

Шкафы. Динамика и стабильность-2018



Украинский рынок шкафов стабилизировался — продажи у большинства производителей выросли, либо остались на прежнем уровне. Тем не менее стремление к поиску вариантов дальнейшего снижения цен при сохранении качества продукции приводит к появлению в стране как новых брендов, так и новых малобюджетных серий.

Все отрасли экономики страны достаточно сильно взаимосвязаны друг с другом. Поэтому понятно, что и рынок шкафных конструктивов не может развиваться сам по себе. Потребители и заказчики — это предприятия из промышленной и аграрной сфер, государственные структуры. Рост ВВП страны на уровне 2–3 процента в год еще позволяет ИТ-компаниям поддерживать существование. Но возможность активного развития находится под большим вопросом, если только не выходить на внешние рынки, к чему и стремятся некоторые отечественные производители шкафов.

За последние несколько лет свои позиции на рынке укрепили компании «Конструктив ОКБ», «ТЕКО», SteelNet, «Завод КУБ Украина», «Евроформат», IPCOM, CMS, которые прошли необходимые этапы становления и роста.

С другой стороны, и это трудно не заметить, идет поиск качественных, но одновременно недорогих решений, выпускаемых за рубежом. Вероятно, все же соотношение цена-качество отечественных конструктивов не всегда устраивает потребителей. Это и объясняет присутствие китайской и турецкой продукции. Появление же на украинском рынке нового турецкого бренда **Mirsan Rack**, шкафы которого начала завозить компания ERC, также связано с поиском недорогих решений. Сам же производитель возник на рынке в результате приобретения Estap группой Legrand 10 апреля 2018 г. Сотрудники Mirsan Rack до этого момента находились в составе Estap, но затем решили выйти на рынок с собственной торговой маркой.

Участники рынка и методика анализа

Прежде всего хотелось бы отметить, что поставка и распределение продукции среди потребителей существенным образом зависит от того, является ли товар импортным или же отечественным.

Появление шкафов зарубежных производителей на рынке нашей страны, равно как маркетинг и их сервисная поддержка, обеспечивается дистрибьюторами. При этом многопрофильные игроки рынка предлагают продукцию сразу нескольких торговых марок. Например, МТI — Schneider Electric, Conteg, Kingda; «Мегатрейд» — Conteg, Schroff, Lande, Panduit; IQ Trading — Estap, Premium Line; ERC — Schneider Electric, ZPAS, Mirsan.

Отечественные шкафы плохо уживаются с классическими схемами продажи — словом, дистрибуция как-то не прижилась. Хотя попытки такие предпринимались неоднократно. Поставки же продукции из завода конечным заказчикам осуществляются через партнерскую сеть либо напрямую через отдел продаж предприятия.

Кроме шкафов под собственными торговыми марками украинские производители («ТЕКО», IPCOM, «Стилнет», «Конструктив ОКБ») выпускают также продукцию по OEM-соглашениям. При этом первые три компании поставляют собственное оборудование также в страны дальнего и ближнего зарубежья.

Данная статья посвящена анализу рынка шкафов, открытых стоек и всепогодных конструктивов, поставляемых

на рынок как иностранными, так и отечественными производителями. Количественные данные по рынку формируются в результате обработки анкет, которые заполняют участники рынка — компании-производители и дистрибьюторы.

“Современные реалии рынка таковы, что многие успешные бизнес-модели идут по пути оптимизации расходов. Для Украины эта ситуация особенно актуальна. А работа напрямую с производителем дает клиенту более выгодные условия. В случае с зарубежными шкафами дистрибьюторы зачастую предоставляют полный комплекс сервисных услуг, в том числе юридические, финансовые, отсрочку платежей и т.д. Большинство же локальных производителей построили бизнес-модели, которые закрывают потребности клиентов под ключ, поэтому необходимость в посреднике в такой системе неактуальна.

Татьяна Казанцева,
менеджер по проектам ООО «НПП ТЕКО ЛТД»

При этом во внимание принимаются только **количественные данные** по продаже шкафов, стоек и всепогодных конструктивов. Никакие денежные подсчеты не выполняются. Такой подход применялся нами и ранее.

Список основных производителей и их украинских дистрибьюторов представлен в **Табл.**

Цифры и аналитика

Благодаря проведенному анкетированию участников рынка шкафов редакция «СИБ» получила уникальную возможность представить общую картину поставок шкафов конструктивов, а также построить распределение продаж по торговым маркам для каждого из сегментов этого рынка.

Расчеты показывают, что в 2018 году на украинский рынок было поставлено примерно 17,6 тыс. единиц продукции, включающей все группы коммуникационных шкафов, открытых стоек и всепогодных систем (**рис. 1**). Этот показатель на 9,9% выше результатов 2017 года, хотя в 2016-м он был ниже — 11,2 тыс. единиц изделий. В это количество входит продукция зарубежных и местных производителей, а также результаты OEM-производства. Наибольшей популярностью в 2018 году пользовались навесные конструктивы, доля которых (в количественном исчислении) составила 57,2%. Напольные системы, в структуре которых серверные (7,2%) и монтажные (19,8%) шкафы, в целом занимают 27% от всех поставок. Довольно популярны открытые стойки (8,2%) и всепогодные шкафы (7,6%), доля которых ощутимо выросла по сравнению с прошлогодними 2%.

Результаты, приведенные на рис. 1, достаточно хорошо коррелируют с данными за 2017 год, демонстрируя определенную преемственность. Тем не менее отличия все же имеются. Так, продажи серверных шкафов выросли за текущий год на 37%. Более чем в 4 раза увеличились поставки всепогодных конструктивов. Навесные изделия продемонстрировали рост на 10%. Зато по монтажным

Таблица. Структура украинского рынка шкафов 2018 года

Производители, поставщики	Страна	Партнер в Украине	Статус компании
Retex		Кросс-Микро	Поставщик
Rittal		ТОВ Риттал	Дочернее предприятие
Schroff		Мегатрейд	Дистрибьютор
Knuerr		Альфа Гриссин Инфотек Украина	Дистрибьютор
Premium Line		IQ Trading	Дистрибьютор
DKC		DKC Украины	Производитель, владелец торговой марки
Conteg		Мегатрейд, МТИ, Техника для бизнеса	Дистрибьюторы
Triton		Старком-Трейд	Дистрибьютор
Legrand		Легранд Украина	Дочернее предприятие
Minkels		IQ Trading	Дистрибьютор
ZPAS		ERC	Дистрибьютор
Mirsan			
Schneider Electric		Шнейдер Электрик Украина	Представительство
		ERC, KM Disti, МТИ, МУК	Дистрибьюторы
Tripp Lite		МУК	Дистрибьютор
ЦМО		Ремер	Владелец торговой марки
		Фостеро	Дистрибьютор
Estap		IQ Trading	Дистрибьютор
Lande		Мегатрейд	Дистрибьютор
Kingda		МТИ	Дистрибьютор
ТЕКО		ТЕКО	Производитель, владелец торговой марки
KUB		Завод КУБ-Украина	Производитель, владелец торговой марки
Авангард (ранее Карбон)		Авангард	Производитель, владелец торговой марки
Евроформат		Евроформат	Производитель, владелец торговой марки
IPCOM		IPCOM	Производитель, владелец торговой марки
УХЛ-МАШ		УХЛ-МАШ	Производитель, владелец торговой марки
Конструктив ОКБ		Конструктив ОКБ	Производитель, владелец торговой марки
CMS		КМС	Владелец торговой марки, дистрибьютор
SteelNet		Дипнет Украина	Производитель, владелец торговой марки
RCI		Ромсат	Поставщик оборудования
Pleolan		Фостеро	Поставщик оборудования



Рис. 1. Продуктовая структура украинского рынка конструктивов

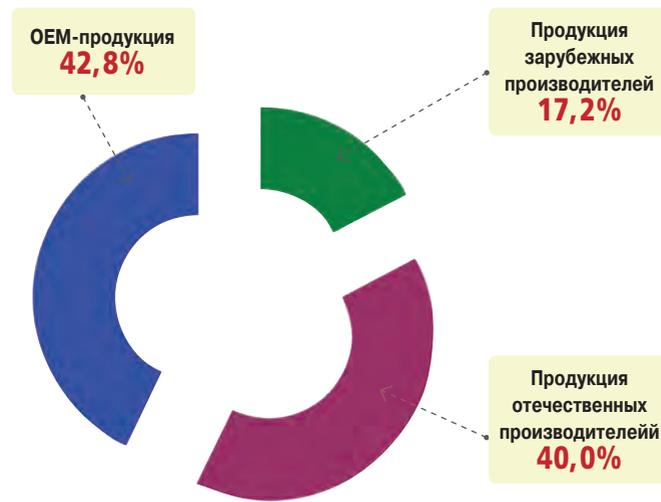


Рис. 2. Сегментация рынка по способам производства и поставки

системам и открытым стойкам отмечено снижение показателей — соответственно на 15% и 10%.

Это говорит о том, что у заказчиков реально выросли потребности в установке серверов и другого тяжелого оборудования, причем не в последнюю очередь в связи с позитивной динамикой украинского рынка дата-центров, а также активной модернизацией ведомственных серверных помещений. Рост поставок климатического оборудования очевидно связан с внедрением новых систем мобильной связи (3G, 4G).

торговой маркой выпускают также оборудование по OEM-соглашениям. При этом OEM-продукции производится на 2,8% больше чем под собственными брендами. Некоторая его часть реализуется на территории страны под другими брендами, определенный объем поступает в проекты операторов связи и других крупных компаний (нередко по специальным ТЗ). Не исключена также поставка этих конструктивов в смежные страны. Хотя экспорт оборудования вполне могут выполнять непосредственно партнеры производителей, тем более что сбыт большей части товара налажен именно по такой схеме.

В 2018 году поставки на рынок серверных шкафов выросли на 37% по сравнению с 2017 годом. При этом продажи монтажных систем снизились на 15%

На рис. 2 представлена диаграмма распределения продукции по способу производства и поставки на рынок. Эти результаты требуют пояснения. Дело в том, что большинство украинских производителей шкафов, стоек и всепогодных изделий кроме продукции под собственной

Поставки на украинский рынок всепогодных конструктивов выросли в 2018 году более чем в 4 раза по сравнению с 2017-м

В любом случае, если просуммировать собственный и OEM-сегменты, то окажется, что отечественные производители занимают 82,8% общего объема рынка шкафов и стоек в количественном исчислении. При этом только 17,2% продукции поступает на рынок извне. Право же, есть над чем задуматься.

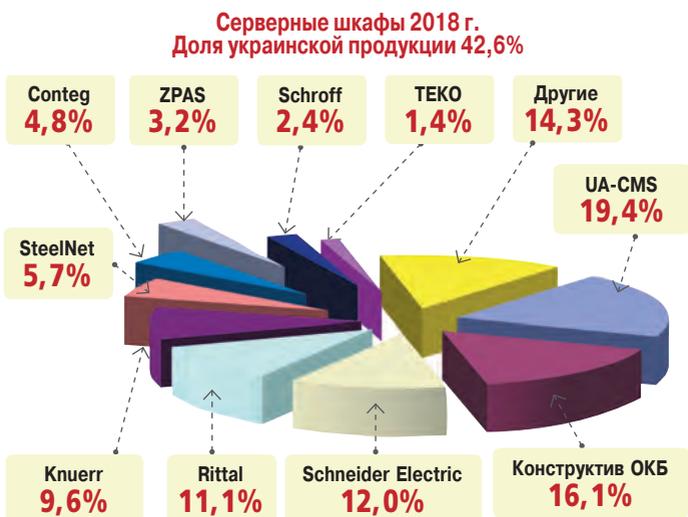


Рис. 3. Структура украинского рынка серверных шкафов 2018 года

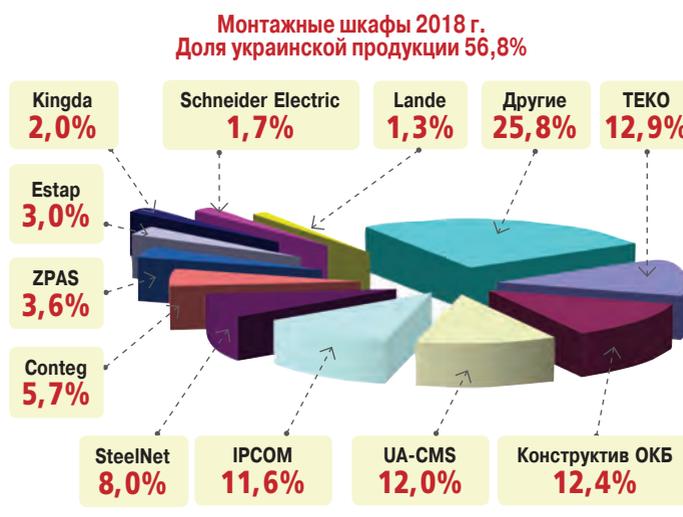


Рис. 4. Структура украинского рынка монтажных шкафов 2018 года

В 2018 году на украинский рынок шкафов было поставлено 17,6 тыс. единиц продукции, что на 9,9% превышает показатель 2017 года

Серверные шкафы

Распределение продаж серверных шкафов по производителям представлено на **рис. 3**. На этой диаграмме, как и на последующих, во внимание принимается лишь оборудование, выпускаемое предприятиями под собственными торговыми марками, без учета OEM-продукции. Такой подход применялся и в исследованиях предшествующих лет.

Сразу же следует отметить, что первая четверка лидеров — UA-CMS (19,4%), «Конструктив ОКБ» (16,1%), Schneider Electric (12,0%) и Rittal (11,1%) — по-прежнему уверенно занимает свои позиции на рынке. Несколько уменьшились доли продукции «Евроформат» и «ТЕКО», что позволило Knuer (9,6%) оказаться в этом году на 5-м месте. Небольшие колебания в долях ведущих участников рынка не играют определяющей роли. Среди игроков, которые появились на нынешней диаграмме, следует отметить SteelNet, Conteg, ZPAS, Schroff. При этом доля украинских серверных шкафов в этом году составила 42,6% (показатель 2017 года — 49,4%) от общего числа проданных на рынке единиц продукции.

Монтажные шкафы

В сегменте монтажных шкафов позиции украинских производителей более сильны, чем в серверной группе, и составляют 56,8% от общего объема сегмента. Тем не менее это существенно ниже 71,2%, достигнутых в прошлом году. На **рис. 4** представлено распределение продаж монтажных систем. Первые пять мест занимает продукция тех же украинских предприятий, что и годом раньше. На первом месте по-прежнему «ТЕКО»



Рис. 5. Структура украинского рынка навесных решений 2018 года

Навесные шкафы

Навесные шкафы — наиболее массовая продуктовая группа в нашем исследовании. Украинские изделия составляют здесь 72,7%, хотя годом ранее этот показатель достигал 83%. Структура продаж в этом сегменте приведена на **рис. 5**. Первое место занимает «КМС», как, впрочем, и годом ранее, с долей 40,5%. С достаточно большим отрывом от лидера на втором месте продукция «Конструктив ОБК» (17,9%). На третьей позиции, как и прежде, продукция SteelNet — 10,5%. Таким образом, первые три места по навесным системам остались в руках бессменных лидеров. А вот на четвертое, что приятно, вышел еще один украинский производитель — компания «ТЕКО» с долей 8,6%. Так что в этом году по навесным шкафам мы имеем крепкие сплоченные позиции украинских производителей. Следует отметить также достаточно неплохой (как для иностранных участников рынка) уровень продаж у ZPAS, Conteg, а также у компаний Premium Line и Kingda, специализирующихся на бюджетных решениях в данной продуктовой группе.

Открытые стойки

Открытые стойки поставляются на рынок как отечественными, так и зарубежными производителями. Доля местных брендов в структуре поставок составляет 91,2% (годом ранее был 71%). Первое место (**рис. 6**) у продукции «Конструктив ОБК» (44,3%), второе — «КМС» (28,6%), третье — SteelNet (13,1%). Остальные компании в этой продуктовой группе весьма существенно отстают от лидеров. При этом из иностранных компаний только польской ZPAS удалось попасть на диаграмму с долей продаж 3,1%.

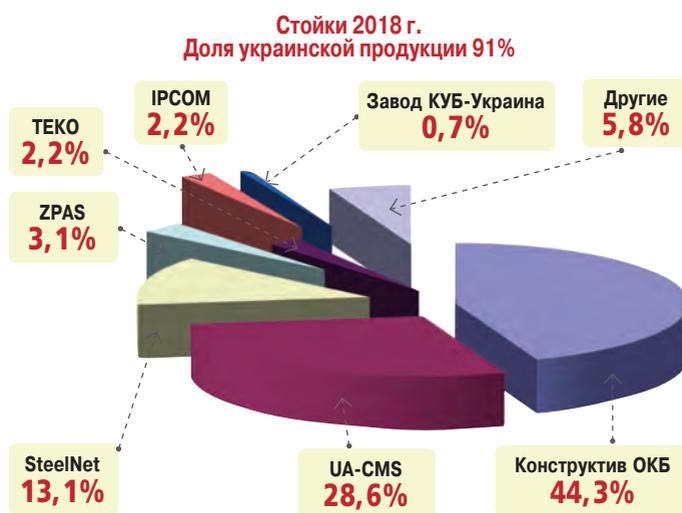


Рис. 6. Структура украинского рынка открытых стоек 2018 года

Верхний эшелон

Для построения дата-центров чаще всего используются шкафы известных мировых производителей. Именно эту продукцию мы традиционно относим к верхнему эшелону; с ее описания и начнем обзор.

Schneider Electric

Компания **Schneider Electric** специализируется на поставке шкафов для дата-центров. В связи с этим производство нацелено на достаточно узкий сегмент. Дистрибьюторами оборудования в Украине по-прежнему являются компании **ERC**, **MTI**, «**МУК**» и **KM Disti**. Бессменный лидер продаж — шкафы NetShelter SX, нагрузочная способность которых составляет 1360 кг. Второе место среди напольных конструктивов у модели NetShelter SV (1000 кг); как и в прошлом году, их было продано в два раза меньше, чем SX. Отметим, что все напольные системы, поставленные на рынок, имели перфорированные двери. При этом 72% продукции обладали шириной 600 мм; 28% — 800 мм. 70% решений имели глубину 1100 мм; 30% — 1200 мм. Из наиболее интересных выполненных проектов специалисты «Шнейдер Электрик Украина» отмечают внедрения для Одесского горсовета, Государственной миграционной службы, UA-TV.

Vertiv

Шкафы **Knurr** уже много лет поставляет в страну компания «**Альфа Гриссин Инфотек Украина**». В настоящее время производитель конструктивов полностью интегрирован в корпорацию **Vertiv** и продукция Knurr используется для комплектации дата-центров. В 2018 году появилась новая линейка шкафов VR Rack. В отличие от DCM, построенных

на основе каркаса из алюминиевого профиля, модели указанной серии выполнены полностью из стального проката. Тем не менее, основным продуктом на украинском рынке по-прежнему являются шкафы DCM, объем продаж которых вырос примерно на 30%. При этом их нагрузочная способность составляет 1500 кг. Поставки на рынок выполняются как в серверной комплектации — ширина 600 мм, так и универсальной (800 мм). Из-за применения шкафов Knurr в дата-центрах, практически все конструктивы поставляются с перфорированными дверьми и глубиной изделий 1000 мм (5%) или 1100 мм (95%). Важно отметить, что конструктивы серии DCM позволяют достичь такого же объема внутреннего пространства в шкафах глубиной 1100 мм, как и в традиционных системах глубиной 1200 мм других производителей. Достигается это за счет возможности крепления PDU на алюминиевый каркас шкафа.

Среди наиболее интересных проектов «Альфа Гриссин Инфотек Украина» отмечает внедрения модульных центров обработки данных (которым посвящена отдельная статья в этом номере журнала).

Schroff

Шкафы под торговой маркой **Schroff** выпускает немецкий концерн Pentair. Их предлагают в Украине компании «**Мегатрейд**» и **VD MAIS**. Заказчики предпочитают серверные и монтажные шкафы Varistar, хорошо известные на рынке ЦОД; в частности, постоянным клиентом, в том числе и в нынешнем году, выступает компания NewTelco. За прошедший период отмечен рост поставок серверных систем и небольшое снижение монтажных решений. Учитывая основное назначение продукции, большинство моделей имеют ширину 600 мм, перфорированные двери и глубину 900 и 1000 мм. Хотя поставлялись и системы с обзорной дверью и шириной 800 мм. Навесные шкафы и стойки в этом году не завозились.

ИТОГИ ГОДА

Компания «**Мегатрейд**» поздравляет участников ИТ-рынка с наступающим Новым Годом и желает всем попутного ветра и активных внутренних мощностей для динамичного развития!

Уходящий год мы провозжаем с благодарностью. В 2018 году «Мегатрейд» динамично развивался и укреплял свои рыночные позиции. Прирост объема продаж компании в этом году составил 41%, а количество сотрудников выросло более чем на 10%. Совместно с партнерами мы реализовали масштабные ИТ-проекты с рядом крупных банков, энергетических компаний, а также осуществили поставки оборудования нескольким ведущим украинским провайдером.

Продуктовый портфель компании значительно расширился, подписаны дистрибьюторские контракты с ведущими производителями систем видеонаблюдения — Network Optix, Eagle Eye Networks, Milesight, Lilin, а также эксклюзивный контракт с Ruckus Networks; добавлено новое продуктивное направление: зарядные станции для электротранспорта, которое представлено оборудованием Ecotap и Elinta Charge. Компания продлила дистрибьюторский контракт с Cisco, а также подтвердила статус Microsoft SPLA.

По одному из новых для нашей компании стратегических направлений — системам промышленной печати — мы получили партнерский статус Ricoh Solution Partner в сегменте CIP.



<http://megatrade.ua>



Rittal

Предпочтения по продажам в нашей стране шкафов **Rittal** остались такими же, как и годом ранее. Популярная система TS-IT с нагрузочной способностью 1500 кг по-прежнему лидер продаж в сегменте напольных конструктивов. Если рассматривать область применения этих решений, то статистика поставок говорит о том, что 40% шкафов имеют ширину 600 мм и лишь 25% оборудованы перфорированной дверью. Это может означать, что большая часть систем TS-IT на практике используются как универсальные решения. И для такого предположения есть достаточно оснований, ведь оборудование Rittal предпочитают закупать промышленные предприятия, условия эксплуатации на которых достаточно жесткие. По словам Сергея Гомоюка («ТОВ Риттал»), если рассмотреть шкафы с обзорной дверью, то 65% из них имеют степень защиты IP55.

Поставки разборной конструкции TE 8000 в Украину очень невелики. По-прежнему популярны навесные системы — трехсекционная серия EL и шкафы FlatBox со съемными боковыми стенками. Объемы поставок оборудования Rittal изменились незначительно, по сути оставшись на уровне прошлого года.

Среднеценовой сегмент

Сюда мы относим продукцию известных брендов, пользующуюся спросом и доверием потребителей благодаря ее качеству и надежности. Эти решения можно назвать оптимальными по соотношению цена-качество.

Conteg

Чешская **Conteg** предлагает на украинском рынке шкафы и открытые стойки через официальных дистрибьюторов — компании **«Мегатрейд»**, **MTI** и **«Техніка для бізнесу»**. Самый большой опыт работы с чешскими шкафами у «Мегатрейд».

Компания предлагает широкий спектр серверных конструктивов — серии RSF-BYTEline, iSEVEN Server, RHF и RSF. Выбор монтажных систем ограничен сериями iSEVEN RI7 и ROF (это складские остатки, линейка снята с производства). Из навесных решений наиболее востребована серия RUN, хотя отмечены также поставки линеек RON и inTeg.

Компания МТИ из серверных систем в основном поставляла популярную серию iSEVEN SERVER (чаще всего продавались модели 45U 800×1000 мм грузоподъемностью 1000 кг), монтажные шкафы — iSEVEN RI7 (самая высокая популярность у моделей 15, 27 и 42U при ширине 600 мм, глубиной 600 и 800 мм), навесные — востребованы линейки RUN (66% от общего количества навесных систем), RUD (11%) и REN (12%). При этом наиболее востребованными навесными шкафами стали модели RUN 6, 9, 12 и 15U глубиной 500 мм и грузоподъемностью 40 кг).

По сравнению с 2017 годом компания МТИ отмечает рост продаж шкафов Conteg в 2018 году на 30–50%. Наибольший показатель продемонстрировали монтажные конструктивы. При этом эксперты МТИ среди реализованных проектов выделяют внедрения для холдинга «Метинвест», операторов связи, государственных организаций и частных предприятий, в торговых сетях.

Специалисты «Мегатрейд» отмечают рост продаж на 62% в сегменте серверных шкафов, а также реализацию на оборудовании Conterg проекта ЦОД с изолированным холодным коридором.

В целом же следует отметить, что, судя по результатам анкетирования, рыночные позиции Conteg за последние годы усилились.

ZPAS

Поставки шкафов **ZPAS** в Украину выполняет компания **ERC**. Из новинок производителя, доступных на местном рынке, отмечается серия SZB IT серверных и монтажных шкафов, имеющих разборную конструкцию. Их

ИТОГИ ГОДА

Для **InfoTel Group** 2018 год был активным и значимым. Он был насыщен спросом на учебные курсы для партнеров и заказчиков по внедрению телекоммуникационных решений таких вендоров как Unify и Alcatel-Lucent Enterprise. Компания проводила курсы в Украине, Туркменистане, Турции, Казахстане и Латвии. Реализован целый ряд проектов для таких заказчиков как отели «Ривьера» и BankHotel, медицинский центр Святой Параскевы, «Укравит Агро», «Укрэнерго» и «Ровнооблэнерго». Самый масштабный проект — модернизация телефонной сети предприятия ГП

КБ «Южное» и обновление устаревшей кабельной инфраструктуры предприятия. В основе лежит комплексное современное корпоративное решение на базе голосовой платформы OmniPCX Enterprise и сетевого оборудования OmniSwitch производства Alcatel-Lucent, которое обеспечивает качественной телефонной связью и дополнительными сервисами 3500 абонентов предприятия. Мы с уверенностью можем назвать прошедший год успешным для нашей компании. Сегодня перед нами стоят новые цели, а в планах — реализация не менее интересных проектов уже в Новом Году.



<http://www.infotel.ua>
<http://www.led.infotel.ua>



нагрузочная способность достигает 1360 кг (для изделий с перфорированной дверью) и 1000 кг (со стеклянной). Серия SZB IT, по крайней мере это касается нашей страны, заменила напольную линейку SZB SE, активно предлагавшуюся в прошлом году. Продажи напольных и настенных систем в 2018-м выросли на 10–20%. Верхний показатель — для монтажных шкафов (по выдерживаемой нагрузке они, скорее, универсальные), нижний — для серверных и навесных. Поставки решений SJB и SJB Silent, несмотря на их невысокую нагрузочную способность, ощутимо выросли. В первом случае — практически в три раза, во втором — вдвое. Причина, вероятно, в том, что эти серии адаптированы для использования в офисных помещениях, для которых оформление интерьера играет важную роль. Следует отметить также начало поставок открытых двухрамных стоек, которые годом ранее не завозились.

Наибольшей популярностью пользовалась продукция типоразмером 42U 600×1000 мм (серверные модели), 24U 600×600 мм (монтажные), 10" 7U (навесные), 42U 800 мм (двухрамные стойки).

Estap

Турецкий производитель компания Estap предлагает на украинском рынке шкафы и стойки через своего дистрибьютора — **IQ Trading**. Шкафы выпускаются на заводе в Эскишехире — как в собранном, так и в разобранном виде. Они также могут комплектоваться дополнительной секцией (до этого данная опция была доступна для шкафов премиум-класса Proline).

В 2018 году основные продажи напольных систем были сконцентрированы на серии EvoLine (нагрузка до 1000 кг), которая пришла на замену линейкам EuroLine и ECOline. Наиболее популярная комплектация — EvoLine 42U 800×1000 мм.

Серверные серии CloudMax и ServerMax поставлялись в небольшом количестве и чаще всего оснащались перфорированной дверью. Выполнялись также поставки популярных навесных шкафов SlimLine.



Популярный навесной шкаф SlimLine компании Estap пользуется устойчивым спросом у потребителей

Малобюджетный сегмент

Здесь представлена продукция, которая позиционируется как недорогие, но в то же время качественные изделия. Если посмотреть на историю появления таких брендов на украинском рынке, то чаще всего это был вполне осознанный шаг отечественных дистрибьюторов, стремившихся пополнить свой продуктовый портфель недорогими решениями в дополнение к среднеценовым моделям.

Lande

Компания **Lande** — относительно новый игрок на рынке. Производитель обосновался в Эскишехире, который по праву можно назвать турецкой столицей шкафов. Эксклюзивным дистрибьютором продукции Lande в нашей стране является компания **«Мегатрейд»**. Из новинок производителя отмечаются наружные шкафы для видеонаблюдения со встроенными опорами для крепления камер и защищенными кабельными каналами. Серверные конструктивы представлены в Украине сериями DYNAmic Basic Server и DYNAmic, монтажные — DYNAmic, DYNAmic Basic и EURObox, навесные — NETbox и Proline, монтажные стойки — ECOframe. В 2018 году отмечен ощутимый рост продаж монтажных (в 3,45 раза) и навесных систем (в 4,3 раза) по сравнению с 2017 годом. И хотя в количественном исчислении эти поставки пока незначительны, но наметившийся рост продаж бюджетных систем, а продукция Lande именно к таковым и относится, свидетельствует о пробуждении интереса потребителей к данному бренду.



Звукоизолированный шкаф Lande SoundProof высотой 17U

Среди серверных конструктивов наибольший спрос отмечен на модель DYNAmic Basic Server 42U 600×1000 (нагрузочная способность 1000 кг). Монтажные системы выдвинули из своей среды лидера — DYNAmic 42U 600×800 мм, допустимая нагрузка 600 кг. Среди навесных решений наиболее популярной оказалась модель Proline 9U 600×600 мм (рабочая нагрузка до 100 кг). Лучший вариант среди открытых стоек — двухрамный конструктив ECOframe 42U 600 мм, нагрузка до 600 кг.

Из интересных проектов, выполненных на оборудовании Lande, отмечается первая поставка звукоизолированных шкафов SoundProof. Все шкафы 19" серии изготавливаются шириной 750 мм, глубиной 1130 мм и выдерживают нагрузку в 1000 кг, что позволяет размещать в них не только легкое оборудование, но и серверы. В линейке представлены шкафы высотой 17, 32 и 42U.

Premiun Line

Шафы **Premiun Line** поставляют в страну компания **IQ Trading**, которая является дистрибьютором всего комплекса продукции (в первую очередь СКС) указанной компании с немецкими корнями и производственными мощностями в Китае. Оборудование представлено навесными одно- и двухсекционными конструктивами высотой от 6 до 22U нагрузочной способностью до 60 кг. Односекционные решения имеют ширину 600 мм, глубину 450 и 600 мм. Двухсекционные оборудованы пристенной секцией глубиной 100 мм и откидной — 450 и 500 мм.

Kingda

Шафы **Kingda** поставляют на украинский рынок компания **MTI**. В номенклатуре продукции представлены разборные монтажные (KD-002, нагрузочная способность 800 кг) и неразборные навесные шкафы (KD-007, нагрузка 60 кг). В 2018 году напольные конструктивы Kingda поставлялись шириной 600 мм исключительно с обзорной дверью — чаще всего глубиной 600 и 800 мм, хотя отмечены были заказы и на 1000 мм. Настенные шкафы представлены достаточно широким набором моделей, из которых наиболее востребованы 6, 9, 12, 15, 18 и 22U глубиной 450 и 600 мм.

DKC

В дополнение к своим напольным решениям в 2018 году компания **DKC** представила навесные шкафы. Тем не менее в завершающемся году на украинский рынок поставлялись только системы RAM telecom 42U и 47U в соотношении 3:1. При этом уровень продаж 2018 года не сильно отличался от 2017-го. Все шкафы имеют нагрузочную способность 1000 кг, в силу чего деление на серверные и монтажные решения выполняется исходя из ширины и глубины системы и типа используемых дверей (сплошные или перфорированные). Основные поставки приходятся на модели 42U 600×800 мм. Продукция выпускается на итальянских заводах группы DKC и поставляется на украинский рынок компанией «ДКС Украины».

Mirsan Rack

Появление на украинском рынке турецких шкафов **Mirsan** связано с желанием получить качественную продукцию по не очень высоким ценам. Все напольные конструктивы разборные. Серверные шкафы представлены серией Alter Plus Server, выдерживающей 1000 кг; монтажные — Alter Plus (нагрузочная способность 600 кг). Производитель предлагает также специализированные решения, среди которых обращает на себя внимание конструктив, предназначенный для установки видеокамер и систем видеонаблюдения. Выпускаются также климатические шкафы, оборудованные двойными стенками и блоком вентиляции.

Турецкі
елітні шафи -
українські ціни



- Відомий в багатьох країнах Європи турецький виробник високотехнологічних серверних, комутаційних і настінних шаф
- Компанія заснована в 2012 році командою професіоналів з більш ніж 20-річним досвідом на ринку серверної техніки
- Система контролю якості ERP в кожному виробничому процесі
- Продукція та обслуговування сертифіковані за стандартом Quality Assurance System TS EN ISO 9001



МЕГАТРЕЙД
СПЕЦІАЛІЗОВАНИЙ ІТ-ДИСТРИБУТОР

Ексклюзивний дистриб'ютор Lande в Україні
Київ, вул. Смоленська, 31-33
тел.: 380(44) 538 00 06
www.megatrade.ua



Шаф Mirsan для установки систем видеонаблюдения

Дистриб'ютор продукції Mirsan в Україні — компанія **ERC**. Незважаючи на те що поставки товару в Україну на почалися тільки з середини року, потребителям уже отгружено свыше полусотни единиц продукции.



Всепогодный шкаф Mirsan

Отечественные производители

Конструктив ОКБ

Как и годом ранее, «**Конструктив ОКБ**» выпускает устоявшиеся серии шкафов: Rackmount (нагрузка до 1000 кг), универсальные системы LitePlus (нагрузка 800 кг), навесные системы и всепогодные решения, а также открытые стойки. При этом рост продаж шкафов Rackmount, которые можно отнести к серверным системам, составил 17%, монтажных LitePlus — 31%.

“Отсутствие новинок в продуктовом портфеле «Конструктив ОКБ» объясняется тем, что все новые разработки мы предлагаем только нашим OEM-партнерам. Компания не стремится продвигать продукцию исключительно под своей торговой маркой CSV, нам по душе более широкий охват рынка. При этом одним из основных условий работы является конфиденциальность технической и коммерческой информации по таким договорам.

По напольным шкафам суммарный объем продаж собственных и OEM-шкафов остался примерно на уровне 2017 года — рост составил всего около 3%. По навесным — объемы производства выросли на 13%, что уже заметно, учитывая их общее количество. В августе 2018 года «Конструктив ОКБ» модернизировал и расширил производство, в результате к ноябрю объем выпускаемой продукции вырос почти на 20%. Это немало, с учетом того, что кроме телекоммуникационных шкафов и корпусов для серверов мы производим много иных изделий для совсем других рынков.

Дмитрий Борцов, коммерческий директор «Конструктив ОКБ»

Большая часть продукции поставляется на украинский рынок через партнерскую сеть. Продажи шкафов за рубеж компанией не осуществляются. Широко практикуется OEM-производство напольных и навесных систем (здесь отмечается рост продаж на 30%), доля которых в общем объеме производства весьма существенна. И если по напольным решениям собственные объемы и OEM сравнимы, то по навесным системам OEM-шкафов производится в два раза больше.

Среди серверных конструктивов лидером продаж была названа модель CSV Rackmount 42U 600×1000 мм, среди монтажных — LitePlus 24U 600×800 мм. В группе навесных решений вперед вышла модель CSV Wallmount Lite 6U 600×450 мм.

“Шкаф достаточно простая в производстве вещь. Поэтому украинская продукция в целом ничем не примечательна. Конкурентным преимуществом может быть только хорошее сочетание цены и качества. По сути, товар должен быть аналогичен продукции ведущих европейских брендов, но по китайской цене. Именно так видят клиенты идеальный шкаф локального производства. И, конечно же, обманываются ☹. Потому что чудес не бывает. Говоря о нашем производстве, мы ставим задачу сделать максимально качественный продукт по нормальной цене.

А это значит, дешевле европейской. При этом следует обеспечить быструю отгрузку, наличие на складе и четкое соблюдение сроков при OEM-производстве. Необходимо также пунктуально соблюдать все договорные условия, мгновенно реагировать на проблемы и быстро их решать. Именно это позволяет строить долговременные и взаимовыгодные отношения с партнерами.

Дмитрий Борцов, коммерческий директор «Конструктив ОКБ»

ТЕКО

В 2018 г. компания «**ТЕКО**» начала предлагать комплексные решения для клиентов, которые включают не только шкафы и стойки, но также системы мониторинга, удаленного управления и поддержки микроклимата.

Поставка продукции большей частью выполняется напрямую клиентам (95%) и лишь около 5% поступает в партнерскую сеть. Большая часть шкафов предназначена операторам мобильной связи для построения сети 4G. Относительно производственных новинок компания отмечает в части серверных решений модель шкафа с двустворчатыми перфорированными дверьми, разделенную горизонтально на 2 сектора под оборудование. В сегменте навесных систем наряду с существующим сварным 19" конструктивом появилась линейка разборных 19" навесных шкафов, позволяющая минимизировать расходы по транспортировке конечному заказчику.

“Продажи шкафов с системами кондиционирования, так называемые всепогодные шкафы, у компании «ТЕКО» по сравнению с прошлым годом выросли в 1,5 раза. И, наверное, в будущем они будут продолжать расти, так как тема «пустой металлический шкаф» отходит в прошлое, и нынешнему заказчику более выгодно покупать комплексное решение, которое будет содержать в себе шкаф не только с кондиционированием, но и включать систему контроля и мониторинга, в том числе программное обеспечение.

Татьяна Казанцева, менеджер по проектам ООО «НПП ТЕКО ЛТД»



Навесной шкаф Easycase компании «ТЕКО» (нагрузочная способность 40 кг)

Серверные конструктивы «ТЕКО» в 2018 году были представлены моделью Pure Alume Server глубиной 1000 мм. Эта серия выдерживает нагрузку до 1500 кг. Монтажные системы включают две серии Composit и Pure Alume (нагрузочная способность от 600 до 1000 кг) — их конструкция была усилена с целью увеличения допустимой нагрузки. И если в 2017 году серия Composit доминировала среди монтажных систем, то в нынешнем году Pure Alume обогнала по продажам своего композитного собрата. Если же говорить о поставках навесных шкафов Easycase, то показатели продаж выросли за год почти в два раза.

В 2018 году «ТЕКО» отмечает много интересных реализованных проектов. Вот некоторые из них:

- Поставка напольных и навесных шкафов климатического исполнения в рамках проекта построения системы 3G в Украине для «МТС Украина»/«Водафон Украина»
- Внедрение систем фрикулинга и их монтаж для оператора «Киевстар» в рамках программы модернизации сети
- Установка передвижных базовых станций для построения 3G сети для «Киевстара»
- Поставка напольных климатических шкафов с системами кондиционирования в рамках проекта построения сети 3G в Украине для «Киевстара»
- Поставка 19" серверных шкафов в комплекте с дополнительным оборудованием в рамках проекта реконструкции системы УКН радиосвязи Холодногорско-Заводской линии города Харьков
- Поставка 19" серверных и климатических навесных шкафов в комплекте с системами мониторинга в рамках модернизации видеонаблюдения для Одесского морского порта.

Как видим, большинство проектов, в которых используется оборудование «ТЕКО», выполнены для операторов связи и связаны чаще всего с поставкой климатических шкафов, по выпуску которых производитель, как следует из результатов исследования рынка, является лидером.

“ Развитие экспортного направления — одна из ключевых задач для производителей шкафов на ближайшие несколько лет. Но сложностей может быть на самом деле много, например, отсутствие конкурентного предложения. Выход на экспорт со стандартными решениями — стойками и шкафами — дело рискованное, поскольку производитель попадает в конкурентную среду, где ключевой критерий выбора — это цена и качество. Большинство украинских производителей не могут предложить приемлемую цену в сравнении с поставщиками из Китая и Турции. Из нашего опыта комплексное высокотехнологичное



cms
Cable Management Systems

**Комплексные решения
для кабельных сетей**



**СЕТЕВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ
ОТ ВЕДУЩИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ**

	CMS шкафы, стойки, сетчатый лоток	
	CORNING волоконно-оптическая и медная СКС, классическое оборудование	
	NetKey бюджетная СКС от Panduit	
	CLEVER PDU — блоки распределения электропитания	
	EpNew сетевые компоненты 5e/Ю 6 кат.	
	HAGER электромонтажные решения	
	МК кабельный короб	
	ADTEK, SofeTEK волоконно-оптические компоненты	
	ORIENT волоконно-оптический кабель и компоненты	
	Hanlong инструмент и измерительное оборудование	

Киев, ул. Ивана Дьяченко, 20-А
www.cms.ua тел. (+380 44) 576-22-88

решение — это именно та экспортная ниша, которая для украинских компаний еще свободна. Экспортные проекты «ТЕКО» дают понимание, что зарубежные клиенты воспринимают комплексные «интеллектуальные» решения. Например, шкафы и климатические системы, удаленный мониторинг, ПО (которое интегрирует все в единую систему управления) — это те решения, которые вызывают интерес у экспортного рынка.

Татьяна Казанцева,
менеджер по проектам ООО «НПП ТЕКО ЛТД»

Завод КУБ-Украина

Продуктовые линейки шкафов «Завод КУБ-Украина» в 2018 году остались прежними — напольные монтажные шкафы XL-IT, серверные XL-ID, навесные X-IP (несъемные боковые панели) и X-IQ (съемные панели). В уходящем году производитель перевел продажи оборудования на партнерскую сеть, отказавшись от работы с дистрибьюторами. Таки образом, идея украинской дистрибуции отечественных шкафов приживаться на рынке упорно не желает. Продажи телекоммуникационных шкафов предприятия в Украине несколько снизились по сравнению с предыдущим годом.

CMS

Компания «КМС» предлагает на украинском рынке серверные, монтажные и напольные шкафы, а также стойки под торговой маркой **UA-CMS**. Структура продаж свойственна большинству украинских производителей конструктивов — львиная доля продукции поставляется на рынок через партнерскую сеть (80–85%), напрямую

заказчикам — 15–20%. Поставка товара выполняется в основном по Украине, хотя несколько проектных внедрений было выполнено в странах СНГ и Восточной Европы. По серверным шкафам отмечается рост продаж на 18%, реализация монтажных конструктивов была примерно на уровне 2017 года. Небольшое снижение уровня продаж отмечено в сегменте навесных решений и открытых стоек.

Продажи навесных конструктивов, а это три модели — UA-MGSWL, UA-MGSWA и ШТК (формат 10") — в целом почти в 6 раз превышают объем реализации напольных систем. Наибольшим спросом пользовалась усиленная серверная модель UA-MGSE42610MPB (42U 610×1055 мм) с перфорированными дверьми. Среди монтажных систем высокий спрос отмечен на UA-MGSE1868MB (18U, 610×865 мм). Из навесных шкафов наиболее популярной стала модель UA-MGSWL435G (4U, 600×350×284 мм). Лучшие монтажные стойки — двухрамные UA-OF42-D-BK высотой 42U.

Среди интересных проектов на оборудовании UA-CMS компания выделила внедрения на заводах Geberit, АНТК им О.К. Антонова, в ряде «Эпицентров», а также нескольких государственных структурах.

Стилнет

Отечественный производитель шкафов, компания «Стилнет», выпускает напольные и навесные шкафы. Продажа изделий осуществляется через региональные склады компании в Днепре, Киеве, Одессе, а также через интернет-магазин «Розетка». Заказ можно также оформить на сайте компании, заполнив специальную форму.

В 2018 году компания выпустила линейку серверных collocation-шкафов, специально разработанную для ЦОД. Представлены также монтажные конструктивы, имеющие нестандартную высоту 33, 35 и 37U. Создан новый облегченный настенный шкаф SN-RNK.L.

Стандартные поставки производителя включают напольные системы SN-ROCK, SN-IRON, SN-NO, навесные конструктивы SN-IRON, SN-IRON-RNK и открытые стойки AIR, IRON. При этом напольные шкафы SN-NO изготавливаются только под заказ. Компания также предлагает на рынке всепогодные шкафы в настенном и напольном (с кондиционером и без него) исполнениях. По всем товарным группам отмечается рост выпуска изделий от 10% до 50%.

Вместе с тем хорошо налажена система выпуска продукции по OEM-соглашениям, где рост продаж составляет от 14% до 53%. Объем OEM-производства в данном случае превышает количество изделий под собственной торговой маркой практически в 4 раза по напольным системам и в 1,5 раза по навесным.

В целом же компания отмечает достаточно широкую географию поставок своей продукции — от стран СНГ до Восточной и Западной Европы, а также стран Азии.

Наиболее популярными среди напольных конструктивов были названы модели 42U 600×600 мм SN-IRON и SN-NO. Среди навесных — SN-RNK 600×450 мм высотой 6U и 9U. В сегменте открытых стоек лидером стала модель SN IRON 42U 600×600×1000 мм. Из климатических лучше всего продавалась система DN 19U HX.

Среди выполненных проектов компания отмечает поставки шкафов украинским операторам связи, а также разработку специализированных климатических шкафов с кондиционером, теплообменником и дополнительным набором функций. Основными потребителями всепогодных систем являются операторы связи.

IPCOM

Компания **IPCOM** предлагает на рынке широкий спектр продукции различного назначения, в том числе шкафы, стойки и всепогодные конструктивы. В завершающемся году производитель представил новую серию климатических

ИТОГИ ГОДА

Для компании «Стилнет» 2018 год стал годом стабильного роста и укрепления позиций, как на украинском рынке телекоммуникационных систем, так и на международной арене. Производство отмечено сертификатом ISO 9001:2015. Для клиентов и партнеров это стало еще одним подтверждением того, что система менеджмента и контроля качества товаров, соответствует высоким стандартам, принятым в 190 странах мира.

А это значит, что:

- «Стилнет» — надежный поставщик,
- ответственный производитель,

• продавец, которому обоснованно доверяют не только на внутреннем, но и на внешнем рынке.

ООО «Стилнет» стала единственной украинской компанией, которая приняла участие в крупнейшей европейской конференции-выставке оптической связи ECOC 2018 в Риме, где заявила о себе как о надежном украинском производителе, готовом конкурировать и сотрудничать с именитыми брендами.

Курс на инновации, акцент на качество, постоянное совершенствование производственного процесса, повышение уровня сервиса и укрепление доверия клиентов — приоритетные задачи компании на 2019 год.



www.steelnet.ua



решений Guardian M. Для удобства размещения и монтажа оборудования продукция имеет модульную конструкцию с возможностью изменения высоты и глубины стоек. Всепогодные конструктивы могут эксплуатироваться при температуре от -40 до +40°C. Внутри шкафа необходимая температура поддерживается охлаждаемыми блоками вентиляторов или кондиционером.

“*Что препятствует развитию украинского производства шкафов? Да ничего не препятствует, кроме отвратительного качества металла, полного отсутствия производственной кооперации и отсутствия нормальных кадров, начиная от подсобного рабочего и вплоть до директора производства. А турецкие шкафы на нашем рынке погоды не сделают. И сам факт их появления говорит скорее о том, что менеджеры крупных дистрибьюторских компаний просто не доверяют украинскому производителю. И, в принципе, зачастую справедливо. Но рынок расставит все на свои места. Я думаю, что мы сможем удержать своих клиентов, приобрести новых и увеличить долю продаж оборудования.*

Дмитрий Борцов,
коммерческий директор «Конструктив ОКБ»

Украинский рынок шкафов продемонстрировал в этом году рост в серверном и всепогодном сегментах. Несмотря на достигнутые успехи, качество продукции отечественных заводов нуждается в дальнейшем улучшении. Присутствие на рынке недорогих решений турецких и китайских производителей подтверждает мысль о том, что соотношение цена-качество украинских конструктивов

не достигло еще требуемого уровня. Высокий уровень продукции возможно появится не только с ростом капитальных вложений в производство, но и в результате формирования производственной культуры. А вот для этого потребуется время. Но дорогу осилит идущий. Эту восточную мудрость также следовало бы принять и применить на практике.

Автор благодарит компании «Мегатрейд», «Конструктив ОКБ», «КМС», «ДКС Украины», Schneider Electric, «ТЕКО», «Стилнет», «Альфа Гриссин Инфотек Украина», IQ Trading, Rittal, «Завод КУБ-Украина», МТІ, ЕRС за помощь, оказанную в подготовке статьи.

Владимир СКЛЯР, СИБ

ИТОГИ ГОДА

Для ПАО «Одесский кабельный завод «Одескабель» 2018-й стал годом роста и ознаменовался запуском нового комплекса по производству современных LAN-кабелей.

Ориентация на потребителей, разработка новых продуктов, реализация масштабных проектов практически во всех отраслях промышленности позволили добиться высоких результатов на энергетическом рынке и получить, награду SEF AWARDS 2018 за лучший продукт устойчивой энергетики Восточной Европы.

ПАО «Одескабель» — это уникальное производственное предприятие, объединяющее в себе на протяжении почти 70 лет передовой производственный опыт и постоянное следования тенденциям

рынка. Сейчас это крупнейший производитель кабельной продукции телекоммуникационного и энергетического сектора в Украине.

Благодаря широкому ассортименту кабельно-проводниковой продукции на складах, которые есть почти по всей Украине и возможности заказа больших партий товара в кратчайшие сроки, ПАО «Одескабель» является опорным поставщиком с комплексными решениями для большинства предприятий энергетического сектора и успешно справляется с ролью основного комплексного поставщика для целого ряда проектов в телекоммуникациях.

www.odeskabel.com

