



Шанс для отечественного шкафа

Владимир СКЛЯР

В сложное для страны (и в частности, для импортеров) время пришлось призадуматься. Растут цены на зарубежные конструктивы. Одновременно с этим повышается конкурентная способность продукции отечественного товаропроизводителя. Настал шанс и для украинского шкафа. Теперь осталось совсем немного — суметь им воспользоваться.

Отечественный рынок шкафов всегда был живым и динамичным. Так уж случилось, что в борьбе за потребителя здесь постоянно сталкивались между собой производители из Европы и Турции, Китая и Украины. Да и изучен он достаточно детально. Для этого наш журнал проводит ежегодные обзоры, как инструментарий используя анкетирование участников рынка, открытые источники информации, беседы с экспертами. В двух предыдущих публикациях («Рынок шкафов: успех дается [с] трудом», «СиБ», №6, 2013 г. и «Шкафы-2012 — сколько вынесет Боливар?», «СиБ» №6, 2012 г.) были детально рассмотрены продуктовые линейки ведущих зару-

бежных и отечественных производителей. Поэтому в данной статье мы коснемся изменений, новинок, а также последствий революционных процессов, сотрясающих нашу страну каждые 10 лет с удивительным постоянством.

Каков он из себя, серверный шкаф?

Деление шкафов на сегменты в зависимости от сферы их применения признается всеми. Однако есть некоторые отличия между позицией производителей и пользователей. К примеру, общепринято, что серверные шкафы должны быть глубокими, выдерживать большую нагрузку и иметь перфорированную дверь.

Монтажные могут вполне обойтись стеклянной. Поэтому если потребитель приобретет универсальный шкаф высотой 42-48U, глубиной 1000 мм с нагрузочной способностью 800 или 1000 кг и установит на него дверь с перфорацией, то это и будет самый настоящий серверный шкаф.

С другой стороны, производитель может предлагать свою продукцию, выдерживающую 1000 или 1500 кг, для применения ее в качестве монтажных решений. Хороший пример — серверные шкафы DCM, которые производит компания Knuegg. Определенная их часть поставляется на рынок как монтажные конструктивы. Более того, в случае использования

шкафов для комплексных решений при построении ЦОД практика использования однотипной продукции (как правило, это именно серверные шкафы) для унифицированного применения (в том числе и как монтажных) является общепринятой.

Когда речь идет об относительно небольших проектах, где требуется несколько серверных шкафов, эта задача нередко решается за счет использования универсальных или усиленных монтажных шкафов (700-1000 кг) как для установки серверов, так и кабельного оборудования. Более того, по данным производителей, количество реализованных ими на рынке серверных систем порой в несколько раз превышает число поставленных специализированных серверных конструктивов.

Чтобы прояснить ситуацию, аналитическая группа «СиБ» обратилась к ряду компаний, принявших участие в опросе, с просьбой детализировать поставки шкафов, указав их глубину, высоту и тип дверей (стеклянные или перфорированные).

Спрос на шкафы для установки серверов и другого тяжелого оборудования достаточно высокий и достигает уровня 10-15%

Так, в поставках напольной продукции компании **Conteg** за 2014 год к группе специализированных серверных шкафов (RHF и RSF) можно отнести всего лишь 5% изделий. Но для установки серверов были использованы и монтажные конструктивы, по крайней мере те, которые являются таковыми по умолчанию. Это вполне объяснимо и оправдано, особенно если учесть, что в 2014 году была повышена нагрузочная способность шкафов серии ROF высотой 42-48U до 800 кг (с вертикальными направляющими стандарт-

ной грузоподъемности) и 1100 кг (повышенной). При этом шкафы глубиной 1200 мм изначально рассчитываются на вес 1100 кг.

Если к серверным шкафам причислять все монтажные изделия высотой 42-48U, глубиной 1000 мм и более, а также добавить сюда продукцию серий RHF и RSF, то к серверной группе придется отнести уже 18,5% шкафов от общего количества напольных конструктивов. Определенный волюнтаризм здесь, конечно, присутствует.

Но можно поступить более корректно, добавив к группе серверных изделий лишь конструктивы с перфорированными дверьми. В этом случае результат будет чуть ниже и составит 14,1%.

Отличие в результатах объясняется тем, что не для всех высоких и глубоких шкафов заказывались перфорированные двери.

По-иному следует рассматривать напольные шкафы Schneider Electric (APC), которые обладают грузоподъемностью 1363 кг (NetShelter SX) и 1000 кг (NetShelter SV) и по своим характеристикам могут быть отнесены к серверным конструктивам. На практике оказалось, что примерно 60% шкафов были действительно установлены как серверные (шириной 600 мм) и 40% — как монтажные (800 мм). И в том и другом случаях следует понимать, что двери у всех шкафов, вероятно, были перфорированными (кто-нибудь видел NetShelter SX со стеклянной дверью?).

В случае с компанией Conteg, чьи результаты продаж мы использовали для проведенного анализа, виден яркий пример гибкости производителя в подходах к решению практических задач потребителя. С другой стороны, ничто не мешает установить кроссовое и коммутационное оборудование в полноценный серверный шкаф с перфорацией, что свойственно для ЦОД.

Итоги Года

Торговой марке «**Стилнет**» еще нет и трех лет, и, тем не менее, с помощью продукции TM SteelNet уже построены крупные сети и размещено активное телеком-оборудование в офисах и производственных помещениях — как в Украине, так и в странах СНГ.

Опыт и квалификация конструкторско-технологического отдела завода «Стилнет», в координации с мощным производственным комплек-

сом позволяют разрабатывать самые сложные модели продукции. Новинки ассортимента текущего года:

- ✳ шкафы климатические (TM SteelNet);
- ✳ серия шкафов настенных разборных (IRON-R, TM SteelNet);
- ✳ шкафы серверные, со стеклянными дверьми (IRON, TM SteelNet);
- ✳ семейство наружных настенных герметичных боксов (серии SN-БГ TM SteelNet) высотой 2, 4 и 7U с повышенными антивандальными свойствами.



deepnet.ua

Стратегические планы развития компании «Дипнет Украина» в области производства — дальнейшее расширение ассортимента продукции TM «Стилнет», адаптированной к потребностям заказчиков, и реализация принципиально новых проектов.

2014 г.

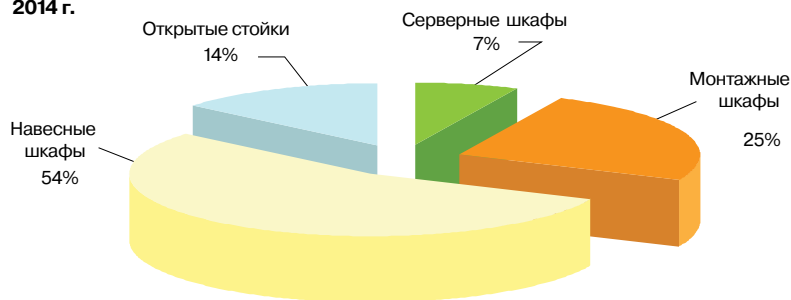


Рис. 1. Структура распределения продаж металлоконструктивов в количественном исчислении по результатам 2014 года

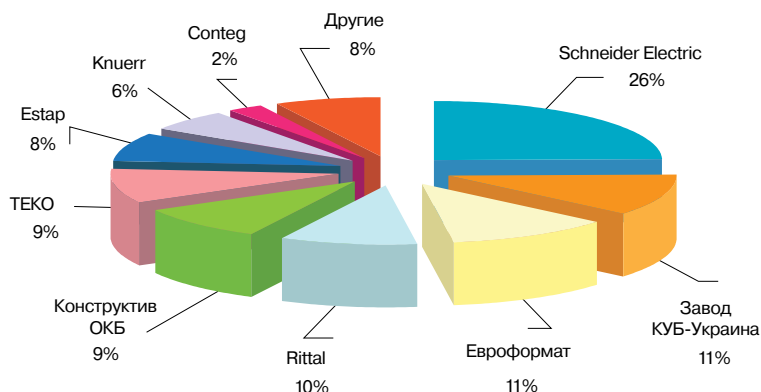


Рис. 2. Структура сегмента серверных шкафов в количественном исчислении по результатам 2014 года

Таким образом, спрос на системы для установки серверов или другого тяжелого оборудования может достигать 10-15% от общего количества напольных систем.

На рынке массовых продаж в 90-95% случаев напольный шкаф будет иметь ширину 600 мм, и лишь в 5-10% она составит 800 мм. Что

касается инфраструктурных конструктивов, то здесь соотношения иные, и определяются они, скорее, сферой использования

Рынок и цифры

Рынок в цифрах — самая увлекательная и вместе с тем наиболее трудоемкая и ответственная часть

работы, которую ежегодно выполняет аналитическая группа «СиБ», обрабатывая анкеты, сопоставляя данные, предоставленные участниками рынка.

Прежде всего следует отметить, что попытка оценить объем рынка в денежном выражении изначально неосуществима. Сведения о реализации продукции всегда относились к коммерческой информации. Да и продукция, продаваемая на отечественном рынке, делится на две большие группы, для одной из которых закупочная цена определена в долларах и евро, а для других — измеряется гривнами. Рынок же корректно представлять в ценах, по которым продукция реализована конечному потребителю. Но ведь и она движется вверх в соответствии с ростом курса валюты. Поэтому еще в 2013 году мы решили выполнять все расчеты по рынку, исходя из натуральных показателей продукции. А перевести их в денежные не составит труда — хоть в гривни, хоть в юани.

Итак, структура рынка металлоконструктивов по четырем группам 19" продукции приведена на рис. 1а. Отметим, что сюда не включены антивандальные шкафы и всепогодные изделия.

Итоги Года

По старой доброй традиции в канун Нового года принято вспоминать достижения в уходящем году и строить планы на следующий. В тяжелый для всей страны период мы не изменили нашему главному принципу — «продавать с умом», делая акцент на подготовку и продажу комплексных проектов. В 2014 году совместно с партнерами были созданы:

- Интегрированная система безопасности главного офиса «МТС Украина» (решения Axis, Milestone, CDVI).
- Система IP-видеонаблюдения, как часть системы управления дорожным

движением г.Тбилиси, Грузия (Samsung, Milestone).

Развивались такие проекты как

- Система IP-видеонаблюдения в супермаркетах Novus (ACTi, Milestone) и на складах Fozzy Group (ACTi, LuxRiot).
- СКС для сети заправок ОККО (Legrand).

- Реконструкция ряда промышленных объектов в Николаевской области с использованием лотков «ДКС».

Значительно расширился наш портфель предлагаемых решений:

- активно развиваем направление ИБП (Legrand);



www.iqtrading.com.ua

- новинкой на рынке Украины стал выпуск бессерверной веб-ориентированной СКД Atrium от CDVI;

- заключен дистрибьюторский контракт с компанией «Завод КУБ-Украина».

Дорогие друзья! С наступающим Новым годом! Пусть будет он мирным и успешным — Слава Украине!

Больше всего было продано навесных изделий, количество которых в 2014 году достигло 54% от общего числа монтажных конструктивов (в 2013-м этот показатель был на уровне 44%). Доля монтажных шкафов составила 25%, серверных — 7%, открытых стоек — 14%.

А вот общее количество шкафов и стоек, поставленных в 2014 году на украинский рынок, сократилось и составило 88,7% от уровня 2013 года.

При этом поставки серверных шкафов снизились на 26% (очевидно, что реализованных проектов ЦОД стало меньше). Продажи монтажных изделий также упали — на 21,8%. В то же время навесные шкафы улучшили свои показатели — рост в этом сегменте достиг 10,3%. Из этого следует, что запросы ИТ-рынка меняются, и связано это не в последнюю очередь со снижением инфраструктурных потребностей и ростом мини-проектов оперативного назначения. Продажи открытых стоек также сократились, причем на 37,5% — это самое большое снижение показателя по всем рассматриваемым группам.

Что касается анализа сегмента серверных шкафов (рис. 2), то к таковым мы отнесли только специализированные серии, которые позиционируются для этих целей самими производителями. Структура их поставок достаточно сильно отличается от прошлогодней. На первом месте по-прежнему Schneider Electric (департамент IT-Business), хотя мы все и привыкли к бренду APC, с долей 26%. Сервер-

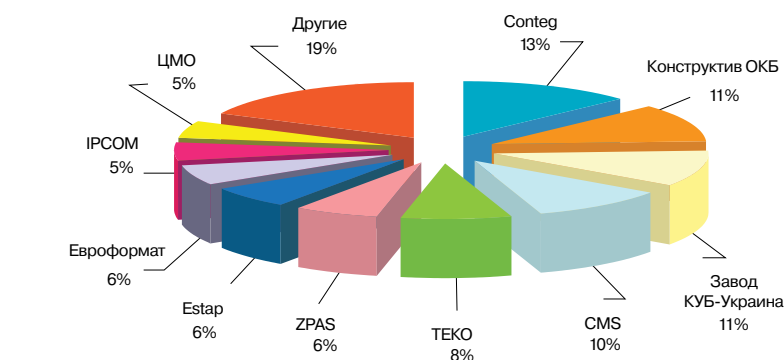


Рис. 3. Структура сегмента монтажных шкафов в количественном исчислении по результатам 2014 года

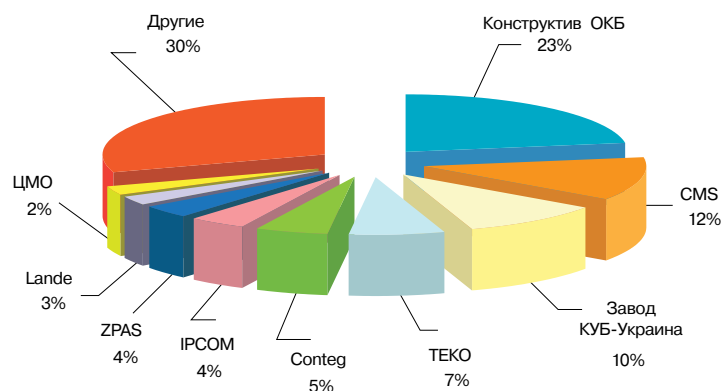


Рис. 4. Структура сегмента навесных шкафов в количественном исчислении по результатам 2014 года

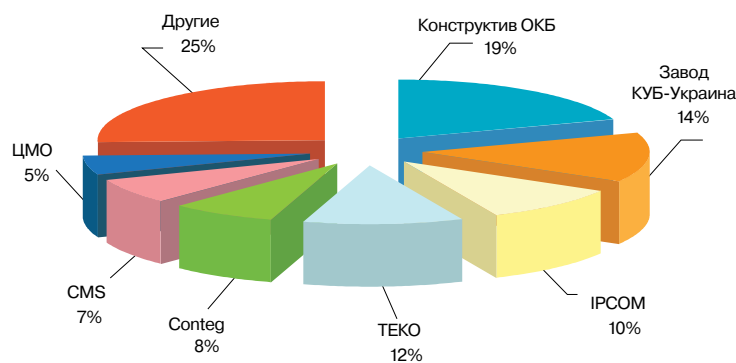


Рис. 5. Структура сегмента открытых стоек в количественном исчислении по результатам 2014 года

верные конструктивы Estap (8%) и Кнуетт (6%) находятся соответственно на 7-м и 8-м месте.

фы производителя, поставленные с перфорированными дверьми, то доля Conteg сразу бы выросла до 7%. И это не говоря уже о том, что если из отечественных серверных конструктивов исключить шкафы со стеклянными дверьми и продукцию высотой 24U, то результаты окажутся еще более удивительными. К сожалению, порадовать читателей результатами такой работы мы еще не можем.

Что касается монтажных шкафов (рис. 3), то здесь ситуация,

Идея импортозамещения в Украине живет и процветает — шкафы это демонстрируют воочию

ные шкафы «Завод КУБ-Украина» и «Евроформат» занимают по 11%. Далее достаточно плотной группой следуют Rittal (10%), «Конструктив ОКБ» (9%) и «ТЕКО» (9%). Сер-

Рассмотрим, к чему приводит формализм в подсчетах. Серверные конструктивы Conteg занимают на диаграмме всего 2%. Однако если бы в этот сектор попали все шка-

Таблица 1. Структура партнерских отношений на украинском рынке шкафов 2014 года

Производители, поставщики	Страна	Партнер в Украине	Статус компании
Retex		Кросс-Микро	Поставщик
Rittal		ТОВ Риттал	Дочернее предприятие
Schroff		Мегатрейд	Дистрибьютор
Knuerr		Alpha Grissin Infotech Ukraine	Дистрибьютор
Conteg		MTI	Дистрибьютор с 2014 г.
		Мегатрейд	Дистрибьютор
Triton		Старком-Трейд	Дистрибьютор
Legrand		Легранд Украина	Дочернее предприятие
Minkels		IQ Trading	Дистрибьютор
ZPAS		ERC, Ромсат	Дистрибьюторы
Schneider Electric (TM APC by SE)		Шнейдер электрик Украина	Представительство
		ERC, KM Disti, MTI, МУК	Дистрибьюторы
Tripp Lite		МУК	Дистрибьютор
ЦМО		Ремер	Владелец торговой марки
		Сонет Текнолоджиз (Фостеро), Ланмастер	Дистрибьюторы
Estap		IQ Trading	Дистрибьютор
Lande		Мегатрейд	Дистрибьютор
Mepsan		КМС	Дистрибьютор
Hypernet		Net's	Поставщик оборудования
ZTnet		Нет Лайн	Владелец торговой марки
ТЕКО		ТЕКО	Производитель, владелец торговой марки
Завод КУБ-Украина		Завод КУБ-Украина	Производитель, владелец торговой марки
		IQ-Trading	Дистрибьютор с 2014 г.
		ЛВС Сервис, МУК	Дистрибьюторы
Авангард (ранее Карбон)		Авангард	Производитель, владелец торговой марки
Евроформат		Евроформат	Производитель, владелец торговой марки
Сенсор Технолоджи		Сенсор Технолоджи	Производитель, владелец торговой марки
IPCOM		IPCOM	Производитель, владелец торговой марки
УХЛ-МАШ		УХЛ-МАШ	Производитель, владелец торговой марки
Конструктив ОКБ (TM CSV)		Конструктив ОКБ	Производитель, владелец торговой марки
CMS		КМС	Владелец торговой марки, дистрибьютор
SteelNet		Дипнет Украина	Производитель, владелец торговой марки
RCI		Ромсат	Поставщик оборудования
Electro Base		Сонет Текнолоджиз	Поставщик оборудования
Net's		Net's	Поставщик оборудования

благодаря значительно большему объему поставок, точнее соответствует реальному положению дел. С долей 13% лидирует продукция Conteg. Чуть уступают лидеру по количеству шкафов «Конструктив

ОКБ» и «Завод КУБ-Украина» — у каждого из них по 11%. Компания «КМС» занимает 10% рынка, 8% — у «ТЕКО». Далее следуют навесные шкафы ZPAS, Estap, «Евроформат», IPCOM, «ЦМО».

Навесные шкафы выпускают и завозят в страну практически все игроки рынка. Причем в достаточно большом количестве. Как видно из **рис. 4**, первые четыре места занимают отечественные производители «Конструктив ОКБ», CMS, «Завод КУБ-Украина» и «ТЕКО», суммарная доля продукции которых составляет 52% от общего количества навесной продукции.

Распределение рынка по открытым стойкам представлено на **рис. 5**. Здесь также первые четыре места занимают отечественные производители — «Конструктив ОКБ», «Завод КУБ-Украина», IPCOM и «ТЕКО» с 55% от общего количества продукции указанной группы.

Большой вес сегмента «Другие» во многом объясняется как большим количеством игроков в низкоценовых сегментах так и наличием на рынке отечественных OEM-производителей, часть продукции которых попадает, в том числе, и в этот раздел. Важно отметить, что изделия, выпускаемые производителями под собственными торговыми марками, отделялись от товаров, выпускаемых по OEM-соглашениям, и не пересекались в отчетах с фирменными поставками.

Интересно также, что 43,6% серверной продукции, поставленной на рынок, — украинского происхождения. Из монтажных шкафов отечественными являются 61,9%. Из навесных шкафов — 83,2%, из стоек — 84,2%.

Ситуация на рынке меняется достаточно быстро. Дорожает валюта, которая необходима для покупки оборудования зарубежных производителей. А это значит, что продукция мировых брендов становится менее привлекательной, чем отечественные шкафы. Конечно, это шанс, которым многие успеют воспользоваться. Но, к сожалению, успех может оказаться кратковременным. В условиях кризиса и высоких коррупционных рисков кредиты по-прежнему будут дорогими. А это значит, что украинским производителям не

удастся найти дешевые ресурсы, чтобы приобрести современные станки, технологии и ноу-хау, которые могли бы обеспечить выпуск оборудования высокого класса. Выйти на высокотехнологичный уровень производства без иностранного инвестора не удастся. Нам еще многому придется поучиться.

В табл. 1 представлена структура партнерских отношений на украинском рынке шкафов 2014 года, определяющая взаимодействие торговых марок, производителей и дистрибьюторов.

Рассказ о производителях шкафов мы разделим на две части. В первой остановимся на зарубежных брендах и их продукции, списывать которых со счетов никто не намерен. А вторая секция будет посвящена отечественным энтузиастам, благодаря усилиям которых отрасль держится на плаву.

Высший эшелон

Сюда мы отнесем, прежде всего, серверные шкафы, которые используются в комплексных решениях для ЦОД. Это, конечно, некий волонтаризм, но в конце раздела мы исправимся. В этой группе доминируют общепризнанные лидеры рынка — Schneider Electric и Emerson (шкафы Кнупегг), оборудование которых чаще всего используется в нашей стране при построении ЦОД. При этом указанные производители поставляют в проекты модульные ИБП (с аккумуляторными батареями и статическими байпасами), системы кондиционирования и мониторинга. Шкафы здесь являются составной частью инфраструктурного решения.

Schneider Electric

Департамент IT Business компании **Schneider Electric** — поставщик комплексных инфраструктурных решений для ЦОД, куда кроме ИБП, систем охлаждения и мониторинга, входят также напольные шкафные конструктивы. Поставку шкафов (торговая марка **APC by SE**) на украинский рынок выполняют дистрибьюторы — **ERC, MTI, «МУК», KM-Disti.**



Рис. 6. Бюджетный вариант серверных шкафов от APC by SE — модель NetShelter SV

NetShelter SX — основной продукт, который продолжает и в настоящее время пользоваться популярностью при построении ЦОД. Однако в 2014 году количество проектов сильно уменьшилось, в связи с чем общее падение продаж в этом сегменте оказалось достаточно ощутимым. Потребность в бюджетных решениях привела к более активному продвижению на рынок серии NetShelter SV, которая пришла на замену линейки VL (снята с производства). От флагманской линейки SX ее отличают несъемная крыша, чуть меньшая глубина (1060 мм вместо 1070 мм), ширина выросла с 750 до 800 мм, несущая способность снизилась до 1000 с 1363 кг у модели SX. Высота шкафов осталась без изменений — 42U и 48U. Обнаружить внешние отличия между SX и SV может только специалист (рис. 6).

Таким образом, учтены пожелания заказчиков, которые хотели получить сочетание технологичности, совместимости с широким выбором уже существующих аксессуаров для шкафов, высокого качества и надежности с таким немаловажным фактором, как бюджетность.





Рис. 7. Серверный шкаф Knuerr DCM

И хотя давление отечественных производителей на ТОП-сегмент рынка весьма ощутимо, мировые шкафные гранды уверяют, что украинское производство не удовлетворяет требованиям по качеству и техническим характеристикам. Именно поэтому спрос на продукцию мировых лидеров, в том числе APC, останется достаточно высоким.

Knuerr

Шкафы **Knuerr** входят в состав комплексных решений **Emerson**. Официальным дистрибьютором оборудования **Knuerr** в Украине как и ранее является компания **Alpha Grissin Infotech Ukraine**. Около 90% ввозимых систем поставляются в рамках комплексных проектов ЦОД. В 2014 году в страну завозились исключительно серверные шкафы DCM (рис. 7) с нагрузочной способностью 1500 кг. При этом часть из них использовалась в качестве монтажных систем. Наиболее ходовыми моделями были устройства высотой 42U и глубиной 1100 мм.

Дистрибьютор отмечает реализацию многих проектов ЦОД, в которых была использована концепция организации холодных коридоров, которая постепенно начинает становиться стандартом де-факто. Это



Рис. 8. Шкафы HP, установленные в ЦОД United DC

говорит о том, что энергоэффективность решений приобретает все большее значение.

Hewlett Packard

В мировых и отечественных дата-центрах можно встретить конструктивы, на которых красуются логотипы ведущих мировых производителей серверного оборудования. В нашей стране в рамках

промышленных приложений. В то же время в портфеле производителя присутствуют как серверные шкафы (Varistar Server), так и решения для установки оборудования с системой водяного охлаждения — Varistar LHX (степень защиты IP55, охлаждающая способность — до 40 кВт). На складе дистрибьютора («Мегампейд») доступны также открытые двухрамные стойки и монтажные шкафы Varistar Net Plus грузоподъемностью 400 кг.

Статус-кво на рынке серверных конструктивов в сегменте комплексных решений для ЦОД сохранится еще долго

комплексной поставки вычислительной техники **Hewlett Packard** нередко осуществляется также продажа и несущих серверных конструктивов (рис. 8). Конечно, это OEM-продукция — качественная и недорогая для конечных потребителей. По крайней мере, им она достается по весьма умеренной цене. Аналогичной политики в части шкафов для ЦОД придерживаются также Dell и IBM, хотя их продажи на украинском рынке не так заметны.

Schroff

К верхнему сегменту решений для ЦОД следует также отнести продукцию **Schroff**. Однако в последнее время она чаще используется для

Ситуация в данном сегменте такова, что, во-первых, перечень основных игроков известен и в ближайшее время вряд ли изменится. Во-вторых, порог захода в этот сегмент достаточно высок при относительно высоком уровне маржинальности. В-третьих, делиться захваченными позициями с производителями среднего эшелона никто не собирается. Значит, статус-кво может сохраниться еще длительное время, несмотря на то что серверные шкафы есть практически у всех игроков рынка.

Rittal

К высшей ценовой категории шкафов относится также продукция известного немецкого производителя **Rittal**. В Украине она

Rittal – The System.

Faster – better – everywhere.

Make IT easy:

новый мировой стандарт для сетевого
и серверного оборудования.

Новая стойка TS IT с технологией
монтажа без инструментов.
Быстрая и лёгкая инсталляция.



Make IT fast.

Быстрая сборка и удобная
система монтажа на
защелках.



Make IT simple.

Превосходная организация
распределения кабеля и
высокая нагрузочная
способность.



Make IT flexible.

Продуманная концепция
дверей и многофункцио-
нальной крыши специально
для сетевых и серверных
решений.



Make IT perfect.

Дополнительные
возможности и высокая
энергоэффективность.



ENCLOSURES

POWER DISTRIBUTION

CLIMATE CONTROL

IT INFRASTRUCTURE

SOFTWARE & SERVICES

FRIEDHELM LOH GROUP

www.rittal.com.ua





Рис. 9. Шкафы TS-IT Rittal

имеет своих сторонников большей частью в промышленном секторе. Для ИТ-сегмента Rittal предлагает современные шкафы серии TS-IT (нагрузочная способность 1500 кг), которые могут использоваться в качестве серверных и монтажных систем.

В 2014 году произошло расширение модельного ряда в линейке TS-IT (рис. 9) — добавились системы со степенью защиты IP55, а также новые типоразмеры шкафов с обзорной и перфорированной дверью. И если TS-IT могут считаться универсальной продукцией,

то к сегменту монтажных шкафов следует отнести линейку TE7000.

При этом представители украинского «ТОВ Риттал» отмечают существенное превышение продаж TS-IT на отечественном рынке над шкафами TE7000.

Пользуются спросом также настенные двухсекционные системы серии EL (в каталоге производителя они именуются трехсекционными) и FlatBox со съемными боковыми стенками.

Компания отмечает наличие крупных проектов, реализованных на оборудовании Rittal, в промышленном секторе.

Оптимальная ценовая группа

Продукция таких производителей, как Conteg, Estap, Triton, ZPAS и ЦМО, традиционно относилась к среднеценовому диапазону. Скачки курса валюты в 2014 году привели к росту стоимости этой продукции на отечественном рынке. До этого момента цена шкафов вполне устраивала большую часть потребителей. Но поскольку европейский вектор еще никто не отменял, есть надежда, что указанные бренды со временем могут вернуть свои несколько пошатнувшиеся позиции.

Все основные производители импортной продукции отмечают

снижение продаж на 30-40%. При этом сужается спектр предлагаемых моделей, дорогие решения не возятся на рынок, в первую очередь это касается серверных шкафов. Продажи под проекты практически не выполняются, поскольку таковых очень мало. Да и навесные конструктивы отечественных торговых марок начинают все больше привлекать конечного потребителя, опять-таки — из-за более низкой стоимости.

На 2015 год также особых надежд нету. Предполагается, что продажи останутся где-то на нынешнем уровне.

Conteg

Чешская **Conteg** в 2014 году активизировала свою деятельность в Украине. В настоящее время работа производителя курируется здесь официальным представителем, в обязанности которого входят вопросы продвижения торговой марки Conteg, а также развития партнерской сети. За прошедший год не только появились новые дистрибьюторы (**МТИ** и «**Техника для бизнеса**»), что позволило расширить круг заказчиков, но и были проведены обучающие семинары для системных интеграторов. В результате более 20 компаний обновили свои статусы.

Итоги Года

На стратегически важных предприятиях горнодобывающего комплекса, машиностроительного сектора, металлургии и энергетики компании **Rittal** удалось не только удержать, но и укрепить свои позиции. Были реализованы проекты на базе телекоммуникационных и всепогодных шкафов для группы компаний FerrExpro, «МТС Украина», ArcelorMittal, а также ряда объектов банковского сектора. Основные продажи в направлении ИТ приписались на всепогодные шка-

фы и компоненты решений Rittal для ЦОД: прежде всего, это новые серверные шкафы серии TS-IT. Благодаря расширению этой серии Rittal получил больше конкурентных преимуществ на ИТ-рынке. Если говорить о финансовых результатах года, то объем продаж ИТ-шкафов вырос на 37%. Количественные показатели реализации удалось удержать на том же уровне.

<http://www.rittal.com>



В линейках шкафной продукции появились новые настенные шкафы **iLine** производства завода Conteg в Индии. Даная серия имеет отверстия для установки вентиляторов и характеризуется более низкой стоимостью по сравнению с популярной серией RUN.

Представлены также шкафы серии RSF для размещения активного оборудования с боковой вентиляцией. В комплект поставки входят заглушки для бокового дефлектора, установленные по всей высоте конструкции. Шкаф оснащен рамой для разделения потоков холодного и горячего воздуха. Предлагается широкий ассортимент адаптеров для монтажа различных типов шасси коммутаторов Cisco, Juniper, Avaya, Huawei.

По-прежнему наиболее востребованной линейкой напольных шкафов является продукция серии **ROF**, на долю которой приходится 56% поставок. Что касается моделей высотой 42-48U, то с 2014 года их грузоподъемность выросла до 800 и 1100 кг (**рис. 10**) (в зависимости от типа направляющих — обычных или усиленных); ранее этот показатель для данных моделей составлял 500 кг.



Рис. 10. Грузоподъемность популярных шкафов серии ROF выросла до 1100 кг



Рис. 11. Популярные шкафы Estap серий UniversalLine (а) и EuroLine (б)

Новинкой пополнилась также серия **iSEVEN**, в которую добавилась серверная модель **iSEVEN Server**. Она удовлетворяет большинству требований к размещению серверного оборудования и обладает хорошим соотношением «цена/качество» при грузоподъемности 1000 кг. Поставки доступны в цельносварной и разборной версиях, двери могут быть перфорированными (на 86%).

Estap

Турецкие шкафы пользуются спросом в Украине не в последнюю очередь благодаря оптимальному соотношению цены и качества. Быстрая доставка, предпочтения турецкого правительства экспортерам, наличие продукции на складе дистрибьютора — все это не в последнюю очередь определяет популярность продукции **Estap**

43,6% серверных шкафов,
поставленных на рынок в 2014 году, —
украинского происхождения

Из серверных шкафов Conteg в нашей стране наиболее популярны модели RSF 42U 800×1000×1500 кг, из монтажных — ROF 42U 600×800×1000 кг. Используются спросом навесные шкафы RUN-09-60/50-TH-I, RUN-12-60/50-TH-I, RUN-18-60/60-TH-I. Среди монтажных стоек следует отметить тяжелые двухрамные системы RSG4×1500 кг высотой 42U, а также одно- и двухрамные модели RS той же высоты.

среди отечественных потребителей (**рис. 11**).

Дистрибьютором шкафов Estap в Украине является компания **IQ Trading**. В 2014 году производитель обновил продуктовые линейки напольных и настенных шкафов. Навесную серию PROline заменили две новые — PROline NEW и PROline NEW+. Вместо напольной продукции UniversalLine появились UniversalLine NEW и UniversalLine NEW+.

Соотношение между продажами напольных шкафов Estap шириной 600/800 составляет 35/65, что отличается от типичных значений для среднеценового сегмента — 90/10. Шкафы Estap шириной 800 мм пользуются ощутимо большим спросом.

Lande

Турция — страна с интенсивно развивающейся экономикой. Производство шкафной продукции там налажено давно и успешно. В 2013 году благодаря усилиям «Мегатрейд» на украинском рынке появились шкафы турецкого производителя **Lande**. Сейчас мы имеем возможность увидеть первые положительные результаты работы этого бренда на украинском рынке в это непростое для страны время.

Важно отметить хорошее качество и сравнительно невысокую стоимость продукции Lande, выпускаемой на современном оборудовании. Предприятие активно развивается, непрерывно расширяя номенклатуру своей продукции. Это замечают и отечественные потребители, которые видят буквально



Рис. 13. Популярный напольный шкаф Lande серии Eurobox

ежеквартальное обновление каталогов изделий.

В 2014 году появились новые серии, которых не было год назад:

■ **DATAcenter** (шкафы и решения для ЦОД); шкафы глубиной 1000, 1100, 1200 мм; система холодного/горячего коридора;

■ **SOUNDproof** (19" шкафы со звукоизоляцией) для поглощения шума, создаваемого установленным в нем работающим оборудованием;

■ **SafeBox** (19" шкафы IP55 настенного монтажа);

■ **Antivandal** (19" настенные антивандалные шкафы);

■ **Industrial IP55/IP66** — настенные электротехнические шкафчики IP66, а также напольные 19" шкафы IP55 высотой до 47U для внутренней и уличной установки.

В 2014 году в Украину завозятся серверные шкафы DYNAmic Basic Server (1000 кг), монтажные серии DYNAmic (рис. 12) и DYNAmic Basic. Навесные шкафы были представлены шестью сериями: Eurobox (рис. 13), Netbox, Netbox SOHO, NETboxHome, NETboxSLIM. Поставлялись также промышленные системы IP55 Safebox и открытые стойки Ecoframe и DYNAFrame.

Среди наиболее продаваемых изделий — монтажные шкафы серии DYNAmic Basic (600 кг), навесные Eurobox (50 кг) и открытые стойки Ecoframe (600 кг).

Triton

Продукцию **Triton**, как и раньше, поставляет в Украину компания «Старком-Трейд». В 2014 году завозились серверные шкафы серий

RDA (1000 кг) и RDE (1500 кг), а также монтажные RMA, RZA, RHA и RXA. Две последние серии являются новинками и имеют грузоподъемность 800 кг.

Из навесной продукции больше всего было завезено шкафов серии RBA, причем как односекционных, так и двухсекционных. Выполнялись также поставки навесных конструктивов серии RUA со съемными боковыми стенками. А вот надежды на большие заказы трехсекционных RFA, к сожалению, не оправдались.

Среди серверных шкафов в 2014-м популярностью пользовались системы высотой 42U (600×1000, 1500 кг). Монтажные конструктивы чаще заказывались высотой 37U и 42U грузоподъемностью 400 кг (серии RMA и RZA). Наряду с традиционными размерами 600×600 мм запрашивались также 600×1000 мм. Из навесных продуктов популярными были 15U и 18U (глубиной 400, 500 и 600 мм, 40 кг). Открытые стойки приобретались в основном высотой 42U, грузоподъемностью 400 кг.

ЦМО

Компания «Ремер», являющаяся владельцем торговой марки шкафов «ЦМО», в 2014 году по-прежнему предлагала свою продукцию через традиционных дистрибьюторов — «Сонет Текнолоджиз» (с 1 января компания получает новое название «Фостеро», www.fostero.com) и «Ланмастер».

В течение года на украинский рынок завозились хорошо известные напольные шкафы: серверные ШТК-С Проф (рис. 14) и монтажные ШТК-М. Среди напольных конструктивов наибольшей популярностью пользовались системы 42U×1000 мм. Навесные шкафы были представлены сериями ШРН, ШРН-Э, ШРН-М (со съемными боковыми стенками; самые популярные модели — 12U, 600×520). Наиболее востребованным двух-



Рис. 12. Серверная версия шкафа серии DYNAmic Basic 42U, 800×800 компании Lande



ЦМО
С нами надёжно

**Телекоммуникационное
и электротехническое оборудование**

www.cmo.ua

Телекоммуникационные шкафы:

- Серверные
- Универсальные
- Кроссовые
- Антивандальные
- Для размещения оптики и телефонии
- Стойки и кронштейны

Всепогодные шкафы:

- Настенные и напольные
- Защита IP55, IP65
- Климатическое оборудование

Электротехнические шкафы:

- Настенные и напольные
- Защита IP55, IP65

Аксессуары:

- Вертикальные и горизонтальные блоки розеток Rem
- Полки
- Модули вентиляторные
- Кабельные органайзеры
- Ролики

Официальный дистрибьютор ЦМО в Украине

www.fostero.com



рамные открытые стойки производителя также имели высоту 42U.

НЕТС

Компания «НЕТС» начала свою работу на украинском рынке шкафов с поставок продукции из Китая

под собственной торговой маркой Net's. Однако начиная с 2013 года компания в результате взаимодействия с одним из турецких производителей начала предлагать на отечественном рынке продукцию под торговой маркой Nuregnet, которая, по словам представителей «НЕТС»,

завозится из Турции в разобранном виде, а окончательная сборка производится уже здесь.

В настоящее время предлагаются напольные монтажные шкафы СК (собираются в Украине, продаются по цене китайских аналогов в качестве альтернативы), DB (поставляются разобранными), DYN (флагман линейки напольных шкафов).

Серверные шкафы серии CS являются модификацией линейки СК (поставляются с перфорированными дверями и угловыми усилителями для повышения грузоподъемности), DS (серверный вариант линейки DB), SR (DYNAmix) (серверный вариант линейки DYN).

Настенные шкафы представлены сериями SOHO (поставляются в разобранном виде), EUbox (собираются в Украине), ProfiLine (решение с полной комплектацией). Представлены специализированные шкафы серии SLIM, SlimBox, SafeBox (антивандальные шкафы IP55).



Рис. 14. Профессиональные решения от компании «ЦМО»

Следует отметить, что из Китая начались также поставки новой линейки бюджетных навесных шкафов WMNC-40 высотой 7, 9 и 12U, которые заполняют нижний ценовой сегмент бренда Hypernet.

Следует сказать, что кроме упомянутых в статье производителей и торговых марок, на украинском рынке можно встретить шкафы бюджетных серий, которые завозятся из Китая. В отдельных случаях их представляют как продукцию «без имени» (ноname). Бывает, что шкаф имеет собственное имя. Например, «*Сонет*» предлагает навесные шкафы под брендом *Electro Base*. Компания «*Ром-сам*» — под торговой маркой *RCI*. «*КМС*» завозит в незначительных количествах китайские шкафы

Таблица 2. Особенности отечественных производителей шкафов

	Шкафы серверные	Шкафы монтажные	Шкафы навесные	Шкафы всепогодные	Шкафы антивандальные	Продажи через собственную партнерскую сеть	Реализация через собственный отдел продаж	Продажи через дистрибьюторов	Наличие OEM-производства
IPCOM	+	+	+	+	+	—	+	—	+
Евроформат	+	+	+	—	+	—	+	—	—
Авангард	—	+	+	+	+	—	+	—	—
Конструктив ОКБ	+	+	+	+	+	+	+	—	+
ТЕКО	+	+	+	+	+	—	+	—	—
КУБ-Украина	+	+	+	—	—	+	—	+	—
Дипнет Украина	+	+	+	+	+	—	+	—	—
УХЛ-МАШ	—	+	+	—	+	+	+	—	—

Отечественный шкаф

Если обратиться к Табл.2 участников рынка шкафов, то можно отметить, что украинские бренды занимают в ней весьма достойное

Как шутят производители: «Качество выше, чем в Китае, а цена — ниже».

Следует отметить, что в Украине существуют две интеллектуальные площадки по сборке коммутационных шкафов. Первая из них расположена в Киеве, вторая — в Харькове. Близость киевских предприятий к центрам принятия решений и расположение их в столице привели к тому, что производители шкафов получили возможность переключиться на более прибыльные сферы. Шкафное производство стало непривлекательным делом, и хотя продукция по-прежнему доступна

Из монтажных шкафов

отечественными являются 61,9%; из навесных — 83,2%

Kingda, а также турецкие *Mepsan* и *Eudax*. Очевидно, что большого влияния на рынок эти поставки не оказывают и призваны заполнять бюджетные ниши, которые в настоящее время все чаще начинает занимать продукция отечественного производителя.

место. Уровень и качество продукции год от года хотя и медленно, но растет. Особенно благоприятная ситуация оказалась в 2014 году, позволив украинским заводам предлагать вполне достойный товар по цене, ощутимо ниже европейских и турецких брендов.

Поздравляем Вас с наступающим Новым Годом!
Желаем Вам неисчерпаемого источника идей,
реализации всех намеченных проектов и планов.
Пусть для Вас и Ваших близких 2015 год
будет наполнен радостью, счастьем и успехом.

Коллектив компании «IPCOM»





на заказ, но наполнением складов мало кто занимается. А кроме того, это практически те же конструкции, которые предлагались на первоначальном этапе их появления.

На киевских площадках размещены производственные мощности «Авангард» (бывший «Карбон»), «Евроформат», «УХЛ-МАШ», «Завод КУБ-Украина». Картина обрисована в целом по киевскому региону и касается тех или иных игроков рынка в различной степени.

Харьковские предприятия оказались не столь избалованы «жирными» заказами и близостью к центрам власти. Возможно, там сформировался некий баланс между легкостью получения денег, с одной стороны, и сложностью их отрабатывания — с другой. Как бы там ни было в теории, но на практике в этом городе сосредоточены производственные цеха «Конструктив ОКБ», «ТЕКО», IPCOM. Именно эти предприятия на сегодняшний день занимают серьезные позиции на украинском рынке шкафов.

В Днепропетровске шкафы выпускает компания «Дипнет Украина» (ТМ SteelNet). Настенные шкафы и стойки предлагала в 2013 году донецкая «Сенсор Технолоджи».

Общей чертой для отечественных производителей шкафов (исключение «Завод КУБ-Украина») является практически повсеместная ориентация на прямые продажи в обход каналов дистрибуции. И причина здесь не в том, что производитель не видит, кому можно было бы поручить такую работу. Ведь те же «Карбон», «Евроформат» и «ТЕКО» в определенные периоды времени работали с дистрибьюторами и имеют об этом представление. Причины отказа от сотрудничества производители связывают с неудовлетворенностью теми объемами продаж, которые были обеспечены дистрибьюторами. В то же время сами дистрибьюторы с более жесткой стороны характеризуют особенности работы с отечественными производителями, отмечая «неровное качество» изделий и частое невыдерживание оговоренных сроков поставок. Очевидно, что работа с реальным клиентом требует как соблюдения сроков, так и недопустимость брака (даже если это просто определенные «погрешности» изготовления). По-видимому, аргументы каждой из сторон по-своему оправданы, сотрудничество как-то не налаживается, доминируют прямые продажи и поставки через собственную партнерскую сеть.

Вторая характерная черта — OEM-производство. Судя по всему, это результат стремления расши-

рить сбыт и номенклатуру продукции, наладив контакты с компаниями, которые хорошо знают потребности конечных заказчиков или имеют на них выход. Не все производители практикуют OEM, но судя по всему, дело это достаточно выгодное, поскольку объемы OEM-производства сопо-



Рис. 15. Напольный телекоммуникационный шкаф серии С компании IPCOM



Рис. 16. Настенный телекоммуникационный шкаф серии СН компании IPCOM

ставимы с продажами собственной продукции.

И, наконец, нельзя не отметить появление в продуктовой портфеле большинства производителей шкафов с повышенной грузоподъемностью. При этом монтажные конструктивы усиливаются до уровня универсальных. А универсальные превращаются в полноценные серверные системы. Это говорит о том, что в сег-

стем не прочь полакомиться на этом «огороде», также предлагая на рынке свои усиленные (до 900-1000 кг) конструктивы.

IPCOM

У компании IPCOM достаточно широкий профиль деятельности. Шкафы, стойки, антивандальные ящики и всепогодные конструктивы гармонично дополняют ее

Клуб поставщиков серверных шкафов для украинских дата-центров включает трех отечественных производителей — «Евроформат», «Завод КУБ-Украина» и «Дипнет Украина»

менте тяжелых систем у лидеров рынка могут появиться серьезные отечественные конкуренты. Хотя и представители зарубежных производителей среднеценовых си-

продуктовый портфель, куда входят также кабели связи и сетевое оборудование различного назначения. Производственные площадки IPCOM расположены в Харькове



Рис. 17. Серверный шкаф XL-IDC CoolRack «прямого охлаждения» компании «Завод КУБ-Украина»

и Белгороде (Россия). Сеть филиалов охватывает Украину, Россию и Казахстан.

В 2014 году компания доработала модели монтажного конструктива С, настенного СН и серверного СР. Несущая способность напольных конструкций выросла до 900 кг (серия С) (рис. 15) и до 1200 кг (серия СР). Навесные шкафы серии СН (рис. 16) могут разместить оборудование весом 120 кг. В напольных шкафах производителя доминирует продукция шириной 600 мм.

В настоящее время IPCOM сама реализует выпускаемую продукцию под своей торговой маркой через собственный отдел продаж и филиалы компании. Осуществляется активный поиск партнеров и дистрибьюторов.

Часть продукции компания выпускает по OEM-соглашению под торговыми марками заказчиков. Причем здесь присутствуют как напольные модели, так и навесные, а также открытые стойки.

Завод КУБ-Украина

«Завод КУБ-Украина» представил в 2014 году свои новые разработки, среди которых серверный шкаф XL-IDC CoolRack «прямого охлаждения» (рис. 17). Он содержит охлаждающее устройство, расположенное на внутренней стенке шкафа, и холодильный агрегат. Последний может быть размещен на внешней стенке шкафа или на крыше. CoolRack имеет пять вариантов комплектации на различную величину охлаждающей мощности — от 3,5 до 12 кВт. Из других новинок представлен серверный шкаф XL-IDC на нагрузку 1500 кг, а также секционный конструктив XL-IT2S с возможностью одновременного монтажа оборудования на 19" и 21".

Из напольных монтажных конструктивов наиболее востребованы модели XL-IT42U68 и XL-IT42U66, из серверных — XL-ID42U610 и XL-



Рис. 18. Серверные шкафы Alfastar компании «Евроформат», установленные в дата-центре BeMobile

ID42U810 глубиной 1000 мм. Следует отметить, что напольные системы изготовлены из цельно-сварных передней и задней рам, обеспечивающих необходимую прочность. Нагрузочная способность серии XL-IT — 600 кг, серии XL-ID — 1000 кг.

Среди навесных шкафов KUB особенно популярны модели X-IQ12U66 высотой 12U (глубина 600 мм), а также конструктивы на 6U и 9U глубиной 400 мм. Все они имеют открывающиеся боковые стенки и нагрузочную способность 30 кг. Из двухрядных открытых стоек чаще приобретают модели X-IC42U68 и X-IC42U66.

Дистрибьюторами оборудования «Завод КУБ-Украина» являются компании «МУК» и ***IQ Trading*** (с осени 2014 года). Проектный дистрибьютор — «Банкомсвязь». Отметим, что «Завод КУБ-Украина» — единственная украинская компания, которая системно развивает партнерскую сеть внутри страны, при этом занимаясь активным продвижением своих решений для западноевропейских заказчиков.

Интересными проектами в этом году производитель похвастать не смог. Но в 2013-м серверные шкафы KUB были

использованы при обустройстве дата-центра «Укрком», о чем нелишне напомнить.

Евроформат

«Евроформат» по-прежнему специализируется на лифтовом оборудовании, электротехнических и коммутационных шкафах. Как и раньше, компания предлагает серверные шкафы Alfastar (рис. 18) нагрузочной способностью 800 кг и монтажные Alfacube, рассчитанные на 500 кг. В 2014 году популярностью пользовались модели Alfastar 42U 800×1200 и Alfacube 42U 600×800. Предлагались и навесные шкафы Alfabox со съёмными боковыми стенками, а также однорамные и двухрамные монтажные стойки Alfaprime. Номенклатура продукции остается неизменной уже на протяжении ряда лет. Хотя компания имеет большие планы по запуску новых серий шкафов, включая всепогодные.

Сбыт продукции традиционно выполняется через собственный отдел продаж.

«Евроформат» имеет весьма интересную предысторию. Достаточно вспомнить, что серверные шкафы этого производителя были использованы в ЦОД BeMobile, «Воля» и «Космонова». Компа-



Ми стали ще ближче до Вас!



АйКю Трейдинг КМ — авторизований дистриб'ютор ТМ «KUB»
04080, вул. Межигірська, 87А, м. Київ
тел. (044) 351 14-37
www.iqtrading.com.ua

Мы умеем работать и нам есть куда стремиться



Дмитрий БОРЦОВ,
коммерческий директор
ООО «Конструктив ОКБ»

2014 год стал крайне сложным для всей экономики — война, падение экономики, скачки курса валюты. Желая развиваться и строить поубавилось. Но и останавливаться совсем в развитии ИТ-инфраструктуры предприятий не дает сама жизнь. Думаю, что рынок очень значительно просел, как минимум в два раза. Импортёры оказались заложниками курса и полностью проиграли ценовую конкуренцию с отечественными компаниями. Однако и украинские производители вынуждены поднимать цены. Растет стоимость краски, фурнитуры, металла, инструмента и эксплуатация оборудования. Нужно повышать заработную плату персоналу. Но это не приведет к подорожанию, эквивалентному курсовому скачку. Например, наша продукция на сегод-

ня выросла в цене на 30-35%, что делает ее весьма привлекательной на фоне остальных предложений. И если в прошлом году я был уверен, что победить китайцев по цене нам не удастся, то теперь понимаю, что ошибался. В этом году нам это удалось. Причем речь идет об образцах китайского производства, на которые без слез смотреть невозможно. Наши аналоги (по цене) отличаются от них во всем — от продуманности конструкции до качества покраски и изготовления.

Трудностей у производителей будет много, но те, кто окажется готов технологически, организационно и финансово к будущей реализации отложенного спроса, сможет занять достойное место на рынке Украины и в перспективе выйти на рынок ЕС.

ния внесла также свою лепту в поставки антивандальных шкафов для системы видеонаблюдения за проведением выборов в Верховную Раду 2012 года. Возможности у нее, судя по всему, есть. Осталось найти желание.

ТЕКО

Структура производства шкафов компании «ТЕКО» в 2014 году была переориентирована на выпуск более сложных, комплексных решений. Появились шкафы высотой 10U и 16U с кондиционированием, удаленным мониторингом, резервным питанием. Максимально сделан акцент на продуктах, которые позволяют клиентам получить готовое решение под ключ, причем с предоставлением необходимой в этих случаях сервисной поддержкой. Появились новые модели всепогодных напольных и навесных шкафов.

«ТЕКО» является единственным в нашей стране производителем шкафов на основе алюминиевого каркаса (с 2011 года). Базовой серверной серией является PureAlume Server (рис. 19) (модели глубиной 800 мм и 1000 мм выпускаются примерно в равных соотношениях). Продажи монтажных конструкций Pure Alume в количественном

отношении превышают серверные более чем в три раза.

Пользуются спросом навесные Easycase со съемными боковыми стенками высотой 6-18U и глубиной 400, 500 и 600 мм. Хорошо представлены одно- и двухрамные стойки. Среди последних самый большой спрос на изделия глубиной 1000 мм.

С точки зрения продаж основной акцент направлен на развитие прямых продаж. Практика поставки через дистрибьюторов не нашла практического оправдания, хотя подобный опыт у компании накоплен.



Рис. 19. Серверный шкаф PureAlume Server компании «ТЕКО»

Конструктив ОКБ

Харьковская компания «Конструктив ОКБ» давно работает на украинском рынке шкафов и вырабатала свою индивидуальную тактику. Собственные линейки продукции (под торговой маркой CSV) компания предлагает на рынке через заводской отдел продаж (40%) и партнерскую сеть (60%). Гораздо больше внимания стало уделяться развитию производства по OEM-соглашениям. Компания отмечает, что в 2014 году выросла относительная доля продукции, которая выпускается в рамках таких контрактов. По данной схеме производится вся номенклатура шкафов и открытых стоек (рис. 20).

Из новинок отмечается начало выпуска климатических шкафов внешнего исполнения. В них устанавливаются термоконтроллер и нагревательный элемент собственного производства, что позволяет оптимизировать цену конечного продукта. Покраска климатических шкафов выполняется с предварительной цинксодеждающей грунтовкой, не имеющей аналогов на рынке Украины.

Базовым серверным шкафом является CSV Rackmount (1000 кг); CSV LitePlus (600 кг), который от-

«ДИПНЕТ УКРАИНА»: ПРОИЗВОДСТВО ШКАФОВ И СТОЕК TM SteelNet

.net
DEEP NETWORKS UKRAINE

Производство шкафов TM SteelNet - это:

- производственные линии высокой мощности
- современное оборудование
- новейшие технологии
- квалифицированные специалисты
- инженерно-конструкторские разработки

SteelNet

Шкафы напольные серии IRON

Шкафы серверные серии IRON

Шкафы климатические TM SteelNet

Боксы герметичные серии SN-БГ на 2U, 4U, 7U

Шкафы настенные серии IRON-R

Киев: (044) 205 34 88 Днепропетровск: (056) 726 77 01 www.deepnet.ua

носится к монтажным конструктивам. Тем не менее, как уже ранее отмечалось, потребители творчески подходят к выбору решений, которые они планируют использовать для установки серверов. Так, наиболее

популярной «серверной» моделью шкафа (поставка с перфорированной дверью) является CSV LitePlus 42U S 800. В сегменте монтажных шкафов лидирует CSV LitePlus 24U 800. Из навесных шкафов популярны CSV Wallmount Lite 6U-450, 9U-450. Среди монтажных стоек, хотя их объемы продаж существенно снизились, более всего пользуются спросом CSV Lite 42U-750.

Дипнет Украина

Днепропетровская компания «Дипнет Украина» представляет на рынке свои шкафы под торговой маркой **SteelNet**. Компания развивает деятельность также на территории других государств (в частности, Грузии и России).

В 2014 году в ассортименте изделий появились климатические шкафы. Представлена серия настенных антивандальных герметичных боксов БГ с повышенным уровнем защиты. Расширился ассортимент предложений сервер-



Рис. 20. Продукция «Конструктив ОКБ», выпускаемая по специальному заказу



Рис. 21. Напольные шкафы серии Rock (а) и Iron (б) компании «Дипнет Украина»

ных конструктивов Rock (900 кг) (рис. 21а) и универсальной серии Iron (750 кг) (рис. 21б) высотой 24, 33 и 42U, шириной 800 мм и глубиной 800, 1000 и 1200 мм.

Представлены также две серии навесных шкафов — Iron (цельносварная конструкция, 60 кг) и Iron-R (разборная, 100 кг). Обе серии имеют съемные боковые стенки.

Реализация шкафов осуществляется компанией через собственный

отдел продаж (70%) и через филиалы (30%).

Из крупных проектов, которые удалось внедрить компании «Дипнет Украина» в 2014 году, отмечается поставка серверных шкафов Rock в киевский дата-центр Gigacenter. Итак, «третий пошел» — «Дипнет Украина» стала еще одним украинским производителем шкафов, выполнившим поставки своей продукции в ЦОД.

ОЕМ — наше все!

Выпуск продукции контрактным способом начали практиковать не сегодня и не вчера. При этом владелец торговой марки заказывает у реального производителя (ОЕМ, Original Equipment Manufacture) товар под свои требования. На продукции должен стоять (хотя не обязательно) знак владельца торговой марки, но никак не реального производителя. При этом изготовитель не несет каких-либо гарантийных обязательств перед конечным покупателем, их берет на себя владелец торговой марки.

Одной из первых компаний, начавших разделять производителя шкафов и собственную торговую марку, стала «Нет Лайн», чья продукция известна инсталляторам СКС под торговой маркой **ZN-net**. В основном это навесные шкафы Mini со съемными стенками, MiniEco (несъемные стенки) и монтажные стойки. В каталоге продукции есть также и напольные конструктивы ZN-net.

Вторым дистрибьютором, который вышел на ОЕМ-стею, стала компания «КМС» (CMS). Все мы помним шкафы гонконгской **Master Group**, выпускавшиеся

Итоги Года

В 2014 году производственная компания **ЦМО** представила на рынок телекоммуникационного оборудования большое количество новинок.

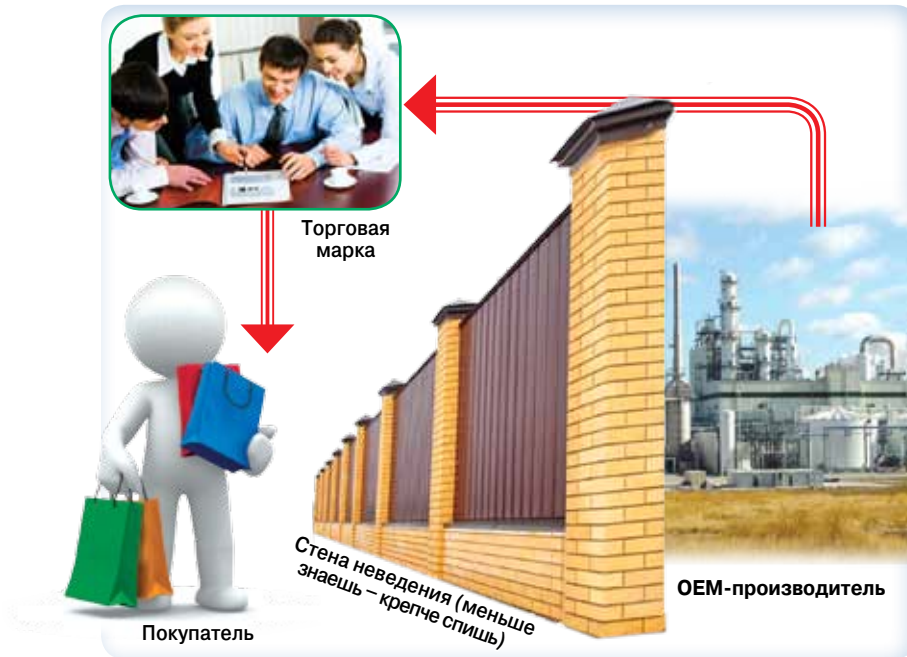
В семействе всепогодных шкафов появилась модель **ШТВ-Н** и вместе с ней возможность навесного размещения оборудования в уличных условиях. Шкаф имеет инновационную систему крепления стандарта 19", которая позволяет размещать оборудование как вертикально, так и горизонтально на разных высотах и глубинах.

Для поддержания климата внутри уличных всепогодных шкафов появился широкий выбор климатического оборудования: кондиционеры, нагреватели, термостаты, гигростаты. Расширился ассортимент силовых розеток торговой марки **REM**, который включает горизонтальные 19" и вертикальные блоки с увеличенным количеством портов. Эти блоки помещены в алюминиевые корпуса с тремя видами интерфейсов (Schuko, IEC320 C13, IEC320 C19)



www.cmo.ua

и доступны в различном исполнении (с выключателем, индикатором напряжения, амперметром, автоматом и фильтром защиты).



на заводах в Китае. Не будем петь панегирики китайской промышленности, но в сегменте бюджетных решений это был серьезный игрок. Об этом говорили результаты наших ежегодных исследований украинского рынка СКС. Например, по данным за 2009 год, доля Master Group на рынке шкафов для СКС составляла 15,3% при рейтинге 38,8%. Это позволило ей занять тогда второе место как по доле, так и по рейтингу популярности продукции.

После прекращения поставок дистрибьютор этого оборудования — компания «КМС» — поставила перед собой цель наладить производство подобной продукции в Украине — чтобы не хуже по качеству и не намного доро-

же по цене. Следует отметить, что работа велась не один год, пока выбранный OEM-партнер смог освоить выпуск именно та-

«Дипнет Украина» стала третьим
украинским производителем шкафов,
выполнившим поставки своей продукции в ЦОД

ких шкафов, которые смогли бы удовлетворить заказчика, получивших в результате гордое название MGSE-UA (Master Group Similar Equipment). В переводе с языка маркетинга, это должно было означать, что шкафы эти такие же качественные, как и продукция Master Group.

В настоящее время «КМС» под собственной торговой маркой предлагает серверные и монтажные шкафы, а также навесные конструктивы. В середине года появились двухсекционные шкафы MGSWA (рис. 22), которые облегчают доступ к оборудованию за счет наличия дополнительной секции, закрепляемой на стене.

Выпуском продукции по заказу в Украине занимаются известные отечественные изготовители — «Конструктив ОКБ», ИРСОМ. Объемы OEM-производства таких изделий для этих предпри-

ятий достаточно весомы. Нередко они сопоставимы или даже перевешивают выпуск продукции под собственным брендом.

Ранее мы упоминали HP, Dell и IBM, которые поставляют на рынок шкафы под своими торговыми марками. В этом случае можно считать, что один производитель (более известный) помогает другому (менее известному) решить задачу сбыта ☺.

В Украине с этим как-то проще. И когда дистрибьютор хочет иметь шкаф под своей торговой маркой и выступать в качестве производителя, это желание легко исполнимо.

Шкафы относятся к продукции, выпуск которой в нашей стране можно наладить относительно быстро. Для этого есть все предпосылки: координатные и гибочные станки, покрасочные

линии, квалифицированный персонал, грамотные технологи, а также менеджеры, накопившие опыт во время работы с подобной продукцией на рынке. Поэтому «украинский шкаф» — это уже не шутка, а серьезный фактор, который может ощутимо повлиять и на расстановку сил на рынке, и, в конечном счете, даже на общую ситуацию в стране.

Имеет ли будущее украинский шкаф? Нынешний год дал исчерпывающий и однозначный ответ на этот вопрос.

Автор благодарит все компании, принявшие участие в анкетировании, предоставив возможность провести сравнительный анализ ситуации на украинском рынке шкафов.

**Владимир СКЛЯР,
СИБ**



Рис. 22. Двухсекционная рама для навесного шкафа «КМС»