

Золотой спонсор:



Convincing cabling solutions

Synergia
advanced cabling spectrum



Серебряный спонсор:



Бронзовые спонсоры:



ZPAS
GROUP



Тематическая секция
от специализированного
ИТ-дистрибьютора
компании «Мегатрейд»



Технический партнер:



Специализированные
партнеры:



Организатор:

СЕТИ & БИЗНЕС
телекоммуникации и сети – технологии и рынок

Евгений ПОЛИЩУК, Игорь КИРИЛЛОВ

ПЯТАЯ, юбилейная

К итогам Международной конференции по СКС

7 апреля 2010 года в Торгово-Промышленной палате Украины в Киеве состоялась 5-я Международная конференция по структурированным кабельным системам «СКС в Украине: технологические стратегии и рыночная тактика».

Конференция по СКС 2010 года получилась юбилейной вдвойне. Сама по себе она была уже пятой, а кроме того, в рамках конференции был презентован 50-й номер журнала «Сети и Бизнес» — бессменного организатора этого мероприятия.

Тема структурированных кабельных систем является одной из ведущих в журнале за всю историю его существования, и поэтоому символично, что именно в юбилейном номере опубликовано очередное ежегодное исследование рынка СКС в Украине. К сожалению, его результаты оказались неутешительными для участников рынка, хотя и прогнозируемыми: зафиксировано падение рынка СКС в Украине более чем на 50% по сравнению с 2008 годом и откат до уровня 2005 года (см. «Сети и Бизнес», 2010, № 1 (50), с. 36). Казалось бы, какие уж тут юбилеи!

Однако не одним материальным фактором жив рынок. Юбилейный форум состоялся, и даже прошел на подъеме, с присущей ему неподдельной атмосферой общения, особым эмоциональным фоном, корпоративным духом, духовным единением братьев по цеху. Все это вместе взятое плюс традиционно высокий уровень технической информации стали, пожалуй, главным достижением конференции за минувшую «пяtilетку». В кризисное же безвременье такие встречи и вовсе необходимы: посмотреть, что происходит у людей, обменяться мнением, получить добрый совет.

Роль конференции в этот сложный период отлично понимают и ведущие производители СКС, однозначно поддерживавшие ее. Как всегда, важную идеологическую нагрузку взяли на себя бессменные генеральные партнеры конференции, лидеры рынка: Золотыми спонсорами выступили компании **R&M** и **Synergia**, Серебряным спонсором — компания **Tyco Electronics/AMP Netconnect**. В качестве



бронзового спонсора в этом году оказал поддержку еще один мировой производитель СКС — компания **CommScope** (TM Systimax). С подачи организаторов и спонсоров конференция стала как бы еще одним антикризисным мероприятием, призванным продемонстрировать жизнеспособность и стойкость сегмента СКС — одного из самых организованных и структурированных в ИТ-отрасли Украины.

Лауреаты года

Сколь ни огорчительны финансовые показатели аналитического отчета за 2009 год, есть в нем и определенный позитивный момент: рынок СКС в Украине продолжает функционировать — сохранена его структура, основные игроки, технологические наработки. Пусть не в том объеме, что раньше, но СКС в стране все-таки строились, были на рынке и заметные проекты, в сложной ситуации продолжались поставки оборудования. Поэтому как никогда жизнеутверждающе прошла на открытии конференции традиционная ежегодная церемония награждения лучших торговых марок на рынке СКС в Украине.

Умелая работа вознаграждается всегда, и даже в условиях экономического спада многие бренды подтвердили свои лидерские позиции, а некоторые даже сумели прибавить. (Все лауреаты представлены во врезке «*Лучшие торговые марки на украинском рынке СКС 2010 года*»). Традиционно за своими стопками дипломов выходили на сцену руководитель



Как всегда, весомую партию дипломов R&M получает директор компании Synergia Петр Резниченко



Поздравления с лидерскими достижениями по итогам года принимает руководитель представительства AMP в Украине Сергей Марчук (справа)...



...а через минуту уже и сам поздравляет журнал «Сети и Бизнес» с юбилейным — 50-м — выпуском



Глава представительства CommScore в странах СНГ Роман Китаев искренне радуется первому диплому TM Systimax в Украине

представительства AMP в Украине Сергей Марчук и директор компании Synergia (TM R&M) Петр Резниченко. Привычна эта приятная миссия и для регионального менеджера **Panduit** в Украине Сергея Сопова, и для директора компании «Альянс **Технолоджи**» (TM Vinet) Андрея Вакарука. А вот для главы представительства CommScore в СНГ Романа Китаева (TM Systimax) диплом, похоже, стал приятным сюрпризом, и он с удовольствием переадресовал поздравления своему надежному партнеру в Украине — компании «**Ромсат**».

В группе брендов сопутствующего оборудования для СКС и в трудные кризисные времена лидируют авторитетные торговые марки: среди лучших производителей кабельных трасс различного типа по-прежнему мы видим «**ДКС**» и **BAKS, Kopos, Cablofil, Marshall-Tufflex**. Но есть здесь и новые герои. Совсем не случайно на третью позицию выдвинулись амбициозный чешский бренд **Flexel** и набирающая обороты торговая марка СКАТ («**Укр-металлорукав**»).

Среди производителей коммутационных шкафов нерушимы позиции компании **Conteg**, хотя и в этой группе оборудования есть свои «возмутители спокойствия». Обращает на себя внимание резкий прогресс брендированного китайского продукта **Master Group**, который с подачи компании **CMS** впервые вошел в лидирующую тройку, а в номинации «коммутационные стойки» даже возглавил рейтинг. Заслуженной наградой стал диплом за 2-е место в той же номинации и для популярной белорусской торговой марки «**ЦМО**».

Юбилейная конференция явилась хорошим поводом отметить и лучшие монтажные компании за период 2005–2009 гг. Ценными призами от технического партнера форума — компании «**Мегапейд**», памятные дипломами, а также эксклюзивными знаками были награждены компании «**Инком**», «**Супро-никс Информационные Технологии Украина**», **S&T Ukraine**, «**Світ Кабельних Систем**» и «**Пронет**».

Кризисные метаморфозы рынка

Прошедший форум получил название «СКС в Украине: технологические стратегии и рыночная тактика», поэтому программа конференции условно разделилась на два тематических блока. Конечно, всех ее участников интересовало состояние рынка, его тенденции и особенности работы в кризисных условиях. Естественно, наиболее масштабной и информативной картина рынка предстала в стартовом докладе главного редактора «СиБ» Владимира Скляра (согласно анкетированию на конференции, эта презентация получила самую высокую оценку). Очевидно, нет смысла повторять здесь весь объемный статистический материал (с ним можно ознакомиться в предыдущем номере), отметим лишь некоторые общие тенденции 2009 года.



Традиционно концептуальный стенд R&M и Synergia предстал на этой конференции в виде фотостудии



Идет работа над авторской инсталляцией из волоконно-оптических компонентов R&M



Известный фотограф Виктор Марущенко выступил вдохновителем и идеологом стенда R&M

Откровенно говоря, хорошего здесь мало. Прежде всего — это резкое уменьшение финансирования на проекты СКС. Особенно это сказывается в бюджетных сферах: многие из них просто заморожены, по другим нередко случаи задержки платежей. Отсутствие средств у заказчика обусловило резкое увеличение доли более дешевых компонентов СКС — использование несистемного оборудования приняло угрожающий характер, что, в свою очередь, так же сильно ударило по доходам компаний-инсталляторов. Как следствие, отчетный период стал трудным испытанием для ряда компаний, часть которых пережила реструктуризацию, часть пошла на перепрофилирование деятельности, а некоторым пришлось покинуть рынок.

Удержаться на прежних позициях удалось лишь крупным компаниям-интеграторам, хотя и им пришлось нелегко. В этом смысле интересна была точка зрения на рыночную ситуацию компании «Инком». По мнению старшего консультанта по продажам решений этой компании Сергея Ольшанского, основным фоном деятельности в 2009 году было тотальное сокращение затрат со стороны заказчика, причем на всех этапах проекта, и соответственно — снижение стоимости работ до минимального уровня. Уже само участие в проекте определялось зачастую очень сложной процедурой — многоступенчатым тендером между многими интеграторами и редукционом (открытые торги) среди оставшихся нескольких компаний в финале.

Впрочем, даже на таких условиях новые проекты были нечастым явлением. Основным фронтом работ становилась модернизация существующих сетей, чаще всего связанная с сокращением арендуемых площадей и уплотнением рабочих мест. Частично были востребованы работы по проектированию, особенно вертикальной подсистемы, на отдельных достраиваемых строительных объектах.

Заметно сказалась экономия и на использовании технологий. Значительно реже применялись волоконно-оптические решения, в банковской сфере рекомендованные ранее системы на STP-кабеле 6-й категории сплошь и рядом заменялись FTP 5 категории. На промышленных предприятиях также часто отказывались от уже запроектированных экранированных систем в пользу неэкранированных.

Похожие тенденции, по оценке «Инкома», сохранятся и в 2010 году, хотя компания прогнозирует рост рынка СКС на 5–15%. За счет чего? Не очень рассчитывая на новое строительство, расширение банковской филиальной сети и активизацию рынка аренды, ведущий украинский интегратор возлагает надежды на отложенные проекты 2009 года, а также на реализацию объектов «Евро-2012» (бизнес-офисы, гостиницы), все ту же модернизацию систем и проектирование для новостроек будущего года (если даже строить не будут, при закладке бюджета без



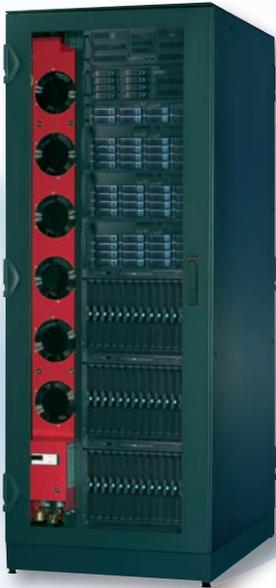


Решения до 40 кВт

**Varistar LHX —
высокая производительность**

Комплексная шкафовая система с воздушно-водяным-теплообменником

- **Компактно и эффективно**
Независимая от условий помещения охлаждающая система, рассчитанная на выделения тепловых потерь до 40 кВт
- **Сбережение ресурсов**
Согласованное решение с минимальным потреблением энергии и низким уровнем шума, требующее небольшой установочной площади
- **Надежно и безопасно**
Автоматически открывающиеся двери и в рабочем режиме Сменные вентиляторы



**Будущее для ЦОДов ...
Обеспечение отвода тепловых потерь —
сфера деятельности Schroff!**

www.schroff.biz 

проектирования не обойтись). Есть определенный расчет на более активное внедрение интеллектуальных систем, вызванное экономией заказчика на обслуживающем персонале, и, конечно, на развитие рынка центров обработки данных — единственных объектов, где на сегодняшний день, по мнению докладчика, нет оптимизации затрат из-за высокой требовательности к каждой подсистеме (что спорно, практика говорит о другом — *Прим. авт.*)

В условиях ограниченного количества проектов особую важность приобретают цивилизованные взаимоотношения участников рынка СКС по отношению друг к другу. И самой серьезной опасностью для рынка его участники считают небывалое усиление демпинга. Об одном из его проявлений, возникающем при вхождении инсталлятора в проект, мы уже сказали выше. Нередко заказчики устраивают для инсталляторов просто-таки соревнования в «щедрости» (бывает, «сдавая» цены конкурентов), до минимума снижая их доходность. Некоторые пути для преодоления этого явления, а точнее, о поиске «золотого» порога между рентабельностью и минимальной ценой предложил в своей пленарной презентации коммерческий директор компании **Synergia** Антон Подчеко. С его точки зрения, на защиту исполнителя работ должен встать сам производитель, который вынужден сегодня идти непосредственно

к заказчику, формируя выгодные предложения для партнера-интегратора. (Более детально с презентацией докладчика можно ознакомиться в этом же номере журнала.)

Демпинговая угроза для инсталлятора прозрачно просматривается и в нарушении цепочки поставок оборудования. Свой доклад этому явлению посвятил начальник отдела продаж компании «Свим Кабельных Систем» Денис Караев. В его поле зрения попали нелегитимные поставщики (а это очень часто интернет-магазины), вводящие в заблуждение заказчика ценовым беспределом и также в итоге снижающие заработок, а самое главное, авторитет сертифицированного инсталлятора. В заключение докладчик призвал к консолидации рынка, чтобы всем вместе противостоять пиратской деятельности «серых мышей». Эх, как тут не вспомнить еще первую — пятилетней давности — конференцию, где тема объединения СКС-сообщества была центральной, но так и не нашла поддержки.

Однако не все еще потеряно — любая из конференций СКС продолжает свою миссию в этом направлении. Эту же задачу призван решать и информационный спонсор конференции, интернет-блог **SCS-club.com**, который в зале заседаний представил член его редколлегии Дмитрий Лукьянов. Уже сейчас на этом ресурсе ведутся жаркие баталии по многим острым вопросам, постепенно формируя принципы взаимодействия партнеров на рынке СКС. Важно, чтобы благие намерения по консолидации не были забыты, когда на рынок вернется благополучие.

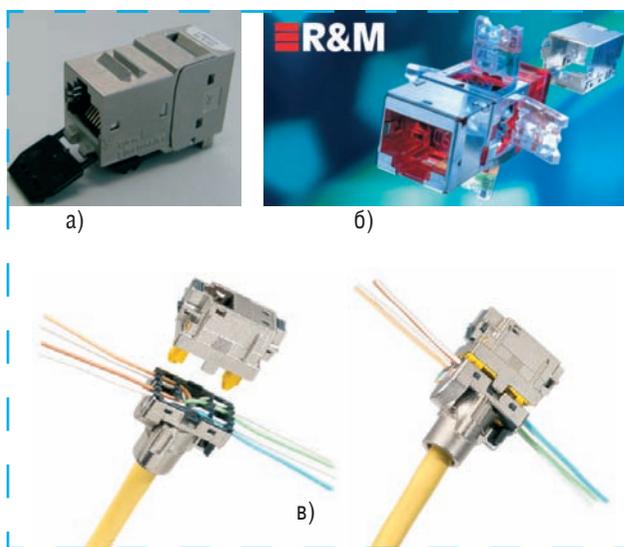
Устремленные в будущее

Как раз на эти лучшие времена, судя по всему, уже сейчас настраиваются ведущие производители

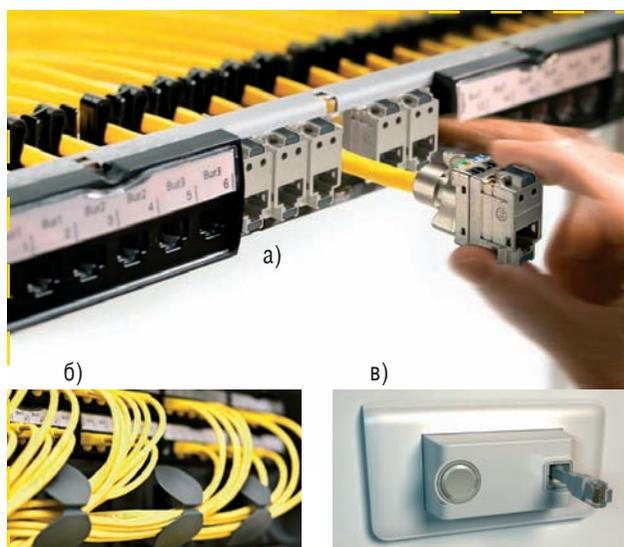
СКС, оценивая, очевидно, возникшие трудности на рынке как временные. Во всяком случае, все новые продукты, представленные на конференции, явно заточены на будущее.

А будущее, скорее всего, за ЦОДами, за высокой производительностью и скоростным трафиком — опять же, если судить по новинкам из технологического блока конференции. Идеи носятся в воздухе, поэтому неудивительно, что тема, например, волоконно-оптических решений прозвучала практически во всех докладах производителей СКС. Также параллельно сразу три вендора — **AMP Netconnect**, **R&M** и **Legrand** — представили свой новый модуль категории 6_A с интерфейсом RJ-45. Этот модуль в экранированном варианте обеспечивает стабильную работу приложений на частотах 500–600 МГц, передавая данные на скорости 10 Гбит и выше. Любопытно, что разъемы типа Registered jacks (RJ-11, RJ-14, RJ-21, RJ-45 и др.) изначально были разработаны в США для передачи сигналов в диапазоне всего лишь до 3 МГц.

Каждый из представленных модулей состоит из двух частей, что обеспечивает простоту их разделки, но каждый из них отличается особенностями конструкции и для каждого предусмотрен фирменный способ терминирования. Ручной работой остается только снятие оболочки и экрана, разбивка пар и их раскладка по цветовой схеме. Далее при соединении двух частей механически обеспечивается контакт и обрезаются излишки проводников. Вся работа занимает около минуты или чуть больше, причем финальная операция для разъема AMP TWIST 6_AS SL требует только одного специального инструмента; минимум инструментов понадобится и для оконечивания модулей R&M и Legrand: в первом случае контакты зажимаются закрыванием боковых лопастей, а во втором — поворотом фиксатора.



Модули категории 6_A, представленные на конференции:
а) AMP TWIST 6_AS SL; б) R&M 6_A ISO;
в) LCS² 6_A от Legrand



Некоторые элементы Legrand Cabling System²:
а) наборная патч-панель; б) кабельные организаторы с кольцевыми пластинами; в) розетка со сматывающим устройством

Свой модуль компания Legrand представила в рамках более широкой презентации — как элемент новой кабельной системы LCS² (Legrand Cabling System²), также ориентированной на дата-центры. Собственно, это даже не СКС, а целая концепция кабельной организации, в которую входят множество элементов, включая даже фирменные монтажные шкафы. Модули для всех категорий здесь одного внешнего вида и различаются только цветовыми вставками. Разборные универсальные панели позволяют устанавливать одиночные гнезда, блоки по 6 портов, 12-портовые телефонные блоки, оптические кассеты, мини-коммутаторы и т.д. Имеется и оптическая панель на 48 портов и еще тысяча любопытных мелочей: розетка RJ-45 с контролем доступа (ключ); розетка со сматывающим устройством (0,9 м внутри), предназначенная для переговорных комнат; точка доступа Wi-Fi, устанавливаемая как розетка RJ-45; инжектор POE для ее подпитки и многое другое.

Представила на конференции свою новую систему — Systimax 360 — и компания **Commscope**. Причем не только представила, но и впервые в Украине продемонстрировала в своей экспозиции полный работающий комплекс. Основное отличие этой системы — пожалуй, ее идеология. При разработке концепции производитель сделал основной упор на удобство эксплуатации, управляемость и эстетические свойства как важных отличительных факторах. По мнению докладчика Романа Китаева, сегодня, когда все поставщики оборудования предлагают примерно похожие продукты, важным дифференцирующим моментом при выборе СКС становится даже визуальное отличие.

В Systimax 360 такое отличие реализовано за счет необычной формы большинства компонентов в кроссовом поле, а особенно передовой организацией патч-кордов (заднее подключение), заимствованной из собственного решения VisiPatch 360 для центров обработки данных — кросс без видимых проводов. Добавим здесь, что Systimax 360 изначально ориен-

AMP NETCONNECT **Tyco Electronics**
Our commitment. Your advantage.

1970 1980 1990

ГАРАНТИЯ НАДЕЖНОСТИ ВАШЕЙ СКС

БК **БАНКОМСВЯЗЬ**

ОАО "Банкомсвязь"
Официальный дистрибьютор
г. Киев, ул. Фрунзе, 69
тел.: (044) 496-00-96
distribution@bkc.com.ua
www.bkc.com.ua

тирована на офисные инсталляции, где, по мнению докладчика, по-прежнему сосредоточены основные объемы работ и дохода инсталляторов. Трудно не согласиться, ведь действительно и разъемы MPO, и модули на 600 МГц, и интеллектуальные СКС все еще относятся к области высшего пилотажа в сравнительно редких проектах.

Но как раз такими вещами по праву гордятся ведущие производители СКС. Как, например, компания **Panduit** своим решением для управления физической инфраструктурой PanView iQ. Уникальность этой системы в том, что в кроссовом поле, в отличие от то-



Внешний вид компонентов СКС Systimax 360 в кроссовом поле



Компания Panduit продемонстрировала действие интеллектуальной СКС PanView iQ вживую

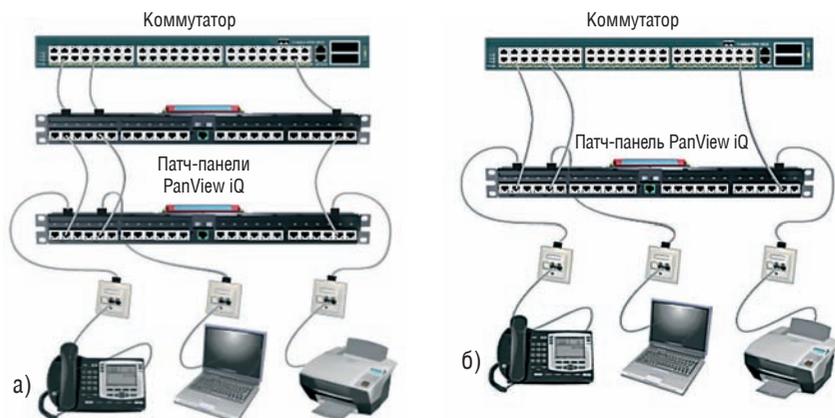


Схема организации кроссового поля интеллектуальной СКС: а) традиционная технология кросс-коннект, применяемая Panduit первоначально; б) технология интерконнект, используемая Panduit в новом решении

логии других интеллектуальных систем, применяется технология интерконнекта. В большинстве «умных» систем мониторинга СКС используется технология кросс-коннекта, предполагающая установку дополнительной патч-панели между интеллектуальной панелью и коммутатором.

Компании Panduit удалось избавиться от дополнительной патч-панели, изменив конструкцию патч-кордов с 9-м контактом и связав интеллектуальную панель непосредственно с коммутатором. При этом сканеры устанавливаются с тыльной стороны интеллектуальной панели, что дает большую экономию на дополнительных патч-панелях, коммутационных шнурах, месте в стойке. Кроме того, такая технология значительно упрощает внедрение интеллектуальной составляющей в уже существующие сети.

Оболочка для СКС

Традиционно из года в год к участию в конференции активно подключаются производители коммутационных шкафов. А юбилейный форум три бренда — Rittal, ZPAS и Conteg — поддержали даже в качестве спонсоров.

Презентацию компании **Rittal**, посвященную модернизации магистральной сети ОАО «Укртелеком», представили менеджер по продажам в ИТ-секторе ТОВ «Риттал» Сергей Принев и исполнитель проекта, генеральный директор компании **BIT** Юрий Сердюк. В ходе проекта на базе технологии ЦОД (с использованием серверных шкафов, разделением холодных и горячих коридоров, применением фальшполов, прецизионных кондиционеров) были реорганизованы коммутационные узлы общей емкостью 22 тыс. портов.

Техническое задание, выставленное заказчиком, предполагало внедрение системы мониторинга, а также применение специальных комплектующих, в частности, цоколей, уплотнителей из негорючего пенистого полиуретана, шинных сборок для обеспечения электропитанием оборудования от сети постоянного тока 48 В. Проект, реализованный без остановки сети, остается пока самым масштабным комплексом СКС для ЦОД оператора связи в Украине.

Польская компания **ZPAS** также уже имеет ряд проектов в Украине, однако у специалиста по маркетингу Владислава Кошалко на конференции была другая задача. Имея цель закрепиться в Украине, сегодня ZPAS ищет надежного партнера, дистрибьютора. Поэтому в докладе речь шла прежде всего о самом предприятии, его возможностях, спектре продукции. Сегодня на трех заводах ZPAS производятся электромонтажные, телекоммуникационные и уличные шкафы в широком ассортименте. Предприятия оборудованы современными автоматизированными линиями, что позволяет чутко реагировать на конкретные запросы потребителя и обеспечивать быстрые поставки по индивидуальным заказам. По оценке г-на Кошалко, работа на конференции прошла весьма продуктивно и принесла множество перспективных контактов.



На стенде компании Тусо Electronics/AMP Netconnect



Сергей Принев (ТОВ «Риттал»): «Вот такие надежные наши шкафы!»

Коммутационные шкафы **Conteg** в особом представлении не нуждаются (безусловный лидер рынка), что, однако, никогда не мешает презентовать новые разработки компании, в которых у нее никогда не бывает недостатка. Достояния внимания, например, новая версия известной серии шкафов ROF, в которых грузоподъемность пропорционально увеличена по всей линейке типоразмеров с максимальной до 1000 кг. Проведена модернизация профиля (замена типа S на L), упрощена упаковка, что сделало всю серию экономичней. Как бюджетный вариант в выборе оборудования интересен и уже известный монолитный шкаф iSEVEN, а также его «родственник», только разборный — mSEVEN.

Самой горячей новинкой компании **Schroff** по-прежнему остается телекоммуникационный шкаф Varistar. Универсальная конструкция этого изделия позволяет продуцировать все новые и новые вариации его исполнения. Сегодня уже доступны такие его версии, как Varistar Net, Varistar Net Plus, Varistar Server с глубинами до 1200 мм и степенью защиты вплоть до IP55. В своей презентации консультант по поддержке продаж СКС компании «Мегатрейд» Юрий Шульга представил и четырехпортовую 19" открытую стойку, созданную также на базе Varistar. Не обошел докладчик вниманием и решения Schroff для центров обработки данных с водяным охлаж-

дением — LHX 20 и LHX40, основой для которых, как догадывается читатель, стал также Varistar.

Парад шкафов для телекоммуникаций не ограничился лекционной программой конференции. В выставочном холле «тему» корпусных изделий для СКС продолжили стенды компаний «Гринвудс» (ТМ «ЦМО»), «Евроформат», Rittal, шкафы для плотного монтажа компаний AMP Netconnect и Panduit.

Непрофильные, но родственные

Удержать конференцию в рамках сугубо тематики СКС не удалось, ведь это направление тесно связано с другими сегментами рынка ИТ. Практика монтажных организаций такова, что сегодня им приходится выполнять и попутные, и специализированные задачи. Так что весьма полезным, например, было знакомство с серией коммутаторов NetXpert, которые представил на конференции продукт-менеджер российской группы компаний «Натекс» Алексей Орлов. В арсенале «Натекс» имеются решения для построения сетей любого уровня, в том числе и ряд моделей, которые используются как оборудование уровня доступа для корпоративных сетей.

Небольшой информационный пул в виде двух докладов и выставочной экспозиции на стенде компании «Мегатрейд» был посвящен вопросам организации видеонаблю-

СКС
СВІТ КАБЕЛЬНИХ СИСТЕМ
65
інженерних систем здания працюють на базі нашої СКС
www.scs.ua
г. Киев, пр-т Победы, 123, 5-й этаж
(044) 422-49-89, office@scs.ua

дения по каналам IP. Выступление Александра Бокмана, руководителя отдела систем видеонаблюдения «Мегатрейд», затрагивало базовые принципы организации цифровых систем видеонаблюдения; в качестве иллюстрации приводились примеры IP-камер шведского производителя, спонсора тематической секции на отчетной конференции **Axis Communications** («Мегатрейд» является его дистрибьютором в Украине).

Безусловно, цифровые камеры видеонаблюдения имеют неоспоримые преимущества (в числе которых более широкое поле обзора,



Сотрудники отдела маркетинга польской компании ZPAS Владислав Кошалко и Артур Внек (справа) довольны своим визитом в Украину: появилось множество новых контактов



На стенде «Гринвудс» демонстрировались шкафы ТМ «ЦМО». Гостей конференции консультирует директор компании Вячеслав Горбов (крайний справа)



Измерительное оборудование на конференции — стенды компании «А-КОМ» и «Оракул-Сервис»

высокое качество изображения, функции интеллектуального анализа и т.д.) перед своими аналоговыми собратьями, но при этом, на первый взгляд, обладают более высокой стоимостью.

Последнее утверждение далеко не всегда является верным, о чем также говорил в своем докладе Александр Бокман. Согласно приведенным данным, в проектах, где количество необходимых камер наблюдения приближается к 30-ти, общая стоимость цифровых решений зачастую получается ниже, чем цена комплекса, построенного на базе аналоговых компонентов.

Еще один доклад, посвященный решениям для цифрового видеонаблюдения, прочитал Андрей Альхименко, директор по системам видеонаблюдения российского представительства компании **QNAP** (Тайвань).

Напомним, что в конце марта «Мегатрейд» стал дистрибьютором этого производителя. Основной акцент в докладе был сделан на се-

рии цифровых видеорегистраторов (Network Video Recorder, NVR), ориентированных на работу в составе комплексных решений IP CCTV. Устройства представляют собой сетевой сервер хранения данных (NAS), оптимизированный для работы с оцифрованными видеопотоками. В зависимости от модели видеорегистраторы QNAP позволяют обрабатывать и хранить данные от разного количества камер. Так, система начального уровня NVR-104P/V с одним жестким диском поддерживает не более четырех IP-камер, а старшая модель VS-8040U-RP — до 40, при этом она содержит восемь дисков и выполнена в стоечном форм-факторе. Одним из преимуществ решений QNAP является собственное ПО с функциями интеллектуального анализа видеоданных, позволяющее осуществлять централизованное видеонаблюдение, а также настройку подключенных камер.

Во всех NVR QNAP реализованы функции отказоустойчивости.

В частности, имеются два порта Gigabit Ethernet с режимом балансировки нагрузки, поддерживается создание RAID-массивов (кроме однодисковых моделей), имеются функции резервного копирования и автоматической репликации данных по сети. На сегодняшний день видеорегистраторы QNAP поддерживают более 600 моделей IP-камер таких производителей, как ACTi, Axis, D-Link, Edimax, IQinvision, Lynksys, Panasonic, Sanyo, Sony и многих других.

Наглядной иллюстрацией всего изложенного в двух рассмотренных докладах стал выставочный стенд компании «Мегатрейд», на котором в числе прочих решений можно было увидеть несколько моделей IP-камер Axis и Panasonic, подключенных к NVR QNAP VS-2008. Система находилась в рабочем режиме, и каждый желающий мог опробовать возможности видеорегистратора и оценить преимущества цифровых решений.



На стенде компании «Мегатрейд» можно было на деле оценить возможности цифровых систем видеонаблюдения



Демонстрация автоматического размотчика кабеля на стенде компании «Ромсат» вызвала большое оживление installаторов

Лучшие торговые марки на украинском рынке СКС 2010 года по номинациям:

Обучение и сертификация специалистов СКС

1. R&M
2. AMP Netconnect
3. Vinet

Реализованные проекты СКС на компонентах кат. 5е

1. AMP Netconnect
2. R&M
3. Molex PN

Инсталлированные порты кат. 5е

1. AMP Netconnect
2. Panduit
3. R&M

Реализованные проекты СКС на компонентах кат. 6 и выше

1. AMP Netconnect
2. R&M
3. Systimax

Реализация СКС с применением волоконно-оптических компонентов

1. R&M
2. AMP Netconnect
3. Corning
3. Molex PN

Пластиковые кабельные каналы для СКС

1. «ДКС»
2. Kopos
3. Marshall-Tufflex

Сплошные и перфорированные металлические лотки для СКС

1. Baks
2. «ДКС»
3. Flexel
3. SKaT

Сетчатые лотки для СКС

1. Cablofil
2. «ДКС»
3. Flexel

Коммутационные шкафы для СКС

1. Conteg
2. Master Group
3. APC by Schneider Electric
3. Estap

Коммутационные стойки для СКС

1. Master Group
2. «ЦМО»
3. «АЕСП»
3. Conteg



Компания IQ Trading представила на выставке только часть своего продуктового портфеля



Небольшой, но совершенно настоящий шкафчик «Евроформата» был разыгран в лотерею

Лауреаты национального конкурса «Лучшая компания — инсталлятор СКС в Украине в 2005–2009 гг.»



«Ситроникс Информационные системы Украина»
S&T Ukraine
«Инком»
«Пронет»
«Світ Кабельних Систем»

Шоу должно продолжаться

Не менее активно, чем в конференц-зале, бурлила жизнь на выставочной экспозиции. Причем в своем большинстве стенды не были статичными, почти все участники предложили гостям элементы шоу. Как всегда необычно выглядел концептуальный стенд компании Synergia. На этот раз он представлял собой передвижную фотостудию под девизом «Форма не главное, главное — это сущность!».

Здесь любой участник конференции мог создать собственную инсталляцию из волоконно-оптических компонентов швейцарского качества производства компании R&M и поупражняться в искусстве фотосъемки под руководством мастера авторской фотографии Виктора Марущенко. Самые удачливые инсталляторы, постигшие сущность продукции R&M, были вознаграждены призами в виде права на курс обучения в «Школе фотографии» мэтра.

Притягивали посетителей и стенды, на которых были представлены действующие модели оборудования. Насыщенный стенд компании «Megapeйд» привлекал рабочим комплексом видеонаблюдения, а также функционирующей вживую интеллектуальной системой компании Panduit. На стенде компании IQ Trading своими руками можно было потрогать необычные элементы системы LCS² от Legrand. Не остались без внимания и экспозиции поставщиков измерительного



Победитель аукциона Александр Степанчук («Альтис-Холдинг») стал обладателем уникального собрания журнала «Сети и Бизнес» за всю его историю



Какой юбилей без бочки вина от «Золотой Амфоры»!

оборудования компаний «А-КОМ» и «Оракул-Сервис». Кстати, «Оракул-Сервис» впервые на конференции презентовал свое специализированное периодическое издание «Измерительные приборы и системы».

Апробация действующего решения Systimax 360 на стенде «Ромсат» была также подкреплена лотереей и призами от компании. Весьма оживленно и также с призами здесь же прошло испытание автоматизированного размотчика кабеля (разработчик — компания «Світ Кабельних Систем»).

Чего-чего, а различных призов было предостаточно, особенно

в финале конференции. Нашел своего обладателя небольшой, но симпатичный шкаф компании «Евроформат». Состав слушателей «Центра Знаний» пополнился новым курсантом из компании «Интеллектуальные системы», выигравшим сертификат по Cisco. Аплодисментами встречали каждого, кто был удачлив в лотерее ТМ «Золотая Амфора» и «Ахмад». А венчал конференцию настоящий аукцион, где разыгрывался один, но весомый лот — полная подшивка журнала «Сети и Бизнес» с первого по 50-й номер. В ходе азартных торгов, до-

ведя сумму до весьма приличной цифры, победил Александр Степанчук, директор департамента системной интеграции компании «Альтис-Холдинг», за что и получил свою покупку... совершенно бесплатно. «Не в деньгах счастье» — так назывался наш отчет о рынке СКС за прошедший год, эта же мысль была лейтмотивом и прошедшего юбилейного форума, ставшего, как хочется верить, форумом надежды для рынка СКС.

Евгений ПОЛИЩУК,
Игорь КИРИЛЛОВ
СИБ

БУДЬ ЛИДЕРОМ В БИЗНЕСЕ
ИСПОЛЬЗУЙ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Редакционная подписка:
тел. (044) 496-05-78,
podpiska@sib.com.ua

СЕТИ & БИЗНЕС

Подписной индекс — **23560** **www.sib.com.ua**