

# СКС-2018 — СОСТЯЗАНИЯ продолжаются



ТЕМА НОМЕРА

Украинский рынок СКС продолжает свое развитие в непростых условиях восстановления экономики, борьбы заказчиков за бюджетные решения и острого дефицита проектов.

Украинский рынок СКС находится в состоянии трансформации, которое связано не только с появлением новых решений и торговых марок, слиянием старых и приходом новых брендов, но и с постепенным, видимым даже невооруженным глазом, изменением сознания хозяйствующих субъектов. И это очень важно. Ведь безудержное стремление к бюджетным решениям одних потребителей СКС компенсируется желанием других иметь достойный проект. Баланс на определенной черте будет всегда соблюден. Но не менее значимым является и то, что любой бизнес предполагает следование определенным правилам. Это облегчает жизнь и делает ее более размеренной. В то же время победители редко следуют этим установкам, выигрывая, зачастую, за счет нарушения существующих норм. Но в мире бизнеса это традиционная практика.

Итак, перед читательской аудиторией обзор рынка СКС 2018 года, где будут рассмотрены количественные оценки по различным продуктовым группам, тенденции, события и мнения участников проведенного опроса среди инсталляторов.

Именно беседы с производителями и дистрибьюторами, а также анкетирование компаний, реализующих проекты СКС, позволяет редакции журнала получать ежегодные количественные оценки состояния рынка кабельных систем.

## Новое и хорошо забытое старое

Отечественный рынок СКС за прошедший 2018 год претерпел определенные изменения. Прежде всего, неожиданным событием стало приобретение компанией **Corning** кабельного подразделения **3M**. Слияния и поглощения всегда вносят определенные сложности в работу инсталляторов. В данном случае 3M, инициировав в 2017 году программу продвижения в Украине фирменных решений, как медных, так и оптических, вошла в 2018 году в фазу трансформации и слияния. Тем не менее, дистрибуторский контракт 3M с АО «Банкомсвязь» остается в силе, а результаты опроса рынка показывают рост продаж кабельных решений 3M.

Поставщиками продукции Corning по-прежнему являются компании «КМС» и «ТЕКО». Результатом слияния двух известных производителей может стать объединение подразделений продаж и, возможно, оптимизация продуктовых линеек.

Позиции Corning и 3M достаточно весомы в секторе оптических систем. Известно, что такие решения, в частности, находят применение при построении ЦОД. Здесь используются как обычные оптические соединительные шнуры (пачт-корды), так и претерминированные заводские сборки, позволяющие значительно ускорить монтаж. Поскольку места в шкафах дата-центров почти

# LCS



ТРИ ВИМІРИ  
ДОСКОНАЛОСТІ

● ПРОДУКТИВНІСТЬ ● МАСШТАБОВАНІСТЬ ● ЕФЕКТИВНІСТЬ



ЕФЕКТИВНІ  
РІШЕННЯ ДЛЯ  
ЦЕНТРІВ ОБРОБКИ  
ДАНИХ

НОВА  
РЕВОЛЮЦІЙНА  
СКС  
ВІД LEGRAND



**ВИСОКА  
ЕНЕРГОЕФЕКТИВНІСТЬ**  
ЗА РАХУНОК ІЗОЛЯЦІЇ ТА  
ОПТИМАЛЬНОГО  
РОЗПОДІЛУ ХОЛОДНИХ ТА  
ГАРЯЧИХ ПОВІТРЯНИХ  
ПОТОКІВ У ШАФАХ

**МАКСИМАЛЬНИЙ ЗАХИСТ ВІД  
ВИПАДКОВОГО ВІД'ЄДНАННЯ**  
З ЕКСКЛЮЗИВНОЮ СИСТЕМОЮ  
БЛОКУВАННЯ ВИЛОК В БЛОКАХ  
РОЗПОДІЛУ ЖИВЛЕННЯ



**ЕФЕКТИВНЕ ВИКОРИСТАННЯ ПРОСТОРУ  
У ШАФІ**  
ПРИ ВИКОРИСТАННІ ОПТИЧНИХ ПОЛОК ВИСОКОЇ  
ТА НАДВИСОКОЇ ЩІЛЬНОСТІ



СИСТЕМА ІЗОЛЯЦІЇ  
ПОВІТРЯНИХ ПОТОКІВ ДЛЯ  
ЦЕНТРІВ ОБРОБКИ ДАНИХ

ПРЕДСТАВНИЦТВО В УКРАЇНІ  
ТОВ «Легранд Україна» 04080 Київ  
вул. Турівська, буд. 31  
тел. +38 (044) 351 12 00  
e-mail: office.kiev@legrand.ua  
[www.legrand.ua](http://www.legrand.ua)



Таблица 1. Структура украинского рынка СКС 2018 года

Производитель	Партнер в Украине	Статус
3M	Банкомсвязь	Дистрибьютор
Assmann Electronic (СКС Digitus Professional)	ERC, Мегатрейд	Дистрибьюторы
Brand-Rex	Кросс-Микро	Дистрибьютор
CommScope (СКС Netconnect)	МУК, Банкомсвязь	Дистрибьюторы
CommScope (СКС Systemax)	МУК	Дистрибьютор
Coming	КМС, ТЕКО	Дистрибьюторы
IvyNET	Альянс Текнолоджиз Энситек	Владелец ТМ, дистрибьютор Дистрибьютор
Huber + Suhner	Альфа Грессин Инфотек Украина	Дистрибьютор
Legrand	Легранд Украина	Представительство
Molex PN	IQ Trading, ERC	Дистрибьюторы
Одескабель – оптические системы	МТИ, ЮГ-Контракт	Дистрибьюторы
OK-net	Банкомсвязь, IQ Trading, Neologic, ТК Югторг	Дистрибьюторы
Panduit	Представительство Panduit	Представительство
	Мегатрейд	Дистрибьютор
	КМС	Дистрибьютор по системе Net-Key
Premium Line	IQ Trading	Дистрибьютор
R&M	Synergia SE	Эксклюзивный дистрибьютор решений R&M
Siemon	УТТК	Дистрибьютор
Vinet	Альянс Текнолоджиз	Владелец ТМ, дистрибьютор

всегда не хватает, производители, а это практически все ведущие мировые компании, выпускают системы плотного монтажа, стремясь с помощью одной патч-панели осуществить соединение как можно с большим количеством портов.

В 2018 году на отечественном рынке появилась продукция швейцарского производителя **Huber+Suhner**, представленная компанией **«Альфа Грессин Инфотек Украина»**. Поскольку основным направлением деятельности дистрибьютора является поставка комплексных систем для ЦОД, то предполагалось, что системы высокой плотности Huber+Suhner окажутся вполне востребованным решением для заказчиков. Конец 2018 года позволил подвести итоги, которые уже характеризуются первыми внедрениями.

Важно отметить что в 2018 году после относительно небольшого перерыва на рынке вновь появилась торговая марка СКС **OK-net**. Это означает, что потребителям будет предлагаться не только популярная кабельная продукция под брендом «Одескабель», но и набор сопутствующих компонентов (модули, патч-панели, пр.), позволяющие строить на их основе полноценную сертифицированную производителем кабельную систему OK-net. В настоящее время дистрибьюторами этой СКС являются компании «Банкомсвязь», IQ Trading, Neologic и «ТК Югторг». Первые две расположены в Киеве, две другие — в Одессе. Отметим, что завод выполняет также поставки на рынок LAN-кабеля под торговой маркой «Одескабель». Статус дистрибьютора по этой продукции имеют компании IQ Trading, Neologic, «ТК Югторг» и «Энситек».

В целом же структура украинского рынка СКС за прошедший год претерпела лишь незначительные изменения (**табл. 1**).

## Итоги 2018 года

Объем рынка редакция журнала оценивает по результатам анализа многих факторов. Так, дистрибьюторы и производители в целом отмечают рост продаж кабельных систем. Инсталляторы не так однозначны в своих выводах. При этом собственные успехи или неудачи экстраполируются на весь рынок в целом. Все же большинство опрошенных игроков заявляют о росте продаж. Анкетирование инсталляторов СКС и опрос производителей позволяют сделать вывод, что рынок СКС в 2018 году вырос по сравнению с 2017-м примерно на 7% и составляет \$8,3 млн.

## Компании и проекты

Анкетирование участников рынка СКС, проведенное в нынешнем году, показывает, что на одну компанию-инсталлятора в среднем пришлось 65 выполненных проектов и 3959 установленных портов СКС. При этом на каждый проект приходится в среднем по 61 порту.

Ежегодно мы приводим расчеты, призванные оценить активность компаний в реализации проектов СКС. Возможности инсталляторов зависят от множества факторов, в том числе от ограниченного объема рынка. Это приводит к высокой конкуренции как между инсталляторами, так и брендами.

Если в относительно благополучном 2017 году 47,6% компаний-инсталляторов выполняли в течение года не более 20-ти проектов, то в 2018-м таких компаний уже 54,2% (**рис. 1**). Другими словами, здесь уже наблюдается некая динамика. С другой стороны, если рассматривать распределение по портам, то в 2007 году 30,7% компаний инсталлировали за год не более 1000 портов СКС. В 2018 году таких игроков было уже 33,4%. Отличия, хотя и небольшие, но все же они есть — рынок сузился и инсталляторам уже тесновато.





SCHROFF

## Рішення для ЦОД та IT-інфраструктури

- Телекомунікаційні шафи та стійки
- Ізольовані коридори
- Кондиціонери та теплообмінники
- Блоки розподілення живлення
- Системи контролю доступу
- Системи моніторингу
- Рішення для колокації



**VD MAIS – офіційний дистриб'ютор компанії nVent Schroff в Україні**

тел.: (044) 201-0202, (057) 719-6718, (0562) 319-128, (032) 245-5478,  
(095) 274-6897, (048) 734-1954, info@vdmals.ua, www.vdmals.ua



**DATWYLER**

## Рішення для ЦОД та IT-інфраструктури

- Спеціалізований кабель
- Екранований кабель
- Патч-панелі
- Роз'ємні модулі
- Патч-корди
- Компоненти ВОЛЗ
- Компоненти СКС



**VD MAIS – офіційний дистриб'ютор компанії Dätwyler Cables в Україні**

тел.: (044) 201-0202, (057) 719-6718, (0562) 319-128, (032) 245-5478,  
(095) 274-6897, (048) 734-1954, info@vdmals.ua, www.vdmals.ua



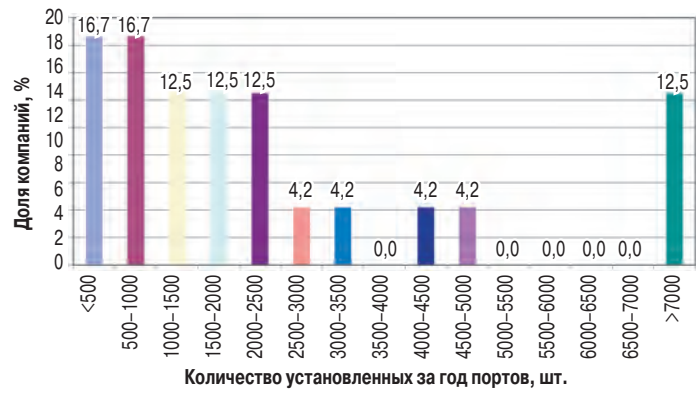
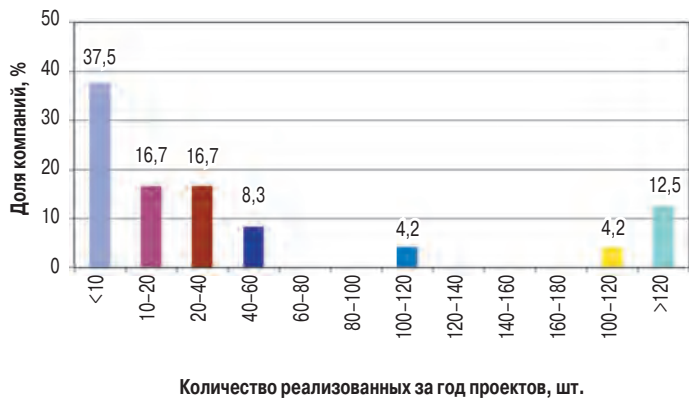


Рис. 1. Структура распределения количества компаний-интеграторов в зависимости от числа реализованных в 2018 году проектов (а) и портов (б)

Если же рассмотреть более широкий диапазон реализованных за год проектов (например, до 60) и портов (до 5000), то результат будет следующим. В 2007 году 77,7% компаний за год инсталлировали не более 60 проектов. В 2018-м таких участников было 79,2%. В 2007-м 81,5% игроков установили за год до 5000 портов СКС; в 2018-м таких компаний оказалось 87,7%. Здесь отличия уже более наглядны. И, наконец, если в 2007 году свыше 7000 портов за год установили 13,8% компаний, то в 2018-м — только 12,5%.

Эти графики важны для понимания особенностей работы исследуемого сегмента. Как показала практика, каждый год вносит небольшие изменения, которые наглядно демонстрируют конкурентный характер рыночных изменений.

### В основном они маленькие

Собственно, большие и сверхбольшие инсталляции, а в нынешние времена им соответствуют проекты размером от 250 до 500 портов и свыше 500, встречаются относительно редко. Впрочем, они и до этого были нечастыми гостями на рынке Украины.

77,4% инсталлированных в 2018 проектов СКС относятся к категории малых — до 50 портов. В 2017-м их было несколько меньше — 75,9%.

Доля средних по величине внедрений составляет 14,9%. Годом ранее этот показатель составлял 20,8%. Крупных проектов оказалось 7,1%; их количество выросло по сравнению с 2017-м годом, когда их было всего 2,9%. Очень крупных внедрений всегда немного — показатель 0,6% вполне коррелирует с 0,4% годом ранее.

Вывод можно сделать следующий: доля малых инсталляций на рынке по-прежнему доминирует. И это правило соблюдалось все время. Хотя в периоды «банкопадения» этот показатель ощутимо снижался, приводя к росту доли средних внедрений. В качестве примера можно привести 2016 год — малые проекты составляли тогда около 52,5%. И это не удивительно, филиальные сети банков не развивались. А ведь это они были одними из основных заказчиков небольших сетей. Как впрочем, и проекты для школ в свое время.

Что касается доминирования на рынке проектов кат.5е, то удивить здесь чем-то трудно. По-прежнему, львиная доля решений (84,1%) выполнена на популярных бюджетных компонентах. И это притом, что новая версия стандарта ISO/IEC 18011 рекомендует использовать СКС кат. 5е только для домашнего применения. Базовым решением для офисных инсталляций становятся компоненты кат. 6 и 6а. В нашей стране доля проектов на кат. 6 и выше составляет по результатам 2018 года 9,5% (рис. 2). Казалось бы, это не так уж и много. Но в 2015-м году этот показатель составлял 3,9%, в 2016-м — 7,7%, в 2017-м — 8,8%. Таким образом, прогресс налицо. Статистика не обманывает.

Мы еще не готовы исследовать доли, занимаемые на украинском рынке СКС отдельно по кат. 6 и кат.6а. Но это время неумолимо приближается.

Неэкранированные компоненты также продолжают доминировать в проектах — 79% (рис. 3). Экранированные решения составляют 13%. Смешанные — 8%. При этом мы сейчас мало внимания обращаем на то, что системы кат. 6 могут быть выполнены и в виде неэкранированных решений U/UTP. В то же время комплексы кат. 6а это уже, как правило, решения экранированные, начиная с S/UTP.

Как отмечалось ранее, в предыдущих исследованиях рынка СКС достаточно большое количество проектов выполнено на компонентах неизвестных производителей или же в виде так называемой «сборной солянки». Тем

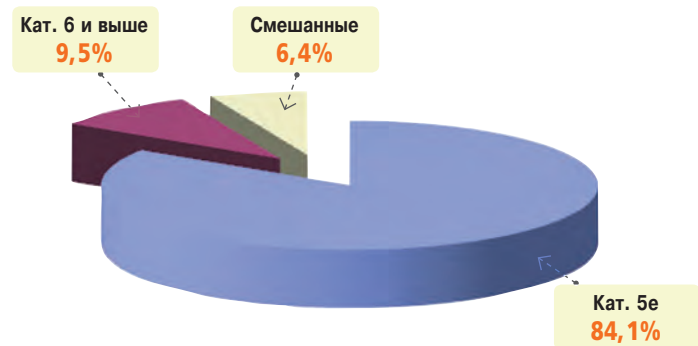


Рис.2. Структура распределения проектов на СКС разных категорий



не менее, на этот раз не удалось найти инсталляторов, которые применяли бы для реализации своих проектов исключительно такие решения.

Проекты только на фирменных СКС выполняли 48% компаний, принявших участие в анкетировании. Соответственно, 52% в своих инсталляциях использовали как «солянку», так и брендовые системы. Эти данные существенно отличаются от результатов 2017 года, когда 22% компаний использовали в своих проектах только «сборную солянку», а исключительно брендовые решения применяли лишь 28% компаний. Таким образом, позитивные изменения ощутимо проявляются.

### Результаты рыночных сражений

Известно, что новые стандарты СКС прописывают использование в инсталляциях компонентов кат. 6 и 6а. Да и западная практика базируется на доминировании этих категорий. Даже компоненты кат. 8 находят применение при построении кабельных систем для дата-центров.

Но украинский рынок, несмотря на интенсивное движение мысли и гастарбайтеров в сторону Европы, пока что не сильно отягощен соответствующими международными стандартами и регуляторной практикой государства.

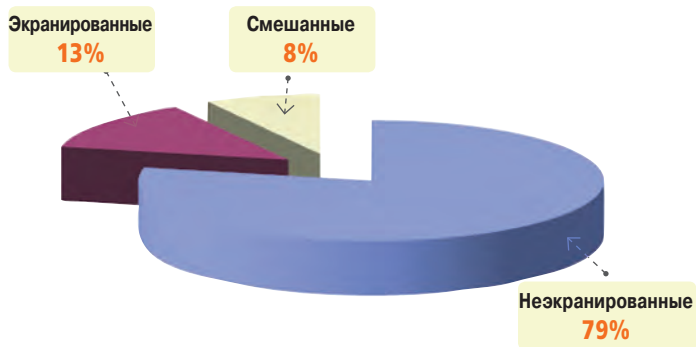


Рис. 3. Структура распределения экранированных и неэкранированных проектов СКС

Это значит, что путь эволюционных изменений к лучшему мы будем проходить по своим правилам.

Самой популярной кабельной системой часто становится одновременно и самый дешевый продукт. А это компоненты кат. 5е, включая знаменитую «сборную солянку». Однако 2018 год ощутимо подкосил тенденции двух последних лет, где доля этой «солянки» составляла около 51% всех проектов СКС. Теперь она занимает «всего» 32,5% (рис. 4), что не может не радовать.

Если не считать «сборной солянки», то первое место по количеству выполненных проектов кат. 5е, как и годом

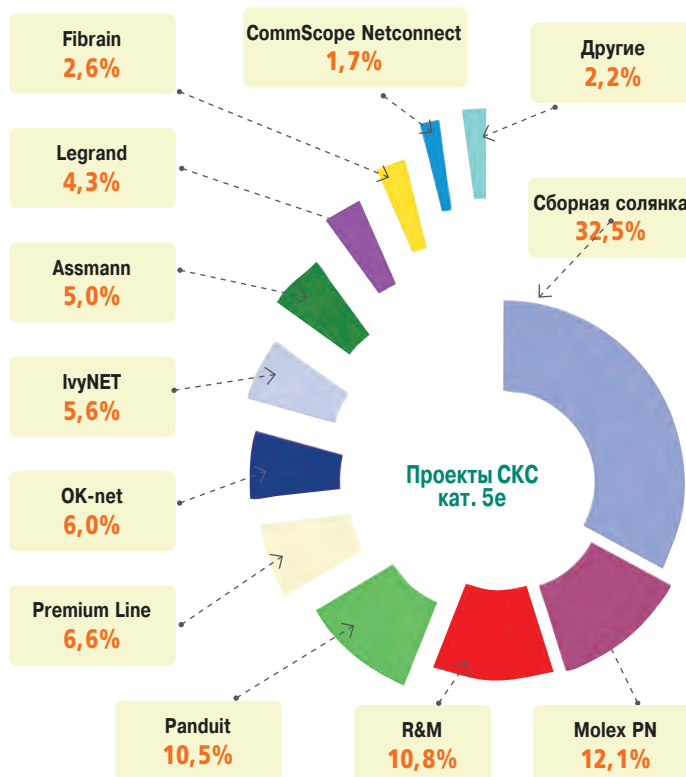


Рис. 4. Распределение количества реализованных в 2018 году проектов кат. 5е по торговым маркам

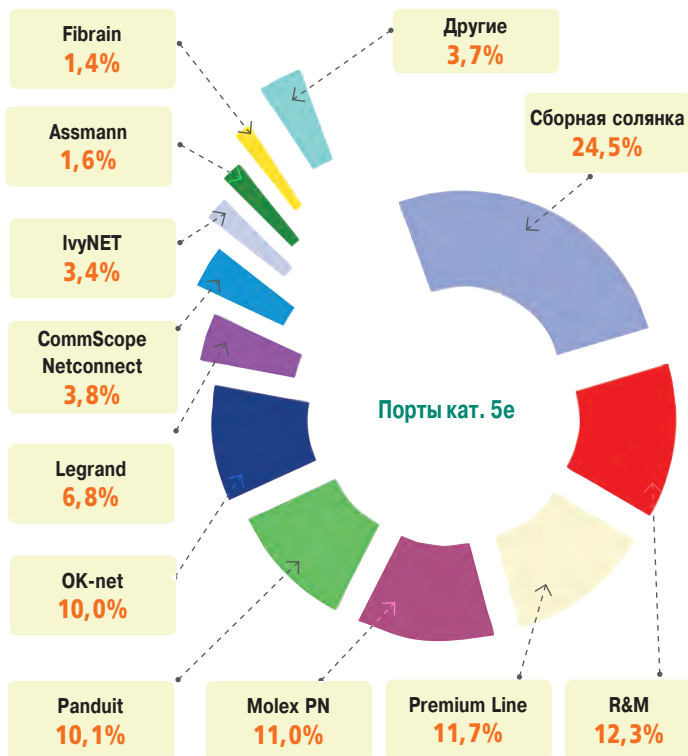


Рис. 5. Распределение количества установленных в 2018 году портов СКС кат. 5е по торговым маркам

ранее, занимает СКС Molex PN (12,1%), на втором месте R&M (10,8%), третья позиция у Panduit (10,5%). Первые три места остались за теми же производителями, что и годом ранее. На четвертом месте располагается СКС Premium Line с долей 6,6%. OK-net занимает 5-е место (6,0%).

Кабельная система IvyNET существенно улучшила в этом году свои позиции, заняв 6-место с долей рынка 5,6% (годом ранее этот показатель составлял 1%). СКС Assmann Digitus Professional также продемонстрировала неплохие результаты — седьмое место и 5,0% рынка. Хорошие позиции по кат. 5е у Legrand (4,3%), которая в нынешнем году представила новую СКС LSC<sup>3</sup> и ежегодно демонстрирует рост продаж.

Что касается распределения количества портов кат. 5е (рис. 5), то здесь на первом месте продукция R&M с долей рынка 12,3%. По правде говоря, лидерство следовало бы отдать «сборной солянке». Но поскольку ее доля снизилась за год с 41,4% до 24,5%, то говорить здесь нечего. На второе место по количеству портов кат. 5е вышла СКС Premium Line (11,7%). На третьем месте Molex PN (11,0%). Четвертая позиция у Panduit — 10,1%. Далее с очень небольшим отрывом следует OK-net — 10,0%. Шестое место — у СКС Legrand (6,8%).

Отдельный интерес представляет анализ инсталляций СКС кат. 6 и 6а. Таких внедрений все еще не так много, поэтому статистика по проектам и портам будет несколько отличаться. Это особенно проявляется в силу реализации относительно крупных внедрений, которые обеспечивают приличные валовые результаты по портам.

Тем не менее, мы считаем, что имеет смысл сообщить имена производителей, которые потрудились в сегменте решений кат. 6, 6а и выше (рис. 6, 7).

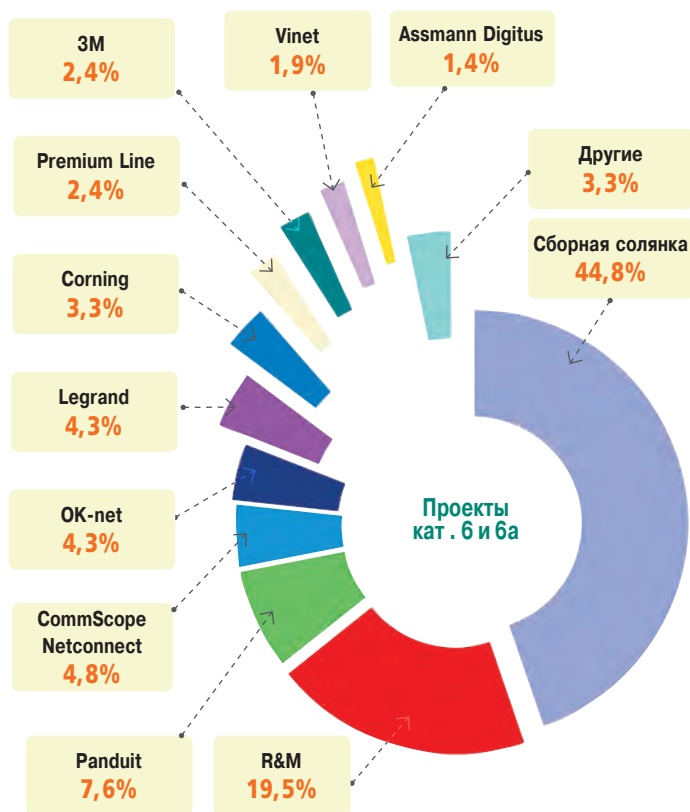


Рис. 6. Распределение количества реализованных в 2018 году проектов СКС кат. 6 и 6а по торговым маркам

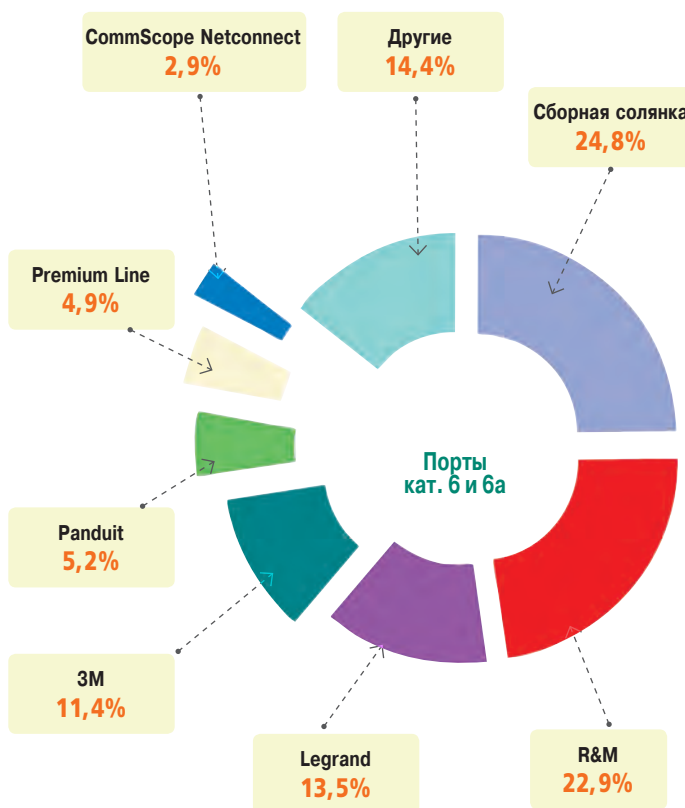


Рис. 7. Распределение количества установленных в 2018 году проектов СКС кат. 6 и 6а по торговым маркам

Прежде всего, хотелось бы отметить достаточно большую долю «сборной солянки» в проектах СКС кат. 6 и 6а — соответственно 44,8 и 24,9%. Это не совсем вписывается в наши представления о том, что решения кат. 6 и выше выбирают заказчики, которые стремятся реализовать у себя надежные и качественные проекты. Анализ списка инсталляторов, которые ставят «сборную солянку», вызвал, тем не менее, некий когнитивный диссонанс. Этими игроками оказались достаточно известные на рынке компании. И хотя их немного, но количество реализованных ими проектов и установленных портов оказалось весьма ощутимым для того, чтобы получить вот такие результаты. К слову, в 2017 году соответствующие показатели были ниже — 29,7% и 4,4%. Причем «солянку» кат. 6 и 6а ставили как гранды рынка СКС, так и компании второго эшелона.

Первое место как по количеству проектов, так и по портам занимает компания R&M (соответственно, 19,5% и 22,9%). В части реализованных проектов на втором месте Panduit (7,6%), на третьем — CommScope Netconnect (4,8%). Далее следуют ОК-net (4,3%), Legrand (4,3%) и Corning (3,3%).

Если говорить о количестве установленных портов кат. 6 и выше, то на второе место выходит компания Legrand (13,5%), а на третье — 3М (11,4%). На решениях указанных производителей в 2018 году был выполнен ряд крупных проектов. На четвертом месте — Panduit (5,2%). Далее следуют Premium Line (4,9%) и CommScope Netconnect (2,9%).

Общая картина рынка СКС не будет полной, если не рассмотреть рейтинг производителей СКС, который определяется тем, какое количество компаний-интеграторов использовали в своих проектах решения тех или иных брендов (рис. 8). Другими словами, если некую кабельную систему применяли все инсталляторы, то ее рейтинг составит 100%. Если не использовал никто — то этот показатель имеет нулевое значение.

Самый высокий рейтинг у «сборной солянки» — 46%, который хотя и снизился на 20% по сравнению с 2017 годом, но, тем не менее, остается достаточно высоким. В этом году четыре кабельные системы — R&M,

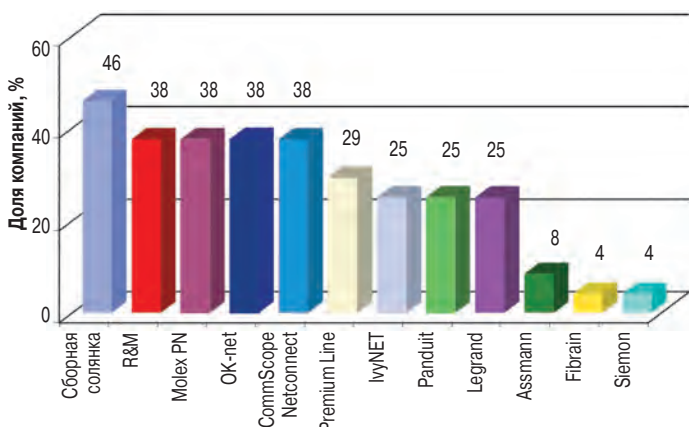


Рис. 8. Рейтинг производителей СКС по состоянию на 2018 год

## КОМПАНИИ-ИНСТАЛЛЯТОРЫ, ПРИНЯВШИЕ УЧАСТИЕ В АНКЕТИРОВАНИИ РЫНКА СКС 2018 ГОДА

### Киев

- ВЕРНА
- Едвансіс груп
- ЕС ЕНД ТІ УКРАЇНА
- ЕНДЖІ СЕРВ
- ІРLАND
- Інфо Корд
- ІТ-Інтегратор
- Нетбокс
- СІ.ЕС
- Ситронікс Телеком Солюшнс Україна
- Софт Нет
- Телекомунікації ХХІ
- УЛІС Системс
- Універсальні комерційні ресурси і сервіс
- ФЛП Чупандін Р.С.
- Шатро Систем Інтегрейшн
- ЭС АЙ БИС

### Днепр

- Днепрсвязстрой

### Запорожье

- Инженерная компания СОЮЗ

### Луцк

- ФЛП Струнец В.М.

### Львов

- Техніка для бізнесу

### Одесса

- Итес ЛТД
- Мизгирь

### Харьков

- Wescom Electronics Engineering

Molex PN, ОК-net и CommScope Netconnect достигли уровня популярности в 38%. Это значит, что именно такой процент компаний-инсталляторов использовали эту продукцию в своих решениях. Далее идет СКС Premium Line (29%) и группа из трех СКС — IvyNET, Panduit и Legrand с рейтингом 25%. У Assmann показатель составляет 8%, у Fibrain и Siemon — по 4%..

## Потребительские сегменты

При анализе потребительских групп чаще всего лидером предпочтений становился банковский сектор, доля проектов в котором была наиболее высокой. Но в 2017 году случился надлом — эта группа с первого места переместилась на второе с долей 19,6%; на первой же позиции оказался коммерческий сектор — 39,5%.



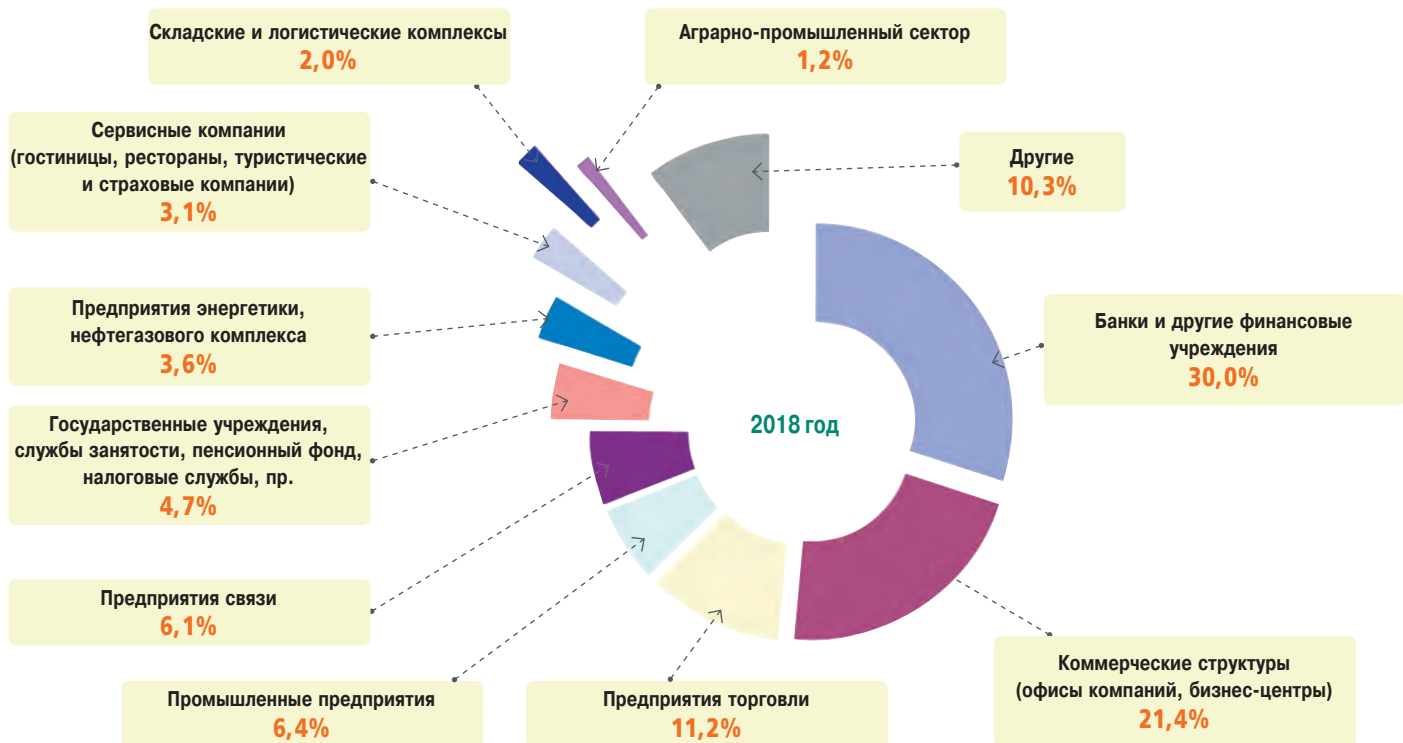


Рис. 9. Распределение проектов 2018 года по различным секторам народного хозяйства

Но оказалось, что не так все плохо. В 2018 году качели снова вернулись в исходное положение — некоторые банки начали работы по модернизации своих филиалов и по открытию новых отделений. Первое место (рис. 9) с долей 30,0% снова заняли финансовые учреждения. Коммерческим структурам опять пришлось перейти на второе место; хотя 21,4% рынка — это достаточно высокий показатель. Третье место (11,2%) заняли предприятия торговли. Промышленный сегмент оказался

на четвертом месте с долей 6,4%. Пятое место заняли предприятия связи (6,1%), хотя следует заметить, что доля этой потребительской группы иногда достигала 30%. Государственный сектор в 2018 году попал лишь на шестое место — 4,7%.

## Вспомогательные компоненты

Вспомогательные компоненты являются на самом деле неотъемлемой составной частью проектов кабельных систем. Традиционно в обзорах рынка СКС мы учитываем пластиковые короба и гофротрубы, металлические лотки и шкафы. Сведения, получаемые в результате анализа анкет — лишь некая часть от общих поставок указанных компонентов на украинский рынок. Тем не менее, эти данные очень важны для сегмента СКС, т.к. позволяют выявить реальные предпочтения install-аторов и заказчиков при проектировании и установке кабельных систем.

### Пластиковые короба

По результатам 2018 года на каждый реализованный проект СКС приходилось примерно по 40 м пластиковых коробов. Годом ранее этот показатель был чуть выше — 47 м из расчета на проект. Лидером рынка (рис. 10) уже в который раз является продукция ДКС (54,0%), доля которой выросла на 6,3%. На втором месте системы Koros (11,7%). На третьем — продукция Legrand (8,2%), которая потеснила Marshall Tufflex (6,3%), ранее занимавшей эту позицию. Показатели Koros и Marshall Tufflex снизились по сравнению с 2017 годом соответственно на 6,2 и 10,2%. При этом доля Legrand осталась неизменной — 8,2%. На пятой месте — короба Schneider

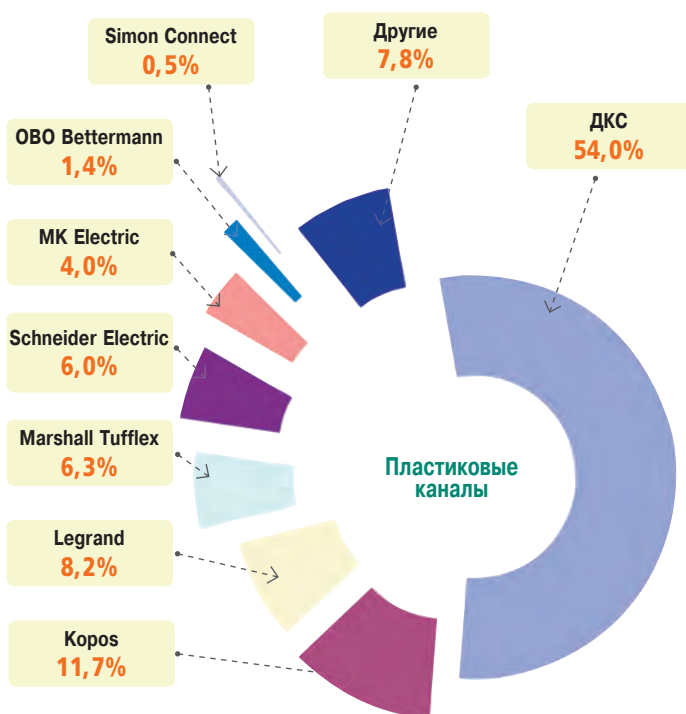


Рис. 10. Структура украинского рынка пластиковых кабельных каналов (коробов) 2018 года

Electric (6,0%), на шестом — МК Electric (4,0%), существенно улучшившие свои показатели по сравнению с предыдущим исследовательским периодом.

Если рассматривать рейтинг производителей пластиковых коробов (рис. 11), то наиболее высокий он у продукции «ДКС» — 67% (в 2017-м — 68%). Второе место, как и в 2017 году, занимает Koros (46%, годом ранее — 47%). На третьем месте Legrand 25%. Короба Schneider Electric, Marshall Tufflex и МК Electric имеют рейтинги 21%. Следует отметить, что в 2018 году ощутимо выросли показатели у Schneider Electric, рейтинг которой в 2017 году был недостаточно высоким. Небольшой рост показателя (13% в 2018-м; 11% — в 2017-м) у компании Simon Connect. У остальных игроков, рейтинги за год несколько снизились — у Marshall Tufflex на 5%, у Legrand — на 1%, у OBO Bettermann — на 3%.

Отметим, что в 2018 году пластиковые короба использовали в проектах все участники опроса.

### Гофротрубы

Гофрированные пластиковые трубы в основном используются для скрытой прокладки кабеля. Неоспоримое преимущество здесь (рис. 12) у продукции ДКС (65,8%). Второе место по гофротрубе занимает Koros (10,6%) — ранее с примерно такой же долей рынка он занимал 3-ю позицию. Третье место — за гофротрубами Flexa (3,1%; в 2017-м — 12,3%). Относительно большая доля не идентифицированной продукции — 20,5%; годом ранее в инсталляциях ее было всего 12,6%.

Гофрированную трубу используют в своих проектах все инсталляторы, принявшие участие в опросе. При этом на каждый условный проект 2018 года приходится по

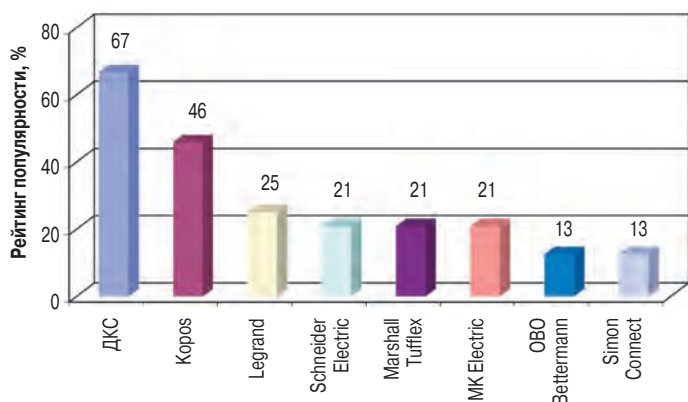


Рис. 11. Рейтинг популярности пластиковых кабельных каналов 2018 года

## Новий тип кабельного лотка



WWW.FLEXELSYSTEMS.COM



- ✓ КРИШКА ІЗ ЗАМКОМ
- ✓ БЕЗПЕЧНИЙ БОРТИК
- ✓ ТЕЛЕСКОПІЧНЕ З'ЄДНАННЯ
- ✓ ЗАГЛИБЛЕНА ПЕРФОРАЦІЯ

126 метров гофры. Это в 3 раза превышает показатель расхода пластиковых коробов. Кстати, в 2017 году расход гофры был несколько выше — 173 м на проект.

### Металлические лотки

Применение металлических лотков зависит от конкретных условий реализации проекта. Бывает, что они вовсе не нужны — это, как правило, офисные решения. Но иногда без них не обойтись, особенно в случае кампусных и промышленных объектов.

Результаты опроса инсталляторов в части пластиковой продукции можно легко экстраполировать на весь рынок СКС. А вот что касается, например, листовых лотков, то в 2018 году их применяли в проектах 71% инсталляторов. Показатель 2017 года был ощутимо выше — 83,3% компаний использовали эту продукцию. С сетчатыми лотками ситуация аналогичная, их закладывали в свои проекты 67% игроков рынка.

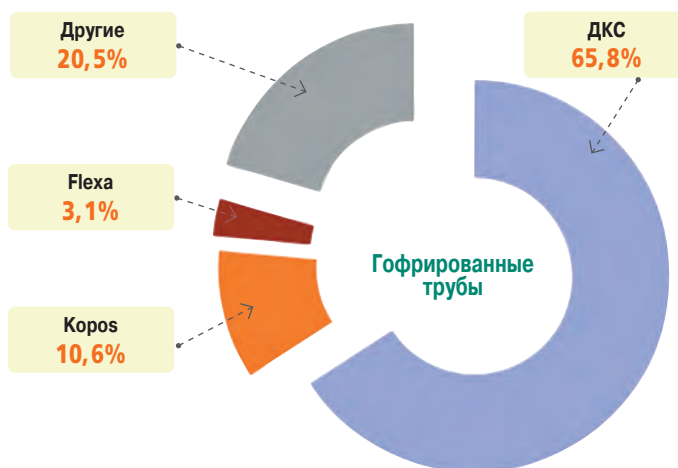


Рис. 12. Структура украинского рынка гофрированных труб 2018 года



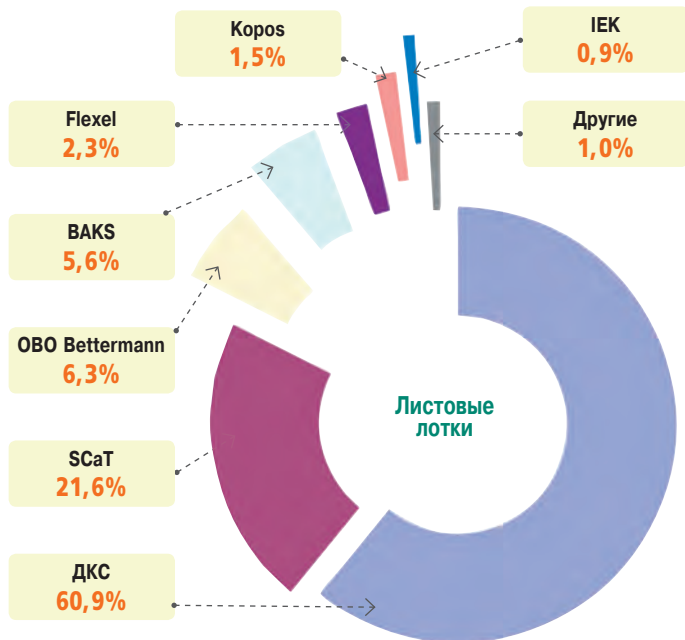


Рис. 13. Структура украинского рынка листовых металлических лотков 2018 года

В сегменте листовых лотков лучшие показатели у ДКС, продукция которой занимает 60,9% рынка (38,9% — в 2017 году) (рис. 13). На втором месте, как и годом ранее SCaT — 21,6%. На третье место в 2018 году вышла компания OBO Bettermann с долей рынка 6,3%; в 2017-м она не фигурировала в группе победителей в этом сегменте. BAKS с долей 5,6% разместился на 4-м месте. Позиции этого производителя в 2017-м были гораздо весомее — 24,3%. Flexel занимает пятое место с долей 2,3% (5,8% в 2017-м).

Рейтинг популярности указанных брендов (рис. 14) в особых комментариях не нуждается — компании те же, хотя занимаемые места не всегда соответствуют долям рынка. Но это привычное явление. Следует отметить, что на этот раз мы рассчитывали рейтинг популярности из соображений учета всех респондентов, принявших участие в анкетировании. Считаем, что это более корректный и наглядный метод. Но если выполнить перерасчет с учетом лишь компаний, применявших лотки в своих проектах, то рейтинги вырастут и составят, соответственно, 73, 53, 33, 20 и 13%.

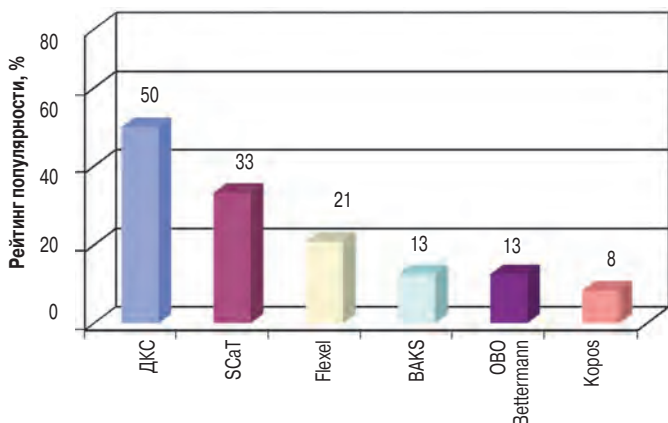


Рис. 14. Рейтинг популярности листовых металлических лотков 2018 года

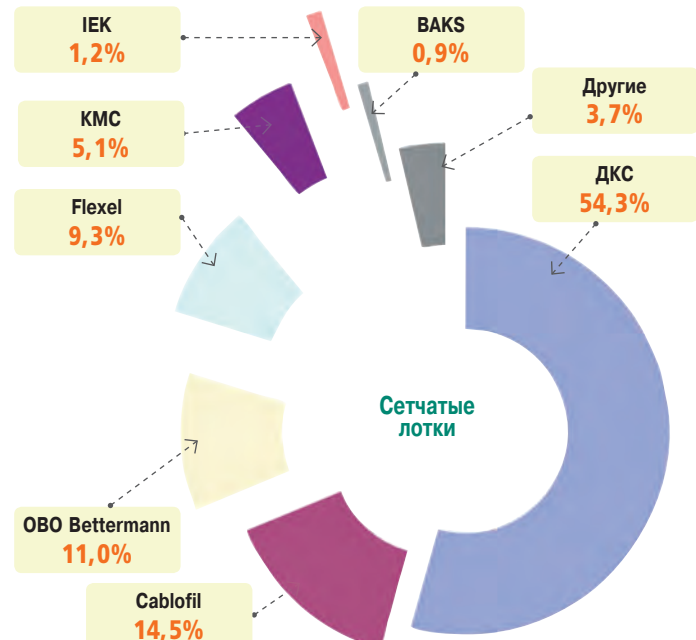


Рис. 15. Структура украинского рынка сетчатых металлических лотков 2018 года

Структура распределения по рынку сетчатых лотков 2018 года приведена на рис. 15. Победителем снова является продукция ДКС, которая занимает 54,3%. Далее следуют Cablofil (14,5%), OBO Bettermann (11,0%), Flexel (9,3%), «КМС» (5,1%).

Отметим, что структура рынка сетчатых лотков 2018 года существенно отличается от результатов 2017-го. Так, доля ДКС уменьшилась на 22,2%. Ощутимо выросли показатели Cablofil и OBO Bettermann. Поскольку объем данного сегмента не слишком большой, то очевидно, что отдельные удачные проекты влияют на конечный результат.

В связи с этим интересно проанализировать рейтинг производителей проволоочной продукции (рис. 16). Как и в случае с листовыми лотками он рассчитывался исходя из общего количества компаний, заполнивших анкеты. Рейтинги в целом соответствуют занимаемым долям рынка, что свидетельствует о действительном росте популярности этих брендов. Первая четверка рейтинга — ДКС, Cablofil, OBO Bettermann, Flexel — занимает также ведущие позиции в структуре рынка сетчатых лотков.

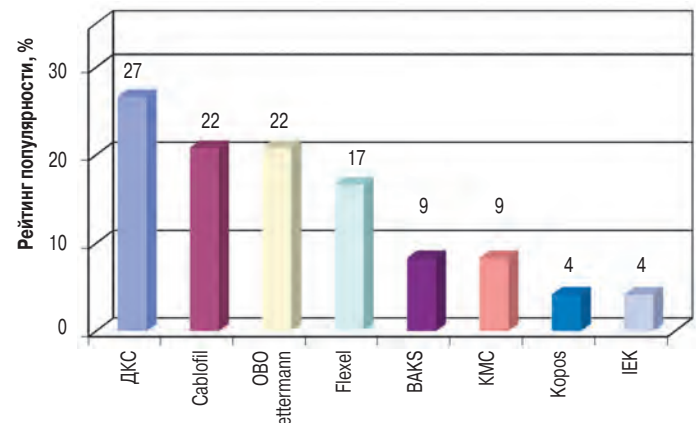


Рис. 16. Рейтинг популярности сетчатых металлических лотков 2018 года

## Шкафы

Известно, что напольные шкафы делятся на две большие группы — монтажные и серверные. Тем не менее, проанализировав результаты анкетирования мы посчитали разумным не дифференцировать результаты по сферам применения, а рассмотреть напольные конструктивы как единую продуктовую группу. Сложность в том, что installеры, отвечая на вопрос о предназначении поставленных ими шкафов, ориентируются как за заводскую маркировку (шкафы могут быть монтажными, серверными или универсальными), так и на реальные задачи, под которые приобретает оборудование. Часто в ответах не уделяется внимания этим различиям. Поэтому общая картина напольных систем точно не будет противоречивой.

Первое место в сегменте напольных шкафов (рис. 17) занимает продукция «КМС» с долей 35,9%. На втором месте Schneider Electric (12,5%). Завод «КУБ-Украина» с долей 9,3% занимает третье место. На четвертой позиции решения Estap (8,1%), Далее достаточно тесной группой следует продукция хорошо известных украинских и зарубежных брендов.

По навесным шкафам (рис. 18) лидер продаж — продукция «КМС», доля которой составляет 44,7%. На втором месте также украинская продукция — Конструктив ОКБ (7,2%). Третью позицию занимают шкафы ZT-Net (6,9%),



### Комплексные решения для кабельных сетей



**СЕТЕВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ОТ ВЕДУЩИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ**

	<b>CMS</b> шкафы, стойки, сетчатый лоток	
	<b>CORNING</b> волоконно-оптическая и модная СКС, кроссовое оборудование	
	<b>NetKey</b> бюджетная СКС от Panduit	
	<b>CLEVER</b> PDU — блоки распределения электроэнергии	
	<b>EPN</b> розетные компоненты 5Ю 6 кат.	
	<b>HAGER</b> электроустановочные решения	
	<b>MK</b> кабельный корабль	
	<b>ADTEK, SafeTEK</b> волоконно-оптические компоненты	
	<b>ORIENT</b> волоконно-оптический кабель и компоненты	
	<b>Hanlong</b> инструмент и измерительное оборудование	

**Киев, ул. Ивана Дьяченко, 20-А**  
[www.cms.ua](http://www.cms.ua) тел. (+380 44) 576-22-88

за которыми следуют конструктивы Premium Line (6,6%), Lande (4,8%), ЦМО (4,0%), Conteg (3,5%), IPCOM (3,5%).

Уровень популярности открытых стоек намного ниже, чем напольных шкафов. При этом однорамной продукции продается очень мало. А по двухрамным стойкам (рис. 19) лидируют продажи «КМС» (34,5%), на второй ступеньке — IPCOM (11,8%), третья позиция у Conteg (10,9%). Отметим также ZT-Net, доля продукции которой составляет заметные 7,3%.

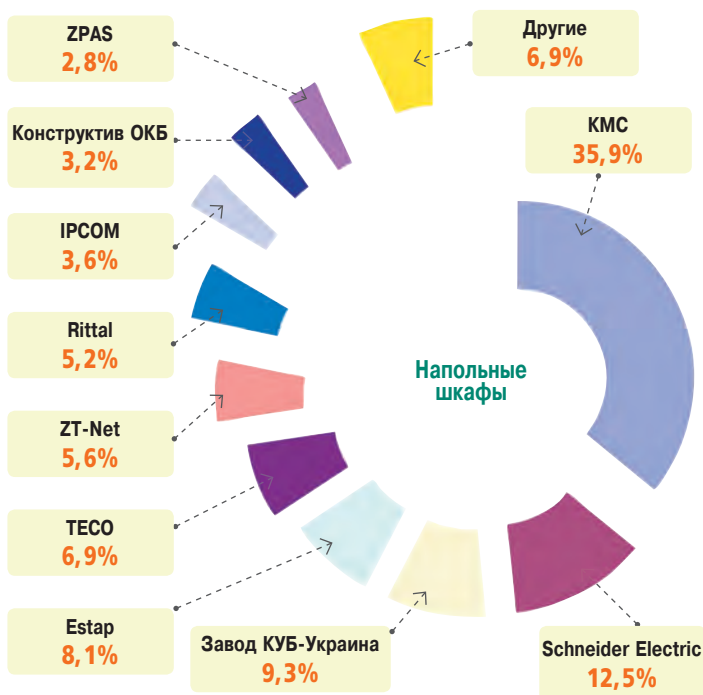


Рис. 17. Структура украинского рынка напольных шкафов 2018 года

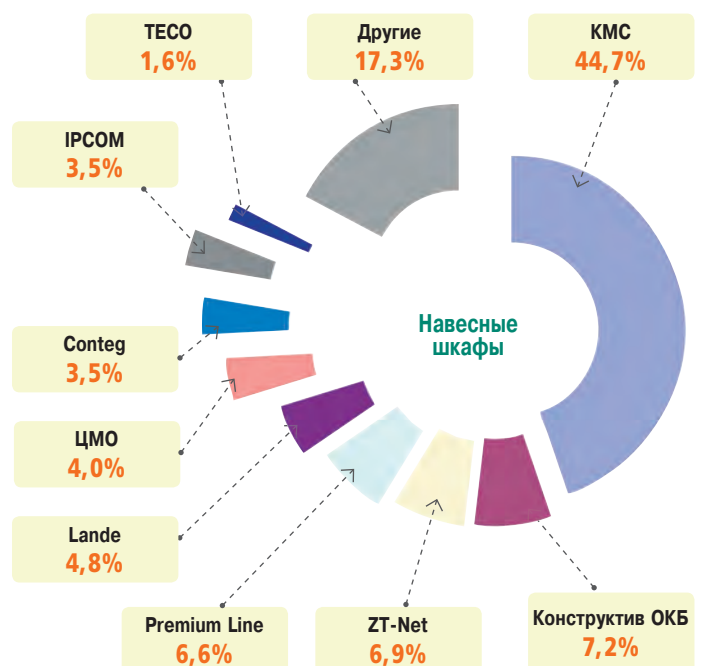


Рис. 18. Структура украинского рынка навесных шкафов 2018 года



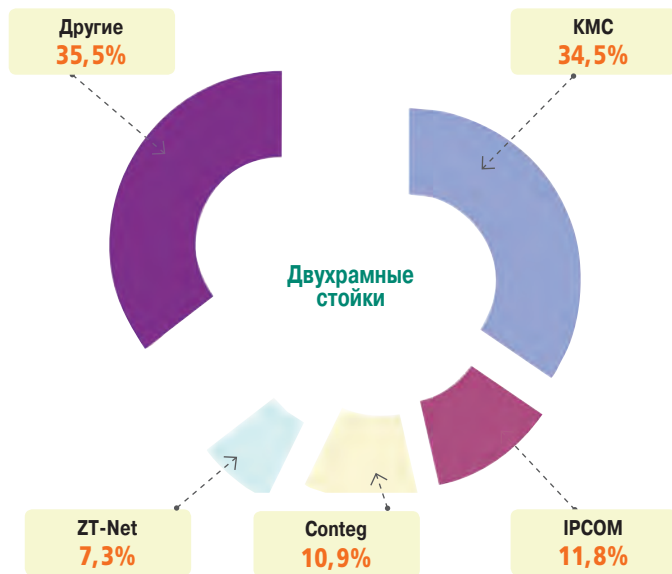


Рис. 19. Структура украинского рынка двухрамных стоек 2018 года

## Тенденции и перспективы

Каждый год, рассылая анкеты участникам опроса, мы просим назвать наиболее характерные тенденции рынка и оценить перспективы его развития. Ответы нередко противоречивы, поскольку каждый интегратор работает в присущих именно ему специфических условиях окружения. Тем не менее, выводы экспертов можно представить следующим образом:

1. Массовое внедрение на рынке систем видеонаблюдения и контроля доступа оставляет за СКС важную транспортную функцию.
2. Медленно, но уверенно растет популярность систем кат. 6 и 6а.
3. В большей части проектов по-прежнему применяются бюджетные решения в части кабелей, модулей и патч-панелей.
4. Значительная доля проектов выполняется компаниями на субподряде.
5. Банки начали расширять сеть своих отделений по стране.
6. В тендерах чаще начали встречаться крупные объекты (от 200 портов).
7. Стагнация рынка продолжается из-за отсутствия качественных и количественных изменений в экономике в целом. Одиночные вспышки активности не делают качественных результатов.
8. Наблюдается рост рынка СКС. Увеличивается спрос на проекты, обеспеченные системной гарантией. Тем не менее, сохраняется популярность и бюджетных СКС.
9. Начинают развиваться государственный, промышленный и медицинский секторы.

10. Отсутствие внешних и внутренних инвестиций не стимулирует развитие рынка СКС.

11. Высокая конкуренция снижает стоимость СКС и ее доходность, и, как следствие, происходит сворачивание бизнеса в этом секторе.

12. Большое количество ФОПов, работающих «за еду».

13. Возобновление проектов на компонентах А-брендов в бизнес-центрах.

14. Рост количества объектов на 6 кат, в связи с выходом нового стандарта ISO/IEE 11801.

15. На рынке начали возрождаться комплексные корпоративные проекты, заказчики которых хотят и готовы использовать качественные материалы именитых брендов.

16. Рост числа комплексных проектов, в которых СКС – это часть глобальной задачи.

17. Модернизация существующих производственных мощностей и офисных помещений, а также переезды на новые места создает фронт работ для инсталляторов.

18. Внедрение беспроводных технологий снижает насущную необходимость в кабельных системах, хотя СКС в комплексных проектах является необходимым условием внедрения.

Мнения экспертов рынка представлены так, как они были изложены их авторами. Противоположные точки зрения естественны. Собственно говоря, специфика работы инсталляторов в конкретных рыночных условиях определяет их сознание, точку зрения и представление о добре и зле.

*Краткие выводы по рынку 2018 года можно изложить следующим образом. Прежде всего, радует плавный переход на компоненты кат. 6 и 6а. Растет доля именитых брендов в проектах, снижаются объемы «сборной солянки», хотя до приемлемого уровня в 5–7% рынок еще не созрел.*

*Рынок СКС будет расти только с ростом украинской экономики, появлением свободных денежных ресурсов, которые компаниям будет выгодно направлять на инфраструктурные проекты. Достичь или хотя бы приблизиться к уровню 2008 года — нереальная мечта. Тем более, что развитие сетей 3G, 4G, а вскоре и 5G может сильно преуменьшить значимость проводной инфраструктуры. Хотя решения для ЦОД наверняка еще долго будут базироваться на кабельных системах, вероятно в будущем — на оптических.*

*Автор выражает благодарность и искреннюю признательность компаниям, которые заполнили анкеты, тем самым оказав помощь редакции в осмыслении состояния отечественного сегмента СКС.*

**Владимир СКЛЯР, СИБ**