и СНиП (СП), но только на номинальном режиме.

При посещении стенда OSRAM у меня сначала возникло легкое замешательство – лампы были только в баре! В зале – лишь светодиодные решения для конечных изделий, а стенд, посвященный собственно светодиодам (Osram Opto Semiconductors), был совсем в другом зале и даже в другом павильоне. Но оказалось, что из-за большого количества посетителей в баре и не только, я не сразу увидел воплощение новой стратегии компании – ее дочернее предприятие LEDVANCE.



Рис. 10. Филаментная лампа OSRAM

OSRAM создала нового продавца и производителя ламп LEDVANCE с правом использовать торговую марку OSRAM. В настоящее время практически все главные производители ламп ищут возможность перейти с ламповой идеологии доминирования на рынке к глобальным решениям, которые соответствуют новым реалиям на светодиодном рынке. Никто не хочет терять прибыли на пусть и падающем рынке ламп, но никто не собирается упускать и будущие возможности.

Остановимся чуть подробнее на новом явлении в светодиодных технологиях – филаментных лампах. Филамент (filament) – «нить» из металла, керамики, сапфира или даже стекла. На нее наклеены светодиодные кристаллы, которые соединены золотой провололочкой и покрыты силиконом с люминофором. Внешне филаментные лампы пока повторяют лампы накаливания, но уже появились разные формы от ретро до модерна...

Однако пока у них статус дизайнерского света. А вот на топовую лампу OSRAM, показанную на стенде LEDVANCE, нельзя не обратить более пристального внимания (см. рис. 10). Этот аналог 95-Вт лампы накаливания будет выпускаться серийно. Ожидается, что на нашем рынке она появится летом 2016 г. Параметры (на упаковке): 1420 лм, 12 Вт, Ra 80, –20...40°C, два года гарантии.

В Германии в хозяйственных магазинах – огромный выбор и функциональных, и декоративных филаментных ламп. Цены на декоративные лампы (особенно с «золотой колбой», снижающей CCT до 2100 К) в два раза выше, чем на обычные филаменты – 20 против 10 евро.

Можно по-разному относиться к филаментной технологии, но объем установленных в России, да и во всем мире, цоколей E27 и полное внешнее сходство с лампой накаливания обещает новой технологии быстрое распространение, разумеется, при существенном падении розничных цен. В России серийное производство филаментных ламп освоено в Саранске и Томске. Причем, сопоставимые по потоку российские лампы можно купить у производителя дешевле европейских в 2–2,3 раза.

Из развивающихся трендов светодиодного «происхождения» необходимо выделить огромное количество линейных решений с различными профилями и рассеивателями. Достойных фотографий, к сожалению, мне сделать не удалось. Тренд не нов, но в по-

следние год–два к нему активно подключились европейские дизайнеры, и он стремительно перемещается из офисно-делового сегмента в сегмент домашнего освещения. Причем, все большему количеству линейных решений удастся выйти из офисного и техностия.

А вот что из раздела дизайнерского света меня действительно «зацепило», так это объемные решетки со светодиодами в узлах (см. рис. 11). Причем, решения могут быть и парадно-праздничные и позволяющие «профилировать» объемы помещений, создавая игру света и трансформируя пространство.

Выставка Light+Building 2016 полностью оправдала мои ожидания – увидеть настоящий праздник света, лучшие и новейшие мировые достижения и тенденции. Безусловно, много тем осталось «за кадром» моего рассказа. Я не ничего не рассказал о системах управления вовсе не потому, что не придаю им значения. Сегодня это, пожалуй, самая важная тема, которая заслуживает отдельного рассказа и очень внимательного анализа.



Рис. 11. Объемные решетки со светодиодами в узлах