

REMER: все производственные мощности на боевом дежурстве

Производственная группа REMER, известный производитель телекоммуникационных шкафов, электротехнических корпусов, оборудования для распределения электропитания и контроля микроклимата, несмотря на последние геополитические и экономические события, продолжает стабильно работать, полностью выполняя взятые на себя обязательства и принимая новые заказы. Незыблемость положения компании отчасти объясняется надежными поставщиками комплектующих и материалов, такими как металлургические компании ПАО «Северсталь» и Группа НЛМК. К тому же у компании создан большой запас сырья, которого при необходимости хватит на несколько месяцев автономной работы. Всё это позволило REMER сохранить отгрузки без существенного изменения цен. Продукция под торговыми марками ЦМО, Elbox и Rem хорошо известна на российском рынке, выгодно отличается от зарубежной ценой, а по характеристикам способна заменить любые импортные аналоги. Мы разговариваем с генеральным директором Производственной группы REMER [Александром Киселёвым](#) о работе в новой реальности, сложных проектах, ассортименте продукции и других вопросах. ■■■■■

ЦИТАТА: Почти нет такой продукции, которую Производственная группа REMER не смогла бы заменить.

ИСУП: Александр Александрович! Чувствуется ли обострение конкуренции со стороны отечественных компаний или пока еще вы как таковой конкуренции не почувствовали?

А. А. Киселёв: На российском рынке телекоммуникационных шкафов и стоек уже давно чувствуется конкуренция со стороны как отечественных производителей, так и китайских поставщиков. Другое дело, что ассортимент таких компаний еще ограничен и не включает в себя сложных изделий. Всё это позволяет нам стабильно увеличивать производство и поставки примерно на 15–20 % ежегодно.

ИСУП: Увеличился ли спрос на вашу продукцию и соответственно продажи?

А. А. Киселёв: Спрос на нашу продукцию довольно серьезно увеличился

еще в 2020 году, с началом пандемии, когда разрыв логистических цепочек и остановка многих европейских производителей резко сократили предложение продукции на рынке. Сейчас эта тенденция продолжается, но уже из-за отказа или невозможности присутствовать на нашем рынке целого ряда компаний.

ИСУП: Сегодняшние реалии в любом случае сказываются на работе предприятий. Насколько долго приходится заказчикам ждать выполнения заказа, если его в данный момент нет на складе?

А. А. Киселёв: Производственная группа REMER имеет надежный пул дистрибьюторов и более 100 сертифицированных партнеров. Благодаря дистрибьюторам обеспечивается постоянное наличие на складах продукции



▲ А. А. Киселёв, генеральный директор Производственной группы REMER



Рис. 1. Шкаф серии ШТК-ЭКОНОМ со стеклянной дверью

для покрытия любого запроса. Сертифицированные партнеры гарантируют качественную техническую и логистическую поддержку любых проектов в любых регионах нашей необъятной Родины.

ИСУП: Планируете ли вывод на рынок каких-то новых решений? Например, компактных шкафов с вертикальным расположением оборудования и т.д.

А. А. Киселёв: Начнем с того, что мы никогда не стоим на месте и всегда стараемся оперативно отвечать на запросы рынка. Так, например, в пандемию, уже в 2020 году, мы запустили бюджетную линейку телекоммуникационных шкафов ЦМО серии ШТК-ЭКОНОМ (рис. 1). Ее задача была — предложить клиентам, которые покупали недорогие шкафы из Китая, полноценную замену по цене. Китайские шкафы резко подорожали из-за повышения цен на логистику в 4 раза. Еще одним полезным решением было существенное расширение силовых блоков розеток Rem на 32 А. В связи с санкциями с рынка ушли западные бренды, которые помимо технологичных продуктов поставляли простые блоки розеток для ЦОД. Китайские в этом плане не отличаются качеством, поэтому мы предложили рынку вполне надежную и недорогую замену. Это касается и управляемых блоков розеток с системой мониторинга (рис. 2),

которые помимо различных вариантов форм-фактора имеют прекрасный, продуманный софт для управления контроллером. До конца года выйдет версия софта 2.0, это современный интерфейс, который обеспечивает удобный, надежный контроль и управление оборудованием в шкафу. В работе новая серия решений для ЦОД. Проектная серия ServerRack призвана заменить такие бренды, как, например, Panduit, в сложных проектах, где требования к отказоустойчивости оборудования очень высоки.

ИСУП: Будучи компанией с большими стратегическими целями, вы изначально работали с отечественными производителями стали (из которой изготавливаются металлические шкафы). А как обстоят дела с производителями полиэстера?

А. А. Киселёв: К сожалению, полиэстеровые шкафы за 10 лет так и не прижились в России. Возможно, это связано с серьезными требованиями к вандалистости, а может, просто для этого направления не хватает лоббистов. Что касается поставщиков комплектующих, то у нас они были из Европы и сейчас временно приостановили поставки. Допускаю в будущем исключение серии полиэстеровых шкафов Elbox из линейки продукции REMER.

ИСУП: Планируется ли выпуск оборудования, которое является полным аналогом изделий компаний, ушедших с рынка, но которого раньше в вашей номенклатуре не было?

А. А. Киселёв: Мы провели эксперимент: начиная с 24 февраля собирали со всех точек продаж запросы на импортные товары, которым менеджеры не смогли подобрать замену. За месяц набралось всего 27 таких позиций. Но при разборе с главным конструктором REMER оказалось, что на 24 позиции замена есть, просто специалисты наших партнеров, занимающиеся предпродажной работой, не смогли корректно отработать



Рис. 2. Управляемый блок розеток с мониторингом оборудования охранно-пожарной сигнализации, поддержания микроклимата, управления телекоммуникационными шкафами и стойками



Рис. 3. Шкаф серии ШТВ-Н в напольном исполнении для установки в парках и зонах отдыха



Рис. 4. Всепогодный укомплектованный шкаф серии ШТВ-2

запросы, которые необходимо было перенаправить в техническую поддержку REMER. Результат эксперимента говорит нам только об одном: почти нет такой продукции, которую Производственная группа REMER не смогла бы заменить.

ИСУП: Вы широко известны как производитель разных корпусных решений, в том числе всепогодного исполнения. Планируются ли изменения в компонентах для систем климат-контроля и мониторинга?

А. А. Киселёв: REMER действительно является лидером в производстве уличных шкафов и готовых всепогодных решений (рис. 4). Основные наши поставщики комплектующих из Китая. Это годами проверенные компании, которые делают для нас качественные сплит-системы или другое оборудование. Хочу сказать, что с 2014 года на отечественном рынке появились ребята, которые уже научились делать неплохие компоненты для всепогодных решений. Сейчас мы наблюдаем за их развитием и тестируем их продукцию, а в будущем, возможно, начнем сотрудничать. В целом мы продолжаем активно развивать это направление, предлагая новые технологические решения для самых сложных климатических условий, например, корпуса из специальной нержавеющей стали, покрытые поли-

мером, цинкостойкий грунт для защиты металла от коррозии, силиконовый уплотнитель для дверей (диапазон рабочих температур $-60...+60^{\circ}\text{C}$), уличный вандалостойкий полимер, решения для парковых зон (рис. 3) и т. п.

ИСУП: У вас есть очень интересное решение по контроллерам и силовым блокам розеток. Будет ли расширение этой линейки и как сейчас обстоят дела с наличием данного оборудования на складе?

А. А. Киселёв: 7 лет назад мы начали разработку собственного контроллера. Сегодня у нас уже 4-я версия контроллера и 2-я версия управляемых розеток с системой мониторинга. В целом это уже проверенное решение для ЦОД, которое призвано заменить продукцию APC, Eaton, Rittal и других западных производителей. У нас есть запас плат-комплектов, но из-за ситуации с санкциями наши китайские партнеры повысили цены на чипы и комплектующие почти в 1,5–2 раза, что, безусловно, сказывается на цене таких решений. Но даже в этом случае они остаются привлекательной альтернативой импортным изделиям.

ИСУП: Изменился ли круг ваших потребителей? Может быть, стало больше компаний из крупного бизнеса или наоборот?

А. А. Киселёв: Наша клиентская аудитория очень обширна: от небольших компаний и частных лиц до крупных коммерческих и государственных компаний. Но интересные кейсы есть. Приходят крупные игроки, которые раньше отказывались с нами сотрудничать, ссылаясь на свои связи с западными брендами. Они присылают спецификации с указанием провести замену и осуществить поставки в короткие сроки. Такие компании мы ставим в очередь и просим (пока есть время) изучить наши каталоги или пройти обучение. Такая «школа жизни» дает этим компаниям понимание, что мы ценим деловые отношения и в первую очередь всегда будет принимать запросы и заказы от наших проверенных годами партнеров. И только потом — от «важных» участников рынка, которые соглашались «спуститься с небес на землю». Ценность партнерских отношений, на мой взгляд, это особенность российского бизнеса, поэтому only money — не про REMER.

Беседовал С. В. Бодрышев,
главный редактор журнала «ИСУП».

REMER
производственная группа

Производственная группа REMER, г. Москва,
тел.: +7 (495) 363-9333,
e-mail: info@remergroup.ru,
сайт: www.remergroup.ru