

Шкафы-2021 —



Игры вдолгую

Рынок шкафов 2021 года продемонстрировал ощутимый рост продаж в сегменте всепогодных систем, а также позитивную динамику по напольным и навесным конструктивам.

Украинский рынок шкафов продолжает расти, что в нынешних условиях довольно удивительно. Большинство дистрибьюторов приспособились к работе в условиях пандемии: проводятся обучающие онлайн-семинары, конференции, информационные рассылки.

Игроки рынка

Среди производителей, присутствующих на украинском рынке шкафов, можно отметить как зарубежные, так и украинские компании. Ведущие игроки предлагают системы для промышленного использования, дата-центров, офисных приложений. Украинские производители кроме напольных и навесных решений выпускают также всепогодные конструктивы, которые пользуются спросом у потребителей, которым необходимо размещать свое оборудование вне помещений. Отметим, что в продуктовых линейках большинства зарубежных торговых марок outdoor-продукция также присутствует. Однако в силу

ряда факторов, из которых ценовой является далеко не последним, нарастить существенным образом объемы продаж таких изделий не удастся.

Задача доставки шкафов на украинский рынок зарубежными компаниями решается двумя способами. Один из них предполагает централизованный ввоз продукции на территорию нашей страны дочерней структурой производителя или дистрибьютором и дальнейшее распределение его через партнерскую сеть. Второй способ — комбинированный, сочетающий как продажу собственными силами, так и привлечение партнеров.

Отечественные производители используют, как правило, комбинированный способ продвижения.

В **таблице** представлены основные производители шкафов и их украинские партнеры, которые в 2021 году предлагали шкафы на отечественном рынке.

Таблица. Структура украинского рынка корпусных систем 2021 года

Производители, поставщики	Партнер в Украине	Статус партнера	Страна происхождения	Страна
Conteg	Мегатрейд, МТИ, МУК	Дистрибьюторы	Чехия	
DKC	ДКС Украины	Производитель, владелец торговой марки	Европа	
Estep	IQ Trading	Дистрибьютор	Турция	
Kingda	МТИ	Дистрибьютор	Китай	
Rittal	ТОВ Риттал	Дочернее предприятие	Германия	
Schroff	Мегатрейд, VD MAIS	Дистрибьюторы	Германия	
Vertiv	Альфа Гриссин Инфотек Украина	Дистрибьютор	США	
Lande	Мегатрейд	Дистрибьютор	Турция	
Legrand	Легранд Украина	Дочернее предприятие	Франция	



- мережева шафа
- серверна шафа
- для Edge-ЦОД
- для Colocation-ЦОД
- для Hyperscale-ЦОД

дізнатись більше
rittal.com/vx-it/ru/it-rack



VX IT – ідеальна платформа для усіх вимог сучасних ІТ-інфраструктур

Таблиця. (Окончание)

Производители, поставщики	Партнер в Украине	Статус партнера	Страна происхождения	Страна
Minkels	IQ Trading	Дистрибьютор	Нидерланды	
Mirsan	ERC	Дистрибьютор	Турция	
Premium Line	IQ Trading	Дистрибьютор	Германия	
Digitus	ERC	Дистрибьютор	Германия	
Schneider Electric	Шнейдер Електрик Украина	Представительство	США / Франция	
	ERC, KM Disti, МТИ, МУК	Дистрибьюторы	Украина	
Tripp Lite	МУК	Дистрибьютор	США	
Triton	Старком-Трейд	Дистрибьютор	Чехия	
ZPAS	ERC	Дистрибьютор	Польша	
ЦМО	Ремер	Владелец торговой марки	Беларусь / Россия	
	Фостеро	Дистрибьютор		
CMS	CMS	Владелец торговой марки, дистрибьютор	Украина	
Евроформат	Евроформат	Производитель, владелец торговой марки	Украина	
IPCOM	IPCOM	Производитель, владелец торговой марки	Украина	
Конструктив ОКБ	Конструктив ОКБ	Производитель, владелец торговой марки	Украина	
SteelNet	Дипнет Украина	Производитель, владелец торговой марки	Украина	
TECO	TECO	Производитель, владелец торговой марки	Украина	

Из названных производителей и владельцев торговых марок 17 компаний изготавливают продукцию за пределами нашей страны. Среди них 5 компаний из Германии, 3 — из Турции. По каждому игроку страны происхождения продукции можно увидеть в таблице. Шесть предприятий соответствующего профиля расположены в Украине.

Количественный анализ рынка

Напольные коммуникационные шкафы традиционно делятся на серверные и монтажные. В исследованиях предыдущих лет мы старались придерживаться именно такого разделения, выясняя в ходе анкетирования характеристики поставляемых на рынок конструктивов. На этот раз мы решили упростить задачу, рассматривая напольные системы, как единую товарную группу и предположив, что соотношения между серверными и монтажными шкафами остались на уровне 2020 года.

Как и в предыдущие исследовательские периоды, будем оперировать с **количественными** показателями продаж систем в различных продуктовых группах — напольных, навесных и всепогодных шкафах, а также открытых стойках.

По результатам анализа количество проданных в 2021 году металлических конструктивов всех типов составило 29,5 тыс. единиц и выросло на 11,7% по сравнению с 2020 годом.

Количество реализованных в 2021 году металлических шкафов и стоек выросло на 11,7% и составило 29,5 тыс. единиц.

Для построения диаграмм использовались данные, полученные в результате анкетирования участников украинского рынка. Поскольку в этом процессе принимало участие большинство его ведущих игроков, полученные структурные показатели достаточно неплохо характеризуют рынок в целом (рис. 1). Сравнение с предыдущим годом показывает рост доли outdoor-систем — с 13,4% до 16,7%, снижение продаж навесных конструктивов

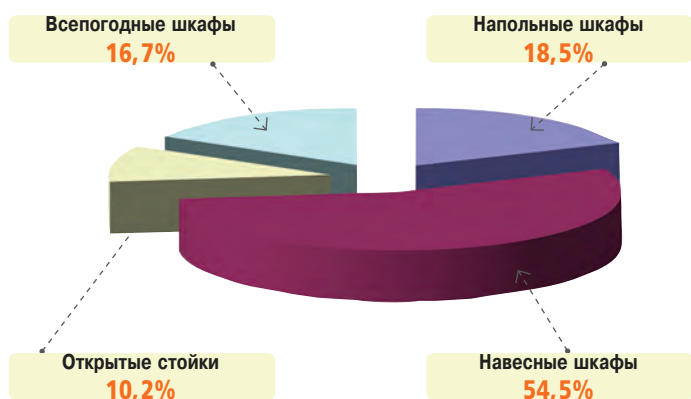


Рис. 1. Структура рынка металлических конструктивов 2021 года в натуральных показателях

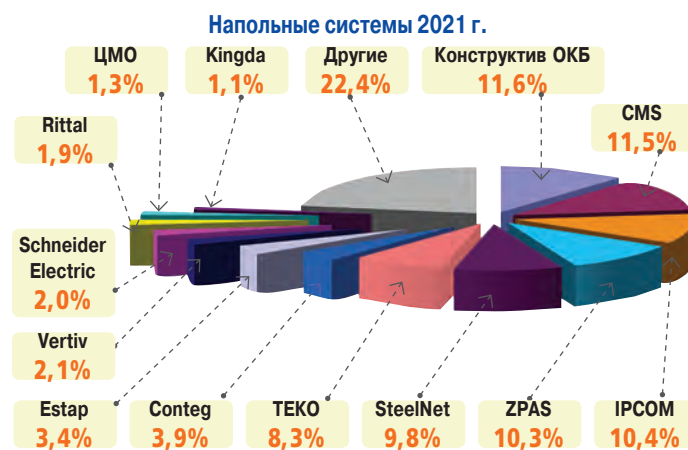


Рис. 2. Распределение поставок напольных шкафов между участниками рынка 2021 года

с 56,5% до 54,5%, напольных изделий с 19,5% до 18,5%, а также открытых стоек с 10,6% до 10,2%. Такое распределение свидетельствует о повышенном интересе участников рынка к всепогодным решениям.

По количеству поставленных на рынок **напольных** систем (рис. 2) с минимальным отрывом друг от друга лидируют «Конструктив ОКБ» (CSV) и CMS с долями 11,6% и 11,5% соответственно. За этот год обе компании улучшили свои предыдущие позиции годом ранее, переместившись соответственно со 2-го и 3-го места на 1-е и 2-е. Третью позицию занимают напольные шкафы IPCOM с долей 10,4%, годом ранее занимавшие 4-е место с 11,1%. На четвертой ступеньке шкафы ZPAS (10,3%), которые находились ранее на 6-м месте с долей 5,6%. Первую пятерку закрывает продукция SteelNet (9,8%), доля которой до этого составляла 8,9%. Компания ТЕКО (8,3%) разместилась на 6-м месте, хотя в 2020 году она была лидером в группе напольных систем. Вероятно, усилия, которые производитель приложил для продвижения направления всепогодных систем, не позволили сохранить достигнутые позиции в напольных решениях.

Навесные конструктивы (рис. 3) — всегда более многочисленная, можно даже сказать, массовая продукция рынка. Ее активно продают не только по традиционным каналам, но и через интернет-магазины, относя к категории коробочных решений.



Рис. 3. Распределение поставок навесных шкафов между участниками рынка 2021 года

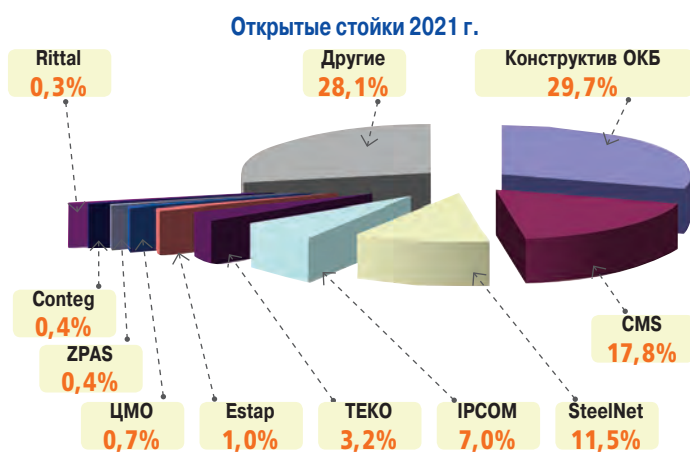


Рис. 4. Распределение поставок открытых стоек между участниками рынка 2021 года

Первую позицию по навесным конструктивам, как и годом ранее, уверенно занимает продукция CMS с долей 25,2%. На втором месте оказались шкафы SteelNet (14,9%). Третья позиция — за продукцией «Конструктив ОКБ» (13,9%), четвертое место — ZPAS (6,3%), на пятом — шкафы IPCOM (5,6%).

По **открытым стойкам** (рис. 4) с большим отрывом от конкурентов лидирует «Конструктив ОКБ» с долей 29,7%. На втором месте CMS (17,8%). Третью позицию занимает SteelNet (11,5%). Далее идут IPCOM (7%) и ТЕКО (3,2%). Первые пять позиций, как видно из диаграммы, принадлежат отечественным производителям.

Доля **всепогодных** шкафов, как отмечалось выше, в этом году выросла, что свидетельствует о востребованности этой продукции как среди украинских заказчиков, так и ее изготовителей. На рис. 5 показана структура распределения outdoor-систем между производителями.

Больше половины рынка outdoor-систем занимает компания ТЕКО с долей 53,6%. Набранные темпы позволяют говорить о том, что в ближайшие годы достичь таких же успехов, скорее всего, никто не сможет. Это своеобразная SpaceX украинского рынка климатических шкафов. На втором месте мы видим компанию IPCOM с долей 20,6%. Третью позицию занимает ЦМО, которая также уделяет большое внимание производству и поставке на рынок такой продукции.



Рис. 5. Распределение поставок всепогодных шкафов между участниками рынка 2021 года

Верхний эшелон

Рассмотрим, какие решения предлагают на украинском рынке производители, которых мы условно разобьем на несколько групп. В верхний эшелон попадают игроки, большей частью предлагающие «тяжелые» решения для построения дата-центров. В среднеценовом сегменте доминируют производители, выпускающие на рынок преимущественно универсальные напольные шкафы, а также навесную продукцию. Отдельной подгруппой рассматриваются бренды, которые поставляют навесные шкафы в рамках продвижения структурированных кабельных систем.

Schneider Electric

Профессиональные решения, которые находят применение в дата-центрах, предлагает на рынке компания **Schneider Electric**, деятельность которой в Украине осуществляется через ДП «Шнейдер Электрик Украина». Импорт оборудования выполняют дистрибьюторы — ERC, MTI, MUK, KM Disti.

В продуктовом портфеле шкафов SE произошли определенные изменения. Так, вместо напольной серии NetShelter SV (ее нагрузочная способность 1000/460 кг), которая снимается с производства, на замену приходит линейка Easy Rack (рис. 6). Она характеризуется доступной ценой, высокими техническими характеристиками (статическая нагрузка до 1200 кг, уровень перфорации дверей до 81%), разнообразием размеров (24/42/48U, ширина 600 и 800 мм, глубина



Рис. 6. Новые напольные шкафы Easy Rack компании Schneider Electric



Рис. 7. Навесной шкаф NetShelter WX

800/1000/1100/1200 мм), совместимостью с большинством аксессуаров NetShelter SX. Следует отметить, что статическая нагрузка NetShelter SX составляет 1700 кг, а динамическая — 1020 кг. Поэтому конструктив Easy Rack призван занять нишу напольных конструктивов универсального назначения.

К сожалению, нам не удалось получить количественные характеристики продаж шкафов SE в 2021 году. Тем не менее, названа тройка лидеров продаж. Среди напольных систем выделяются NetShelter SX: 42U 600×1070 мм и 42U 750×1070 мм, а также Easy Rack 42U 600×1100 мм. Поставка указанных шкафов выполнялась в собранном виде.

В сегменте навесных конструктивов самыми популярными оказались модели: NetShelter WX 6U 353×968 мм (рис. 7) и 12U 600×400 мм.

О реализованных проектах информации меньше, чем того бы хотелось. Известно лишь, что шкафы SE использованы для построения ЦОД в одном из государственных банков, а также в качестве EDGE-решения для предприятия государственно-сектора.

Knuerr/Vertiv

Шкафы **Knuerr/Vertiv** поставляет на украинский рынок компания **Alpha Grissin Infotech Ukraine**. Оборудование предназначено в первую очередь для использования

в дата-центрах. Поэтому перечень серий и моделей невелик, а именно напольные серверные (ширина 600 мм) и монтажные (800 мм) шкафы DCM серии VR. В 2021 году по серверным решениям отмечен рост продаж на 20%, по монтажным — на 150%.

“ Шкафы Vertiv могут быть частью совершенно разных технологических решений — как огромных ЦОД, так и небольших серверных помещений. Шкаф поставляется готовым к работе, со всеми необходимыми предустановленными аксессуарами: замками, вертикальными организаторами для монтажа PDU и фиксации кабелей, скобами для прикручивания к полу, чтобы избежать опрокидывания шкафа, системой крепления шкафов в ряд, роликами для перемещения конструктива и фиксаторами для статической установки.

Иван Куц,
руководитель департамента систем мониторинга и постоянного тока
Alpha Grissin

Самыми востребованными моделями напольных шкафов DCM стали конструктивы высотой 42U, шириной 600 мм и глубиной 1100 и 1200 мм. Конструктивы VR были использованы в проектах 2021 года, выполненных для двух крупнейших телеком-операторов Украины. Объемы реализации можно представить на примере, где только на одну из технологических площадок была выполнена поставка шкафов в количестве 30 единиц.

nVent/Schroff

Шкафы **nVent/Schroff** завозят в нашу страну два дистрибьютора — «Мегатрейд» и **VD MAIS**. И если «Мегатрейд» реализует эту продукцию через свою партнерскую сеть, то VD MAIS проводит эти операции через собственный отдел продаж. Отмечается, что серверные решения теперь в основном строятся на базе новой линейки Varistar CP. Кроме того, из новинок представлен шкаф Varistar Onboard для размещения на подвижном составе железной дороги. Появился также новый воздушно-водяной теплообменник Varistar LHX+ для охлаждения серверных шкафов.

В нынешнем году VD MAIS фиксирует рост продаж изделий специальных конфигураций по ТЗ заказчика, контрактную сборку шкафов, а также увеличение количества продаж всепогодных конструктивов.

В Украине nVent/Schroff представляет напольные серверные шкафы Varistar и Novastar, а также монтажные Varistar. «Мегатрейд» большую часть продаж обеспечивает за счет серверных систем. В то же время VD MAIS наряду с серверными решениями предлагает и монтажные.

За год общее количество реализованных напольных шкафов nVent/Schroff выросло в Украине на 15%.

При этом лидерами продаж, по данным «Мегатрейд», являются три кастомизированные модели серверных шкафов Varistar грузоподъемностью 1000 кг: 47U 600×900 мм (доля в продажах среди напольных систем 38%), 42U 600×800 мм (33%), 42U 600×600 мм (14%).

В продажах VD MAIS лидируют две модели Varistar высотой 42U с характеристиками 600×800 мм (30% в общем объеме продаж напольных систем) и 600×600 мм (15%).

Среди отраслей экономики, где в 2021 году использовались конструктивы nVent/Schroff, «Мегатрейд» отмечает энергетическую сферу и телекоммуникации. VD MAIS использовал серверные шкафы Varistar в системе

PANDUIT™



Рис. 8. Всесезонные шкафы Unibody компании nVent Schroff

компьютерного моделирования для пилотажных тренажеров авиасудов, в нескольких проектах АСУ ТП для металлургических предприятий (платформа промышленных 19"-шкафов Varistar IP55), а также для комплекса динамического взвешивания транспортных средств в движении (Weigh-in-Motion), где использовались всепогодные шкафы Unibody (рис. 8).

Panduit

Шкафы **Panduit** поставляют в Украину компания «Мегатрейд», дистрибьютор продукции этого американского бренда. Основной специализацией производителя на отечественном рынке являются структурированные кабельные системы. Однако выполняются и поставки специализированных шкафов, среди которых в 2021 году появилась новая серия FlexFusion.

Для 2021 года характерна продажа напольных систем серий Net-Access, Net-Verse, уровень которых соответствует предыдущему году.

Rittal

Поставку шкафов **Rittal** в Украину выполняет ТОВ «Риттал» через сеть дистрибьюторов данного производителя. В 2020 году на смену напольным конструктивам TS IT пришла новая серия VX IT (допустимая статическая



Рис. 9. Навесной 3-секционный шкаф Rittal серии EL



**Комплексні
інженерні рішення**
для електричних
та мережевих підключень
інфраструктури ЦОД



MEGATRADE
project distribution

Офіційний дистриб'ютор
Panduit в Україні
www.megatrade.ua
+380 44 538 00 06

нагрузка 1500 кг), которая активно предлагалась в 2021-м. Кроме указанной линейки, по-прежнему выполняются поставки систем TE 8000, уровень продаж которых все же примерно в 10 раз ниже, чем VX IT. Наиболее популярная модель напольного шкафа 2021 года — VX IT 47U 600×1200 мм с вентилируемыми дверьми (ее доля составляет около 15% в группе напольных решений).

Продажи навесных систем Rittal (серии EL и FlatBox) в 2021 году несколько выросли по сравнению с предыдущим годом. Лидером продаж стала трехсекционная модель EL 9U 600×473 мм с обзорной дверью, класс защиты IP55 (рис. 9), доля которой в общих поставках навесных конструктивов составила 40%.

Отмечается также активизация поставок на украинский рынок открытых стоек Rittal и всепогодных шкафов.

Среднеценовой сегмент

ZPAS

Шкафы **ZPAS** (<https://zpasgroup.pl>) поставляет на украинский рынок компания **ERC**. Вся продукция изготавливается на польских предприятиях с использованием итальянских технологических линий.



Рис. 10. Универсальный шкаф SZB IT компании ZPAS с перфорированными дверьми



Рис. 11. Офисные шкафы SJB компании ZPAS

В сегменте напольных систем (серии SZB IT, SJB, SJB Silent) в целом отмечен практически двукратный рост продаж оборудования (в количественном исчислении). Лидером, как и годом ранее, стали универсальные конструктивы SZB IT (рис. 10), которых в 2021 году реализовано в два раза больше, чем в 2020-м. Изделия этой серии заняли первые три места по популярности в группе напольных систем: высота 18U, 600×800 мм; 24U, 600×600 мм; 42U, 600×1000 мм. Грузоподъемность модели глубиной 1000 мм составляет 1360 кг. Для менее габаритных шкафов (600 и 800 мм) — 1000 кг. Поставки выполнялись в разобранном виде, о чем свидетельствует аббревиатура FP в артикуле, например, WZ-IT-426010-44AA-4-161-FP.

В целом же серия SZB IT представлена моделями высотой 24, 42 и 45U шириной и глубиной 600 и 800 мм; при этом изделия 42U могут иметь глубину 1000 мм.

Хотя лидером продаж напольных шкафов является серия SZB IT, обращают на себя внимание также офисные шкафы SJB, выпускаемые шириной 600 мм, высотой от 12 до 18U, глубиной 600 и 800 мм. Их корпус окрашен в серый или черный цвет, дверь стеклянная. Столешница может устанавливаться на дистанцирующих втулках (рис. 11а), которые приподнимают ее на 19 мм над корпусом шкафа, что улучшает циркуляцию воздушных потоков, а также позволяет установить вентилятор под верхней панелью. Есть и традиционное беззазорное размещение столешницы (рис. 11б). Продажи офисных 19" шкафов SJB в 2021 году выросли на 67%.

Сегмент навесных систем за год продемонстрировал рост продаж в 2,9 раза. Наиболее популярна продукция серий SU и Z-BOX со съемными боковыми панелями, а также SJ и SD, причем последняя серия — двухсекционная (рис. 12). Продажи односекционных серий (SU, Z-BOX и SJ) за



Рис. 12. Двухсекционный шкаф ZPAS SD высотой 12U со стеклянной дверью

год выросли в 2,7 раза. Популярность моделей SD — не настолько высокая. В первую тройку лидеров навесных решений входят 10"-модели серии SK12 высотой 7U, а также 19"-шкафы SJ высотой 6U (600×400 мм). Отметим, что доля 10-дюймовых решений превышает 50% в общих поставках навесных систем.

Mirsan

Продукция турецкой **Mirsan** (<https://www.mirsanrack.com>) стала достаточно популярной в нашей стране благодаря усилиям компании **ERC**, являющейся официальным дистрибьютором оборудования этого бренда.

Производитель регулярно обновляет выпускаемое оборудование, появляются новые серии напольных шкафов, а также решения для дата-центров, среди которых следует отметить системы организации холодных и горячих коридоров, контейнерные решения (модульные дата-центры), мини- и микро-ЦОДы (рис. 13).

За 2021 год продажи напольных систем Mirsan выросли почти в 12 раз по сравнению с 2020-м.

Лидером продаж напольных систем 2021 года стала серия GTV



а)

б)

Рис. 15. Удобная упаковка (а) и низкая цена обеспечивают высокую конкурентоспособность навесных шкафов SOHO компании Mirsan; (б) система 19" 16U, 535×400 мм

грузоподъемностью 1000 кг (рис. 14). Объем продаж этих шкафов составляет 63% от количества поставленных на рынок напольных систем Mirsan. Их высота — от 12U до 46U включительно. Изделия могут быть заказаны с различным типом передних дверей (одинарными или двойными); они могут быть стеклянными, перфорированными или сплошными. На втором месте по уровню продаж — изделия линейки GTE (700 кг), доля которых составляет 16%.

Три наиболее покупаемые модели напольных конструктивов Mirsan 2021: GTV и GTE типоразмерами 42U 600×800 мм, а также GTV 42U 600×1000 мм.

При заказе продукции можно указать, в каком виде необходима доставка (MR — в собранном, DE — в разобранном). Конечный потребитель, выбирая конфигурацию MR, самостоятельно собирает шкаф с помощью прилагаемой инструкции.

Все напольные шкафы Mirsan поступают в продажу через партнерскую сеть дистрибьютора, через которую, в том числе, реализуется и 30% навесных систем; оставшиеся 70% распределяются через интернет-магазины.

Навесные конструктивы производителя представлены линейками WTN, SOHO и SLIM. Их продажи за год выросли в 2,3 раза. Наибольшим спросом в 2021 году пользовались шкафы SOHO (рис. 15), доля которых в навесном сегменте превысила 80%. Продукция данной серии поставляется как в 10-, так и в 19-дюймовом исполнении. Кстати, эта линейка была в числе лидеров продаж и годом ранее.

Среди наиболее приобретаемых в 2021 году навесных шкафов Mirsan производитель выделяет три модели SOHO: 7U 535×300 мм, 7U 535×400 мм и 9U 535×300 мм.

Estap

Компания **IQ Trading** длительное время поставляет на украинский рынок шкафы **Estap** (www.estap.com.tr), будучи дистрибьютором этого бренда. Важной особенностью поставок является то, что все оборудование в настоящее



Рис. 13. Новое решение от Mirsan — компактный автономный микро ЦОД на базе 26U-шкафа шириной 600×800 мм



Рис. 14. Универсальный шкаф серии GTV (42U, 600×1000 мм) компании Mirsan



Рис. 16. Лидер продаж напольных шкафов Estap — шкафы серии EvoLine

время заводится в собранном виде. Ранее шкафы поставлялись в разобранном формате, поскольку это упрощало транспортировку и снижало расходы. Но для клиентов сборка шкафов собственными силами представляет все же определенные проблемы, требуя дополнительного времени и ресурсов.

В 2021 году особую популярность обрели напольные шкафы EvoLine (**рис. 16**), декларируемая грузоподъемность которых составляет 1000 кг, а высота варьируется от 16U до 47U. Количество поставленных на рынок экземпляров за год выросло на 27%. При ширине 600 и 800 мм глубина конструктива может составлять 600, 800 и 1000 мм. Двери имеют самые различные варианты исполнения — одинарные и двойные, изготовленные из стекла, с перфорацией либо сплошные.

Нашли потребителя и серверные конструктивы CloudMax (1500 кг), хотя их продажи не столь велики.

Среди навесных систем, как и годом ранее, чаще продавались шкафы EcoLine и EcoLine Plus (**рис. 17**). Двухрамные стойки RELAYrack также не были обойдены вниманием покупателей. Выполнены незначительные поставки навесных всепогодных шкафов GuardLine.



Рис. 17. Популярные навесные шкафы EcoLine Plus компании Estap

Наиболее популярные модели напольных шкафов, а это серия EvoLine, имеют высоту 42U и размеры 600×800, 600×1000, 800×1000 мм (Ш×Г). Среди навесных систем лидируют изделия серии EcoLine Plus 600×600 мм высотой 12, 16 и 20U.

Conteg

Шкафы чешской **Conteg** (www.conteg.com) поставляют в нашу страну дистрибьюторы — компании **MTI** и «Мегатрейд».

При этом «Мегатрейд» 100% продаж оборудования выполняет через партнерскую сеть. В то же время MTI таким способом поставляет только открытые стойки и всепогодные шкафы, а через партнерскую сеть проходят 76% напольных систем и 60% навесных. Оставшиеся 24 и 40% распределяются через интернет-магазины. Недаром MTI подчеркивает возросшее значение онлайн-продаж.

Что касается изменений в номенклатуре продаж, то отмечается, что серверная серий RSF (1500 кг) снимается с производства и уже исключена из прайса вендора. На смену этой линейке приходят конструктивы RF1 с нагрузочной способностью 2000 кг. Их высота составляет 27, 42, 47 и 52U, ширина 600 и 800 мм, глубина 800, 1000 и 1200 мм. Каркас шкафа цельносварной, передняя и задняя двери по умолчанию вентилируемые, хотя опционально возможна поставка в исполнении, более характерном для монтажных и универсальных конструктивов. Благодаря специальным петлям двери открываются на 190°.



Рис. 18. Самые популярные напольные шкафы RI7 компании Conteg

Суммарное количество напольных шкафов Conteg, поставленных в 2021 году украинскими дистрибьюторами на рынок, выросло по сравнению с 2020 годом на 42%. Наибольшей популярностью пользуются изделия серии RI7 (грузоподъемность 800 кг) (**рис. 18**). На порядок ниже уровень продаж продукции из линейки RI7 Serser (1000 кг).

Лидерами продаж 2021 года среди напольных шкафов, как и следовало ожидать, стали конструктивы RI7. Все они поставлялись на рынок в собранном виде. «Мегатрейд» отмечает что более 50% поставленных шкафов RI7 имели конфигурацию 27U 600×800 мм. Такие же характеристики лидеров продаж характерны и для MTI. Модель RI7 42U 600×800 мм также вошла в тройку победителей сразу от обоих дистрибьюторов. А вот мнения относительно третьего «участника гонки» разошлись — «Мегатрейд» считает, что одним из лидеров продаж следует называть модель 42U 600×1000 мм (доля продаж этого шкафа в группе напольной продукции — около 20%). MTI свой голос отдает конструктиву 42U 800×1000 мм.

Отметим, что большей частью предпочтение «узких» (600 мм) и глубоких

шкафов (1000 мм) говорит о том, что заказчик скорее планирует использовать такие конструктивы для установки серверов либо активного оборудования. Широкие шкафы (800 мм) используются, как правило, для разводки кабельной инфраструктуры.

Общие продажи навесных систем Conteg за год выросли на 58%. Линейки RUN и REN показали при этом лучшие результаты — реализация шкафов этих серий увеличилась на 75% и 76% соответственно. Хотя при этом количество установленных систем RUN в 3,5 раза выше, чем REN.

В тройку лучших навесных конструктивов по версии MTI попали RUN 12U и 15U размерами 600×500 мм, а также REN 6U 530×400 мм. «Мегатрейд» в число лидеров продаж вносит RUN 12U и 18U размерами 600×600 мм, а также REN 10U 600×500 мм (30% продаж).

“ Для большинства клиентов Conteg ассоциируется как производитель шкафов и, вместе с тем, в предложениях производителя есть решения для мониторинга ЦОД, обустройства противопожарной системы, организации контроля доступа, построения системы кондиционирования.

Сергей Иващенко, продакт-менеджер Conteg компании MTI

На рынке также продавались усиленные двурамные стойки RSG4, хотя их продажи за год снизились.

Неплохие результаты показали всепогодные шкафы outTEG, общий объем их продаж вырос на 230%. При этом 82% из них — напольные системы, 18% — навесные.

Как сообщили в «Мегатрейд», продукция Conteg была применена в решениях для транспортной отрасли, в энергетике и металлургии. По информации от MTI, в 2021 году на базе шкафов Conteg продолжились выполняться проекты для холдинга «Метинвест», среди заказчиков отмечаются также банки, операторы связи, железная дорога, частные предприятия и торговые сети.

Lande

Шкафы **Lande** предлагает на рынке компания «Мегатрейд». Дистрибьютор отмечает, что в 2021 году были внесены важные изменения в линейку навесных шкафов Proline B. Представлены также специализированные конструктивы, в числе которых можно назвать шкаф для хранения и подзарядки гаджетов (рис. 19), предназначенный для ноутбуков и планшетов.



Рис. 19. Шкаф для хранения и подзарядки гаджетов компании Lande

Номенклатура продукции Lande достаточно многообразна. Здесь представлены напольные шкафы DYNAmic, DYNAmic Basic, DYNAmic Basic Server, DYNAmax — последние имеют грузоподъемность 1000 кг. В целом поставки напольных шкафов выросли за год на 70%, продажи



Шафи Lande

– звична якість
незвичних рішень



- Фізична безпека
- Зручність обслуговування
- Збільшення строку служби пристроїв
- Широкий вибір моделей для різних завдань
- Для потреб як малого бізнесу, так і великих підприємств з власними ЦОДами



MEGATRADE
project distribution

Ексклюзивний дистриб'ютор
Lande в Україні
www.megatrade.ua
+380 44 538 00 06



Рис. 20. Напольная модель серии Lande PROline 16U 600×600 мм

DYNAmic увеличились в 7,3 раза, DYNAmic Basic Server — в 3 раза. Доля DYNAmic составляет 43% в общих продажах напольной группы, DYNAmic Basic — 25% и DYNAmic Basic Serve — 23%.

Из навесных систем предлагаются EURObox, SLIMbox, а также наиболее популярная серия Proline (ее доля 80%, а продажи за год выросли в 2 раза). В целом же по навесным шкафам рост поставок за 2021 год составил 11%.

Серверные стойки производителя представлены линейками ECOframe и DYNAframe. В поставках присутствуют также навесные outdoor-системы. Реализация стоек и всепогодных систем хотя и показали рост, но в количественном плане их не много.

Продвижение изделий Lande, как и всей шкафной продукции «Мегатрейд», выполняется через партнерскую сеть.

Среди наиболее востребованных напольных конструктивов дистрибьютор выделяет модель серии DYNAmic 42U (800×1000 мм) — 19% от продаж в напольном секторе, а также DYNAmic Basic Server 42U (600×1000 мм и 800×1000 мм) — по 15% для каждой из модели.

Из навесных решений лидерами продаж указаны модели серии PROline (рис. 20) 600×600 мм высотой 16U, 20U и 12U, которые занимают соответственно 27%, 10% и 9% от общего уровня продаж в напольной группе.

Отмечается, что шкафы Lande использовались в системе розничной продажи и банковском секторе.

ЦМО

Оборудование **ЦМО** поставляется в Украину дистрибьютором, компанией «Фостеро». Производитель специализируется на производстве различных типов конструктивов, среди которых напольные и навесные системы, всепогодные изделия. В 2021 году номенклатура продукции пополнилась напольными универсальными шкафами ШТК серии «Эконом». Обновилась серия навесных разборных конструктивов ШРН-Э.

По сравнению с 2020 годом поставки продукции в целом увеличились. Так, продажи напольных шкафов (ШТК-СП и ШТК-М) выросли за год в 3,5 раза. Навесные решения (ШРН-М и ШРН-Э) продемонстрировали рост в 4,25 раза. При этом особые достижения показали конструктивы серии ШРН-Э, продажи



Рис. 21. Навесной разборной шкаф ШРН-Э компании ЦМО

которых за год выросли в 5 раз.

Двукратный рост продаж демонстрируют двухрамные стойки, а также фирменные всепогодные шкафы ШТВ-Н и ШТВ-1, популярность которых в нашей стране очень высока.

Среди напольных шкафов наиболее популярными в 2021 году стали модели ШТК-С 42U 800×1000 мм, а также ШТК-Э (рис. 22) высотой 18U (600×600 мм) и 42U (600×1000 мм).

Лучшие модели среди навесных систем — ШРН-Э высотой 9U и 12U, размерами 600×500 мм и 600×650 мм. Их доля продаж составила 90%.

Нельзя не упомянуть и всепогодные системы ЦМО, среди которых самыми популярными отмечены навесные системы ШТВ-Н (рис. 23) высотой 9, 12 и 15U (600×530 мм).



Рис. 22. Шкаф ШТК-Э 24U 600×1000 мм компании ЦМО



Рис. 23. Навесной всепогодный шкаф ШТВ-Н 15U 600×530 мм компании ЦМО

Дистрибьютор сообщает о поставках оборудования ЦМО операторам мобильной и фиксированной связи, а также на промышленные объекты и в строительную отрасль.

Kingda

Шафы **Kingda** поставляет на украинский рынок компания **MTI**. На рынок завозятся всего две серии — напольная KD-002 и навесная KD-007. В номенклатуре продукции китайского производителя в 2021 году появилась новая модель навесного шкафа KD-007 высотой 22U, габаритами 600×600 мм.

Нынешний год продемонстрировал положительные результаты работы с брендом Kingda. Так, количество напольных шкафов выросло на 20% по сравнению с прошлым годом, навесных — на 25%. При этом продажи навесных систем превышают напольные в 6,5 раза. Отмечается, что в нынешнем году увеличилась доля реализации шкафов Kingda через интернет-магазины.

Среди лидеров продаж напольных шкафов серии KD-002 модели 27U и 42U 600×800 мм, а также 42U 600×600 мм (рис. 24). Вся продукция поставляется в разобранном виде. Декларируемая максимальная грузоподъемность — от 800 до 1000 кг.

Среди навесных конструктивов (рис. 25) наибольшей популярностью пользуются модели 6U и 9U 600×450 мм, доля которых составляет



Рис. 24. Шкаф Kingda KD-002 27U 600×800 мм

22 и 19% соответственно, а также 12U 600×600 мм (16%).



Рис. 25. Навесной шкаф Kingda KD-007 6U 600×600 мм

Среди выполненных проектов отмечается поставка оборудования Kingda для почтовой компании, специализирующейся на экспресс-доставке документов, грузов и посылок. Дистрибьютор связывает популярность продукции с удобной конструкцией и хорошей грузоподъемностью и привлекательной ценой. В комплектацию шкафов входят необходимые крепления и направляющие, а также дополнительные наборы крепежа для установки монтируемого оборудования.

Digitus

Оборудование торговой марки **Digitus** хорошо известно участникам рынка **СКК** благодаря поставляемой в нашу страну одноименной кабельной системе от немецкой **Assmann**. Компания ERC, являясь дистрибьютором производителя, завозит в нашу страну также и шкафы данного бренда.

Активные продажи шкафов Digitus на украинском рынке начались в 2021 году, хотя поставки навесных конструктивов серии SOHO стартовали еще в 2020-м.

Среди напольных систем отмечают незначительные продажи оборудования линеек Rack Unique, Rack Dynamic Basic, SOUNDproof rack, Industrial Network Cabinet. Впечатляет (как для второго года продаж) уровень реализации навесных систем SOHO, рост которой за год превысил 50%, неплохо представлены также двурамные открытые стойки Double Frame Open Rack.

Продажа напольных конструктивов осуществляется большей частью через партнерскую сеть (80%), интернет-магазины обеспечивают 20% оборота.

Лидерами продаж навесных изделий стали 19"-модели 7, 9 и 12U, 540×300 мм.

Premium Line

Односекционные навесные шкафы **Premium Line** поставляет на отечественный рынок компания **IQ Trading**, дополняя этой продукцией одноименную кабельную систему. В страну завозились в основном навесные системы, рост продаж которых в 2021 году составил 37%.

Наиболее востребованными оказались модели 12 и 15U, 600×600 мм, а также 9U, 600×450 мм.

Украинские шкафы

Сколько бы ни расхваливали шкафы, изготовленные известными мировыми производителями, отечественная продукция, хотя бы территориально,

ПРОДАЖИ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ

Через интернет-магазины можно успешно продавать, прежде всего, навесные системы и комплектующие. Напольные шкафы имеет свою специфику, хотя предложений купить такую продукцию не так уж и мало. Часто приобретения в этом сегменте базируются на предыдущем опыте покупателя, сформированном доверии к торговой марке или модели продукта, либо же на решении оказали влияние рекомендации друзей, коллег или партнеров по бизнесу.

ИТ-шкафы на онлайн-площадках представлены сразу несколькими брендами. Уникальным в своем роде можно считать ресурс hotline.ua, который консолидирует информацию о продуктах и дает возможность покупателю самому выбрать продавца изделия, задавая критерии выбора: производителя, параметры шкафов и пр. В настоящее время доступный перечень брендов представлен 20-ю наименованиями. Навесные шкафы имеются у всех, напольные — только у 14 из них.

В первую десятку лидеров (по числу предложений) входят CMS (126), IPCOM (51), ZPAS (42), Hypernet (57), EServer (39), Mirsan Rack (39), Conteg (35), Kingda (17), CSV (16), APC (8). Бренды выстроены по ниспадающей, в скобках указано количество единиц продукции, доступной на рынке.

Как можно увидеть, список включает как шкафы известных производителей, так и OEM-изделия отечественных игроков. Некоторые интернет-магазины формируют даже свои собственные «шкафные бренды». Так, например, компания «Есервер» предлагает навесные шкафы под торговой маркой EServer. Интернет-магазин Pasivka размещает на своем сайте навесные шкафы, производителем которых указана компания с аналогичным именем.

Для получения статистически значимых результатов мы изучили предложения шкафов в 9 интернет-магазинах на дату подготовки публикации (первая декада декабря

2021 года) и сформировали рейтинг наличия брендов конструктивов — напольных (рис. А) и навесных (рис. Б) на торговых онлайн-площадках.

Первое, что бросается в глаза — отсутствие брендов, которые присутствовали бы на всех торговых площадках. Среди напольных шкафов лучше всего представлена продукция CMS, Kingda, ZPAS. Лидерами по уровню наличия на полках магазинов навесных шкафов стали CMS, CSV, Digitus, Hypernet, Kingda, ZPAS.

Это говорит прежде всего о том, что производители и дистрибьюторы указанных торговых марок шкафов видят экономически целесообразным прилагать усилия для продажи своей продукции в интернет-магазинах. Здесь, вероятно, есть расчет также и на маркетинг. Как бы то ни было, но онлайн-продажи имеют, по всей видимости, неплохие перспективы.

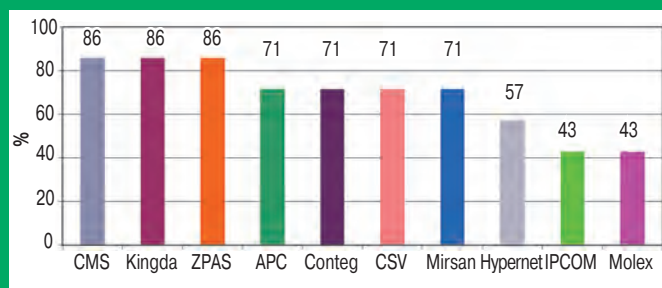


Рис. А. Рейтинг упоминания различных торговых марок напольных шкафов в интернет-магазинах на 01.12.2021 г.

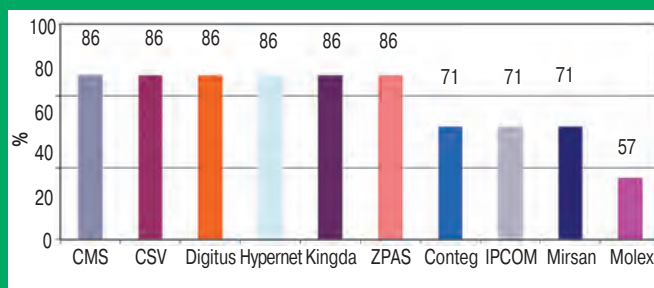


Рис. Б. Рейтинг упоминания различных торговых марок навесных шкафов в интернет-магазинах на 01.12.2021 г.

но ближе потенциальным потребителям. Не говоря уже о том, что ее всегда можно потрогать руками, пошатать из стороны в сторону, обсудить цену за чашечкой кофе и даже договориться об изготовлении конструктивов под собственной торговой маркой. Последнее — это, конечно же, на любителей. Но таковых в нашей стране больше чем достаточно.

Среди известных отечественных производителей мы расскажем о продукции SteelNet, ТЕКО, «Конструктив ОКБ» (бренд CSV), CMS. Украинские шкафы — это рабочие места, наполнение бюджета, повышение и приобретение квалификации, опыта и знаний. А поскольку нам и нашим детям жить в этой стране, то интерес к локальному производству оправдан.

Изготовление шкафов в нашей стране по-прежнему сосредоточено в восточных регионах — в Харькове и Днепре. Киев постепенно сдал свои лидерские позиции, перейдя на выпуск другой продукции — лифтов, отбойников для дорог и др. Предприятиям на востоке нашей страны удалось избежать этой судьбы.

SteelNet

Компания «Стилнет» выпускает продукцию под торговой маркой **SteelNet** и входит в группу «Дипнет Украина». Продукция изготавливается на оборудовании, расположенном в г. Лозовая Харьковской обл.

Поставки шкафов SteelNet кроме Украины выполняются также на внешние рынки — в страны

СНГ, бывшего соцлагеря, Западную Европу. Новинки в ассортименте не отмечено. По-прежнему номенклатура продукции включает напольные системы SN-ROCK, SN-IRON, SN-NO, доли продажи которых составляют соответственно 11,2; 31,3; 57,5% в поставках данного сектора. При этом шкафы серии SN-NO (рис. 26) не только обеспечивают больше половины продаж, но их реализованное в 2021 году количество выросло на 10% по сравнению с 2020 годом. В целом же рост по напольным конструктивам составил около 3%.

Рост продаж навесных систем (SN-IRON, SNV-IRON, SN-RNK) составил в 2021 году 14%. Характерно, что 96,5% при этом пришлось на шкафы SN-RNK, поставки которых выросли за год на 14%.



Рис. 26. Напольный шкаф серии SN-NO компании SteelNet

Незначительно снизились показатели по открытым стойкам и напольным outdoor-системам, но несколько выросли по навесным.

Реализацию напольных и навесных шкафов компания выполняет в основном через партнерскую сеть (55–60%), 15% — через внутренний отдел продаж, 5% — интернет-магазины.

Всепогодные системы большей частью (70%) продаются собственными силами.

Среди самых популярных напольных моделей выделяются монтажные SN NO 42U (600×600 мм), доля которых в данном секторе составляет 30%. Универсальная модель SN IRON с аналогичными характеристиками по

типоразмерам достигла показателя 15%. Продажи серверного шкафа SN ROCK 46U (600×1000 мм) показали отметку 7%.

Наиболее востребованными моделями в сегменте навесных систем стали SN RNK 6U, 9U, 12U (600×450 мм) с долями продаж, равными 25, 15 и 10% соответственно (**рис. 27**).

Лидеры продаж всепогодных шкафов — навесные модели SN-ШТК 6U и 9U 650×600 мм (**рис. 28**). Причем конструктив высотой 6U занимает 30% в сегменте outdoor-систем.

Основные потребители шкафов SteelNet — предприятия телеком-сегмента, газотранспортной отрасли, энергетики. Всепогодные решения больше применяются в сфере телекоммуникации.

Важное место в бизнесе компании SteelNet занимает OEM-производство шкафов для украинских потребителей. Так, по напольным шкафам эта доля составляет почти 90% от выпуска фирменных изделий. А по навесным конструктивам на 27% превышает выпуск продукции под собственной торговой маркой. При этом мы не учитывали изделия, выпускаемые производителем для внешних рынков (как под своим брендом, так и по OEM), поскольку это выходит за рамки данного исследования.

**Конструктив ОКБ/
ТД ЦСВ**

Продукцию под торговой маркой **CSV** выпускает на своих производственных мощностях ООО «**Торговый дом «ЦСВ»**». В качестве собственника торговых марок и логотипов выступает ООО «**Конструктив ОКБ**».

Продажа оборудования осуществляется через партнерскую сеть (85%) и собственным отделом продаж (15%). Деятельность компании сосредоточена на территории Украины, данных о внешнеэкономической деятельности предприятия у нас нет.

Из новинок отмечается начало производства климатических шкафов CSV 15U-450.



Рис. 27. Навесной шкаф SN RNK 9U



Рис. 28. Навесной всепогодный шкаф SN-ШТК 9U 650×600 мм



Рис. 29. Напольные шкафы CSV Lite Plus 24U 600×600 мм с перфорированной дверью компании «Конструктив ОКБ»

Продукция представлена напольными системами CSV Rackmount шириной 600 и 800 мм, а также конструктивами CSV Lite Plus (рис. 29). Общее количество изделий напольной группы за год выросло на 10%. Основной вклад внесли Lite Plus, доля поставок которых составляет 82%, а рост за 2021 год составил 7,4%. Наибольшую годовую динамику прироста показали шкафы CSV Rackmount шириной 800 мм — 67%.

Навесные шкафы CSV Wallmount Lite также имеют большой вес в продуктивном портфеле производителя. И хотя

их продажи за год несколько снизились, тем не менее они в 3,5 раза превышают показатели по напольным конструктивам.

Монтажные стойки представлены сериями CSV Rackmount и CSV Lite. Их продажи выросли за год на 9%. Неплохие показатели демонстрируют навесные всепогодные шкафы, производство которых за год выросло на 13%.

Лидерами продаж в напольном сегменте стали CSV Lite Plus 24U и 42U (600×600 мм), а также модель 24U (600×800 мм). Их грузоподъемность составляет 800 кг, поставка в разобранном виде. Самыми популярными навесными системами указаны CSV Wallmount Lite 6U и 9U (570×450 мм) (рис. 30), а также модель 12U (570×580 мм).

Лидерами продаж климатических шкафов выступили модели 12U, 7U и 15U (628×536 мм), которые занимают соответственно 54, 43 и 2,6% в данной товарной группе.



Рис. 30. Навесной шкаф CSV Wallmount Lite 9U с акриловой дверкой

“ Задачи, которые стоят перед украинским рынком шкафов, меркнут перед глобальными вопросами, связанными с ненадлежащим управлением страной. Если рухнет экономика и государство, то и шкафам настанет кирдык. В целом же следует отметить, что общий экономический спад блокирует развитие ИТ-инфраструктуры. Хочется обратить также внимание на рост популярности продажи шкафов через интернет-магазины. Причина в том, что рынок уже устоялся и потребители знают достоинства и недостатки продукции различных брендов. Поэтому в большинстве случаев выбор осуществляется вполне сознательно.

Дмитрий Борцов, директор «Конструктив ОКБ»

Наиболее интересные внедрения на базе шкафов CSV производитель связывает с проектами новых ЦОД. Всепогодные шкафы нашли применение на открытых площадках складских территорий, в парках отдыха и даже в одном из зоопарков.



Для компанії **Rittal** 2021 рік був сповнений подіями: цього року вона відсвяткувала 60-річний ювілей, власнику концерну Фрідхельму Ловиповнилося 75 років, тим часом з конвеєра зійшла мільйонна «золота» шафа VX 25, і це вже не кажучи про численні новинки продукції, які були презентовані на українському ринку. Зіркою виставок стала нова шафа VX IT, модульність та гнучкість якої дійсно унікальні.

2021 рік запам'ятається нам своїми викликами, випробуваннями та перемогами, які примножили

наші знання, додали досвіду та збагатили життєвою мудрістю.

Тож нехай Новий 2022 рік буде вдалим та плідним роком нових можливостей та досягнень. Щиро бажаємо усім міцного здоров'я, наснаги, віри у себе, невичерпних життєвих сил, здійснення найсмівливіших задумів та нових звершень!

З найкращими побажаннями, колектив «Ріттал» ТОВ

www.rittal.com.ua

ОЕМ-производство также играет важную роль в деятельности предприятия. По предоставленным данным, уровень OEM-шкафов напольного исполнения, поставленных на украинский рынок, составляет около 90% от продаж напольных конструктивов под брендом CSV. Что касается навесных систем, то OEM-поставки на 44% превышают количество шкафов, проданных компаниями на украинском рынке под именем производителя. Это можно интерпретировать таким образом, как если бы вместо одного завода «Конструктив ОКБ» производственную деятельность в Харькове осуществляли два аналогичного уровня предприятия.

ТЕКО

НПП «ТЕКО ЛТД» (<https://teco.ua.com>) выпускает в Харькове на своих производственных мощностях напольные (серии Pure Alume, Composit), навесные (Easycase) и всепогодные шкафы, а также открытые стойки. По информации производителя, в 2021 году компания приложила усилия по доработке существующих продуктовых линеек и улучшению производственных процессов. Был создан отдел по разработке программного обеспечения. Реализовано несколько крупных проектов, где использовались системы мониторинга и программные продукты.

Основная часть оборудования поставляется конечным потребителям через собственный отдел продаж (от 50 до 85% для разных продуктовых групп). Через партнерскую сеть выполняются продажи от 20 до 45% продукции. Поставка шкафов производится также в страны СНГ, Восточную и Западную Европу, страны Азии.

По сравнению с 2020 годом выросло число партнеров, количество которых достигло десяти.

Технические новинки связаны в основном с электромонтажными шкафами и всепогодными конструктивами. Так, представлено решение с электромеханическим замком

для системы удаленного открывания двери. Эта операция выполняется через веб-интерфейс, а доступ в шкаф контролируется через Интернет. Это позволяет понять, кто и когда имел доступ к расположенной внутри базовой станции. В одном из реализованных проектов замок открывается диспетчером по звонку от монтажной или сервисной бригады.

В целом же производство напольных систем в 2021 году несколько снизилось. Хотя продажи шкафов серии Pure Alume (рис. 31), нагрузочная способность которых составляет 600 кг, выросли на 4,5%.

Навесные шкафы семейства Easycase (рис. 32) также показали положительную динамику, их продажи выросли за год в 2,5 раза.



Рис. 32. Шкаф серии Easycase компании ТЕКО

Большое внимание производитель уделяет outdoor-системам, которые показали положительную динамику в 34%. При этом навесные системы (рис. 33) продемонстрировали рост на 87%, напольные (рис. 34) — на 26%. Хотя напольных систем было отгружено в 4,9 раза больше, чем навесных.



Рис. 33. Навесной всепогодный шкаф AW-W компании ТЕКО



Рис. 31. Шкаф серии Pure Alume компании ТЕКО

Производитель отмечает один из проектов поставок всепогодных шкафов для построения базовых станций мобильной связи в Карпатах. Их обслуживание возможно только на протяжении 4–5 месяцев в году. Именно поэтому для этих условий были использованы климатические шкафы с системами мониторинга для удаленного управления оборудованием, ледозащитой, кондиционерами и системой обогрева.

Компания также осуществляет производство напольных, навесных и всепогодных шкафов по OEM-соглашению с украинскими компаниями.



Рис. 34. Напольный всепогодный шкаф Nf-F компании ТЕКО

CMS

Компания **KMC** предлагает потребителям шкафы под торговой маркой **CMS**, изготовленные на украинских предприятиях, являясь владельцем указанного бренда. В 2021 году большое внимание уделялось модернизации сайта и его наполнению контентом, а также популяризации самой торговой марки CMS. Обновленный интерфейс сайта позволяет потребителю самостоятельно сделать заказ через корзину, демонстрируя тем самым возможности интернет-магазина.

Около половины шкафной продукции CMS продается через партнерскую сеть, 40% — через интернет-магазины и 10–20% — через собственный отдел продаж.

Прошедший год сложился для компании очень успешно. По всем заявленным позициям владелец бренда демонстрирует уверенный рост продаж. Так, по напольным серверным и монтажным системам UA-MGSE рост продаж за год составил 15% в количественном исчислении.



Рис. 35. Навесной шкаф CMS UA-MGSWL 9U 600×500 мм

Аналогичный показатель по навесным системам UA-MGSWL и UA-MGSWA вырос на 18%. Эти решения представляют из себя односекционные конструктивы с откидными боковыми стенками и передней дверью, запирающимися на ключ. Отличительной особенностью серии UA-MGSWA является их более высокая нагрузочная способность, чем у моделей UA-MGSWL, а также расположение вентиляционных отверстий на боковых стенках, что позволяет выполнять горизонтальный обдув внутреннего объема шкафа. В то же время конструктивы UA-MGSWL имеют аналогичные отверстия в днище шкафа и на верхней панели.

CMS поставляет также на рынок открытые монтажные стойки, как однорамные, так и двухрамные, продажи которых в целом выросли на 30%.

Среди наиболее популярных моделей напольных систем 2021 года отмечены шкафы UA-MGSE высотой 24U (610×675 мм); 24U (610×1055 мм);



Уходящий год ознаменовался продолжающимся массовым сбоем в глобальных цепочках поставок, затронув все отрасли экономики. В обиход вернулось слово «дефицит», сначала применительно к полупроводниковым компонентам, а потом и к большинству устройств, где они используются. Значительный рост цен и сроков поставки заставил полностью изменить подход к планированию для сохранения эффективности. Несмотря на турбулентность на рынке нам удалось с применением продуктов Datwyler и Schroff

выполнить ряд АСУ ТП на металлургических комбинатах, реализовать проект современной системы компьютерного моделирования для пилотажных тренажеров авиасудов. Осуществлены крупные поставки оборудования для дистанционного контроля подвижного состава и локомотивной безопасности. Поздравляем коллег и партнеров с наступающим новым годом и Рождеством Христовым!

<https://vdmais.ua/>

42U (610×675 мм), доля каждого из которых составляет около 6% в общем объеме продаж напольных конструктивов.

Из навесных решений выделяются модели UA-MGSWL 9U (рис. 35) и 6U (600×500 мм), а также UA-MGSWA 9U (600×500 мм). Доля первых двух моделей в продажах навесных систем составляет 9%. Третий конструктив занимает 4%.

Поставки продукции CMS осуществлялись в школы, торговые центры, жилищные комплексы, банки, отели и государственные учреждения.

И хотя информация о производителе (или производителях) оборудования официально не раскрывается, важно то, что такая деятельность является взаимовыгодной как для завода, так и для частной компании, которая, возможно, на основе собственной документации или разработанной совместно с исполнителем, обеспечивает рынок востребованной продукцией.

В биологическом мире это называется «симбиозом». В бизнесе — это одна из разновидностей партнерства, когда заказчик OEM- или ODM-продукции лучше чувствует потребности рынка и способен сформулировать адекватные требования к конструктивам, которые будет уже выпускать специализированное предприятие, которое хорошо это умеет делать.

По сути это ответ на витающий в воздухе вопрос о том, зачем Украине OEM-производство. Общественная практика показывает, что такое взаимодействие выгодно как для



Комплексные решения для кабельных сетей



СЕТЕВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ОТ ВЕДУЩИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

	CMS шкафы, стойки, сетчатый лоток	
	CORNING волоконно-оптическая и медная СКС, кроссовое оборудование	
	NetKey бюджетная СКС от Panduit	
	CLEVER PDU — блоки распределения электроэнергии	
	EpNew сетевые компоненты 5e/6 кат.	
	HAGER электромонтажные решения	
	MK кабельный короб	
	ADTEK, SafeTEK 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

производителя, так и для оптового покупателя. Последний по сути выступает и как заказчик возможно кастомизированных решений, и как дистрибьютор, имеющий собственную партнерскую сеть, каналы продвижения и который заинтересован тратить получаемые средства на маркетинг и рекламу. В случае прямой продажи шкафов условно «чужой торговой марки» ресурсы на решение задач маркетинга и продвижения, как правило, выделяет производитель.

Завершающийся год оказался довольно удачным для производителей шкафов и дистрибьюторов. Несмотря на сложную ситуацию в экономике и, казалось бы, неизбежное в такой

ситуации падение продаж, потребление соответствующей продукции по стране заметно выросло. Кроме того, развитие систем мобильной связи привело к заметному росту потребности в outdoor-решениях. Отечественные производители смогли успешно адаптироваться к новым потребностям рынка, предложив всепогодные решения не только для телеком-операторов, но и для промышленных предприятий. А ведь в эволюционной борьбе выживает не тот, кто лучше приспособится к изменениям среды, а тот, кто сделает это быстрее. Судя по всему, отечественным предприятиям это удалось.

Владимир Скляр, Сиб



ПІДСУМКИ РОКУ

2021 рік навчив нас усіх особливо ретельно зважувати, міркувати і цінувати свої адаптивні якості. Головна сила **ВК «Стілнет»** — його кадри, і ми пишаємося тим, що в умовах затяжної пандемії зуміли зберегти колектив. Мотивацію на нові розробки дає ринок, а заохочення ми отримуємо від клієнтів і партнерів. Життя вчить нас бути мудрішими і більш поміркованими,

але водночас швидшими і сміливішими. Це непросто, але можливо, а результати — вражають! Компанія «Стілнет» дякує партнерам і друзям за неабияке терпіння, взаєморозуміння і підтримку. Бажаємо всім здоров'я, безпеки та стабільного процвітання. До зустрічі у 2022-му!

steelnet.com.ua