2025

Карта вендоров для ЦОДов: представленность и потенциал

Александр Барсков, директор по контенту, ИКС-МЕДИА
Дмитрий Горкавенко, директор по развитию бизнеса, iKS Consulting

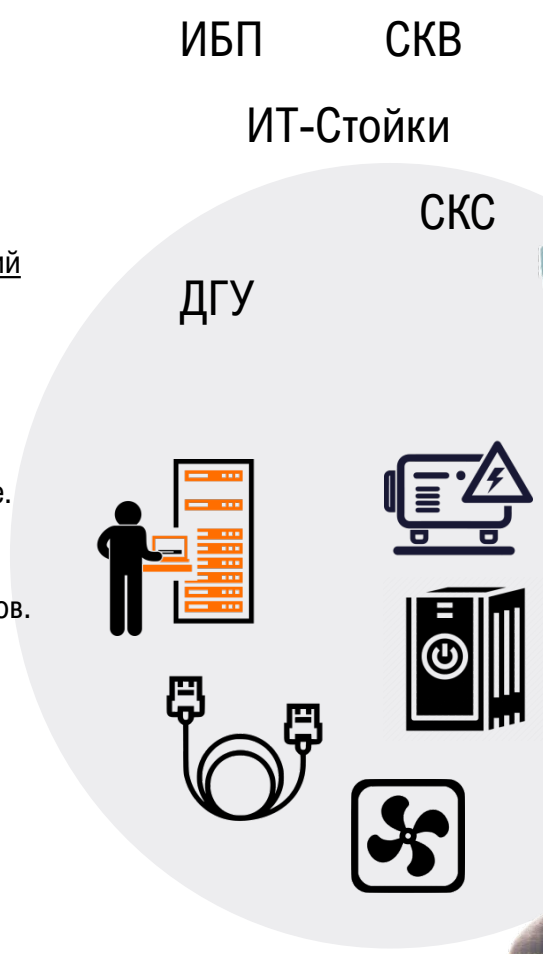
Карта восприятия вендоров – что это?

Регулярный медийно-аналитический продукт на базе периодического омнибусного исследования iKS-Consulting.

Основная предпосылка к разработке – изменение ландшафта инженерных решений для ЦОД, вызванное геополитическими и экономическими событиями.

- Уход ряда вендоров из РФ.
- Появление новых или активизация нишевых, в недавнем прошлом, вендоров.
- Усиление отечественных вендоров и проблемы импортозамещения.
- Изменение ценовой политики в целом и рост цен на инженерное оборудование.
- Изменение условия оплаты и поставок инженерного оборудования.
- Удлинение сроков поставок инженерного оборудования.
- Неопределённость с сервисными программами и складскими запасами вендоров.
- Сужение линеек инженерного оборудования для ЦОД.
- Отсутствие подтверждённых кейсов и тестовых стендов вендоров в РФ.
- Поставки через третьих лиц и параллельный импорт.

Это привело к необходимости оперативно пересматривать вендор-листы, для крупных компаний запускать процедуру в рамках внутреннего прокьюармента, включая запрос базовых предложений, ранжирование и т.п.



Измерения

ПОТЕНЦИАЛ
оценка способности вендора
к развитию в РФ в текущих условиях
с учётом отношения к нему Заказчиков

ПРЕДСТАВЛЕННОСТЬ
оценка присутствия решений вендора
в инфраструктуре и восприятии
Заказчиков с учётом отношения к нему

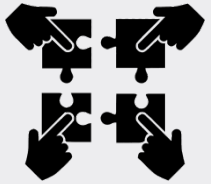
Карта восприятия вендоров – описание методики

в качестве входных данных при моделировании мы использовали следующие параметры:

1. Насколько Вы доверяете этому вендору?
2. Насколько вендор способен в дальнейшем наращивать свою долю на рынке России?
3. Удовлетворенность широтой линейки решений/модельного ряда вендора
4. У вендора много известных инсталляций, интересных кейсов в РФ.
5. Признание вендора профессиональным сообществом ЦОД.
6. Удовлетворенность качеством систем/оборудования вендора
7. Насколько Вы уверены в том, что вендор исполнит все обязательства, связанные с поставкой оборудования.
8. Ваша удовлетворенность расчетным сроком службы оборудования.
9. Технологическое лидерство, вендор имеет собственные актуальные технологические разработки высокого уровня и реализует в своих решениях.
10. Ваша удовлетворенность уровнем цен вендора в конкурентном окружении
11. Насколько Вы уверены, что вендор не уйдет из страны, не прекратит работу в РФ?
12. Ваша удовлетворенность срокам и условиями поставки оборудования
13. Наличие локальных складских запасов ЗИП в РФ
14. Оценка наличия квалифицированного персонала в РФ
15. Проактивность и гибкость вендора, способность заранее адаптироваться к технологическим, экономическим и политическим изменениям.
16. Технологическая открытость, заказчики знают о подводных камнях и возможных сложностях решений вендора.
17. Соответствие заявленных характеристик оборудования реальным эксплуатационным
18. Доступность и наличие сопроводительной технической документации на оборудование (информации, листов подбора, результатов независимого тестирования)
19. Решения вендора уникальны для моих задач, на рынке сложно найти аналоги, настолько соответствующие моим потребностям.
20. Ответственность вендора перед заказчиком за исполнение обязательств на всех этапах сотрудничества.
21. Стабильность, устойчивость цены, сроков и условий поставки во времени
22. Вендор знает меня, как клиента, мне не надо снова объяснять, кто я, какая у меня инфраструктура и что мне нужно.
23. Ключевые сотрудники вендора - являются авторитетными в отрасли специалистами, доступными для консультаций при личном обращении или в ходе профессиональных мероприятий.
24. Ваша удовлетворенность сервисным обслуживанием (сервисной программой/сервисными контрактами)
25. Объем эксплуатационных затрат на оборудование.
26. Ремонтопригодность оборудования, включая универсальность, совместимость с запчастями других вендоров.
27. Юридическая чистота и прозрачность вендора, отсутствие юридических, налоговых, финансовых или других значимых обременений.
28. Указание вендора в числе ТОП-10 ВЕНДОРОВ инженерных решений для ЦОДов в России
29. Ассоциация названного вендора с направлениями инженерных решений.
30. Использование продуктов вендора в ЦОДах заказчика за последние 5 лет, планы инсталляции продуктов вендора в текущем и следующем году.

Исследование проводилась в несколько этапов

30 критериев оценки вендора



Анкетирование ответственных сотрудников крупных российских компаний-потребителей решений вендоров ЦОД.
более 50 анкет представителей ЦОД (экспертов, технических директоров кЦОД, проектировщиков)

Моделирование, шкалирование, анализ и визуализация значений на осях.

На основании критериев разрабатывалась модель, которая трансформировала входные параметры в измерения «Представленность» и «Потенциал».

КАРТА ПОКАЗЫВАЕТ, ГДЕ НАХОДЯТСЯ ИГРОКИ ОТНОСИТЕЛЬНО ТЕКУЩЕГО ЛИДЕРА И ДРУГ ДРУГА, А НЕ ОТНОСИТЕЛЬНО 0, 100% и т.п.

Карта восприятия вендоров в сегменте ИБП

ABB
AEG
Cyber Power
Delta
Eaton вкл. Tripp Lite
Entel
HIDEN
iTeaQ
ITK (MY POWER)
KRM GROUP
Legrand
Makelsan
Piton
Powercom
Socomec
Titan Power Solutions
Vektor Energy (Battery)
БЗПА
Есиль Пауэр Системс
Завод Импульс (ЕРМАК)
БАСТИОН
МИКсистем
Сайбер электро
Теском

Парус электро
Systeme Electric
Абитех Про (Абсолютные Технологии)
DokaSnab (Protect Power Systems)
ДКС
Huawei
Delta Electronics
ИМПУЛЬС (Системотехника)
Kehua
C3 Solutions
ENERGON
Vertiv
Ippon
IEK
НАГ
APC by Schneider Electric

ПОТЕНЦИАЛ

ПРЕДСТАВЛЕННОСТЬ

Карта восприятия вендоров – вызовы и возможности

Системы электроснабжения и электропитания

Компонент	Комментарий
Кабели и кабеленесущие системы	Производство налажено в РФ
Силовые трансформаторы	Производство налажено в РФ
Блоки распределения электропитания (БРП, PDU)	Производство налажено в РФ (кроме микропроцессоров для управляемых PDU)
Электрощитовое оборудование	Оболочки, шины – РФ. Коммутационные, исполнительные аппараты, измерительные приборы и средства автоматики в основном импортные
ИБП	Производство статических ИБП налажено в РФ, но остается сильная зависимость от импортной силовой электроники и контроллеров. Динамических ИБП нет
ДГУ	Двигатели импортные: доступны западные, но растет использование китайских (Yuchai, Weichai…) Пакетирование происходит в основном в РФ

Значимость различных параметров при выборе ИБП

☑ Оцените важность параметров при выборе ИБП по пятибалльной шкале:
☐ от 1 – очень низкая важность (не имеет никакого значения)
☐ до 5 – очень высокая важность (абсолютно необходимо).

Критерий	1	2	3	4	5	Значимость критерия (4 + 5)
Цена	1,2	2,5	13,6	40,7	42,0	82,7
Оперативность поставки	0	2,5	25,9	34,6	37,0	71,6
Успешный опыт эксплуатации ИБП в других подобных проектах	1,2	0	2,5	34,6	61,7	96,3
Предложение поставщиком (ИБП) комплексного решения для системы электропитания	4,9	4,9	24,7	32,1	33,3	65,4
Присутствие оборудования в реестре Минпромторга	17,3	11,1	17,3	24,7	29,6	54,3
Наличие у производителя в России офиса, складов (в том числе с ЗИПом), квалифицированного персонала для инсталляции и последующего обслуживания продуктов	1,2	1,2	12,3	23,5	61,7	85,2

Указаны проценты от общего числа респондентов

Источник: совместное исследование «Парус электро» и ИКС

Карта восприятия вендоров в сегменте СКВ

Envicool
ТехноФрост
TiCA
РЕФКУЛ
Systeme Electric
Clivet
Веза
Prime Tech
HiRef
Haier
AIRSYS
KORF
STULZ
VYBOS
NED
АНТАРКТИС
Vertiv
Huawei
LU-VE Group
Schneider Electric
Mitsubishi

- Aermec
- DTL
- Imbat
- iTeaQ
- Lande
- Montair
- Royal Clima (Coolnet)
- Shenling
- Termoflow
- Thermex Energy
- Борей
- Инпро Технолоджис
- Купол (Алмаз-Антей)
- Лемминг
- МИКсистем
- НАГ
- НПП «Зевс»
- Панова Тех
- РР Технологии
- ТК «Связь»

ПОТЕНЦИАЛ

ПРЕДСТАВЛЕННОСТЬ

Карта восприятия вендоров – вызовы и возможности

Системы охлаждения

Компонент	Комментарий
Насосы	Производство налажено в РФ
Теплообменники	Производство налажено в РФ
Адиабатические системы	Производство налажено в РФ
Погружное охлаждение	Производство налажено в РФ
Шкафные/внутрирядные кондиционеры	Зависимость от импортных комплектующих: компрессоров, EC-вентиляторов, контроллеров
Чиллеры	Зависимость от импортных комплектующих: компрессоров, EC-вентиляторов, контроллеров

Карта восприятия вендоров в сегменте ИТ-стойки

Systeme Electric
C3 Solutions
EMILINK (NTSS)
REMER
ДКС
ART Engineering
MOST
ITK
МИКсистем
CONTEG
Schneider Electric

CANOVATE
EVROTEHNA
Huawei
iTeaQ
KLM
Lande
Legrand
NETKO
Panduit
Rittal
SCHROFF
SIEMON
SYSMATRIX
Vertiv
НАГ

ПОТЕНЦИАЛ

ПРЕДСТАВЛЕННОСТЬ

Карта восприятия вендоров в сегменте СКС

EMILINK (NTSS)
ДКС
DATALAN
C3 Solutions
Patchwork
Eurolan
ITK
Premium Line
LANMASTER
НАГ
Hyperline
АльфаТек
RiT Technologies
Brand-Rex/Leviton
CANOVATE
Huber+Zuhner
iTeaQ
Legrand
Molex
R & M
SUPR
Corning
ТАЙЛЕ
CommScope/Systimax
Panduit

ПОТЕНЦИАЛ

ПРЕДСТАВЛЕННОСТЬ

Карта восприятия вендоров – вызовы и возможности

Структурированная кабельная система

Компонент	Комментарий
Волоконно-оптические кабели и шнуры	MM-волокна привозятся из Китая и Индии. SM-волокна производятся из импортных заготовок
Медножильные кабели и шнуры	Производство налажено в РФ (до категории 6А включительно)
Соединительные элементы (разъемы, коннекторы и пр.)	Импорт. Для высокопроизводительных высокоплотных систем коннекторы Senko (Япония) и US Conec (США)
Панели, кассеты, кроссовое оборудование	Производство налажено в РФ (с использованием импортных элементов разъемов) + контрактное производство, в основном, в КНР
Кабеленесущие системы	Производство налажено в РФ
Панели, кассеты, кроссы сверхвысокой плотности	Эргономичные (удобные для обслуживания) решения в основном западных вендоров. Российские и белорусские решения имеются, но еще недостаточно апробированы

Карта восприятия вендоров в сегменте ДГУ

ПСМ

ПОТЕНЦИАЛ

ПРЕДСТАВЛЕННОСТЬ

Хайтед

Гранд Моторс

МНПО
Энергоспецтехника

Baudouin

Yuchai

НГ-Энерго

Aksa Power Generation

Mitsubishi

MTU

Weichai

FG Wilson

Cummins

SDMO Industries

Atlas Copco
CAT
Gesan
Pramac
PSI
ГК ТСС

Уровень доверия к ДГУ разных групп производителей

Оцените по пятибалльной шкале (1 – минимальный уровень, 5 – максимальный уровень) доверие к ДГУ (электростанциям, энергокомплексам) следующих групп производителей.

Группа	1	2	3	4	5	Уровень доверия (4+5)
Российский производитель	11,4	11,4	34,3	31,4	11,4	42,8
Западный бренд	2,9	5,7	2,9	48,6	40,0	88,6
Китайский бренд	2,9	14,3	48,6	34,3	0	34,3
Турецкий бренд	5,7	11,4	48,6	31,4	2,9	34,3

Указаны проценты от общего числа респондентов

Источник: совместное исследование ПСМ и ИКС

Что самое важное в комплексном инфраструктурном решении

Какие составляющие комплексного инфраструктурного решения для вас важны?
Оцените значимость каждого из предложенных вариантов по пятибалльной системе:
от 1 (не имеет значения) до 5 (очень важно)

	1	2	3	4	5
Предоставление всех основных продуктов «из одних рук»	10,3%	17,2%	34,5%	17,2%	20,7%
Ответственность за все решение в целом	0	0	20,7%	27,6%	51,7%
Комплексная сервисная поддержка	3,4%	3,4%	17,2%	24,1%	51,7%
Заранее реализованная интеграция продуктов	3,4%	6,9%	17,2%	41,4%	31,0%
Унификация для эксплуатации и материально-технического обеспечения	0	0	17,2%	34,5%	48,3%

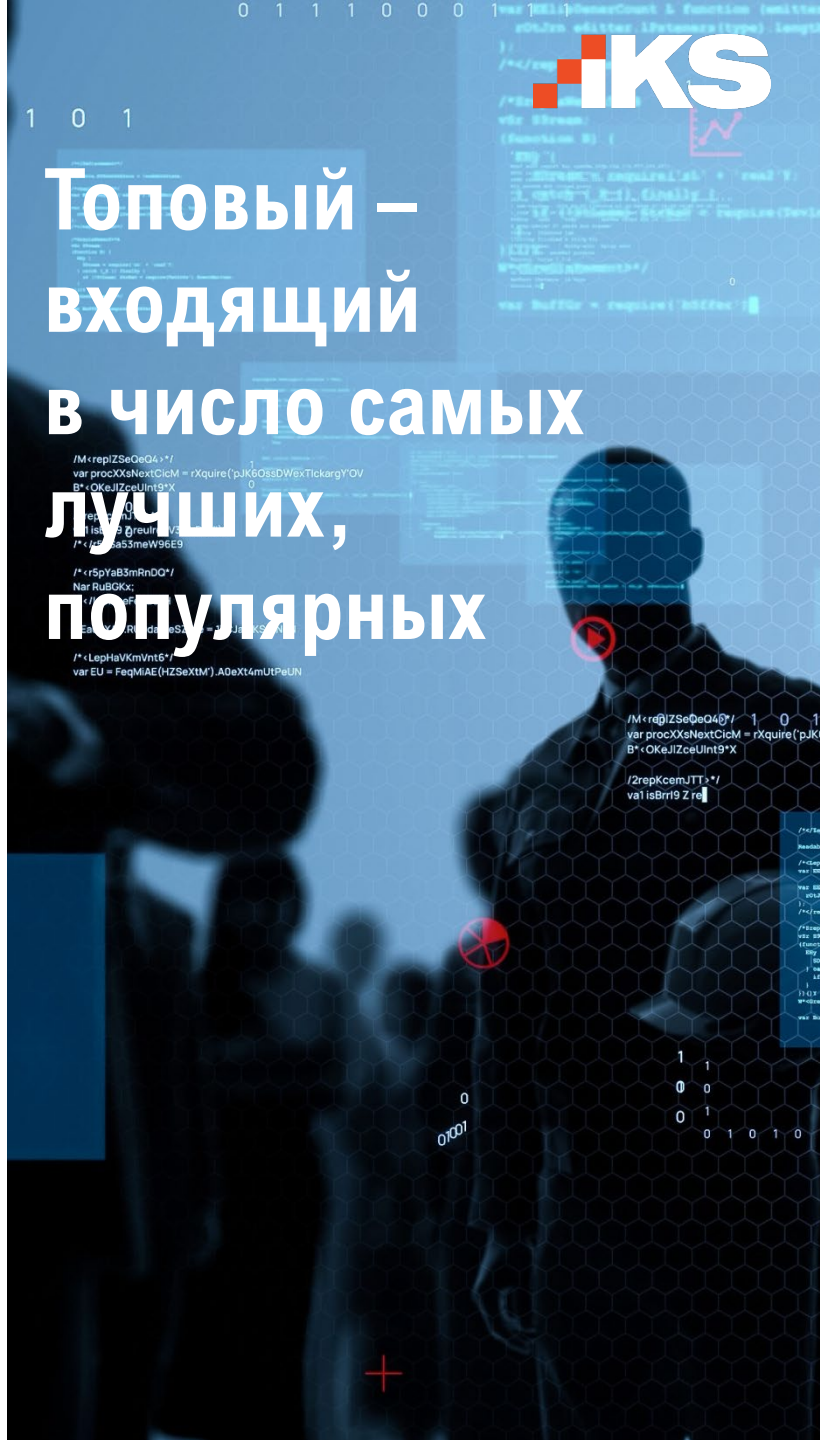
Источник: совместное исследование Systeme Electric и ИКС

Карта восприятия вендоров – вызовы и возможности

ТОП-10 ВЕНДОРОВ инженерных решений для центра обработки данных в России в 2025 году

ТОП-10 ВЕНДОРОВ инженерных решений для ЦОДов в России в 2025 году

1	Парус электро
2	Systeme Electric
3	Envicool
4	TiCA
5	EMILINK (NTSS)
6	ДКС
7	ПСМ
8	C3 Solutions
9	РЕФКУЛ
10	Huawei ТехноФрост



Спасибо за внимание

Александр Барсков, директор по контенту, ИКС-МЕДИА
Дмитрий Горкавенко, директор по развитию бизнеса, iKS Consulting