

Потенціал ринку СКС

експертна думка



Про проблеми розвитку ринку структурованих кабельних систем (СКС) в Україні у 2025 році, шляхи їх подолання та перспективи розвитку розповідає Павло ІГНАТЕНКО, експерт з 18-річним досвідом у проєктуванні та реалізації проєктів СКС.

— Павле, дякуємо, що погодилися обговорити з нами ринок СКС в Україні. Як Ви оцінюєте поточний стан ринку у 2025 році, які ключові проблеми могли б відзначити?

— Я оптиміст! Думаю, ринок СКС в Україні, попри складні обставини, зберігає потенціал для зростання. Є невеликий попит у комерційному секторі, у проєктах із відновлення інфраструктури, а також варто відзначити центри обробки даних. Проте проблем вистачає. Перша і основна на сьогодні — це воєнні дії в нашій країні, які, звісно, провокують економічну нестабільність і впливають на розвиток ринку загалом. Інфляція та коливання курсу валют роблять імпорتنі компоненти від провідних європейських і американських брендів надзвичайно дорогими. Особливо це відчутно для малого та середнього бізнесу, який у нинішніх умовах не готовий інвестувати великі кошти в будівництво чи модернізацію своїх локальних мереж.

Друга серйозна проблема — нестача кваліфікованих фахівців. Після 2022 року багато інженерів і монтажників були мобілізовані, що призвело до дефіциту сертифікованих кадрів. Це негативно позначається на реалізації складних проєктів, де вимоги до якості та точності дуже високі. На жаль, цей процес триває, і це дійсно величезна проблема, яка за важливістю може в перспективі стати основною!

— Ви згадали складні обставини. Як конкретно вони впливають на ринок СКС сьогодні?

— По-перше, сьогодні, на жаль, скоротився попит на СКС, оскільки це не є рішенням першої необхідності. Багато проєктів або заморожені, або відкладені через невизначеність і ризики.

По-друге, це логістика та залежність від імпорту. Час від часу виникають проблеми з постачанням імпортних компонентів. Не завжди є можливість реалізувати проєкт відповідно до його специфікації. Під час підбору та замовлення обладнання у дистриб'ютора деякі позиції можуть бути відсутніми, або їхня доставка може затягнутися на місяць чи навіть два. Не всі замовники хочуть стільки чекати, у таких випадках доводиться шукати альтернативи зі складських запасів. Відповідно проєкт може бути реалізований на обладнанні різних брендів. Звісно, сертифікувати таку СКС і надати довгострокову гарантію ми не зможемо.

На мій погляд, є ще одна обставина: низький рівень впровадження сучасних стандартів. Ця проблема існувала ще до 2022 року. Тоді як у Європі активно відмовлялися від кабелів категорії 5е, у нас їх продовжували використовувати, зокрема для сертифікованих СКС. Сьогодні багато компаній для здешевлення продовжують використовувати дешеві кабелі: алюмінієві та з урізаним перерізом, що значно обмежує інтеграцію в глобальні технологічні тренди.

— Які ви бачите шляхи подолання цих проблем?

Шляхів декілька, і вони вимагають спільних зусиль бізнесу, держави та освітніх закладів. Один з них — розвиток локального виробництва компонентів СКС, який дасть змогу знизити залежність від імпорту. Іноземні гранти та державні програми могли б значно прискорити цей процес. Але всі ми прекрасно розуміємо, що зараз ці програми, на жаль, проблематично реалізувати.

Другий — вирішення такої серйозної проблеми, як нестача кваліфікованих кадрів, і це нам необхідно робити вже сьогодні. Участь в освітніх програмах вишів виробників як локальних, так і світових брендів СКС може прискорити цей процес і допомогти підготувати більше фахівців. ВНЗ і технічні коледжі мають включати до своїх програм модулі з проєктування та монтажу СКС. Це довгострокова інвестиція, яка зміцнить ринок.

Також важливо популяризувати сучасні стандарти. Інтегратори та виробники мають проводити інформаційні кампанії, пояснюючи бізнесу переваги використання кабелів категорії 6А або оптичних рішень. Демонстрація довгострокової економії за рахунок високої швидкості може переконати компанії переходити на нові технології.

— Чи є, на Вашу думку, потенціал для зростання та розвитку ринку СКС в Україні?

— Потенціал, безумовно, є. Якщо вдасться подолати поточні виклики, перспективи ринку СКС, на мій погляд, досить оптимістичні.

З розвитком технологій IoT і хмарних сервісів попит на високошвидкісні кабельні системи зростатиме. Крім того, думаю, важливим драйвером стане ринок «розумних будинків» та автоматизації будівель. Наразі ми бачимо інтерес до СКС для відеоспостереження, датчиків і інтелектуальних систем керування.

І мені, як проєктувальнику, звісно, хотілося б бачити оптичні рішення та кабелі категорії 6А і вище стандартом для комерційної нерухомості і навіть житлових новобудов.

— Павле, дякуємо за такі змістовні відповіді! Які напутні слова ви б сказали учасникам ринку СКС в Україні?

— Не бійтеся інвестувати у навчання, технології та локальне виробництво, попри поточні труднощі. Ринок СКС — це ринок майбутнього, і ті, хто адаптується до змін, отримають конкурентну перевагу. Працюйте разом із державою, партнерами та міжнародними організаціями, щоб створювати стійку екосистему. І головне — вірте в потенціал України!