



Владимир СКЛЯР

# Рынок СКС — уроки выживания

*Несмотря на сдержанно оптимистические прогнозы развития мировой и национальной экономики на украинском рынке СКС наметились позитивные сдвиги. По сравнению с 2009 годом его объем вырос на 2,23% и составил \$26,27 млн.*

**В** сознании большинства участников рынка 2010 год остался годом надежд. Для одних — сбывшихся, поскольку оборот и доля этих производителей на рынке по сравнению с 2009-м возросли, хотя и не достигли докризисного уровня. Другим прошлый год не принес ожидаемых результатов, показатели продаж продолжают падать. Объекты Евро-2012 для одних стали панацеей, для других — лишь ветром несбывшихся возможностей. Объектов будущего чемпионата на всех не хватит, а экономика возрождаться не торопится.

## Методика исследования

Методика исследования рынка, используемая аналитическим отделом «Сиб», базируется на ан-

кетировании участников рынка и последующих статистических методах обработки ответов. Несколько десятков активных компаний, из года в год предоставляющих нам результаты своей деятельности, обеспечивают редакцию достаточным материалом для всестороннего анализа не только сектора СКС, но и смежных направлений.

В этом году в опросе приняли участие всего 55 респондентов. Многие компании, как и в 2009 году, не смогли заполнить анкету (табл. 1). Некоторые прекратили свою деятельность в сегменте СКС. Обращает на себя также общее снижение количества компаний-инсталляторов на рынке СКС (с 401 в 2009-м до 262 в 2010 году). Отметим, что для контактов мы использовали как собствен-

## Компании, принявшие участие в анкетировании

|  |   |   |   |
|--|---|---|---|
| <b>Киев</b>                                  | PKI-Консалтинг                                    | <b>Днепропетровск</b>                       | <b>Одесса</b>                               |
| ВЕСТ-Системы                                 | СЗ Холдинг  | Сити-холдинг Инсталлятор                    | Офис, дом<br>и телекоммуникации<br>(Одигел) |
| Виадук-Телеком                               | САЛД ЛТД  | <b>Донецк</b>                               | <b>Полтава</b>                              |
| DiaWest-Комп`ютерний<br>світ                 | Світ Кабельних Систем                             | Агентство маркетинговых<br>исследований АМИ | NextStep Network Systems                    |
| Дирекс-Телеком                               | СВ-Телеком  | Донком-спецпроект                           | <b>Севастополь</b>                          |
| Еллиском                                     | Сетевой стандарт                                  | Связь-Сервис                                | Дако  |
| Зеон   | Системы та мережі                                 | <b>Запорожье</b>                            | <b>Симферополь</b>                          |
| Интегрированные<br>Информационные<br>Системы | Ситроникс<br>Информационные<br>Технологии Украина | ИТЭКС                                       | Деккер Ай-Ти                                |
| Инком  | Софт Нет Сервис                                   | Микроком Сич                                | <b>Ужгород</b>                              |
| Инстрим КТ                                   | Телекоммуникационные<br>технологии                | Союз-D                                      | Техмаркетсервис                             |
| Интеллектуальные системы                     | Трансэкспо  | <b>Кривой Рог</b>                           | <b>Харьков</b>                              |
| ИТЕКС  | УЛИС Системс                                      | АВ-Консалтинг                               | Wescom Electronics<br>Engineering           |
| ИТ-Решение (IT-Solutions)                    | ЭнранТелеком                                      | <b>Луцк</b>                                 | Верна                                       |
| КОТС   | ЭС ЭНД ТИ Украина                                 | Сталкер ИТК                                 | СМИТ. Компьютеры и сети                     |
| Ланит – Iv Кабельные<br>системы              | <b>Винница</b>                                    | Струнец В.М.                                | СПЕЦ (салон<br>«Спецвузавтоматика»)         |
| Нетбокс                                      | Гайтер  | <b>Львов</b>                                | <b>Черновцы</b>                             |
| НТЦ Энергозв'язок                            | Компания «Лиана»                                  | Нео-сервис                                  | КМ Трейд                                    |
|  |   | Ритек                                       |   |
|  |   | Техніка для бізнесу                         |   |

ную базу данных, так и результаты, предоставленные компаниями, имеющими в своем распоряжении информацию о сертифицированных инсталляторах.

Радует снижение до нуля числа инсталляторов, которые обещают прислать анкету, но не успевают это сделать. С другой стороны, возросло число участников рынка, никак не прореагировавших на наше обращение.

## Сухая математика

Объем украинского рынка СКС 2010 года вырос по сравнению с 2009 годом на 2,23% и составил \$26,27

Табл. 1. Результаты анкетирования участников рынка СКС 2010 года

| Результаты переговоров с участниками опроса | Количество компаний |      |
|---|---------------------|------|
|   | 2009                | 2010 |
| Разослано анкет                             | 401                 | 262  |
| Заполнили и прислали анкеты                 | 73                  | 55   |
| Отказались заполнять анкету                 | 115                 | 89   |
| Пообещали и не прислали                     | 19                  | 0    |
| Никак не прореагировали                     | 28                  | 92   |
| Устаревшие контакты                         | 81                  | 29   |

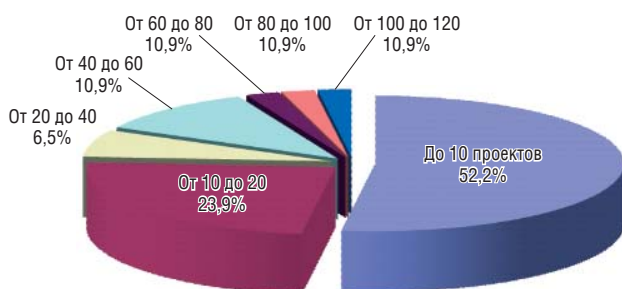


Рис. 1. Распределение долей компаний-инсталляторов по количеству реализованных ими проектов в 2010 году

млн. Результаты получены путем анализа динамики активности участников рынка по годам.

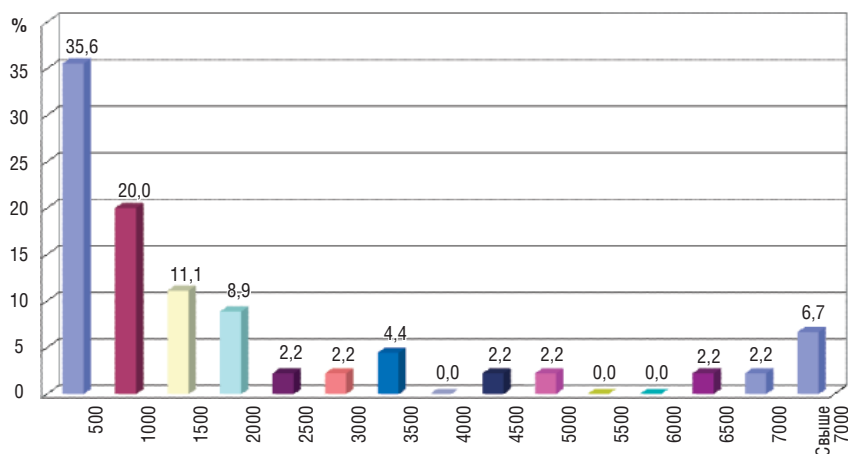
При этом далеко не все участники опроса согласны с таким выводом. Так, 51,1% уверены, что рынок СКС в 2010 году показал позитивную динамику, выросши в среднем на 23,6%. Другие (41,9%) убеждены в том, что объем рынка упал, причем примерно на 41,7%. Но есть еще 7,0% компаний, которые не увидели никаких изменений. Если принять, что точка зрения каждого из ответивших имеет равный вес, то придется признать, что рынок СКС упал на 5,4% и составил, таким образом, \$24,3 млн.

Объем украинского рынка СКС 2010 года вырос по сравнению с 2009-м на 2,23% и составил \$26,27 млн.

С другой стороны, по мнению участников опроса, объем рынка 2010 года соответствует 55,2% докризисного уровня. В 2008-м докризисном году объем рынка СКС оценивался в \$53,5 млн. В таком случае оценка объема 2010 года должна составить \$29,5 млн.

Мы не случайно приводим здесь различные цифры. Методы расчета действительно могут быть разными. При этом редакция придерживается точки зрения «доверяй, но проверяй». В результате мы видим, что аналитическая оценка объема рынка (\$26,27 млн.) достаточно хорошо коррелирует с экспертными оценками.

В течение года основные усилия инсталляторов были направлены на поиск заказчиков. Более того,



**Рис. 2.** Распределение долей компаний-инсталляторов по количеству инсталлированных ими портов КС в 2010 году

уверенность в неплохих результатах подкреплялась тендерами и даже предварительными проектными работами на реальных объектах. Было очевидно, что несмотря на отсутствие строительного бума, существует реальная потребность в проектах. Но множество сдерживающих факторов помешали сбыться этим надеждам. Отсутствие реального финансирования приводит к накоплению неудовлетворенного спроса.

### Инсталляторы новой волны

За последние годы активность на рынке КС несколько поубавилась. Остались крупные игроки, а также компании, которым вовремя удалось диверсифицировать деятельность или позаботиться о надежных заказчиках.

Каждая компания-инсталлятор успевает реализовать за год определенное число проектов. Но большинству не удалось набрать достаточный пул заказов. Это можно увидеть на **рис. 1**, где показано распределение долей компаний-инсталляторов по количеству реализованных ими проектов в прошлом году.

Как видим, чуть больше половины респондентов, принявших участие в опросе, инсталлировали за год до 10 проектов. При этом 76,1% компаний (3/4 участников рынка) построили до 20 проектов КС (на 8,5% больше, чем в 2009 году). От 20 до 40 проектов

в 2010 году инсталлировали 6,5% компаний (на 14,1% меньше, чем в 2009-м). Таким образом, в 2010 году можно констатировать рост доли небольших по объему проектов.

Если же рассмотреть более детально распределение долей компаний по количеству инсталлированных портов (**рис. 2**), то мы увидим, что треть всех компаний, принявших участие в опросе (35,6%), установили за год не более 500 портов. От 500 до 1000 портов инсталлировали за год 20,0% компаний. Всего же 55,6% компаний-инсталляторов (больше половины игроков) установили за 2010 год не более 1000 портов КС.

Проанализируем эти результаты более тщательно, но уже с финансовой стороны. Можно ли, инсталлировав за год 1000 портов, выжить на рынке только за счет деятельности в сегменте КС? При средней стоимости порта \$100 (мы знаем, что реальная цена может быть как ниже, так и выше) годовой оборот компании составит \$100 тыс. А если учесть, что доля работ в стоимости проекта лежит в районе 40% (опрос 2008 года) и включает проектирование, заработную плату монтажников, транспортные расходы, подготовку документации и все накладные расходы, то можно только гадать, будет ли итоговый остаток бесконечно малой положительной величиной или окажется ниже нулевой отметки.

Таким образом, судя по всему, многие компании сегмента КС ищут и находят альтернативные способы добывания средств для существования, занимаясь выполнением работ в смежных сферах.

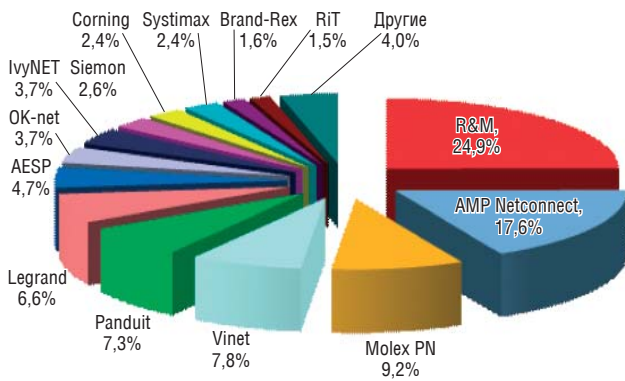
Характерной чертой рынка КС прошедшего года является общее снижение количества проектов, выполненных инсталляторами за год. Так, среди участников опроса нет ни одной компании, которая бы реализовала за год свыше 120 проектов. Еще в 2009 году таких компаний на рынке было около 3%, да и количество инсталляций за год достигало двух сотен. И это в сложном для КС-сектора 2009-м.

Однако за это же время появился ряд новых компаний, которые выполнили достаточно крупные проекты в гостиничных комплексах, на объектах Евро-2012.

Впрочем, замечена и другая тенденция — на рынке присутствуют компании-инсталляторы, которые не имеют в штате сертифицированных специалистов. Это наводит на мысль, что эти игроки пришли в сегмент КС из смежных секторов и «слаботочные проекты» выполняют в пакете с «электроинсталляциями» либо нанимают на субподряд по КС профессиональных монтажников.

Характерной чертой портрета инсталлятора является число обученных специалистов в штате компании по различным торговым маркам КС. Конечно, специалист специалисту рознь. Есть простой монтажник, который прошел трехдневное обучение и имеет большую практику монтажа КС. Есть специалисты по проектированию кабельных систем. Есть отдельная специализация по инсталляции «интеллектуальных» КС. Таким образом, производители предлагают возможность получить не только общие знания, но и специальные.

Как и в предыдущем исследовании, первое и второе места занимают соответственно компании R&M (24,9%) и AMP Netconnect (17,6%),



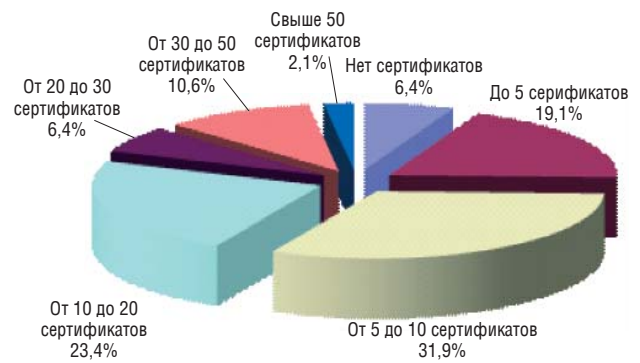
**Рис. 3.** Распределение количества дипломов различных производителей СКС по результатам опроса 2010 года

имеющие на рынке СКС больше всего обученных специалистов (рис. 3). Диаграмма распределения получена путем простого суммирования заявленных сертификатов, имеющих на руках у инсталляторов. Кроме действующих встречаются и просроченные. Некоторые имеют на руках сертификаты от AESP, 3M, ITT NS&S, KRONE, RiT. Возможно, они еще пригодятся.

По сравнению с предыдущим годом произошли определенные перестановки. Так, поменялись местами Molex PN (3-е место) и

Vinet (4-е). Рокировка произошла также между Panduit (5-е место) и Legrand (6-е).

При этом компании-инсталляторы берегут полученные документы, подтверждающие статус их специалистов. И если подсчитать, сколькими же сертификатами обладают те или иные участники рынка, то мы будем приятно удивлены (рис. 4). Наиболее многочисленная (31,9%) группа компаний (группа «опытных» инсталляторов) имеет от пяти до десяти сертификатов (в 2009 году в нее входили 20,3%



**Рис. 4.** Распределение компаний по числу имеющихся сертификатов

компаний). Группа «зрелых» компаний (от 10 до 20 сертификатов) несколько уменьшила свою долю — с 34,8% в 2009 году до 23,4% в 2010-м. «Компании-эксперты» (от 20 до 30 сертификатов) снизили свое присутствие с 10,4% в 2009-м до 6,4% — в 2010 году. Группа «гуру» (от 30 до 50 сертификатов) улучшила свои позиции (с 7,2 до 10,6%). Свыше 50 сертификатов имеют в нынешнем исследовании 2,1% компаний. Но зато впервые (!) появились игроки, игнорирующие необходимость иметь сер-

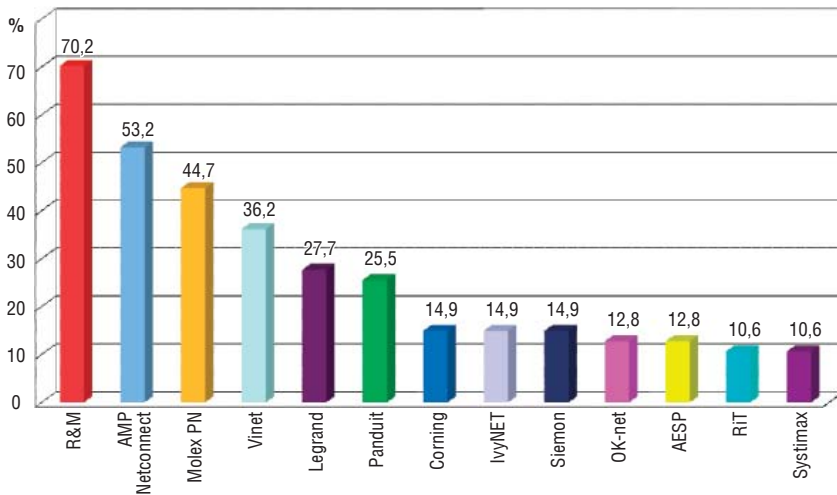


Рис. 5. Рейтинг популярности сертификатов различных производителей среди компаний инсталляторов СКС в 2010 году



Рис. 6. Распределение компаний-инсталляторов в зависимости от имеющихся у них сертификатов различных торговых марок СКС

тификаты (6,4%). Это достаточно весомая группа. Чтобы стать успешным инсталлятором, теперь не обязательно проходить обучение и иметь сертифицированных специалистов?

Сколько же компаний имеют сертификаты от различных торговых марок СКС? Мы можем легко подсчитать их долю (рис. 5). На первом месте в этом рейтинге традиционно находится компания R&M — 70,2% компаний имеют в своем штате сертифицированных специалистов этой торговой марки, что на 6,4% выше показателя 2009 года. На втором месте также традиционно располагается AMP Netconnect с долей 53,2%, что на 9,1% хуже показателя 2009 года. Третье место, как и в 2009 году, за Molex PN (44,7%). Это практически показатель прошлого года исследования. Торговая марка Vinet с 36,2% занимает 4-е место, уменьшив свою долю на 2,9%. В 2010 году Legrand поменялся позициями с Panduit по рейтингу популярности сертификатов. Доли остальных торговых марок СКС в этом году упали на 5-10% по сравнению с показателями 2009 года. Полученные результаты говорят о том, что в штате у компаний-инсталляторов уменьшилось разнообразие специалистов по различным торговым маркам СКС.

Но большинство компаний все-таки стремятся иметь в штате экспертизу по различным СКС. И это им удается (рис. 6).

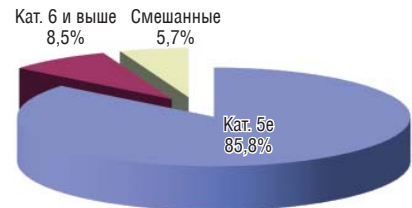


Рис. 7. Распределение количества реализованных проектов по категориям



Рис. 8. Распределение количества экранированных и неэкранированных проектов СКС в 2010 году

### Проекты и инсталляции 2010

Большая часть проектов СКС (85,8%) выполнена на компонентах кат. 5е (рис. 7). И лишь 8,5% — на кат. 6 и выше. По сравнению с 2009 годом доля проектов на кат. 6 увеличилась на 1,8%. Хотя это и не очень высокий показатель динамики, но вдруг это первые ростки тенденции?

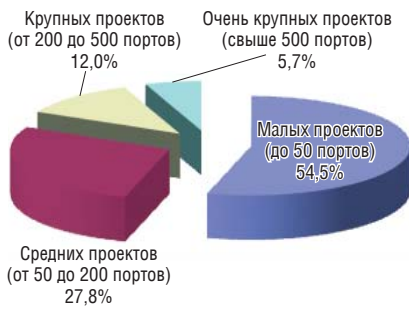
Неэкранированные решения (рис. 8) по-прежнему лидируют среди инсталляций и занимают 75,5% (на 5,8% больше 2009 года). Доля смешанных проектов не изменилась — 5,5%.

Как видим, за отчетный период популярность неэкранированных решений существенно возросла. При этом 70,2% компаний инсталлировали как экранированные СКС, так и комбинированные. Соответственно, 29,8% компаний выполняли проекты только на неэкранированных компонентах.

Отметим любопытную черту рынка СКС 2010 года: при росте доли проектов на компонентах кат. 6 и выше увеличилась также и доля неэкранированных решений. Это может означать только одно — заказчики все чаще используют неэкранированные решения кат. 6.

В 2010 году среди реализованных проектов доля малых СКС (до 50 портов) составила 54,5% (рис. 9). Средней величины проектов (от 50 до 200 портов) насчитывается 27,8%. Доля крупных кабельных систем (от 200 до 500 портов) составляет 12% и, наконец, очень крупных (свыше 500 портов), в 2010 году было построено 5,7%.

Существует мнение, что кабельная система должна обязательно проходить сертификацию. Только в этом случае она имеет право называться полноценной СКС. На практике от этого идеала пока что достаточно далеко. Доля сертифицированных **проектов** по результатам 2010 года составляет всего 15,6%, сертифицированных **портов** — 33,1%. Больше всего проектов СКС (рис. 10) и портов (рис. 11)



**Рис. 9.** Распределение количества реализованных проектов СКС по объему проектов

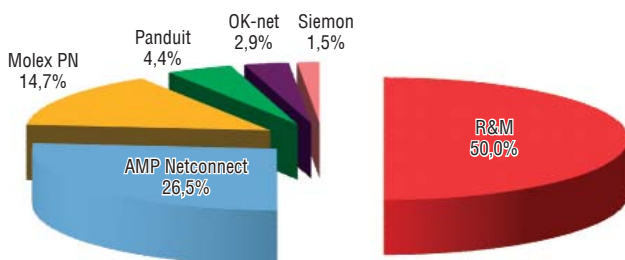
сертифицировано на торговых марках R&M и AMP Netconnect.

Какие же торговые марки СКС пользуются успехом среди профессионалов в нынешних условиях? Больше всего проектов реализовано на торговых марках AMP Netconnect (27,4%), OK-net (11,3%), R&M (11,0%), Panduit (10,2%) (**рис. 12**). Существенная доля инсталляций (21,4%) выполнена либо на безымянных компонентах, либо как «сборная солянка» (из всего, что было под рукой). Отметим, что в проектах, выполненных участниками нынешнего опроса, не было зафиксировано ни одной инсталляции СКС на оборудовании ЗМ, Nexans, RiT. Единичные инсталляции встречаются на продукции AESP, Krone, PC Net.

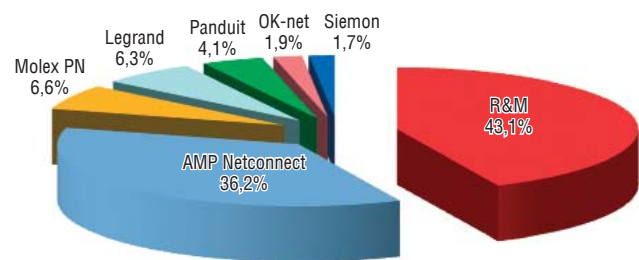
Очень неожиданно OK-net по количеству реализованных проектов оказалась на 2-м месте после AMP Netconnect. Связано это, вероятно, с высоким уровнем популярности кабельных компонентов одесского производителя. Так, на **рис. 13** представлен индекс использования кабельных систем различных торговых марок в проектах отечественных инсталляторов. Он указывает долю компаний, применявших в течение

года в своих инсталляциях продукцию тех или иных брендов. Из диаграммы видно, что практически половина компаний (48,0%) в течение года использовала для реализации своих проектов кабельные системы R&M. СКС AMP Netconnect применяли в

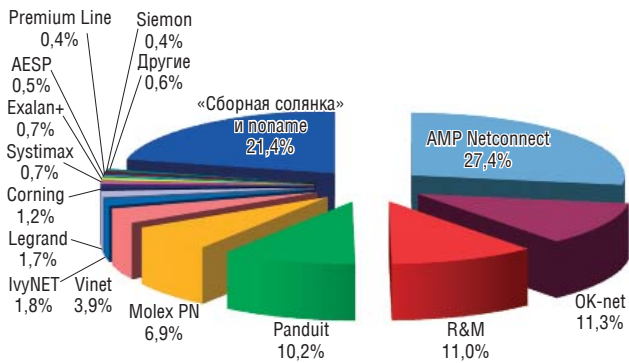
своих инсталляциях лишь 36,2% компаний, Panduit — 34% компаний. А вот OK-net использовали в своей практике 29,8% инсталляторов — на 4,3% больше, чем Molex PN. Собственно, этот индекс представляет собой реальный рейтинг популярности на



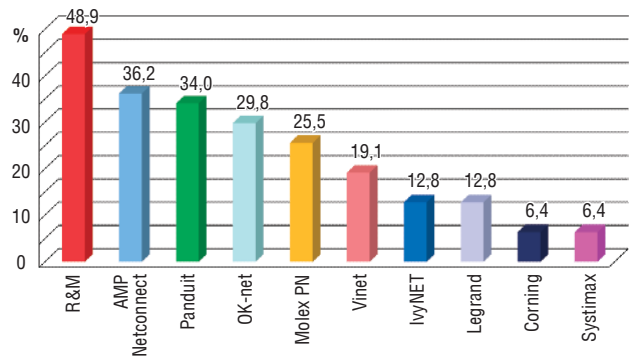
**Рис. 10.** Распределение сертифицированных проектов СКС по производителям



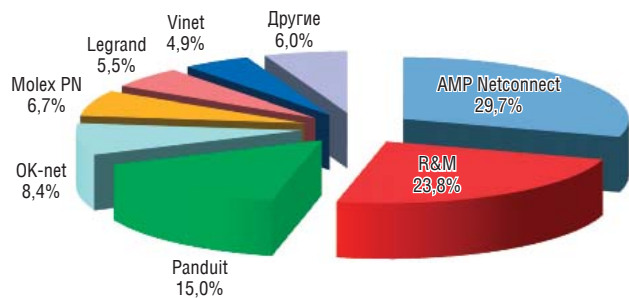
**Рис. 11.** Распределение сертифицированных портов СКС по производителям



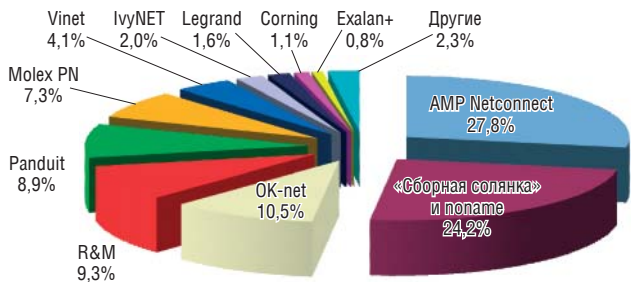
**Рис. 12.** Распределение количества реализованных проектов СКС (независимо от категории) по торговым маркам



**Рис. 13.** Индекс использования кабельных систем различных торговых марок в инсталляциях отечественных компаний



**Рис. 14.** Распределении количества инсталлированных портов СКС по торговым маркам в 2010 году



**Рис. 15.** Распределение проектов СКС на компонентах кат. 5е по торговым маркам

рынке СКС различных торговых марок кабельных систем.

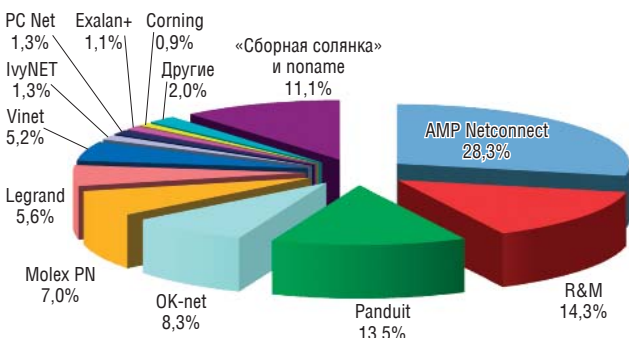
Доля рынка, занимаемая тем или иным брендом, связана непосредственно с распределением инсталлированных портов (рис. 14).

Если внимательно сравнить, казалось бы, такие близкие между собой рис. 12 и рис. 14, то можно заметить отличия. Прежде всего «сборная солянка» и попуте попали в сектор «Другие». Причина в том, что инсталляторы, как правило, затруднялись назвать точную цифру портов «сборной солянки», но могут оценить количество портов, реализованных на том или ином бренде.

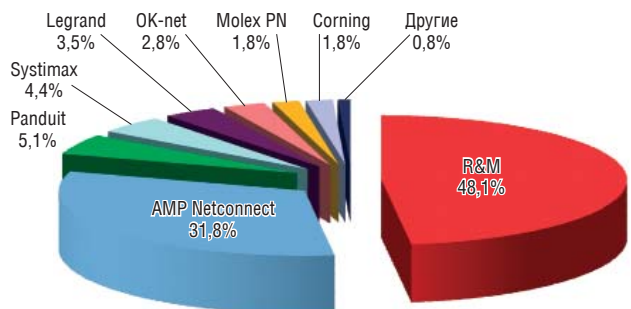
Большинство инсталляций в 2010 году выполнено на компонентах кат. 5е — 85,8%. Именно поэтому интересно рассмотреть картину распределения инсталляций по проектам и по портам именно для этой категории. Распределение **по проектам СКС** на компонентах кат. 5е приведено на рис. 15. Большая часть проектов кат. 5е выполнена на СКС AMP Netconnect (27,8%), годовой прирост показателя составил 4,3%. Второе место по числу инсталляций занимает «сборная солянка» (24,2%), что на 3,4% превышает показатель 2009 года. И хотя многие участники анкетирования

уверенно относят ее к лидерам по количеству инсталляций, данные опроса свидетельствуют, что время окончательной победы «сборной солянки» еще не наступило ☺. Доля проектов OK-net практически не изменилась (10,5%). А вот количество проектов Panduit выросло на 4,3%. При этом показатели R&M (9,2%) и Molex PN (7,3%) на этот раз ниже результатов 2009 года соответственно на 5,5 и 5,9%.

Но мы знаем, что количество проектов далеко не полностью характеризует картину рынка, поэтому проанализируем распределение количества портов кат. 5 по торговым маркам (рис. 16). Значитель-



**Рис. 16.** Распределение количества портов СКС кат. 5 по торговым маркам



**Рис. 17.** Распределение количества портов СКС кат. 6 и выше по торговым маркам

ная часть из них (28,3%) построена на компонентах AMP Netconnect. Вторую позицию занимает R&M (14,3%), третью — Panduit (13,5%). Более скромные результаты, но все равно — заслуженное четвертое место — у кабельной системы OK-net (8,3%). Далее следуют Legrand (5,6%) и Vinet (5,2%). Доли остальных торговых марок не достигают 2%. По сравнению с показателями 2009 года ощутимо выросли доли AMP Netconnect (на 8,3%), OK-net (3,8%), Legrand (3,2%). Несколько снизились доли инсталлированных портов в общей картине рынка у «сборной солянки» (-3,8%), а также Molex PN (-4,9%).

Несмотря на то что кабельные системы категории 6 и выше (6A, 6A) занимают на рынке всего 8,5% по количеству инсталляций, тем не менее интересно увидеть распределение по количеству портов между производителями в этом секторе (**рис. 17**). Картина вырисовывается достаточно необычная. Прежде всего на первом месте по портам кат. 6 и выше — компания R&M (48,1%), на втором — AMP Netconnect (31,8%). Вместе они обеспечивают 79,9% потребности рынка в решениях кат. 6 и выше. Такие результаты говорят о том, что при необходимости построить качественную кабельную систему заказчики останавливают свой выбор на двух указанных торговых марках. На третьем месте Panduit (5,1%). Существенные доли — у Systimax (4,4%) и Legrand (3,5%).

## Потребительские сегменты

Круг заказчиков, нуждающихся в СКС, достаточно широк. Традиционно мы делим его на десять подсегментов, анализ которых позволяет выявлять изменение потребности и наличие платежеспособного спроса в различных отраслях народного хозяйства. На **рис. 18** показана диаграмма, иллюстрирующая степень активности инсталляторов по каждому из направлений. Вертикальные столбцы

диаграммы указывают долю компаний, выполнявших в 2010 году проекты для предприятий тех или иных сегментов.

Проекты СКС выполнялись практически во всех отраслях экономики. Большинство инсталляторов (77,3%) устанавливали СКС для коммерческих структур. В выполнении проектов для предприятий торговли приняли участие 52,3% инсталляторов. Столько же реализовывали проекты для государства. Банки и финансовые учреждения находятся на четвертом месте по популярности (47,7%). Далее идут промышленные предприятия (43,2%) и сервисные компании (34,1%).

Компании-инсталляторы редко привязаны к предприятиям определенных секторов экономики. Но иногда небольшие компании ориентируются в своей деятельности на определенные секторы, получая от них 90-100%-ную отдачу. Чаще всего такие инсталляторы работают на государственный сектор, коммерческий или торговлю. Причем таких инсталляторов на рынке немало.

Например, процент инсталляторов, чей доход на 95% и выше зависит от государственных учреждений, составил в 2010 году 6,8%. Исключительно на коммерческие структуры (офисы компаний, бизнес-центры, гостиницы и др.) ориентируются 9,1% инсталляторов. В основном с предприятиями торговли работают 2,3% компаний.

Структура реального потребления в секторах народного хозяйства приведена на **рис. 19**. Фактически это распределение инсталлированных портов СКС по различным секторам, поскольку именно эти данные и были заложены в основу диаграммы. Наиболее прибыльный сегмент — коммерческие структуры (35,3%). Доля банков (16,0%) более чем в два раза ниже. Еще меньше задействованы госструктуры — их доля составляет 12,5%. Немного отстают от предыдущего сегмента



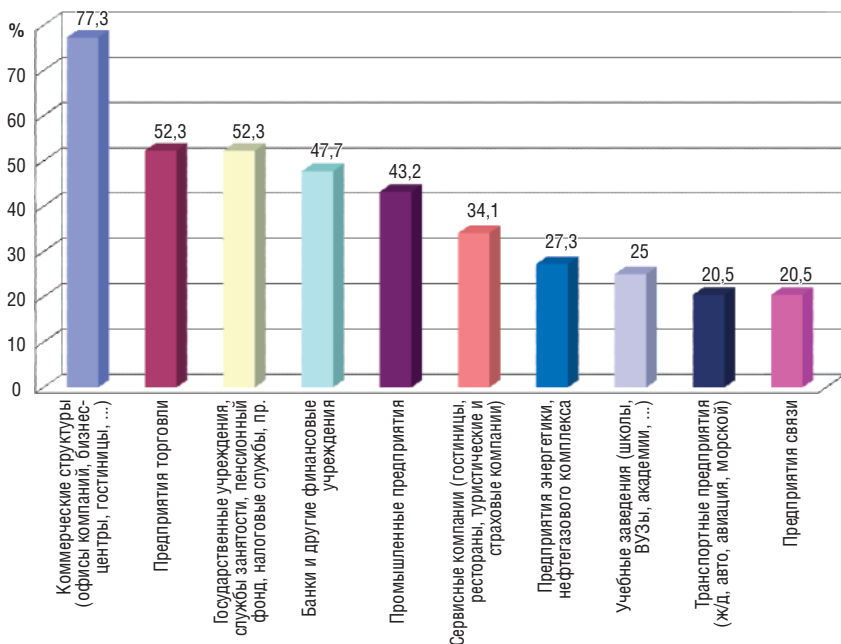


Рис. 18. Доля компаний, выполнявших в 2010 году проекты для предприятий в различных сегментах народного хозяйства

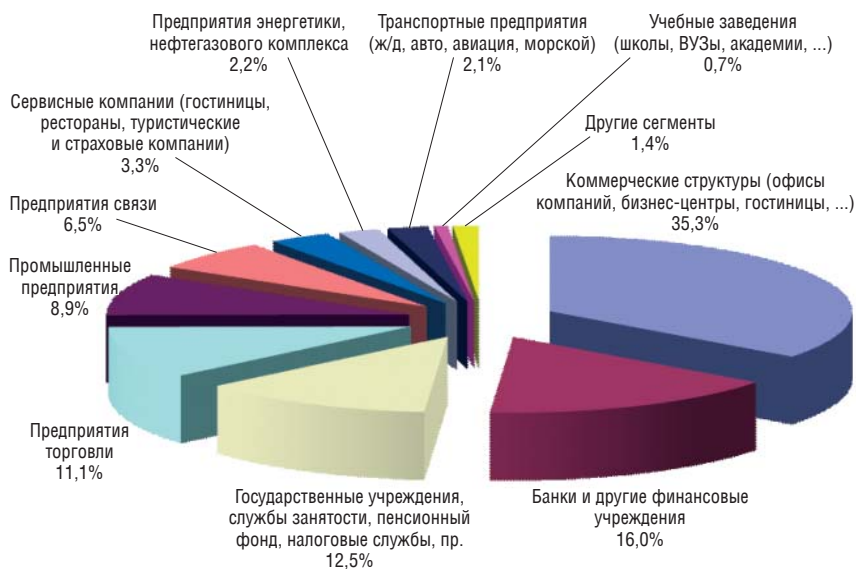


Рис. 19. Структура потребления в сегменте СКС

предприятия торговли (11,1%). Промышленные предприятия занимают 8,9% рынка, телекоммуникационные — 6,5%.

Участники опроса отмечают рост активности рынка в сегментах государственных учреждений, промышленных и коммерческих предприятий. Отмечается также спад в финансовом секторе, коммерческих структурах и сервисных компаниях. Но участников анкетирования, отметивших спад в коммерческом секторе, в два раза меньше, чем заявивших о росте в нем — перевес на стороне оптимистов.

### Пластиковые каналы и трубы

При реализации проектов СКС инсталляторы используют также различное вспомогательное оборудование — коммуникационные шкафы, стойки, металлические лотки (сплошные и сетчатые), гофротрубы, пластиковые каналы (короба).

При исследовании рынка СКС мы обязательно рассматриваем эти вспомогательные направления. При этом важно, что ситуация анализируется исключительно в сегменте структурированных кабельных систем. Это значит, что

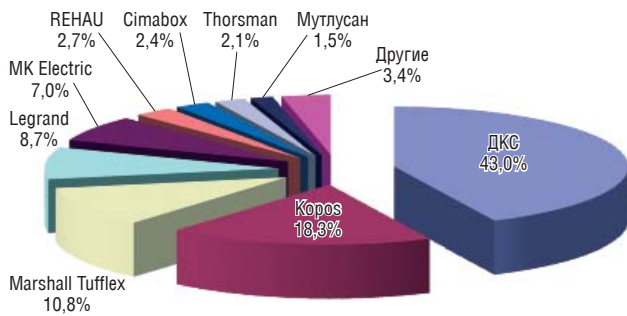
результаты данного исследования не могут быть приложены к сегментам в целом, поскольку базируются на анализе результатов деятельности компаний-инсталляторов в сегменте СКС.

**Пластиковые кабельные каналы** пользуются достаточно стабильным спросом на рынке СКС. Удобно было бы сравнивать объемы продаж коробов по стоимостным показателям. Но на практике это достаточно сложно. Поэтому доли рынка мы решили определять в зависимости от общей длины проложенных коробов (рис. 20).

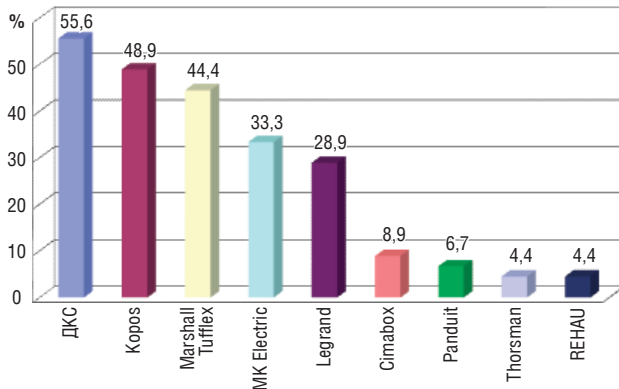
Места, занимаемые первыми тремя компаниями (ДКС, Koros, Marshall-Tufflex), не изменились по сравнению с 2009 годом. Первое с долей рынка 43,0% занимают кабельные каналы ДКС, превысив результат предыдущего периода на 14,4%. Второе место у Koros (18,3%), что ниже аналогичного показателя 2009 года на 6,6%. Третье занимает Marshall-Tufflex (10,8%), снизившая свое присутствие на рынке на 9,1%. Отметим, что суммарная доля тройки победителей составляет в этом году 79,6% (показатель 2009 года ниже на 9,2%).

Legrand с долей 8,7% переместился с пятого (в 2009 году) на четвертое место, практически не изменив при этом свою долю на рынке. MK Electric же уменьшил свое присутствие на нем с 10,2% в 2009 году до 7,0% в 2010-м. Отметим рост показателей по коробам Simon Connect (торговая марка Cimabox) и RENAУ.

Индекс (или рейтинг) популярности кабельных каналов (рис. 21) характеризует долю компаний, применявших в 2010 году продукцию различных брендов в своих инсталляциях. Рейтинг характеризует уровень узнаваемости и доверия участников рынка к торговой марке, наличие изделий на складе. Словом, весьма полезный параметр. И здесь первые шесть позиций без каких-либо изменений занимают те же компании, что и



**Рис. 20.** Структура рынка пластиковых кабель-каналов для СКС



**Рис. 21.** Рейтинг популярности пластиковых кабельных каналов на рынке СКС 2010 года

в 2009 году. Причем MK Electric, уступая Legrand по доле рынка, тем не менее опережает конкурента по рейтингу популярности.

Что касается такого популярного оборудова-

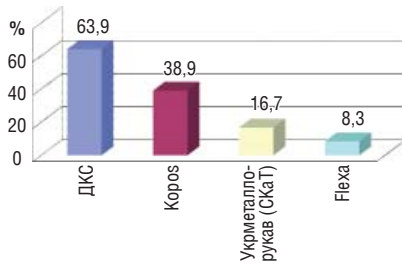


Рис. 22. Рейтинг популярности гофрированных пластиковых труб на рынке СКС 2010 года

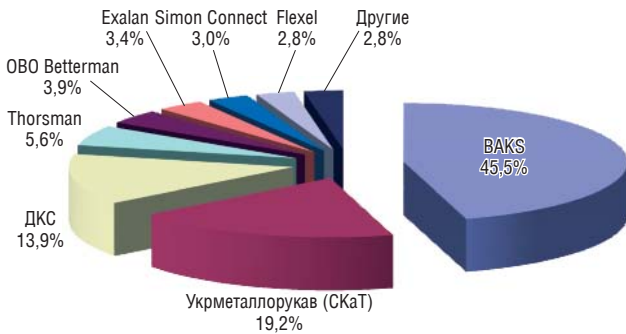


Рис. 23. Структура украинского рынка сплошных и перфорированных металлических лотков для СКС 2010 года

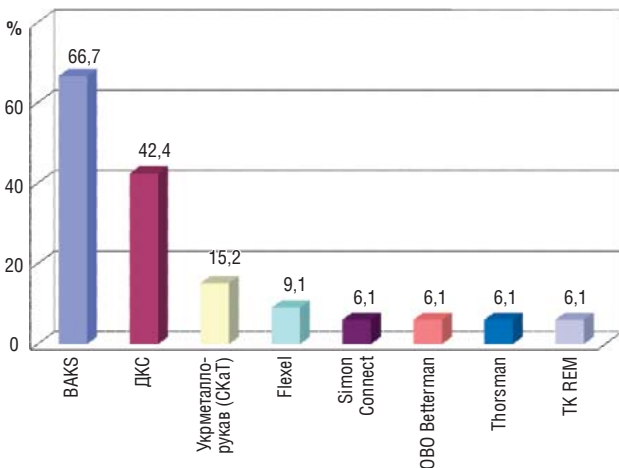


Рис. 24. Рейтинг (индекс) популярности брендов в сегменте сплошных и перфорированных металлических лотков

ния для прокладки кабеля, как **гофрированные пластиковые трубы**, то на данный момент подавляющее большинство украинских инсталляторов (63,9%) используют в своих проектах гофротрубы компании «ДКС» (рис. 22). Несколько ниже популярность Корос — 38,0%. Торговая марка «СКАТ» (завод «Укрметаллорукав») имеет популярность 16,7%. Рейтинг гофротруб Флеха, выпускаемых компанией «НетЛайн», составляет 8,3%. Среди других производителей на рынке присутствуют Exalan, Legrand, RENAУ, Thorsman, но их рейтинг гораздо ниже, чем у представленной четверки.

**Металлические лотки**

Из года в год лидером в сегменте **сплошных и перфорированных металлических лотков** (рис. 23) является польский производитель металлоизделий компания ВАКС. В этом году доля компании

в этом сегменте рынка составила 45,5%, что хотя и на 3,2% ниже показателя предыдущего периода, но, тем не менее, существенно выше, чем у ближайших конкурентов. Официальный дистрибьютор лотков этой торговой марки, компания «НетЛайн», крепко удерживает лидерство.

Однако в целом сегмент металлоизделий в 2010 году сильно «тряснуло». Посудите сами. На второе место (с четвертого в 2009 году), обойдя Flexel и «ДКС», вышла компания «Укрметаллорукав (торговая марка «СКАТ») с долей 19,2%, что на 11,1% превышает ее показатель 2009 года. В результате «ДКС» (второй призер 2009 года) оказалась на третьем месте с долей 13,9%, снизив уровень своего присутствия на рынке на 13,7%. А Flexel, потеряв 9,1%, оказался на восьмом месте.

Появились на диаграмме и «новички» — компании Thorsman, OBO Betterman, Exalan, Simon Connect, причем с довольно весомыми долями — от 3,0% до 5,6% (см. подробнее на рис. 23). Статус «новичка», конечно же, несколько условен — эти компании давно присутствуют на рынке. Но попасть в число активных участников рынка лотков для СКС им удалось только в 2010 году.

Рейтинг популярности — достаточно инерционный показатель. Как и в случае с пластиковыми коробами, изменения, произошедшие на рынке в 2010 году, мало отразились на местах, занимаемых производителями в рейтинге популярности. Так, позиции первых четырех игроков в течение 2009 и 2010 годов остались теми же, не считая небольших колебаний величины рейтинга (рис. 24).

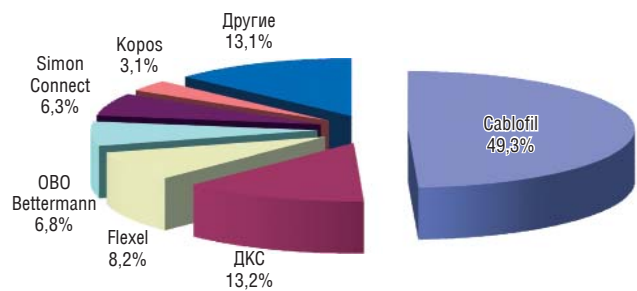


Рис. 25. Структура украинского рынка сетчатых лотков для СКС 2010 года

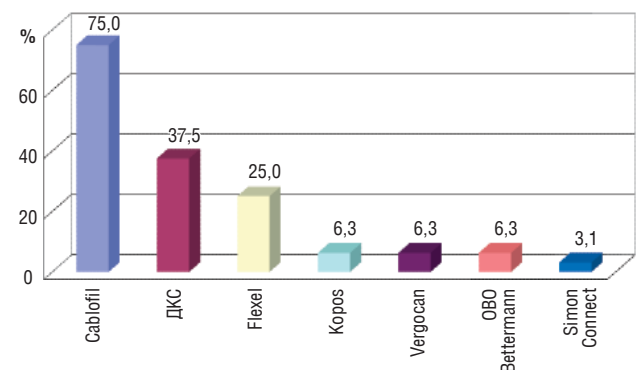


Рис. 26. Рейтинг (индекс) популярности брендов в сегменте сетчатых лотков

В отличие от сплошных, **сетчатые лотки** не являются столь популярными у инсталляторов СКС. Анкетирование показывает, что по длине их проложено в 2,5 раза меньше, чем сплошных. Более того, 40,4% компаний вообще не применяли в 2010 году эту продукцию в своих инсталляциях. Тем не менее данный сегмент развивается и прогрессирует. Стремительно меняются дистрибьюторы у ведущих игроков. После того как компания «НетЛайн» прекратила сотрудничество с брендом Cablofil, завозить эти лотки в Украину будет компания «Альянс Текнолоджиз», получившая на это эксклюзивные права. При этом «НетЛайн» начал ввозить в Украину французские сетчатые лотки Tolmega. Остается понаблюдать за развернувшейся баталией между качеством продукции и искусством дистрибуции.

В 2010 году 49,3% рынка сетчатых лотков занимала продукция Cablofil (рис. 25). Этот показатель превышает уровень 2009 года на 4,1%. На втором месте лотки ДКС с долей 13,2%, что на 17,8% ниже, чем за предыдущий отчетный период (в 2009 году доля производителя составляла 31,0%). Третье место — сетчатые лотки Flexel (8,2%), показатели которых снизились на 9,3% по сравнению с 2009 годом. Существенно окрепла позиция ОВО Bettermann, занявшего в этом году 6,8% украинского рынка сетчатых лотков. Годом ранее доля этого немецкого производителя составляла 2,1%.

Хотелось бы отметить и испанский Simon Connest, доля рынка которого составила 6,3%.

Самый высокий рейтинг популярности (рис. 26) у продукции Cablofil — 75,0% компаний-инсталляторов применяли ее в своих проектах 2010 года. Ровно в два раза ниже рейтинг сетчатых лотков ДКС (37,5%). Отметим, что рейтинг у продукции Flexel

(25,0%) существенно выше, чем у лотков торговой марки ближайших конкурентов — Koros, Vergosan, ОВО Bettermann.

### Шкафы и стойки

Украинский рынок **коммунационных (телекоммуникационных) шкафов** всегда характеризовался высокой конкуренцией. До настоящего времени мы рас-

сматривали шкафы как целостные объекты, не разделяя их на различные группы. На этот раз анкета была несколько видоизменена, и вопросы касались двух различных типов конструктивных изделий — напольных и навесных (они же настенные). В результате подобного анализа мы получили возможность увидеть, с одной стороны, картину

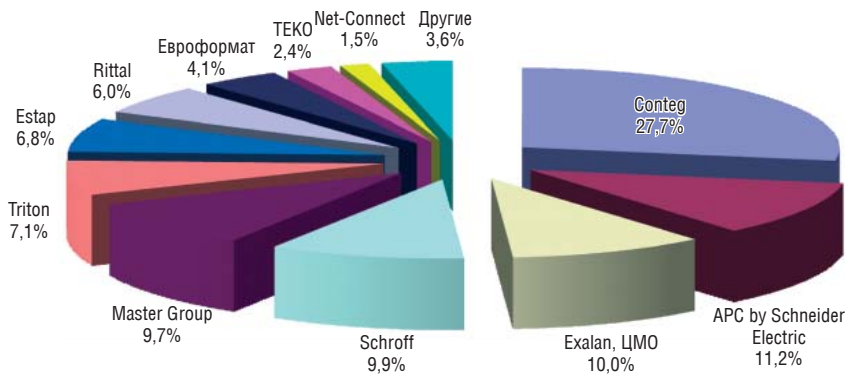


Рис. 27. Общая структура распределения рынка коммутационных шкафов для СКС в 2010 году

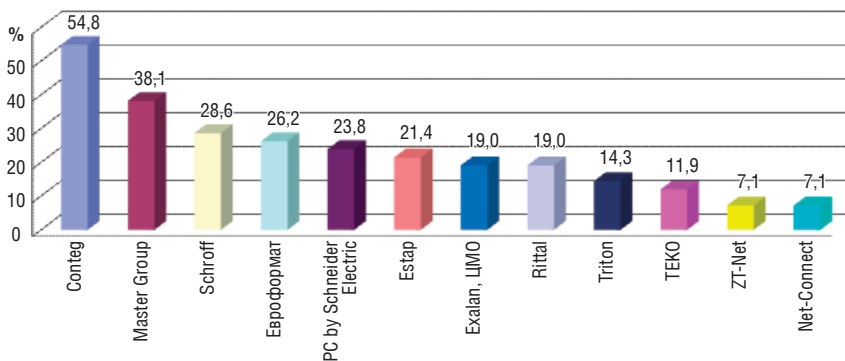


Рис. 28. Суммарный рейтинг популярности шкафов в сегменте СКС 2010 года

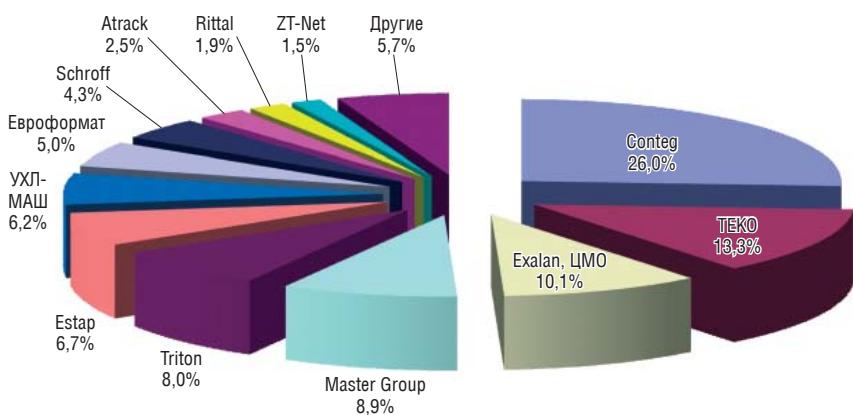


Рис. 29. Структура рынка навесных коммутационных шкафов для СКС 2010 года

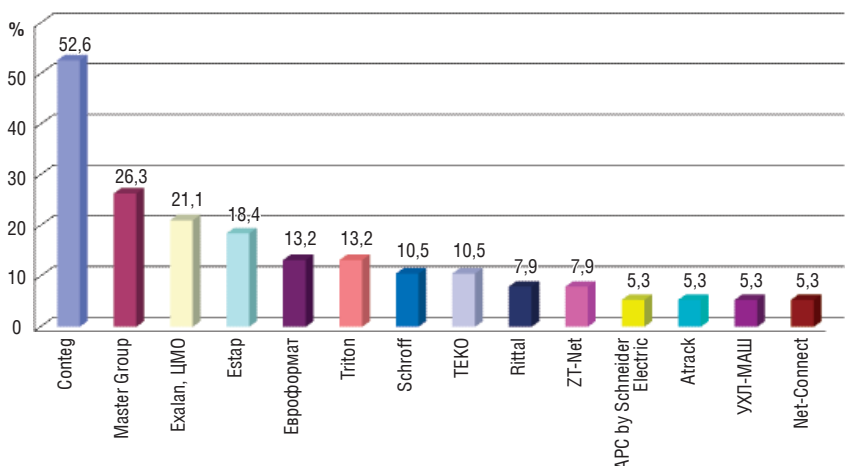


Рис. 30. Рейтинг популярности настенных коммутационных шкафов в сегменте СКС 2010 года

по шкафам в целом, а с другой — отдельные «этюды» по напольным и настенным решениям.

Но вначале рассмотрим, как выглядит ситуация на рынке шкафов в целом. Это позволит выполнить привязку к результатам исследования предыдущего периода.

Несколько цифр по соотношению между шкафами и проектами СКС 2010 года: **на один проект СКС приходится 0,83 напольных и 0,43 навесных шкафов (1,26 шкафа на проект).**

Общая структура распределения рынка коммутационных шкафов для СКС в 2010 году представлена на рис. 27. Нет ничего удивительного в том, что на первом месте по-прежнему чешская компания Conteg (27,7%). Ее доля на рынке по сравнению с 2009 годом осталась практически без изменений. Шкафы APC by Schneider Electric (11,2%) переместились в третье место в 2009 году на второе в 2010-м. Доля шкафов белорусского производителя ЦМО возросла с 5,5% до 10,0%, что и позволило этой продукции занять третью позицию.

Увеличилась также и доля Schroff (с 6,2 до 9,9%). Уровень Master Group несколько снизился — с 15,3% в 2009 году до 9,7% в 2010-м. В результате компания переместилась со второго места на пятое. Укрепили свои позиции на рынке чешские шкафы Triton (7,1%). Неплохо себя чувствует турецкая продукция Estap (6,8%). Напомним, что заводы этого производителя принадлежит Legrand.

Украинский изготовитель шкафов — компания «Евроформат» — занимает на текущий момент 4,1% рынка (в 2009-м его доля составляла 7,6%). На диаграмме представлен еще один отечественный производитель шкафов — компания ТЕКО (2,4%). Участники анкетирования отметили также наличие на рынке шкафов под торговой маркой NXT китайского произво-

дителя Net-Connect (не путать с AMP Netconnect).

Изменение долей рынка может оказаться сезонным явлением, связанным с множеством факторов, учесть которые при исследовании практически невозможно. А вот **индекс популярности (рейтинг)** — более инерционный. Он характеризует **количество компаний-инсталляторов** (выраженное в процентах), использовавших в своих проектах продукцию того или иного бренда (**рис. 28**). Из графика видно, что первые три места, как и в 2009 году, занимают Conteg, Master Group и Schroff. Высокий рейтинг говорит, прежде всего, о надежности поставщика. Шкафы — это такой продукт, который очень часто нужен «на вчера». А заблаговременно что-либо заказывать у производителя у нас еще не стало правилом.

На четвертом месте в рейтинге неожиданно оказались шкафы «Евроформата». Еще год назад по этому показателю они были на восьмом месте. Да и доля рынка у этих шкафов не настолько высока. Очевидно, что в 2010 году был достаточно высокий спрос на эту продукцию, как, впрочем, были и продажи. Но занять более весомую долю рынка (на сегодня это девятое место в структуре распределения) производителю помешали какие-то обстоятельства, возможно, связанные с проведенной реорганизацией производства.

На пятом месте по рейтингу (как и в 2009 году) — APC by Schneider Electric, на шестом — Estap. Седьмое и восьмое места с одинаковыми показателями занимают компании ЦМО и Rittal. Хороший результат у «новичка» рейтинга — компании Triton (в 2009 году этот производитель участия в рейтинге не принимал). Еще одна «новая компания» — украинский производитель металлоконструктивов, ТЕКО — также впервые попал в рейтинг популярности шкафов. Замыкают список бренды ZT-Net

и Next-Connect, из которых первый — достаточно здесь частый гость, а второй появился впервые. Другие производители шкафов, а их в целом немалое количество, имеют популярность ниже, чем у

производителей, представленных на рис. 28.

Рассмотрим теперь более детализированную картину шкафного пейзажа. **Напольные шкафы**, как показывают результаты

## Несколько слов о лидерах

2010 год был достаточно богат на события в кабельном мире. Производители СКС предлагали рынку свои новые разработки. В частности, основное внимание было уделено решениям для центров обработки данных (ЦОД) и интеллектуальным СКС. Судя по всему, это и есть два основных направления, на которых фокусируется основное внимание производителей.

В то же время сами производители также являются товаром для различных инвестиционных фондов. И в том, что они могут быть куплены или проданы, также нет ничего необычного.

В начале января 2011 года компания **CommScope**, владеющая торговой маркой СКС **Systimax**, объявила о заключении договора на продажу компании инвестиционному фонду **Carlyle Group** за \$3,9 млрд. Американским кабельным системам в этом смысле везет — они легко переходят из рук в руки. Ведь до того как побывать во владении CommScope, этой СКС владела Avaya, которой в свою очередь Systimax достался от Lucent при ее разделе.

Carlyle Group — один из крупнейших инвестиционных фондов, управляющий активами на сумму, превышающую \$90 млрд. Он основан в 1987 году и специализируется на венчурных инвестициях, выкупе высокодоходных долговых обязательств и недвижимости. В фокусе инвестиций компании — аэрокосмическая и оборонная промышленность, автотранспортная отрасль, розничные сети, энергетика, финансы, медицина, телекоммуникации и СМИ. Штаб-квартира компании находится в Вашингтоне.

Факт продажи CommScope не привел к изменениям ни в кадровой, ни в технической политике. За работу в России и СНГ по-прежнему отвечает московский офис. Дистрибьютором СКС Systimax в Украине выступает компания «**Ромсат**». При этом Systimax в своей работе с партнерами придерживается достаточно жесткой политики. Чтобы стать партнером, необходимо не только желание инсталлятора и традиционное обучение сотрудников, но и согласование с производителем предварительных планов по объемам закупок.

Американский производитель СКС компания **Panduit** в августе 2010 года перенесла свою международную штаб-квартиру в новое здание в пригороде Чикаго. В 5-этажном здании общей

площадью 26 тыс. кв. м расположены офисные помещения, конференц-залы и учебные классы. На момент открытия в здании разместились 550 сотрудников Panduit, однако предусмотрена возможность увеличения их количества до 800.

Усилия по продвижению продукции Panduit на территории Украины координируются региональным представительством, расположенным в Киеве. Традиционным многолетним дистрибьютором Panduit является компания «**Мегатрейд**», обеспечивающая основной объем поставок на украинский рынок. Определенные объемы продукции Panduit завозит также «**БТК Украина**» — дочерняя структура многопрофильного российского дистрибьютора — компании БТК. Оборудование для СКС компании Panduit состоит из двух продуктовых линеек — традиционной системы Pan-Net, на которую предоставляется системная гарантия, и системы NetKey, использование которой ограничивается компонентной гарантией. Дистрибуцией линейки NetKey в Украине, кроме упомянутых выше партнеров Panduit, занимается также компания **КМС**, являясь нишевым дистрибьютором. Это не мешает ей параллельно заниматься продвижением кабельной системы **Corning**.

В 2010 году представительство Panduit получило возможность проводить обучение специалистов по СКС Panduit в киевском офисе. При этом для компаний, которые до этого не работали с данной кабельной системой, предлагаются двухдневные курсы. Инсталляторы, уже имеющие в штате обученных специалистов или у которых истек срок действия сертификата, могут пройти однодневные курсы — по сути ресертификационные.

Интересы компании **Molex PN** представляет в Украине ее неторговое представительство. За работу в странах СНГ и Украине отвечает представительство Molex PN в Москве. Компания имеет в Украине трех дистрибьюторов — «**Банкомсвязь**», **МТИ**, **МУК**.

Еще один американский производитель СКС — компания **AMP Netconnect** (структурное подразделение **Tyco Electronics**) — также имеет представительство в Украине. Правильнее было бы говорить, что это представительство немецкого отделения компании — «Тайко Электроникс АМП ГмбХ». В связи с ребрендингом и вытекающей отсюда реорганизацией бизнеса на сайте украинского представительства

можно увидеть новое название компании — **TE connectivity**.

Работа таких компаний, как Molex PN или AMP Netconnect, в широком диапазоне стран, разбросанных по всему миру, приводит к тому, что нередко на локальные рынки поступает продукция, произведенная в ближайших странах по OEM-соглашению. Например, нет резона везти медный кабель из Европы в Латинскую Америку, когда, собственно говоря, эта медь именно там и добывается. Однако в любом случае производители утверждают, что они полностью контролируют производственную цепочку и продукция полностью соответствует, как сказали бы у нас, техническим условиям.

Украинский рынок СКС очень сильно отличается как от мирового рынка, так и от российского. И не в последнюю очередь благодаря многолетнему присутствию здесь компании **Reichle & De-Massari AG** сначала в виде дочернего предприятия «Райхле и Де-Массари Украина», а с 2007 года — эксклюзивного дистрибьютора R&M в Украине — компании **Synergia SE**.

Однако смена названия не привела к изменению стратегии и тактики работы R&M на рынке. Как и прежде, компания традиционно уделяет большое внимание продвижению продукции на выставках и семинарах, обучению специалистов, работе с партнерами и заказчиками. Так, в первых числах сентября 2010 года состоялась очередная партнерская встреча, где были подведены итоги двух лет работы на рынке — с 2009 по 2010 год. По итогам работы награды получили компания «**ДИСС**», ставшая Золотым партнером R&M, **ВИТ** — Серебряный партнер и «**Ситроникс Информационные Технологии Украина**» — Бронзовый партнер R&M 2010 года.

Если уж сравнивать между собой шаги различных производителей, то можно отметить некоторые, возможно случайные, совпадения. Так, практически одновременно с Panduit компания R&M открыла новый офисный центр (R&M Cube) в Ветзиконе. Строительство объекта началось в июле 2008 года и 18 июня 2010-го было официально завершено. Уже в сентябре, то есть примерно через месяц после новоселья в Чикаго, сотрудники центра в Ветзиконе заняли свои рабочие места в новом здании, которое, как и американская штаб-квартира Panduit, построено с использованием энергосберегающих технологий.

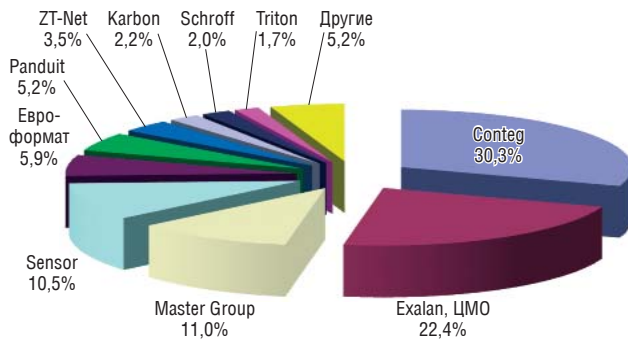


Рис. 31. Структура рынка открытых стоек для СКБ 2010 года

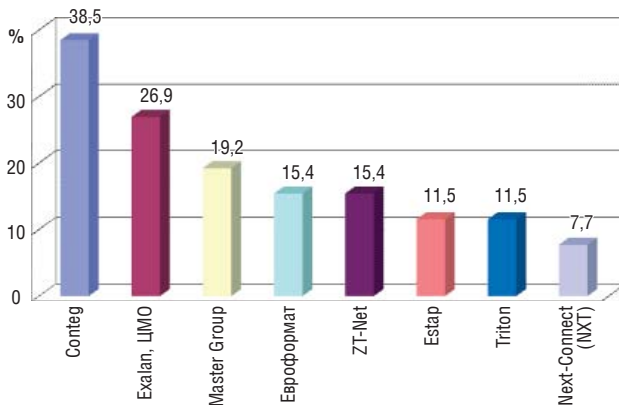


Рис. 32. Рейтинг популярности открытых стоек в сегменте СКБ 2010 года

опроса 2010 года, занимают в количественном выражении 65,6% рынка. Настенные шкафы — 34,4%. Если рассматривать соотношение между этими двумя группами конструктивов в денежном исчислении, то разница оказывается еще большей. Так, напольные шкафы занимают 94,5% рынка, настенные — 5,5%. Исходя из этого структура рынка напольных шкафов мало чем отличается от общего распределения. То есть доли рынка, занимаемые производителями шкафов в целом и напольных шкафов в частности, практически тождественны (погрешность будет только за счет доли навесных конструктивов).

А вот рынок **навесных шкафов** живет своей жизнью. Это и немудрено. Прежде всего, настенные решения достаточно популярны в малых СКБ. Это значит, что могут быть отличия и в потребительских сегментах. На рис. 29 приведена структура рынка навесных коммутационных шкафов 2010 года. Первое место уверенно занимает Conteg (26,0%). На второе вышла компания ТЕСО (13,3%). Это довольно неожиданный и в то же время приятный результат признания отечественного бренда на рынке СКБ. Третье место у настенной продукции ЦМО (10,1%). Master Group занимает четвертую позицию с долей 8,9%. На пятой — чешские шкафы Triton (8,0%). За ними следует Estap (6,7%). Два отечественных производителя («УХЛ-Маш» и «Евроформат») занимают соответственно доли 6,2 и 5,0%.

Приведенная картина рынка может показаться не соответствующей реалиям нынешнего дня. Ведь по общему убеждению настенные шкафы достаточно популярны на рынке, их можно свободно купить даже в интернет-магазинах (впрочем, как и напольные). Но хочется еще раз напомнить, что мы проводим исследование сегмента СКБ и учитываем только те шкафы, которые инсталляторы применяли в своих кабельных проектах.

Рейтинг популярности навесных шкафов (рис. 30) возглавляет Conteg — больше половины компаний-инсталляторов использовали оборудование этого производителя в своих проектах 2010 года. Далее идут Master Group, ЦМО, Estap, «Евроформат», Triton. Навесные шкафы ТЕКО, занявшие второе место на рынке по объему поставок, имеют невысокий рейтинг, оказавшись по популярности лишь на восьмом месте.

Что касается **открытых стоек** (рис. 31), то для данного сегмента характерно эмпирическое отношение — **0,24 стойки на один проект СКБ** (или 24 стойки на 100 проектов). Лидер этого сегмента — компания Conteg (30,3%). На втором месте — стойки ЦМО (22,4%). Третье место занимает оборудование Master Group (11,0%). Стойки Sensor отечественного производителя «Сенсор Технолод-

В 2010 году на один проект СКБ приходилось 0,83 напольных и 0,43 навесных шкафов; в целом же — 1,26 шкафа на проект

жи» заняли четвертое место с долей 10,5%. Далее последовательные позиции занимают «Евроформат», Panduit, ZN-Net, Karbon, Schroff.

Первая тройка брендов в рейтинге популярности открытых стоек (рис. 32) повторяет структуру рынка — Conteg, ЦМО, Master Group. Далее следует оборудование «Евроформата», ZN-Net, Estap, Triton, Net-Connect. В рейтинге популярности отсутствуют Sensor и Panduit — вероятно, они занимают определенные доли рынка благодаря отдельным успешным проектам его участников.

## В борьбе за голоса

Точка зрения участника рынка определяется наибольшим приближением к «местам боевых действий». Кто-то попал на грибное место, кто-то — на одни листья и сучки. Точка зрения определяется местом сидения, говорил юморист.

Никто не знает рынок лучше, чем его участники. Чтобы прояснить ситуацию с лидерами, мы задали респондентам два вопроса:

1. Какие украинские компании-инсталляторы входят, по вашему мнению, сегодня в первую пя-



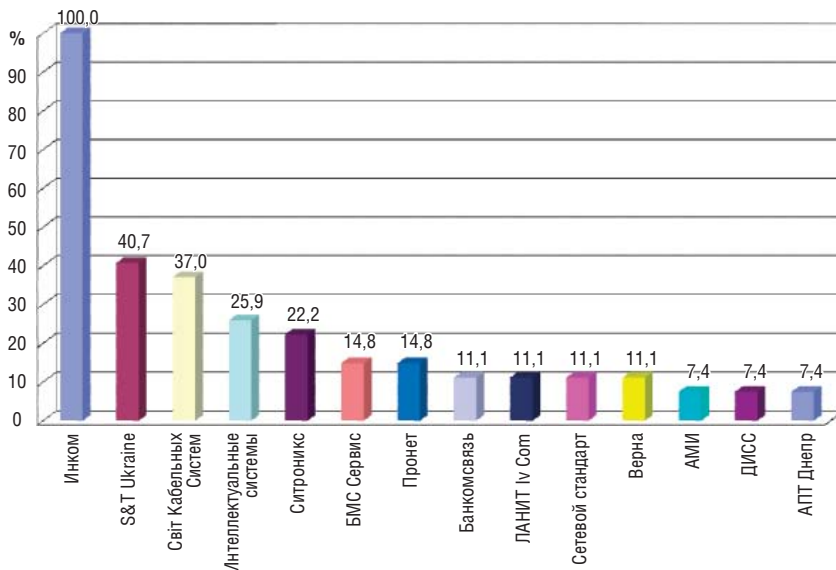


Рис. 33. Лидеры украинского рынка среди компаний инсталляторов (мнение участников опроса)

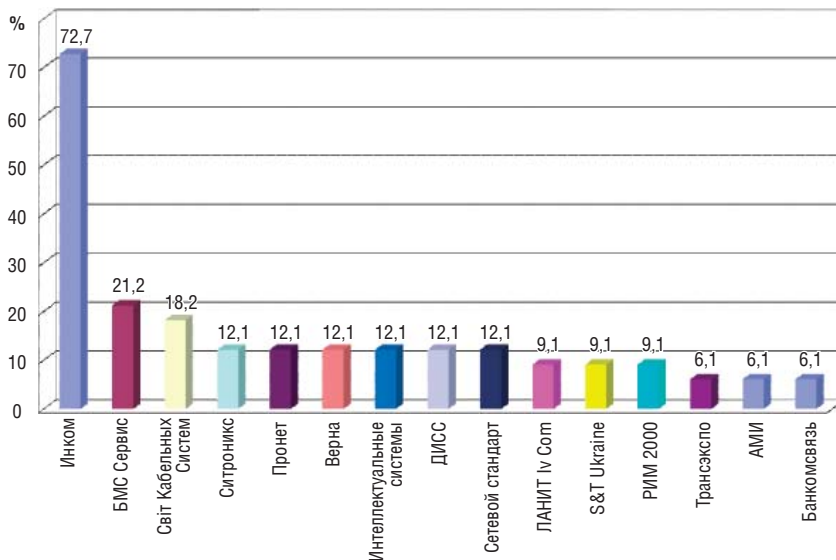


Рис. 34. Лидеры украинского рынка среди борцов «за сердца заказчиков» (мнение участников опроса)

терку лидеров на украинском рынке СКС?

2. С какими компаниями-инсталляторами СКС вы наиболее часто сталкивались в борьбе за заказчика в 2010 году?

Все 100% инсталляторов, ответивших на первый вопрос, включили компанию «Инком» в число лидеров (рис. 33) отечественного рынка СКС. Компания S&T Ukraine заняла второе место — за нее «проголосовали» 40,7% ответивших. За «Світ Кабельних Систем» отдали свои голоса 37%. «Интеллектуальные системы» получили 25,9% голосов, «Ситроникс ИТ Украина» — 22,2%.

По 14,8% голосов получили

«БМС Сервис» и «Пронет». По 11,1% — «Банкомсвязь», «ЛАНИТ Iv Com», «Сетевой стандарт» и «Верна».

Компании «АМИ», ДИСС, «АПТ Днепр» набрали по 7,4% голосов, а «РИМ 2000», «Рома», «Смит», «Ромсат», ВІТ, «Сити-нет» — по 3,7%.

Лучшим борцом за сердца заказчика (рис. 34) признана компания «Инком», с которой в борьбе за проекты пересекались 72,7% компаний-инсталляторов. С «БМС Сервис» встречались 21,2% участников опроса. Компания «Світ Кабельних Систем» набрала 18,2% голосов.

Несколько реже (21,1%) в борьбе замечены компании «Ситроникс

ИТ Украина», «Пронет», «Верна», «Интеллектуальные системы», ДИСС, «Сетевой стандарт». Только 9,1% участников опроса называют «ЛАНИТ Iv Com», S&T Ukraine и «РИМ 2000».

Мы назовем и остальных участников, которые были упомянуты, как борцы за души заказчиков, но встречались на пути не столь часто, как упомянутые выше: «Трансэкспо», «АМИ», «Банкомсвязь», «ИНВЭКС Телеком», «Смит», ВІТ, «Ромсат», «АПТ Днепр», «Матриком», «Рома», IT Solutions, «ЛВС Сервис», «Телеком-сервис».

Ну и когда же он, этот кризис, наконец-то закончится, решили мы на каверзный вопрос. Докризисный уровень рынка СКС будет достигнут «в 2011 году», уверенно заявляют 11,9% участников опроса. Да нет, позже, примерно «в 2012 году», утверждают 23,8% экспертов рынка. «Мы завидуем вашему оптимизму», — говорят 42,9%. Уверяем вас, это случится «несколько позже». Да, «гораздо позже» — завершают опрос 11,9% закаленных жизнью пессимистов. В анкетах был обнаружен один нестандартный ответ — «скорее позже, чем никогда» и один совсем уж беспросветный — «никогда».

И вдруг луч светлого оптимизма. О чем дискуссия? «Рынок СКС в 2010 году достиг докризисного уровня», уверены 4,8% заполнивших нашу анкету.

Именно на этой оптимистической ноте и хотелось бы завершить данное исследование.

Редакция благодарит компании, принявшие участие в нашем ежегодном опросе. Отдельная признательность Ольге Шелаповой, менеджеру аналитического отдела «СиБ», на плечи которой легла большая часть работы по рассылке и обработке анкет.

Владимир СКЛЯР,  
СИБ