

# Кастомизация продукции как актуальное требование современного рынка

Алипов Виталий  
Технический директор  
ООО «РИТ СНГ»





**Кастомизация** (от англ. to customize – настраивать, изменять что-то, делая более подходящим под нужды конкретного потребителя) — индивидуализация продукции под заказы конкретных потребителей путём внесения конструктивных или дизайнерских изменений.

Основная задача **кастомизации** — создать у потребителя ощущение, что работа делается лично для него и удовлетворяет его личные потребности.

**Кастомизация** считается идеалом взаимодействия по линии «поставщик товаров/услуг — клиент». Он не только привлекателен по этическим соображениям, но и экономически выгоден, поскольку обеспечивает конкурентное преимущество благодаря созданию более высокой стоимости (ценности) для клиента.

В условиях монополистической конкуренции рынок насыщен продуктами со схожими характеристиками, но имеющими уникальные частные решения и различные условия приобретения.



- **Технологичность**

Монтажные конструктивы должны иметь определенные технологические решения и обладать определенными свойствами

- **Качество**

Оборудование должно гарантировать сохранение заявленных характеристик на протяжении всего срока эксплуатации.

- **Сроки**

Сроки поставки (производства) должны обеспечивать этапность ввода объекта в промышленную эксплуатацию.

- **Стоимость**

Требуется уложиться в сформированный бюджет.

- **Иные факторы**

Известность марки, удачный опыт внедрения, отзывы и т.д.

В случае когда найти оптимальное решение поставленной задачи непросто появляется потребность в «кастомизированных» решениях.



## Особенности рынка

- Стандарты существуют продолжительное время.
- Имеются готовые, обкатанные, решения.
- Рынок активного сетевого и абонентского оборудования развивается не столь динамично
- Отсутствует потребность в высоких скоростях для подключения абонентов.



## Особенности рынка

- Выходят новые и обновляются старые стандарты и рекомендации.
- Каждый объект уникален.
- Соревнование в эффективности.
- Рынок активного оборудования развивается активно.
- Требуются высокие скорости подключения оборудования.

## Частный подход



## Комплексный подход



## Активное оборудование «собственного» производства

Google в сотрудничестве с азиатскими производителями открытых серверов разработала программно-управляемое телеком-оборудование.



### MXC™ - The Big Data Connector

Разработанный USCones и Intel коннектор для высокоскоростной передачи данных. Скорость соединения до 1,6 Тбит/с.

## Серверные шкафы для ЦОД Facebook

Компания Facebook совместно с компанией Delta разрабатывают специализированный монтажный конструктив для серверов.



facebook

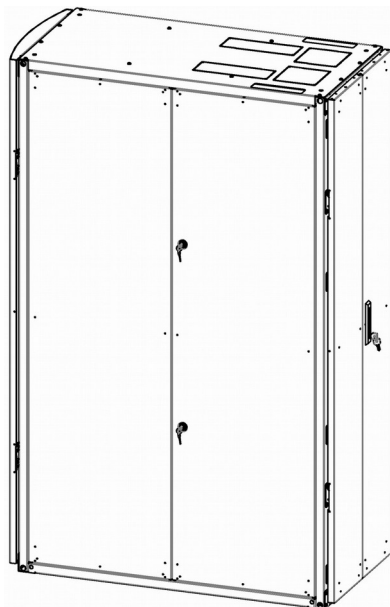
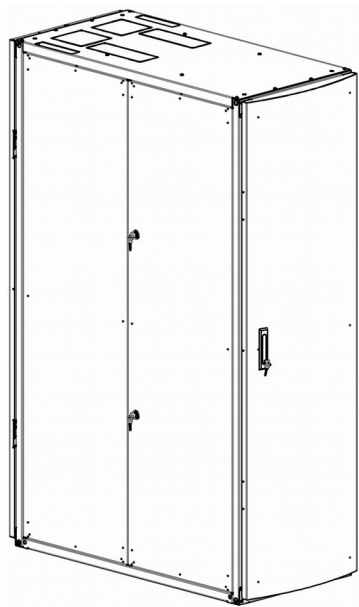


### Разработка конструктивов РИТ для ЦОД Останкино

Разработка совершенно новых конструктивов согласно требований Заказчика.







## Серверные шкафы

- Несущая способность серверных шкафов до 1500 кг;
- Площадь перфорации дверей 80%, процент перфорации 80%;
- Крыша шкафов оптимизирована для ввода слаботочных и силовых кабелей;
- Открывающиеся боковые стенки;
- Объединение шкафов в ряды с возможностью формирования изолированных воздушных коридоров.

## Кроссовые шкафы

- Ригельная система открывания двери в обе стороны;
- Увеличенные кабельные входы в крыше шкафов;
- Продуманная кабельная организация внутри конструктивов.

В I квартале 2017 года было запущено в эксплуатацию 340 серверных и 20 кроссовых стоек.







## Формирование видения

Сбор информации о продукте, о его функционале и необходимых технических особенностях

**Артефакт: Техническое задание**

## Проектирование

На основании ТЗ формируется эскиз продукта, создается база данных по методике его производства и испытаний.

**Артефакт: Задокументированные чертежи, методики, процессы.**

## Прототипирование

Отрабатывается полный цикл производства продукта, его сборка, упаковка и транспортировка на объект.

**Артефакт: Готовый продукт (опытная эксплуатация)**

## Исправления и изменения

В проектную документацию вносятся изменения согласно выявленных замечаний и пожеланий Заказчика.

**Артефакт: Измененные чертежи, методики, процессы.**

## Производство

Производство, сборка, упаковка и доставка на площадку готового к использованию продукта.

**Артефакт: Готовый продукт (промышленная эксплуатация)**



## Вовлеченность Заказчика в проект

Представители компании Заказчика были вовлечены во все этапы жизненного цикла проекта.

## Формирование рабочих групп

Были сформированы две рабочие группы.

### ☐ Разработка конструктива:

- Служба эксплуатации Заказчика;
- КБ производственной площадки;
- Компания РИТ СНГ.

### ☐ Руководство проектом:

- ЛПР Заказчика;
- Менеджер проекта РИТ СНГ;
- Менеджер проекта производственной площадки.

## Внедрение матрицы компромиссов

Были определены основные факторы проекта и ранжированы согласно матрицы.

Матрица компромиссов	Фиксируется	Согласовывается	Принимается
Сроки		✓	
Технологичность	✓		
Ресурсы			✓



**Спасибо за внимание!**

**Алипов Виталий**  
**Тел.: +7 (495) 363-95-28 #4483**  
**[Alipov@rit.ru](mailto:Alipov@rit.ru)**