



# Рынок СКС в точке бифуркации

**Владимир СКЛЯР**

*Объем рынка СКС 2016 года остался практически на том же уровне, что и год назад. Но позитивная динамика второго полугодия внушает надежды, что кризис на излете.*

**Ч**то труднее — подниматься в гору или спускаться с нее? В первом случае мы стремимся к неизвестному, утоляя жажду познания. Это трудно, но зато интересно и все впервые. Спуск с горы считается более легкой задачей. Особенно при наличии соответствующего снаряжения.

Но труднее всего оптимизировать поведение, когда непонятно, поднимаемся мы вверх или спускаемся вниз. Это в полной мере относится к нынешнему состоянию рынка структурированных кабельных систем (СКС). Точка бифуркации, как-никак.

## Лучше гор могут быть только горы...

Вопрос о тенденциях не так прост. Вероятно, в то время как одни карабкаются вверх, другие не торопясь спускаются вниз.

И никаких противоречий здесь нет. Те, кто стремятся вверх, ориентируются на свои цели, зорко всматриваясь в сияющие вершины. Спускающиеся вниз мечтают о теплой ванне, кровати и отдыхе.

Как это соотносится с теорией рынка? Ведь когда мы говорим о таковом, то подразумеваем взаимодействие между его субъектами, в основе которого — товарно-денежные отношения.

Иногда даже спрашивают, корректно ли вообще говорить о существовании рынка СКС? Мы же видим, как все поменялось — и правила игры стали иными, и взаимоотношения между участниками изменились до неузнаваемости. Тем не менее рынок СКС существует. Хотя правила его работы в стационарных фазах отличаются от этапов роста и падения. Все они хо-

рошо описаны в учебниках. Но из того, что мы живем в «эпоху перемен», вовсе не следует, что рынок куда-то исчез.

## Источники информации

Ежегодно журнал «Сети и Бизнес» выполняет исследование украинского рынка СКС. Источником информации являются беседы с представителями производителей, дистрибьюторами, ведущими экспертами рынка. Особое место занимает анкетирование компаний-инсталляторов. Его результаты не публикуются и не подлежат огласке. Сведения используются только для оценки состояния рынка за текущий период.

На этот раз мы привлекли к анкетированию 25 компаний-инсталляторов, из которых 16 предоставили свои результаты также и в 2015 году. Это позволило нам не только оценить доли различных производителей, но и вычислить объем рынка СКС в 2016 году.

Обычно традиционный рынок (в нашем случае это рынок СКС) предполагает наличие определенного уровня конкуренции, формирование каналов продаж, обучение, сертификацию, партнерские программы, логистику, продвижение продукции, взаимодействие между производителем, дистрибьюторами, интеграторами и потребителями продукции, и еще много чего другого. Частичное свертывание рынка СКС, элементы которого мы наблюдаем на протяжении ряда последних лет, состоит в том, что сформировавшиеся правила и отношения между субъектами рынка подвергаются эрозии, разрушаются, меняются и трансформируются. Вместо них вырабатываются иные формы взаимоотношений. По сути, рынок непрерывно трансформируется.

### Событийный калейдоскоп

Ситуация на украинском рынке во многом определяется устойчивостью положения ведущих производителей СКС. В 2016 году состояние относительной стабильности было, наконец достигнуто. Все уже привыкли к отсутствию в стране представительств TE Connectivity и Molex PN. Тем не менее компоненты этих брендов по-прежнему доступны, дистрибьюторы продолжают их завозить, однако произошло переподчинение продаж. По СКС Netconnect (бренд ранее принадлежал TE Connectivity, а теперь перешел в собственность CommScore) формальное управление выполняется из Минска, который сконцентрировал в себе работу в Беларуси и Украине. Что касается Molex PN, то за нашу страну сейчас отвечает Московский офис этого производителя СКС.

Работа с двумя брендами, которую выполняет теперь CommScore, предполагает упорядочение каналов продаж и реорганизацию. Прежде всего был ликвидирован украинский канал продаж — компания «Ромсат» не является больше дистрибьютором СКС Systimax. Продаются складские остатки, которых еще достаточно много.

Дистрибьюторами СКС NetConnect в настоящее время являются компании «МУК» и «Банкомсвязь». По словам представителей «МУК», завершается процесс юридического оформления дистрибуторского соглашения между CommScore и «МУК» об официальных поставках в Украину кабельной системы Systimax.

Без особых изменений ситуация с брендами R&M, Panduit и Legrand, которые входят в группу лидеров рынка.

Оборудование под торговой маркой СКС Premium Line продолжает завозить в Украину компания IQ Trading. Ценовая политика производителя (компоненты производятся большей частью в Юго-Восточной Азии) позволяет говорить о перспективах данного бренда на отечественном рынке.

Активизировались и отечественные производители кабельной продукции — в нашей стране работает около пяти заводов по производству ка-

беля для СКС. Самый известный из них — «Одескабель». Его продукция пользуется достаточной популярностью. Сочетание кабеля с модулями и патч-панелями позволяет говорить о существовании на рынке кабельной системы ОК-Net.

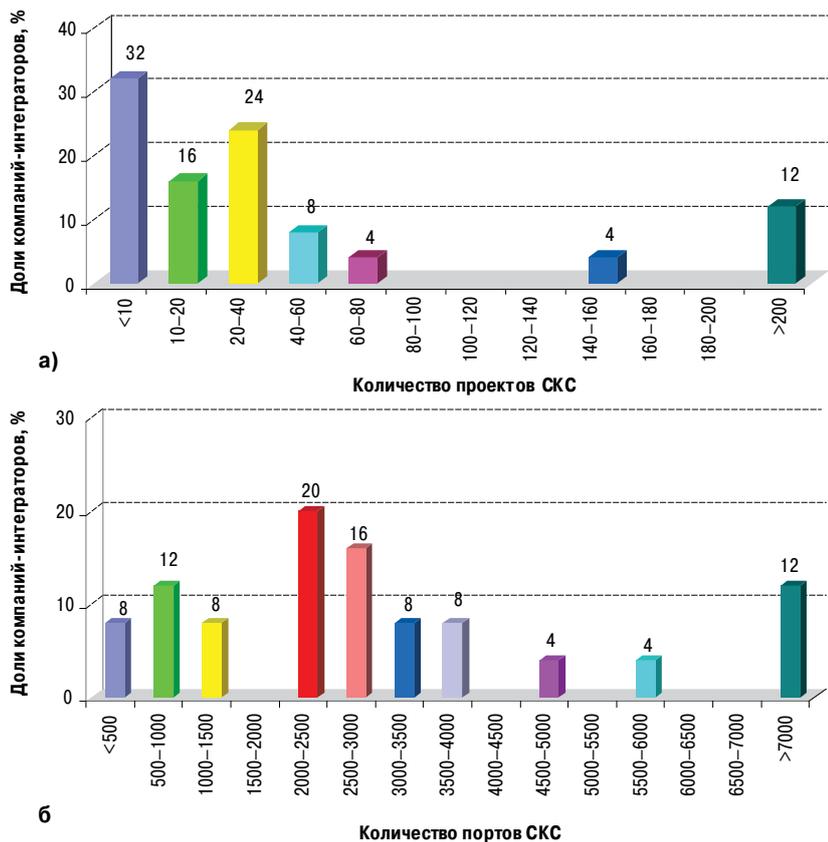
Структура украинского рынка СКС представлена в табл. 1.

### Объем рынка 2016 года

Анкетирование украинских инсталляторов позволило нам выполнить сравнительный анализ по смежным годам — 2015-му и 2016-му. Прежде всего, количество инсталлированных в 2016 году проектов СКС (для компаний, данные по которым имеются у нас за два смежных года) оказалось на 0,4% ниже, чем в 2015-м. И хотя падение

Таблица. 1. Структура украинского рынка СКС 2016 года

Производитель	Партнер в Украине	Статус
Assmann Electronic (СКС Digitus Professional)	ERC	Дистрибьютор
	Мегатрейд	Дистрибьютор
Brand-Rex	Кросс-Микро	Дистрибьютор
Corning	КМС	Дистрибьютор
	ТЕКО	Дистрибьютор
FibraIn	Техніка для бізнесу	Дистрибьютор
IvyNET	Альянс Текнолоджиз	Владелец ТМ, дистрибьютор
Legrand	Легранд Украина	Представительство
	IQ Trading	Дистрибьютор
Molex PN	ERC	Дистрибьютор
	МТІ	Дистрибьютор
	Банкомсвязь	Дистрибьютор
Одескабель	Юг-Контракт	Дистрибьютор
	Одескабель	Производитель кабеля и владелец ТМ ОК-net
	Банкомсвязь	Дистрибьютор
	IQ Trading	Дистрибьютор
	Неолоджик	Дистрибьютор
	Донком	Дистрибьютор
	Випастек	Дистрибьютор
Ромсат	Дистрибьютор	
Panduit	Мегатрейд	Дистрибьютор
	КМС	Дистрибьютор по системе NetKey
Premium Line	IQ Trading	Дистрибьютор
R&M	Synergia SE	Эксклюзивный дистрибьютор
Siemon	УТТК	Дистрибьютор
TE Connectivity	Банкомсвязь	Дистрибьютор
	МУК	Дистрибьютор
Vinet	Альянс Текнолоджиз	Владелец ТМ, дистрибьютор



**Рис. 1.** Распределение количества компаний-интеграторов в зависимости от числа реализованных за 2016 год проектов (а) и установленных портов (б)

незначительное, но ведь и ошутимого роста тоже не наблюдается. Количество установленных портов, напротив, выросло на 1,2%. Напольных шкафов стало больше на 3,3%, а листовых лотков на целых 8,8%. Но при этом уменьшилась общая проложенная длина пластиковых коробов, гофрированных труб и сетчатых лотков.

Общая оценка роста рынка СКС в 2016 году составляет примерно 0,8% и лежит в пределах погрешности. Другими словами, объем рынка СКС 2016 года (\$7,46 млн) практически остал-

ся на уровне 2015-го (\$7,4 млн). Тем не менее следует все же отметить, что показатели второй половины 2016 года были гораздо лучше первого полугодия. И если отмеченная положительная динамика продолжится в 2017 году, то можно будет ожидать роста рынка на уровне 3–5%, а то и выше. Главное — не спугнуть ☺.

## Инсталляции 2016 года

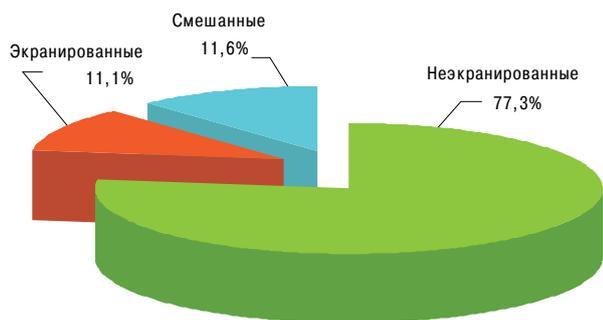
Рынок лучше всего характеризуется цифрами. В 2014 году на одну компанию-интегратора приходилось в среднем по 54

выполненных проекта и 2730 установленных портов (суммарно медных и оптических). В 2015-м эти показатели выросли соответственно до 86 проектов и 4180 портов. В 2016 году количество проектов в расчете на одну компанию несколько снизилось и составило 76. Однако число портов выросло до 4620.

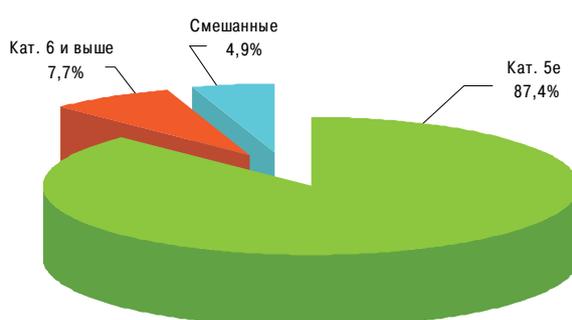
По медным портам ситуация также идет по нарастающей: в 2014 году на одного инсталлятора пришлось в среднем 2280 портов, в 2015-м — 3210 портов, в 2016-м — 3760. Аналогичная картина наблюдается по волоконно-оптическим линиям. В 2014 году было установлено 430 портов из расчета на одного инсталлятора, в 2015-м их количество выросло до 840 портов, а в 2016-м составило 870.

Поскольку показатели по рынку являются результатом усреднения, интересно посмотреть, как распределились инсталляции проектов и портов между компаниями. На рис. 1 представлена структура распределения компаний-интеграторов в зависимости от количества реализованных за 2016 год проектов (а) и установленных портов (б).

По вертикальной оси указано относительное количество компаний (в процентах). По горизонтальной, соответственно, — диапазоны размеров проектов и количества портов. Из первой диаграммы (рис. 1а) видно, что 32% компаний выполняют за год до 10 проектов СКС. В целом же 84% интеграторов реализуют за год не более 80 проектов. Эти компании относятся



**Рис. 2.** Распределение проектов 2016 года в зависимости от наличия/отсутствия экранирования



**Рис. 3.** Распределение проектов 2016 года в зависимости от категории кабельной системы

к статистически плотной группе, куда входят большинство малых и средних интеграторов. Но есть еще две другие группы, показатели которых смещены несколько правее. Так, 4% участников рынка реализовали за год от 140 до 160 проектов СКС. В то же время 12% игроков, среди которых наиболее крупные системные интеграторы, установили в 2016 году свыше 200 кабельных систем.

Распределение по числу установленных портов показывает, что инсталляторы делятся на пять условных групп. В первую попадают компании (их доля составляет 28%), которые установили за год не более 1500 портов. Вторая группа (а это 52% игроков рынка) инсталлируют в течение года от 2000 до 4000 портов. Далее идут две небольшие группы компаний, в активе которых примерно 4500–5000 и 5500–6000 портов. И в пятую входят крупные интеграторы, у которых более 7000 портов.

Несмотря на то что каждый год эти диаграммы имеют некоторые особенности, группирование компаний в зависимости от количества выполненных проектов и установленных портов соблюдается всегда.

Важным видится вопрос использования в инсталляциях различных типов кабельных систем. Традиционно большинство проектов (77%) (рис. 2) выполняются на неэкранированных СКС с применением компонентов УТР кат. 5е и 6. Экранированных решений в 2016 году было в 7 раз меньше — 11%. Примерно такая же доля (12%) смешанных проектов.

Отметим, что 24% компаний-интеграторов в 2016 году устанавливали только неэкранированные кабельные системы.

**Таблица 2.** Средний размер проектов СКС, а также выработка (проекты и порты) из расчета на одну компанию-интегратора

Показатель / Год	2007	2008	2009	2012	2014	2015	2016
Кол-во портов в одном проекте СКС	61	117	56,4	51,8	50,2	48,4	60,5
Среднее кол-во проектов СКС на одного интегратора	46,6	55,7	37	52,3	54,4	86,5	76,4
Среднее кол-во портов СКС на одного интегратора	2845	6557	2136	2707	2727	4181	4622

## Компании-инсталляторы, принявшие участие в анкетировании рынка СКС 2016 года

### Киев

- ▶ Альтис-Холдинг
- ▶ ВІТ
- ▶ Верна
- ▶ Интеллектуал Системз
- ▶ Инфо Корд
- ▶ ИТ-Интегратор
- ▶ ИТУНО
- ▶ Коралл-ТВ плюс
- ▶ Компания ИТЕКС
- ▶ Нетбокс
- ▶ NG Serv
- ▶ Офис Констракшн

### Ситроникс

- ▶ Информационные Технологии Украина
- ▶ СІ.ЕС
- ▶ Софт Нет
- ▶ Телекоммуникации XXI

### Винница

- ▶ Кросс-Микро

### Днепр

- ▶ Днепрсвязьстрой
- ▶ РИМ2000

### Кривой Рог

- ▶ МЛ Компани

### Запорожье

- ▶ Инженерная компания «Союз»

### Луцк

- ▶ ФЛП Струнец В.М.

### Львов

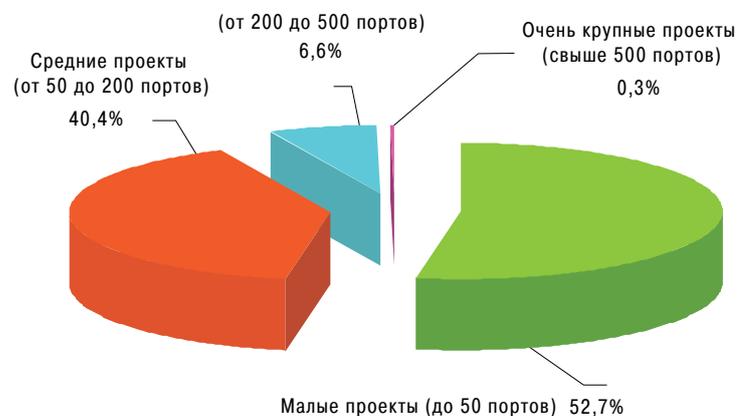
- ▶ Техніка для бізнесу

### Одесса

- ▶ ЛанТек
- ▶ Мизгирь

### Полтава

- ▶ NextStep-компьютерные сети



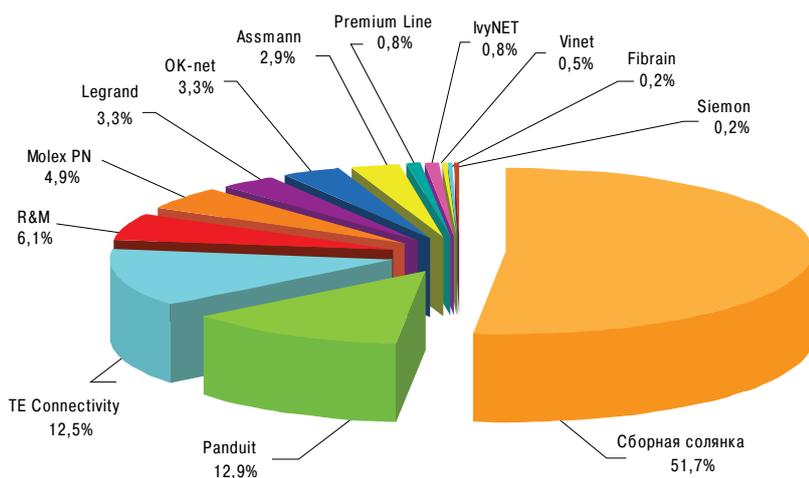
**Рис. 4.** Распределение количества реализованных в 2016 проектов СКС по размеру

Что касается категории СКС, то неожиданностей не произошло (рис. 3). Большинство проектов СКС (87%) были выполнены на компонентах кат. 5 (хотя их по инерции продолжают именовать кат. 5е). На компонентах кат. 6 и выше реализовано всего 8% внедрений. Смешанные инсталляции СКС составляют 5%.

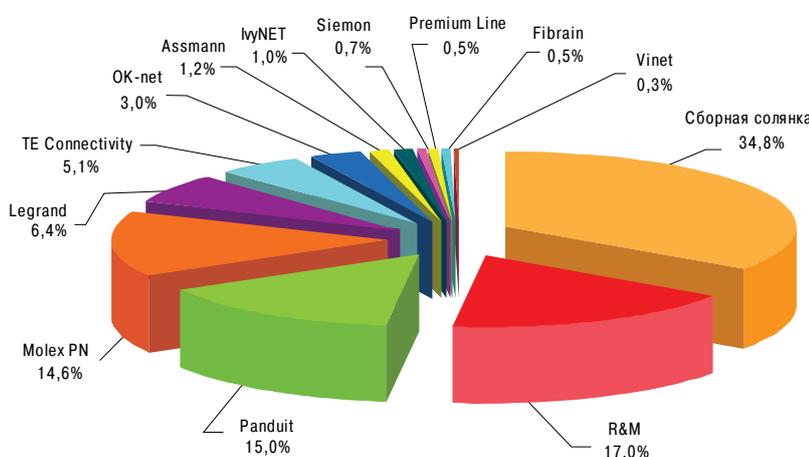
Традиционно мы делим проекты СКС на малые (до 50 портов), средние (50–200 портов), крупные (200–500 портов) и очень крупные (свыше 500). В 2016 году

52,5% проектов следует отнести к категории малых (рис. 4). Средние проекты составили 40,1%, крупные — 7% и очень крупные — 0,4%.

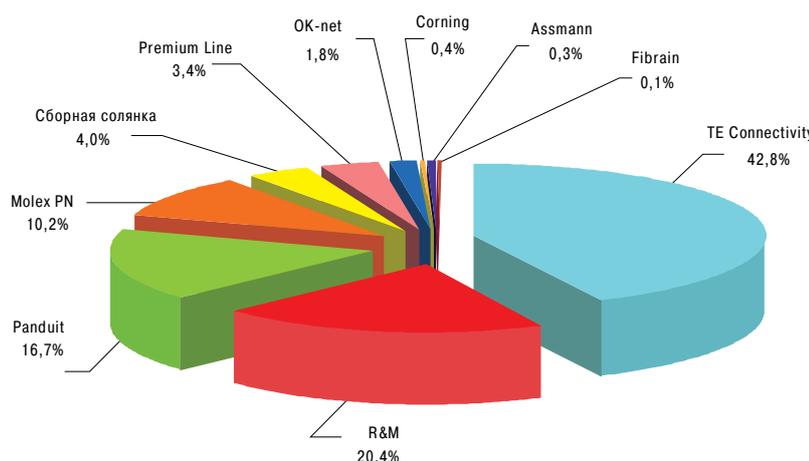
Сравним эти данные с результатами двух предыдущих исследовательских периодов — 2014-м и 2015-м годами. Доля малых проектов тогда составляла 74,6% и 80,2% соответственно. Таким образом, в 2016 году заметно снизилось (до 52,5%) количество небольших инсталляций. Одновременно с этим практи-



**Рис. 5.** Распределение количества реализованных в 2016 проектов кат. 5е по торговым маркам



**Рис. 6.** Распределение количества установленных в 2016 году портов СКС кат. 5е по торговым маркам



**Рис. 7.** Распределение количества установленных в 2016 году портов СКС кат. 6 и 6А по торговым маркам

чески в два раза выросло число средних проектов; ранее их доли составляли 20,3% и 16,7%. Увеличилась также доля крупных внедрений (до 7%); ранее мы

имели показатели 4,5% и 2,5%. Зато очень крупных проектов (свыше 500 портов) стало немного меньше — 0,4% по сравнению с 0,5% в 2014-м и 2015-м годах.

В 2016 году размер среднего проекта составил 60,5 портов. В 2014-м и 2015-м эти показатели были равны, соответственно 50,2 и 48,4 портов из расчета на один проект. Однако практика утверждает, что нельзя делать скоропалительные выводы лишь на основе ограниченных данных. Обратимся к ситуации, сложившейся на рынке СКС в 2007-м (предкризисный год), 2008-м (экстремум), 2009-м (точка надлома) и 2012 годах (через 4 года после обвала; чемпионат мира по футболу). Данные представлены в табл. 2, куда внесены также показатели за последние три года.

Как видно из табл. 2, среднее количество портов с одним проекте СКС меняется незначительно (50–60 портов) за исключением 2006 года (117 портов в одном проекте). А вот среднее количество проектов и портов, приходящихся за год на одну компанию, в последние годы ощутимо выросло (опять же, если исключить «сытный» 2008 год). Это может быть объяснимо общим снижением количества компаний-инсталляторов, работающих на рынке, и падением маржинальности бизнеса. Другими словами, можно найти какую-то нижнюю границу, ниже которой компания не может выжить, ориентируясь только на проекты СКС. В силу этих двух базовых факторов мы и наблюдаем рост показателей на протяжении последних трех лет.

## Структура рынка СКС

Распределение проектов и портов СКС по торговым маркам всегда вызывает повышенный интерес. В 2016 году структура рынка СКС, если учитывать проекты и порты кат. 5е, несколько отличается от картины 2014 и 2015 годов.

Прежде всего мы видим ощутимый рост количества **проектов**, выполненных на т.н. «сборной солянке» — различных компонентах от разных производителей (рис. 5). В настоящее время ее доля поднялась к небывалой

ранее величине 51,7%. В 2014 и 2015 годах вес таких проектов составлял 9,5% и 27,5% соответственно.

Второе место по числу проектов кат. 5е занимает Panduit с долей 12,9%. На третьем месте TE Connectivity (12,5%). Конечно, это не 57,8%, как в 2014-м, и не 16,7%, как в 2015 году. На четвертом R&M (6,1%). В 2015 году этот показатель у компании составил 22,5%, а в 2014-м — 5,1%. Пятая позиция у Molex PN (4,9%). У Legrand и OK-net по 3,3%. Далее идет СКС Digitus компании Assmann (2,9%). В 2014 году она занимала 5-е место, хотя в 2015-м не попала в число лидеров.

Меньше 1% у торговых марок Premium Line, IvyNET, Vinet, Fibrain, Siemon.

В исследовании 2016 года мы решили представить показатели всех компаний, которые представлены на рынке по результатам анкетирования. Следует, однако, отметить, что точность оценивания при малых долях рынка значительно снижается. Тем не менее, в кат. 5е не удалось увидеть таких брендов, как Brand-Rex, Systemax, Corning.

Если рассмотреть структуру рынка СКС по установленным портам кат. 5е (рис. 6), то можно увидеть, что доля «сборной солянки» (34,8%) уже не кажется такой огромной. Тем не менее это все еще «заслуженное» первое место! На второй позиции R&M — 17,0%. Третье место за Panduit — 15,0%. Четвертую позицию занимает Molex PN — 14,6%. Компания Legrand по количеству установленных портов заняла пятое место — 6,4%. Несколько смущает незначительный показатель TE Connectivity, всего 5,1%, но это может быть связано с доминированием в инсталляциях относительно небольших проектов. Достаточно весомую долю рынка занимает OK-net (3%).

Количество проектов кат. 5е в 30 раз превышает аналогичный показатель для кат. 6 и 6А. Поэтому рассматривать распределение брендов

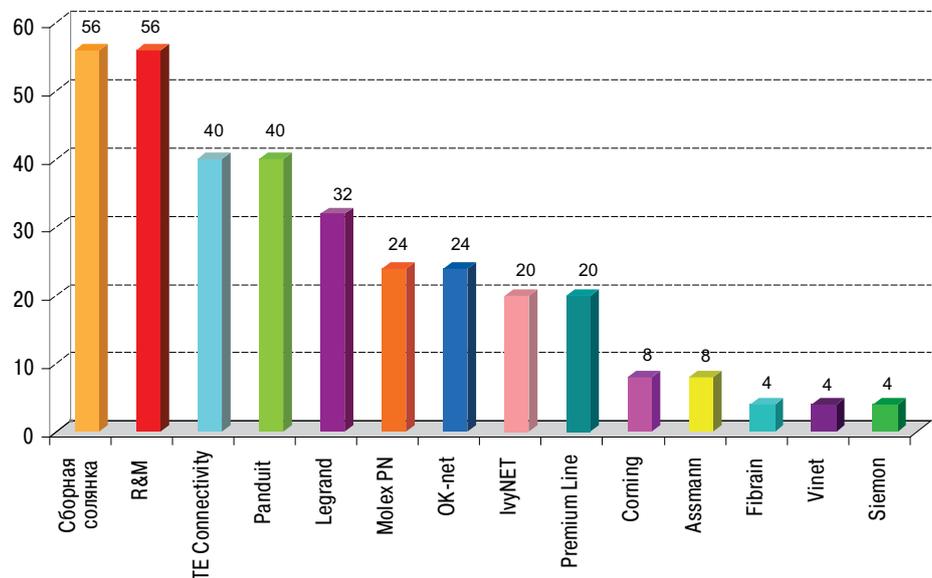


Рис. 8. Рейтинг производителей СКС по состоянию на 2016 год

по числу проектов для кат. 6 и выше нет особого смысла. А вот количество установленных портов кат. 5е всего в 6,1 раза превышает число портов кат. 6 и 6А. И здесь уже есть смысл посмотреть на результаты.

Структура распределения портов кат. 6 и выше по различным брендам отличается от аналогичного распределения по кат. 5е. На первое место с большим отрывом выходит TE Connectivity (42,8% портов). Далее последовательно идут R&M (20,4%), Panduit (16,7%), Molex PN (10,2%). Прерывает череду торговых марок СКС «сборная солянка» с долей 4%. Далее следуют Premium Line (3,4%) и OK-net (1,8%). Меньше 1% у Corning, Assmann и Fibrain.

Сколько бы мы ни считали доли рынка, но популярность бренда определяется тем, сколько компаний-интеграторов использовали в 2016 году

## Рынок СКС начинает расти

Уже несколько лет подряд на конференциях, организованных журналом «Сети и Бизнес», звучит вопрос: «А есть ли сейчас рынок СКС в Украине?». Очевидный ответ, конечно: «Да, рынок есть». Когда, бывает, в сердцах кто-то говорит, что рынка нет, имеется в виду небольшая его емкость в сравнении с более удачными годами. Другой вопрос, насколько сложно собрать статистику по сегодняшнему рынку, выйти на какие-то доли, красивые графики, которые мы все так ждем, как оценку нашей работы. Из-за небольшой емкости один-два неучтенных проекта, пропущенных либо технически, либо по причине того, что заказчик не дал разрешения на публикацию данных, полностью меняют картину.

Однако проблемы испытываем не только мы, но и другие страны.

Первая половина прошлого 2016 года была не богата на проекты, тогда как вторая, наоборот, очень порадовала и обнадежила. Можно, мне кажется, говорить о том, что дно пройдено и рынок начал расти. На сегодняшний момент —

конец 1-го квартала 2017 года — налицо явное оживление, есть, не побоюсь сказать, много проектов и в планах, и в работе.

Основной интерес сейчас представляет собой рынок ЦОД. Ведь надо понимать, что все беспроводные подключения в конечном итоге завершаются именно здесь. По сути дела в дата-центре сконцентрированы все «беспроводные порты», говоря языком СКС. А кабельные системы в ЦОД имеют свои особенности. Если в офисных СКС зачастую до сих пор используется категория 5е, то здесь мы говорим о категории 8, о переходе на 40 Гбит/с в медных системах и 100 Гбит/с на оптике. В ЦОД важна скорость и надежность инсталляции. Для решения этой задачи предлагаются претерминированные решения — системы, полностью собранные на заводе с гарантированным качеством и высокой плотностью портов — до 48 медных и 72 дуплексных оптических в форм-факторе 1U.

Для классических офисных решений изменение в ассортименте чаще всего связано



**Сергей СОПОВ,**  
региональный менеджер Panduit

с дизайном — новые розетки, новые коробки. Происходит расширение предложения в рамках линейки NetKey — ориентированной именно на классическое офисное применение. В ее рамках теперь также доступны решения высокой плотности. Места в шкафу всегда не хватает. Зачем занимать его без надобности.

кабельные системы тех или иных брендов для реализации своих проектов. Данный показатель именуется рейтингом производителей. Его удобно измерять в процентном отношении. В нашем случае рейтинг торговой марки СКС будет указывать на долю компаний, которые ее использовали в 2016 году в своих инсталляциях (рис. 8).

Наивысший рейтинг у «сборной солянки» и R&M — по 56%. Далее идет пара TE Connectivity и Panduit — по 40%. Третья позиция у Legrand — 32%. Рейтинг 24% имеют Mplex PN и OK-net. По 20% — у IvyNET и Premium Line. Есть все основания утверждать, что именно указанные восемь имен торговых марок СКС, а также девятый бренд — «сбор-

ная солянка» — будут бороться между собой за внимание потребителя в ближайшие годы.

## Потребительские сегменты

Как и в течение двух лет, предшествующих данному исследованию, лидером потребительского рынка 2016 года по-прежнему является банков-

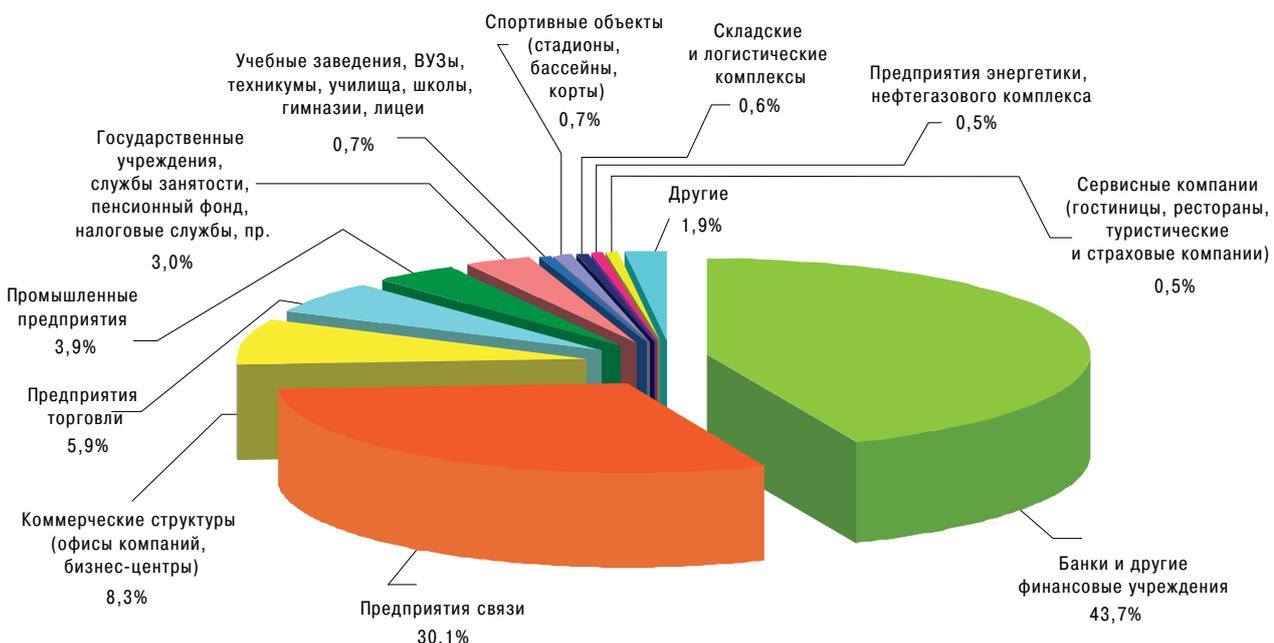


Рис. 9. Распределение проектов 2016 года по различным секторам народного хозяйства

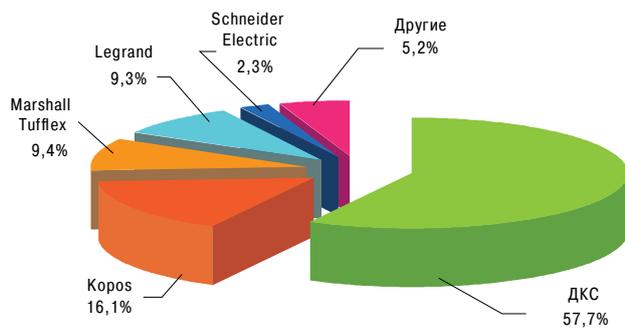


Рис. 10. Структура украинского рынка пластиковых кабельных каналов (коробов) 2016 года

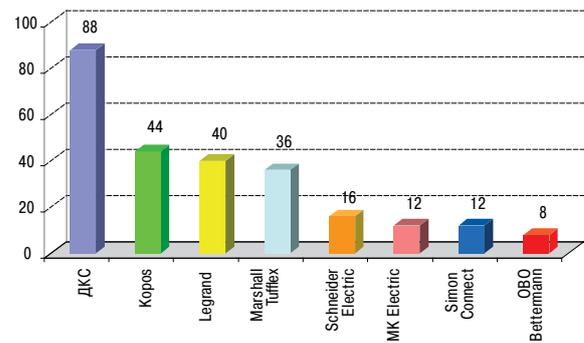


Рис. 11. Рейтинг популярности пластиковых кабельных каналов 2016 года

ский сектор (43,7% проектов) (рис. 9). Ощутимо улучшились позиции отрасли связи (30,1%) по сравнению с 20,8% в 2015 году. Третье место занимают коммерческие структуры (8,3%), снизившие свой предшествующий показатель на 2,5%. На четвертом месте предприятия торговли (5,9%); чьи результаты совпадают с данными 2015 года. Пятая позиция — промышленные предприятия (3,9%), доля которых в 2015 году составляла 6,6%. Государственные учреждения (3,0%) завершают перечень сегментов, доля которых превышает 1%.

### Вспомогательные компоненты

Любой проект СКС требует применения вспомогательного оборудования. Их перечень достаточно длинный. Однако мы традиционно учитываем только наиболее используемые компоненты, такие как пластиковые короба и гофротрубу, металлические лотки, шкафы, открытые стойки.

В результате анкетирования мы получили выборку, которая отражает состояние поставок указанного оборудования в сегмент кабельных систем. Очевидно, что это лишь некая часть от общих поставок вспомогательных компонентов на рынок. Но эти данные позволяют выявить реальные предпочтения installаторов и заказчиков при проектировании и установке кабельных систем.

Пластиковые кабельные каналы, называемые также коробами, традиционно связывают с ком-

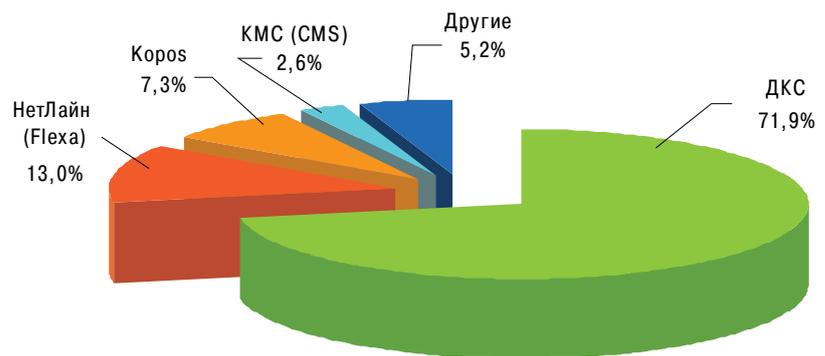


Рис. 12. Структура украинского рынка гофрированных труб 2016 года

паниями «ДКС», Korpos, Marshall Tufflex, MK Electric, Legrand, Thorsman (приобретен Schneider Electric), Simon Connect, OBO Bettermann. Год от года ситуация меняется. Потребители определяются не только с выбором производителей и их продукции,

но и с удобством поставки товара на рынок, наличия отсрочки платежа и др.

Структура поставок пластиковых коробов на украинский рынок СКС за 2016 год приведена на рис. 10. Большую часть рынка занимает продукция «ДКС».



### МЕТАЛЛИЧЕСКИЕ КАБЕЛЬНЫЕ ТРУБЫ И МЕТАЛЛУКАВ



тел./факс: +38(044) 586-53-45/46  
 CDMA: +38(044) 360-66-07/03/01  
 моб.тел. +38(063) 835-85-50  
 +38(050) 353-99-10  
 +38(067) 238-20-55

office@flexel.com.ua  
 www.flexel.com.ua

## Об изменении реальных правил работы на рынке СКС



**Антон ПОДЧЕКО,**  
коммерческий директор  
компании Synergia SE

Работа производителей на рынке СКС за годы, прошедшие с момента начала кризиса, разразившегося в 2008 году, ощутимо поменялась. Прежде всего среди компаний-инсталляторов существенным образом снизилось число приверженцев монобрендовых продаж. А ведь именно такой подход всячески поощрялся производителями. Сейчас таких игроков можно пересчитать по пальцам одной руки.

Вторая особенность рынка связана с возможностью получения инсталляторами прибыли от работы с СКС. Традиционно дистрибьютор предоставлял интегратору определенную скидку на компоненты, которая частично «оседала»

в прибыли. Вторая составляющая дохода интегратора – выполнение проекта. Стоимость проекта в простейшем случае была пропорциональна стоимости комплектующих. Однако в настоящее время инсталлятор часто вынужден браться только за право выполнения работ. Другими словами, на компонентах СКС он может уже ничего не заработать. Почему так выходит? Прежде всего потому, что участники рынка поменяли общие правила игры. Теперь вопросам экономии уделяется основное внимание. В связи с этим заказчик вместо одного тендера нередко проводит три. Первый – закупка оборудования (желательно, по минимальной цене). Второй – разработка проекта (хотя этот этап в явном виде может и отсутствовать). Третий – выполнение работ.

Поскольку инсталлятору по большому счету все равно, СКС какого производителя он будет устанавливать, то сегодня именно производитель оказывается единственной по-настоящему заинтересованной стороной. Он и стремится всеми силами создать условия для выбора заказчиком конкретного бренда. Более того, производитель может предложить какие-то дополнительные технические решения в рамках проекта, что далеко не всегда сможет сделать интегратор хотя бы в силу своей не всегда достаточной квалификации. В конечном итоге выходит так, что большая часть проектов обсуждается и уточняется напрямую между клиентом и производителем. При этом ни в коем случае речь не идет о продаже компонентов напрямую заказчику, ведь монтаж СКС кто-то должен выполнять. Но часто интегратор выступает лишь

в качестве монтажной организации, особенно если клиент найден без его усилий.

Настоящее время вносит свои коррективы в правила игры на рынке СКС. То, что прибыльность каждого проекта уменьшается, это неоспоримый факт. Но если опустить из рассмотрения тот фактор, что сегодня брендовым решениям часто приходится конкурировать с безымянными исключительно по цене, есть еще один момент. После того, как системный интегратор решение о выборе технологии переложил на клиента, о чем писалось выше, последний решил самостоятельно проводить закупки непосредственно у производителя или договариваться с ним о специальных ценах. Это также приводит к уменьшению прибыльности проектов СКС в целом.

Кроме того, очень часто системных интеграторов приглашают принять участие в тендерах на закупку оборудования по уже готовым спецификациям. В этих случаях производитель уже не имеет возможности предлагать всем участникам специальные ценовые предложения, что тем самым также ограничивает прибыль системных интеграторов на продаже оборудования.

Поэтому те, кто утверждают, что бизнес СКС перестает быть настолько прибыльным, как это было раньше, абсолютно правы. Но неоспоримым фактом по-прежнему остается то, что беспроводные сети в ближайшее время не смогут заменить проводные сети. И эти сети нужно будет кому-то устанавливать. И обязательно найдутся заказчики, которым будет важно не только качество оборудования СКС, но и высокое качество его инсталляции.

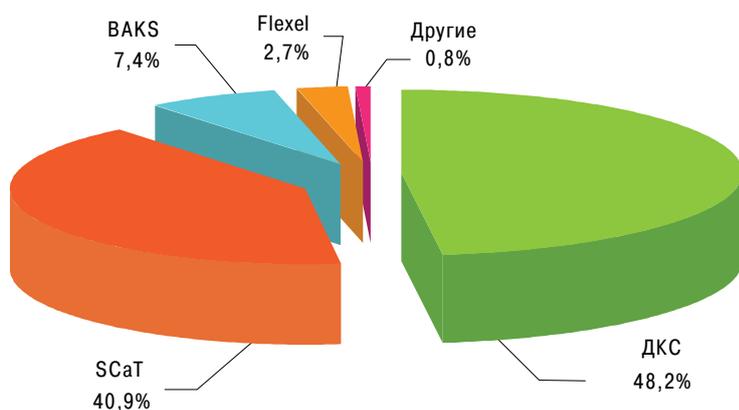
На втором месте коробка Koros (16,1%). Третье занимает Marshall Tufflex (9,4%). Значительная доля рынка у решений Legrand (9,3%). К слову, доля коробов Legrand в 2014 году составляла всего 1,8%. Но уже в 2015-м этот бренд

вышел на четвертую позицию с долей рынка 8,4%. Продукция Schneider Electric (оборудование приобретенной ранее Thorsman) также начинает завоевывать популярность; пятое место на рынке с долей 2,3% — серьезная заяв-

ка производителя. Двумя годами ранее доля SE составляла в этом сегменте около 1%.

Рейтинг производителей коробов представлен на **рис. 11**. Здесь важно отметить инверсную диспозицию: третье место Legrand (40 баллов) и четвертое Marshall Tufflex (36 баллов). В 2014 и 2015 годах рейтинги первой четверки компаний соответствовали местам по рынку.

Что касается использования в проектах СКС гофрированной ПВХ-трубы (это наиболее применяемый материал для монтажа за гипсокартоном), то здесь преимущество «ДКС» неоспоримо — доля рынка 71,9%. Второе место по гофротрубе занимает «НетЛайн» (13%), третье — Koros (7,3%), четвертое — «КМС»



**Рис. 13.** Структура украинского рынка листовых металлических лотков 2016 года

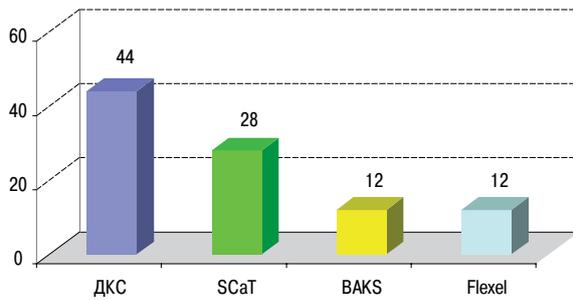


Рис. 14. Рейтинг популярности листовых металлических лотков 2016 года

(2,6%). Продукт этот в принципе недорогой, для прокладки за гипсокартоном с успехом может использоваться «легкая» гофра; как, впрочем, и для монтажа в штробах.

Металлические лотки по-прежнему находят применение в инсталляциях СКС. Структура распределения *листовых лотков* в сегменте СКС 2016 года представлена на рис. 13. Лидером здесь является продукция «ДКС» (48%). Второе место занимает SCaT (40,9%). Отметим, что в 2015 году доля «ДКС» составляла 45,5%, а SCaT — 33%. В 2014-м SCaT занимал третье место с долей 13,8%, а «ДКС» доминировал с ощутимым преимуществом в 63%. Как видим, сейчас произошло определенное сближение двух лидеров, что может свидетельствовать о нарастании между ними конкурентной борьбы в ближайшие годы.

Нельзя списывать и ВАКС. В 2016 году его доля составила скромные 7,4%. Хотя годом ранее этот показатель составлял 13,9%, а в 2014-м — 20,2% и почетное второе место. Определенные события, как мы знаем, сильно повлияли на позиции этого бренда на рынке. Но игра не окончена. Ситуация может поменяться непредсказуемо быстро.

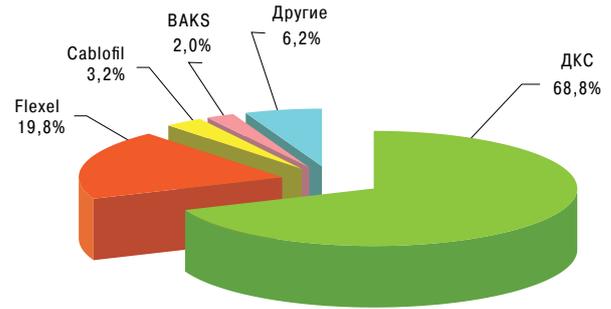


Рис. 15. Структура украинского рынка сетчатых лотков 2016 года

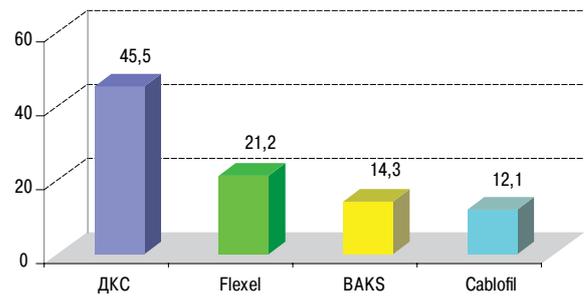
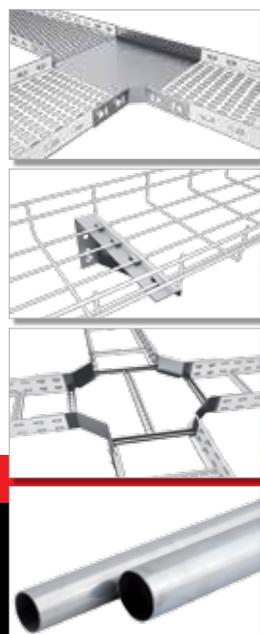


Рис. 16. Рейтинг популярности сетчатых лотков 2016 года

А вот доля Flexel составила всего 2,7%. Годом ранее позиции этого бренда (6,9%) были гораздо успешнее. Хотя в 2014-м этот показатель для компании составил 3,1%. В любом случае относительно недорогие решения Flexel обеспечивают ей стабильное четвертое место на рынке.

Отметим, что листовые лотки в 2016 году использовали в своих инсталляциях 60% компаний-интеграторов. Соответственно, 40% игроков такую продукцию в своих проектах вообще не применяли. 36% интеграторов безальтернативно исполь-





**ТМ Флексел Українська торгова марка**

**СИСТЕМИ МЕТАЛЕВИХ КАБЕЛЬНИХ ЛОТКІВ ТА ТРУБ**

ТОВ «Флексел Україна»  
вул. Бориспільська, 7, оф. 201  
м. Київ 02066

тел./факс: +38(044) 586 53 45/46  
моб.тел.: +38(067) 238 20 41  
+38(050) 419 55 88

office@flexel.com.ua  
info@flexel.com.ua  
www.flexel.com.ua



**Сергей МАРЧУК,**  
руководитель направления  
кабельных систем компании «МУК»

## CommScore — реорганизация после слияния

За последние годы рынок СКС, как мировой, так и отечественный, претерпел определенные изменения. Осенью 2015 CommScore приобрела подразделение BNC (telecom, enterprise, wireless) компании TE Connectivity. Пожалуй, это одно из самых заметных и значимых событий последних лет, которые привели к слиянию бизнес-интересов конкурирующих ранее лидеров мирового рынка структурированных кабельных систем премиум-класса, известных под торговыми марками AMP Netconnect и Systimax.

Сотрудники TE Connectivity, отвечавшие ранее за направление Enterprise Networks в Украине, продолжают обеспечивать взаимодействие с партнерами и заказчиками при поддержке CommScore (региональный офис расположен

в Минске) на базе официального дистриьютора — компании «МУК».

Какие изменения произошли в 2016 году? Первое — запущен процесс миграции NI- и NDI-партнеров AMP Netconnect в партнерскую программу CommScore PartnerPro Network. Ожидается, что из более 70 сертифицированных компаний к концу 2017 года квалификацию пройдут не более 20. Второе — срок действия сертификатов для специалистов, прошедших обучение, будет ограничен двумя годами.

В 2017-м мы ожидаем реализацию части проектов, замороженных в предыдущие годы, развитие интереса к решениям СКС в многоквартирных комплексах с идеологией Smart House, а также традиционным направлениям, таким как корпоративные офисы, ЦОД, гостиницы, промышленные предприятия, ТРЦ.

зуют только один из брендов (20% компаний рынка работают исключительно с «ДКС», по 8% — с BAKS и ScaT).

Интересно взглянуть на **рейтинг производителей листовых металлических лотков (рис. 14)**. Позиции производителей в принципе соответствуют занимаемым долям рынка. Вот только одинаковый не сильно высокий рейтинг BAKS и Flexel говорит о том, что этим производителям не мешало бы активизировать работу с партнерской сетью.

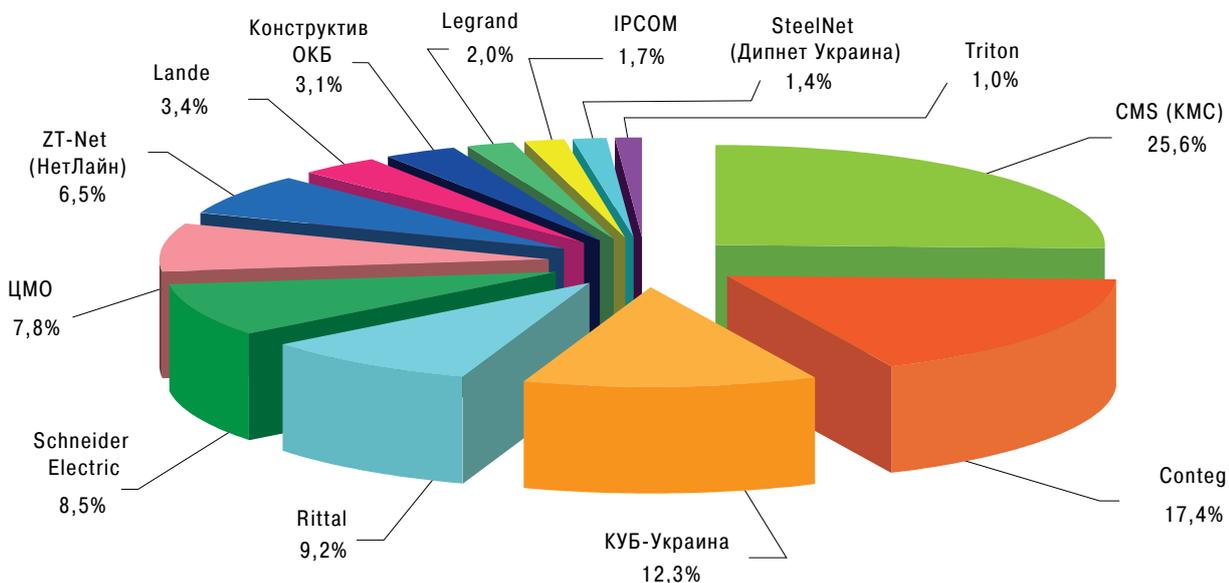
Что касается сетчатых лотков (рис. 15), то эти решения, как

известно, предпочитают использовать в своих проектах операторы мобильной и фиксированной связи. В 2016 году лидером среди производителей стала компания «ДКС» (с долей рынка 68,8%). На втором месте Flexel (19,8%). На третьем — Cablofil (3,2%). Доля сетчатых лотков BAKS составляет 2%. В графу «Другие» попала продукция, большая часть которой не подлежит идентификации. С таким фактом при исследовании рынка лотков мы сталкиваемся впервые.

Позиции в рейтинге производителей проволочной продукции

(рис. 16) практически совпадают с местами на рыночной диаграмме за исключением одной инверсии — BAKS и Cablofil. Несмотря на то что рыночная доля Cablofil превышает аналогичный показатель BAKS, рейтинг последней, тем не менее, оказался выше (14,3% против 12,1%).

Поскольку рынок СКС в последнее время переживает не лучший период своего существования, это сказалось и на поставках шкафов в проекты. Их стало ощутимо меньше. Нередко серверные конструктивы заменяются монтажными. При



**Рис. 17.** Структура украинского рынка монтажных и серверных шкафов 2016 года

этом достаточно часто используются как отечественная продукция, так и импортная. Одна из проблем состоит в идентификации типа напольных шкафов, когда нередко монтажные решения в статистике фигурируют как серверные и наоборот. Это вносит некую сумятицу в результаты исследования. В связи с этим мы решили объединить данные по монтажным и серверным шкафам в единую статистику. На рис. 17 показано распределение поставок **напольных систем** на украинский рынок СКС 2016 года.

По правде говоря, вначале мы построили две диаграммы — по одной для монтажных и для серверных систем. Затем объединили статистику и увидели, что места на объединенной диаграмме удивительным образом совпали с местами на диаграмме распределения монтажных шкафов. Это окончательно убедило нас в правильности объединения статистики и целесообразности оперирования термином **напольные шкафы**.

Первое место в 2016 году в сегменте теперь уже напольных шкафов заняла продукция CMS (25,6%), которая в течение двух предыдущих лет находилась стабильно на четвертом месте в этом сегменте с долями 9% (2014 год) и 16% (2015 год). Для достаточно инерционного сегмента монтажных конструктивов скачок сразу на три позиции вверх — это беспрецедентное явление. На втором месте — Conteg (17,4%). Шкафы «Завода КУБ-Украина» заняли третье место с долей 12,3%. На четвертом месте с долей 9,2% продукция Rittal, что для этого производителя является хорошим достижением. Пятая позиция у Schneider Electric (8,5%), что является неплохим совокупным результатом. Рост продаж отмечается и по продукции ЦМО (7,8%), ZT-Net (6,5%). Вполне достойные показатели также у продукции Lande (3,4%), «Конструктив ОКБ» (3,1%), Legrand (2,0%).

Интересно взглянуть на интегральный рейтинг производи-



## cms

Cable Management Systems

### Комплексные решения для кабельных сетей



СЕТЕВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ  
ОТ ВЕДУЩИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

	<b>CMS</b> шкафы, стойки, сетчатый лоток	
	<b>CORNING</b> волоконно-оптическое и медное СКС, кроссовое оборудование	
	<b>NetKey</b> Воздушная СКС от Panduit	
	<b>CLEVER</b> PDU — блоки распределения электроэнергии	
	<b>EPNew</b> сетевые компоненты SeU 6 кат.	
	<b>HAGER</b> электромагнитные решения	
	<b>MK</b> кабельный короб	
	<b>ADTEK, SafeTEK</b> волоконно-оптические компоненты	
	<b>ORIENT</b> волоконно-оптический кабель и компоненты	
	<b>Hanlong</b> инструмент и измерительное оборудование	

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

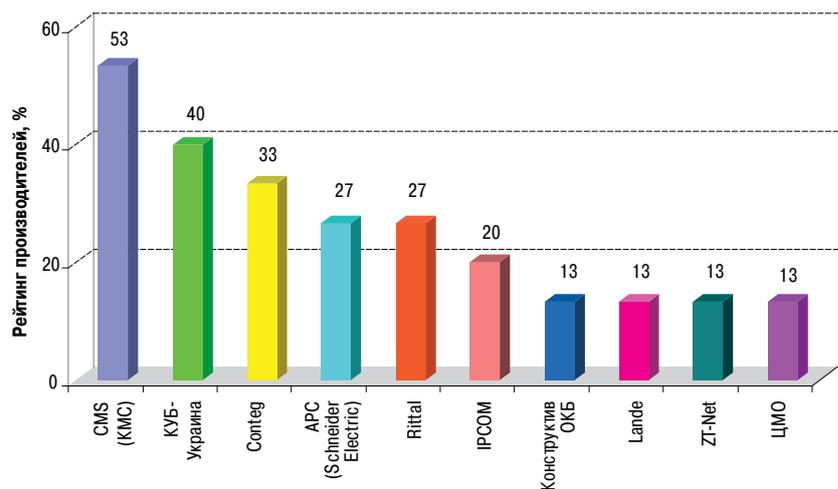


Рис. 18. Интегральный рейтинг производителей напольных (монтажных и серверных) конструктивов

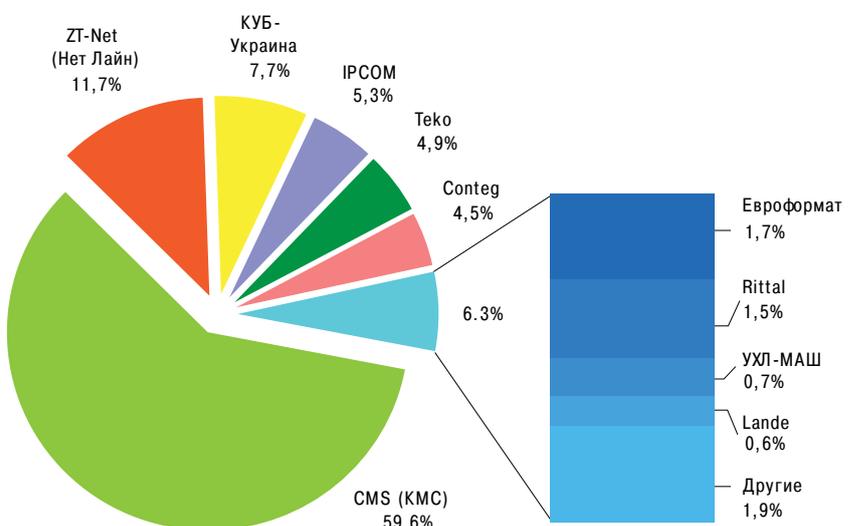


Рис. 19. Структура украинского рынка навесных шкафов 2016 года

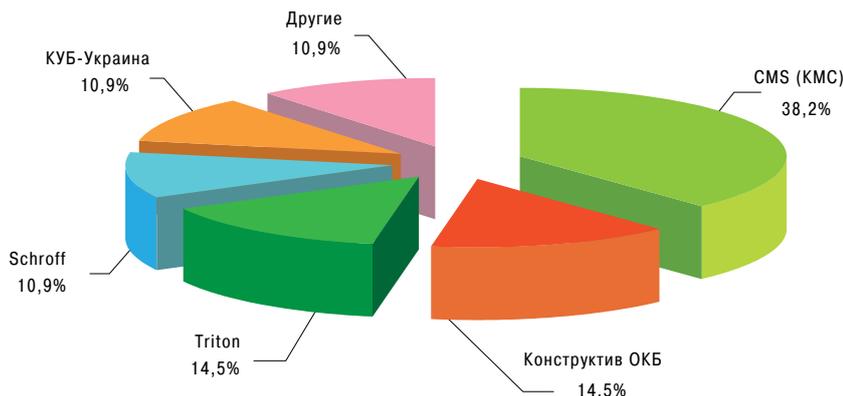


Рис. 20. Структура украинского рынка двухрамных стоек 2016 года

телей напольных конструктивов (рис. 18). Как и следовало ожидать, ступеньку лидера заняла компания «КМС» с рейтингом 53%. Второе место — «Завод КУБ-Украина» (40%). На третьем Conteg с показателем 33%. Два последующих места разделяют SE и Rittal с рейтингом 27%. Шестое место — у отечественной IPCOM (20%).

В 2016 году напольные шкафы в свои проекты СКС ставили далеко не все интеграторы. Анкетирование показывает, что лишь 60% компаний смогли найти заказчиков, которым потребовались такие решения.

Забегая несколько наперед отметим, что навесные конструктивы более популярны, их использовали в своих инсталляциях 88% игроков рынка.

Распределение навесных шкафов представлено на рис. 19. Первое место занимает продукция компании «КМС» (CMS) с долей рынка 59,6%. Следует отметить, что навесные системы этого производителя на первой позиции по крайней мере уже третий год. На второе место вышли навесные конструктивы ZT-Net (11,7%). Третья позиция за решениями «Завод КУБ-Украина» (7,7%). Далее следуют навесные шка-

фы IPCOM (5,3%), Теко (4,9%), Conteg (4,5%). Производители, доля которых на рынке меньше 2%, выделены в правой части диаграммы.

Отдельный интерес представляют собой открытые монтажные стойки. Интерес к ним, скажем так, не очень высокий. Хотя решения эти дешевле напольных шкафов и, казалось бы, могут стать альтернативным решением, тем не менее объемы поставок оставляют желать лучшего. По крайней мере, однорамные стойки в проекты СКС практически не поставляются. По двухрамным решениям решениям (рис. 20) лидируют CMS (38,2%), «Конструктив ОКБ» (14,5%), Triton (14,5%), Schroff (10,9%) и «Завод КУБ-Украина» (10,9%).

*Похоже, что полоса неудач, сопровождавших украинский рынок СКС на протяжении ряда последних лет, уходит в прошлое. Но необходимо время, чтобы новые тенденции стали очевидными для всех участников рынка. К изменениям привыкать тяжело. Но и к старому возвращаться не хочется. Если борьба с коррупцией, экономические и правовые реформы начнут приносить хоть какие-то плоды, рынок оживится.*

*Кризис не прошел бесследно (а возможно, еще и не закончился). Поменялось, в первую очередь, сознание людей. Оптимизация затрат внесла коррективы в поведение участников рынка. Но одновременно с этим мы видим рост творческой активности производителей оборудования и систем, в том числе и для построения СКС.*

*Дно вроде бы пройдено. И впереди подъем, хочется в это верить.*

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

Владимир СКЛЯР, СИБ

## Тенденции и перспективы рынка

Мы попросили компании, принявшие участие в анкетировании, отметить основные тенденции и перспективы рынка СКС. Наблюдения экспертов можно условно разделить на две группы — оптимистические ожидания и пессимистическая констатация фактов.

**Начнем с пессимистов.** Заказчик по-прежнему выбирает максимально дешевое оборудование, в том числе и полате. Многие интеграторы уходят с регионального рынка. Заказчики уходят от «брендовых» СКС, растет доля отечественной кабельной продукции. Новых сетей строится не так уж много, в основном ведутся работы по модернизации или изменению уже существующих. Многие заказчики по-прежнему опасаются инвестировать в серьезные проекты. Закрываются банки, оптимизируются расходы на отделения. Отказ от СКС в пользу беспроводных решений в небольших офисах и торговых точках. Выполнение инсталляций компаниями, которые специ-

ализируются на строительно-монтажных и электромонтажных работах.

**Оптимисты утверждают, что все так плохо.** Вновь ощущается рост строительства ТРК/ТРЦ на фоне роста торговли. Рост экспансии торговых сетей по всей территории Украины. Повысилась гибкость работы дистрибьюторов. Наблюдается рост активности в промышленности. Повысилась востребованность СКС в сфере безопасности. При построении СКС компании все чаще начинают использовать кабель кат. 6 и 6А. Увеличилось количество средних по размеру проектов (500-200 портов) по отношению к мелким. Наблюдается рост запросов от предприятий торговли и логистических центров. Ощутим приток капитала извне Украины. Разморозка долгостроя, развитие филиальной инфраструктуры. Активизация в некоторых «областях» госсектора. Постепенно возвращается доверие иностранных инвесторов. Разворачивание волоконно-оптических сетей.