

Наш светильник способен потеснить «Филипс»

Казанское предприятие «ФЕРЕКС» занимает 5% рынка светодиодных светильников России, имея третий год подряд оборот свыше миллиарда рублей

«Торговый дом «ФЕРЕКС»», выпустивший свой первый светодиодный светильник в 2010 году, сегодня имеет годовой оборот более 1,5 миллиарда рублей. Крупнейшие объекты столицы Татарстана, среди которых «Казань Арена», ИКЕЯ, Деревня Универсиады имеют на своем вооружении светильники именно казанской компании. А два года назад «ФЕРЕКС» открыл представительство на Пиренейском полуострове. В чем секрет успеха компании, и какие планы на будущее, рассказал директор ООО «ТД «ФЕРЕКС» Ильнур Курмаев.



«НЕМЦЫ ДОВЕРЯЮТ НАШЕМУ СВЕТУ»

– Ильнур Ханяфиевич, первые светильники вы произвели еще в начале двухтысячных, но официально «Торговый дом «ФЕРЕКС» появился только в 2009 году. Несколько лет ушло на наладку производства?

– Верно, в 2002 году первые светильники мы сделали для торгового центра XL. Если не ошибаюсь, они до сих пор стоят. Отмечу, что они были галогеновые. А после XL, мы сделали столбики с подсветкой для «Пирамиды» и только в 2010 году мы выпустили свой первый светодиодный светильник.

– **Все это время присматривались к технологиям?**

– Да. Сначала мы выбрали не совсем верную тактику. Взяли за основу китайский светильник и сделали его копию, которая нас не впечатлила. Тогда мы поняли, что без инвестиций в виде интеллектуального потенциала мы далеко не продвинемся. Я начал отправлять своих инженеров на обучение по всей стране и за границу, чтобы они знали все про теплоотвод, оптические расчеты. На все это потребовалось время. Но зато у нас появилось свое конструкторское бюро (КБ), где теперь мы можем разработать любой светильник, потом сделать оснастку под него и начать выпуск.



– **Используете инновационные методы?**

– Мы нацелены постоянно прогрессировать. Задача минимум – осваивать три новых технологии в год. Например, производство пресс-формы освоили всего за полгода. Хотя некоторые специалисты говорят, что для этого нужно не менее трех лет. Но у нас нет столько времени на раскачку, рынок не может ждать так долго.

– **Ваш звездный час пробил, когда вы установили свои светодиодные светильники на «Казань Арена» в преддверии Универсиады-2013. Почему этот объект доверили именно вам?**

– Это произошло по двум причинам: во-первых, мы ручались за качество нашей продукции и дали многолетнюю гарантию. Во-вторых, мы сделали это бесплатно. Вы не поверите, но после этого, дела действительно пошли в гору. «Казань Арена» стала для нас визитной карточкой. После чего мы также на безвозмездной основе поставили свои светильники в селе Столбище, где у нас расположено производство, а также на одной из федеральных трас, в сторону аэропорта. Все эти решения позволили нам не только стать узнаваемыми, но и быть на слуху. На нас стали обращать внимание крупные компании и холдинги.

– **С кем из компаний-гигантов уже удалось выстроить тесное сотрудничество?**

– В списке наших клиентов порядка 20 компаний-гигантов, например «Леруа Мерлен», «Спортмастер», «Пятерочка», «Иннополис», куда, кстати, мы поставили 16,5 тысяч светильников, когда курсы валют резко взмыли вверх. В МЕГА-ИКЕА изначально наши светильники висели только по периметру фасада комплекса, но после двухгодичных испытаний, свет «ФЕРЕКС» взяли на вооружение для освещения парковки семейного комплекса. К слову, есть в нашем портфолио и стратегически важные объекты, один из них - Центральный стадион. Это сложный объект, потому что там заливают лед, и при неправильной установке света может появиться «пятнистость». Подобного допустить нельзя. Также в ближайшее время осветим новый автосалон «Мерседес» на Московской улице. Немцы доверяют нашему свету. К слову, с ними сотрудничество выстроили также в других городах: Уфе, Оренбурге и Ижевске. Где, помимо наших светильников, они еще используют декоративные потолки нашего производства.



«МЫ БОРЕМСЯ ЗА ТО, ЧТОБЫ ЭФФЕКТИВНОСТЬ СВЕТИЛЬНИКОВ БЫЛА ВЫШЕ»

– **Почему столь крупные игроки рынка выбирают именно вас?**

– Потому что мы выигрываем в конкурсах. Причем, в них участвуют все крупные игроки отрасли. Помимо качества, например, «Мерседес» убедили наши условия — мы даем гарантию 5 лет, а иногда 10. Многие конкуренты предлагают вдвое меньше.

– **Какова номенклатура вашего предприятия и сколько светильников вы уже произвели?**

– Всего мы выпустили около трех миллионов светильников, а общая номенклатура — более двух тысяч наименований, поскольку каждое из изделий имеет большое количество модификаций. В ходу примерно 80-100 видов светильников.

– **Вы следите за тем, что выпускают конкуренты?**

– Я вам больше скажу, мы даже покупаем некоторые образцы, чтобы сравнить с нашими. Главная задача «ФЕРЕКС» — максимальная эффективность светильников при

меньших затратах электроэнергии. Именно поэтому средний показатель наших приборов 120-130 люмен с Ватта. На рынке, чаще всего, другие производители выдают 100. Мы можем делать и 150, но тогда и цена будет неконкурентная, а это негативно скажется на продажах.



– А беретесь ли вы за индивидуальные заказы?

– Безусловно. Мы очень гибки, и индивидуальные заказы у нас начинаются от одного светильника. Все зависит от пожеланий и возможностей заказчика, мы готовы предложить самые передовые технологии и кратчайшие сроки изготовления. К слову, сейчас в разработке сразу пять новых светильников. Один из них должен составить серьезную конкуренцию основному игроку рынка из Европы – «Филипсу». Причем «Филипс» до сих пор активно работает на металлогалогенне, который потребляет, как минимум в три раза больше энергии, чем светодиоды.



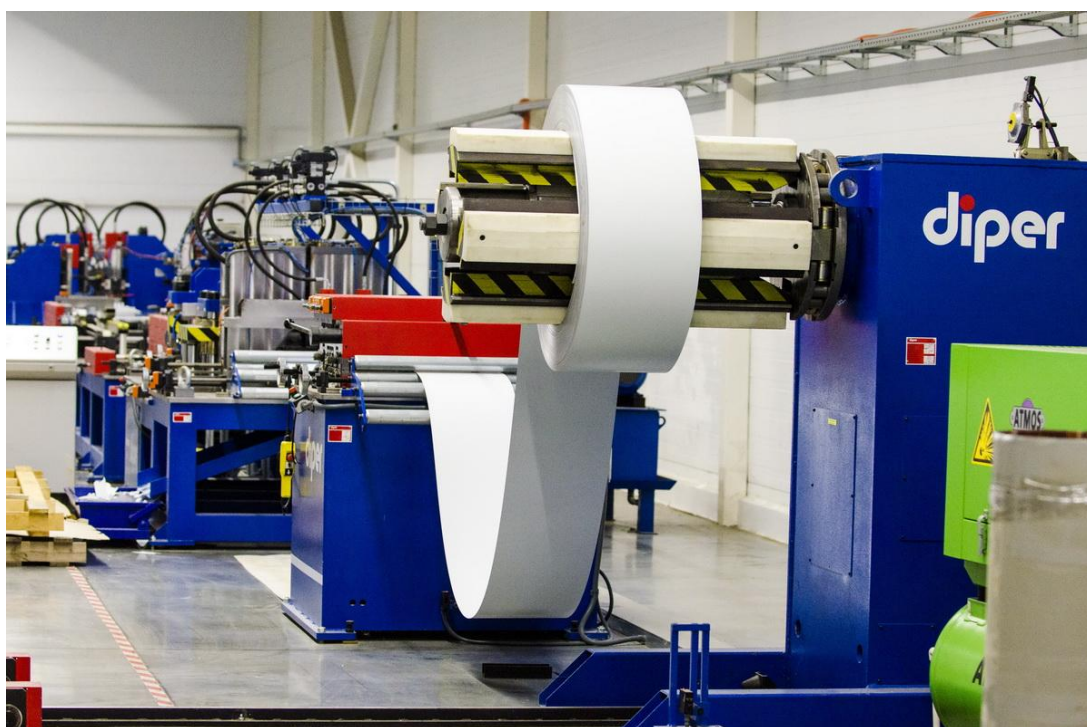
– **Выход нового продукта — требование рынка?**

– Нельзя стоять на месте. Нужно постоянно внедрять что-то новое, в противном случае можно потерять позиции. Аппетиты людей и компаний растут, им нужны передовые решения в рядовых вопросах, нужна максимальная эффективность и отдача. Поэтому мы все время в работе и поиске новых решений. Многие из них, к слову, патентуем, что говорит о новациях и эксклюзивности. Мы работаем только через официальных дилеров, они в свою очередь дают отличную обратную связь, подсказывая, что нужно. А учитывая, что география заказов у нас внушительная, то и требования разные.

«Я ПЛАНИРУЮ ДОТЯНУТЬСЯ ДО ОТМЕТКИ В 2 МИЛЛИАРДА»

– **Насколько известно, у вас есть представительство в Испании. Почему выбрали именно Пиренейский полуостров и как там идут дела?**

– В Испании мы уже работаем два года. Удалось подстроиться под местный менталитет, поэтому дела идут хорошо. В декабре 2016-го отгрузили туда четыре фуры нашей специализированной продукции. Если вкратце: мы разработали технологию изготовления корпусов для светильников из рулонов металла. Эта полностью автоматизированная технология – разработка нашего КБ. Эту линию разместили на одном из ведущих мировых предприятий по производству автоматических линий, которое расположено в Испании. Через 1,5 года мы запустили линию.



– **Согласно имеющейся информации, ваши светильники также были отмечены золотыми медалями в конкурсе «100 лучших товаров России».**

– Да, к нам обратились, попросили прислать некоторые светильники для детального изучения, после чего эксперты присудили нам «золотые медали». Приятно, что второй год подряд эксперты относят нас к категории лучших, ведь у нас на рынке конкуренция жесткая.

– Насколько рынок светотехники в РФ велик и какую долю в нем занимает «ФЕРЕКС»?

– Мы занимаем примерно пять процентов рынка. Рынок светотехники огромен и в 2014 году по независимой оценке компании «Ситезен» оценивался в 500 миллионов евро. Сейчас в России порядка четырех тысяч производителей, начиная от «гаражников» и заканчивая крупными компаниями. Тем не менее, в прошлом году мы выросли на 21 процент, 17 из которых дали наши новые продукты.

В целом 2016 год был для нас успешным. Третий год подряд наш годовой оборот выше миллиардов рублей, а в 2017 году мы планируем дотянуться до отметки 2 миллиарда.

Напомню, что у нас есть еще второй завод в Лаишево, где мы являемся одним из самых крупных работодателей: создали 87 рабочих мест, средний возраст — 30 лет, зарплаты всегда вовремя, при этом конкурс 14 человек на место. Сейчас строим в Лаишево новые цеха. Думаю, что доделав еще два цеха, закончим строительство на этой площадке. Сегодня общая площадь функционирующих цехов в Лаишево - 6 тысяч квадратных метров, что позволило нам произвести за 2016-й год только на этой площадке 250 тысяч светильников.

Ссылка на статью на портале: <https://www.business-gazeta.ru/article/336792>

Николай Явдолюк
Фото: Ирина Ерохина