

Бесперебойный бизнес: украинский рынок однофазных источников бесперебойного питания глазами его участников

CP > Продолжение. Начало на с. 1

Дмитрий Гриненко,
hgrunen@cp.ua.com

В числе основных регионов также EMEA (\$1,7 млрд по итогам 2007 года) и Азиатско-Тихоокеанский (\$1,3 млрд). А совокупный объем общемирового рынка UPS, по подсчетам IMS Research, в прошлом году увеличился почти на 20 %.

Пожалуй, самым ярким примером изменений, происходящих в последние несколько лет в области общего роста эффективных нагрузок и плотности энергопитания, является бурный рост количества установленных в компаниях самого разного размера модульных серверов. Разработчикам систем бесперебойного питания пришлось быстро осознать, что ключевыми показателями для клиентов становятся общая эффективность, высокая плотность, хорошая управляемость скоростью работы и формфактор. Благодаря усовершенствованию в транзисторных технологиях стало возможным производить более быстрые и емкие устройства, но серьезным сдерживающим фактором остаются аккумуляторные батареи. Если в бли-

жайшие годы аккумуляторы станут меньше и плотнее или же станут доступными такие альтернативные технологии, как, к примеру, топливные элементы (на базе того же этанола), дизайн UPS изменится самым кардинальным образом.

Согласно данным IDC, в I квартале 2007 года в нашей стране было продано 126 тыс. ИБП на сумму \$13,3 млн, а во втором – 117,5 тыс. штук на сумму \$14,5 млн

жайшие годы аккумуляторы станут меньше и плотнее или же станут доступными такие альтернативные технологии, как, к примеру, топливные элементы (на базе того же этанола), дизайн UPS изменится самым кардинальным образом.

Вообще же, по оценкам специалистов компании Frost&Sullivan, общемировой рынок ИБП будет расти в 2005–2010 годах в среднем на 6 % в год. К 2012 году объем рынка, по предположениям аналитиков, составит \$8,55 млрд. Рынок же UPS в Центральной и Восточной Европе (CEE) остается лакомым куском для ведущих мировых вендоров, ведь за период с 2005 по 2012 годы в среднем выражении он вырастет со 106 до 164 млн евро. В свою очередь специалисты IMS Research отмечают, что рынок таких устройств в EMEA по-прежнему удивляет вендоров своим беспре-

данным ростом, большим, нежели в Азии или обеих Америках.

Что же касается украинского рынка источников бесперебойного питания, то, согласно данным аналитиков IDC, в I квартале текущего года в нашей стране было продано 126 тыс. штук на сумму \$13,3 млн, а во второй четверти – 117,5 тыс. единиц на сумму \$14,5 млн.

Ключом к успеху поставщиков источников бесперебойного питания в Украине по-прежнему остаются знание местного рынка и выстраивание дистрибуции с учетом недостаточного понимания на местах проблемы качества электропитания.

О ситуации на украинском рынке ИБП, предназначенных для сегмента SOHO/SMB, а также ближайших перспективах его развития, «Channel Partner Украина» спросил у представителей компаний, работающих в нашей стране.

- **Оцените украинский рынок ИБП, предназначенных для сегмента SOHO/SMB.**
- **Тенденции рынка на ближайшее будущее.**
- **Основной фактор, влияющий на решение клиента.**

Степан Билопол,
менеджер по развитию бизнеса
ИБП ДП «ИКС-МегаТрейд»
Оценка рынка

Сегодняшний SMB-рынок ИБП переживает кардинальные изменения в структуре потребления. Мощность устройства в этом сегменте перешла из диапазона 3–6 кВА в 6–10 кВА. Это связано с тем, что компании уже понимают возможные последствия сбоя в электросети и устанавливают централизованное резервное питание с отдельной электрической проводкой. Такая организация позволяет сократить затраты и получить доступность в управлении инфраструктурой офиса.

Что касается SOHO, то ситуация остается неизменной. Здесь все так же популярны устройства мощностью



Степан Билопол:
«Сегодня SMB-рынок ИБП переживает кардинальные изменения в структуре потребления»

350–700 ВА. Хотя прослеживается рост мощности, это, вероятнее всего, связано с развитием процессоров, которые потребляют все больше энергии, а также, что особенно видно по домашним ПК, мощным видеоадаптерам. Как результат акцент переносится на диапазон 500–700 ВА. Эта тенденция прослеживается и за пределами Украины. Например, с производства снята младшая модель Eaton Powerware 3105 350 ВА.

За счет очень большой доли розничных продаж оборудования в SOHO средняя цена продажи колеблется в диапазоне \$65–80.

Тенденции рынка
Рынок SOHO будет продолжать жить своей отдельной жизнью. Рост мощности до уровня более 700 ВА на рабочее место в ближайшее пару лет ожидать не стоит. Достаточную долю среди домашних пользователей завоевала портативная техника, которая имеет встроенные источники питания. А вот сектор SMB будет стремительно расти, и мощность потребления зафиксируется в диапазоне 10–15 кВА.

Рынок развивается всегда, и выход новых брендов, скорее всего, не окажет огромного влияния. Если же говорить о ребрендинге компаний и результате поглощений, тот это нормальная ситуация, и, как показывает практика, изменения не приводит к уходу игрока с рынка, кардинальному изменению продуктового ряда или общему распределению долей на рынке Украины.

Факторы выбора
Основные факторы при выборе системы ИБП – это:

- 1) качество обслуживания дистрибьютором;
- 2) уровень известности;
- 3) срок присутствия марки в стране;
- 4) уровень сервисной поддержки;
- 5) уровень проверенной надежности/отсутствие нареканий.

Андрей Блинов,
продукт-менеджер компании
K-Trade по продуктам MGE

Оценка рынка
Сегодня все больше пользователей хотят быть уверенными в стабильной работе своих систем и готовы заплатить за энергонезависимый источник бесперебойного питания, поэтому сейчас в большей мере приобретаются ИБП с технологией line-interactive, а доля ИБП с технологией off-line постоянно уменьшается. Таким образом, доли ИБП с технологиями off-line, line-interactive, и on-line, по нашим оценкам, распределяются сейчас, соответственно, примерно следующим образом: 60, 30 и 10 %. Стоит однако отметить, что on-line-решения не так распространены в сегменте SOHO/SMB. Можно смело



Андрей Блинов: «Сейчас на отечественном рынке преобладают ИБП с технологиями off-line и line-interactive»

говорить о том, что сейчас на отечественном рынке источники бесперебойного питания с технологиями off-line и line-interactive являются самыми популярными, и на них существует постоянный спрос.

Также прослеживается четкая тенденция к увеличению доли ИБП мощностью от 1 до 3 кВА. Что касается средней цены за ИБП, то в настоящее время она составляет от \$60 до \$70 за единицу; однако в связи с удорожанием аккумуляторов и увеличением числа пользователей, выбирающих ИБП с технологией line-interactive мощностью 800–1000 кВА, средняя цена будет увеличиваться, и в следующем году может составить \$90–100 за ИБП.

Тенденции рынка

По нашим наблюдениям, в течение года можно прогнозировать уменьшение спроса на ИБП мощностью 500 ВА, а средняя мощность приобретаемого ИБП составит 800 ВА, и доля рынка этого продукта будет расти. Что касается вероятности появления нового вендора, то, на наш взгляд, это не окажет существенного влияния на возможные изменения долей как вендоров, так и рынка ИБП в целом. Новый игрок при вхождении на рынок будет ориентироваться, прежде всего, на массовый сегмент, в котором представлены ИБП популярных мощностей, например 600 ВА и 800 ВА.

Факторы выбора

Судя по складывающейся на сегодняшний день ситуации на рынке, основным фактором, влияю-

щим на покупку ИБП, все еще остается цена источника бесперебойного питания. Однако существенными и важными факторами помимо цены являются технология (off-line, line-interactive, on-line), на которой построен ИБП, емкость и тип аккумулятора, а также наличие надежной технической поддержки в виде сервисной сети по территории Украины.

Иван Сторожук,

менеджер отдела периферийных устройств департамента дистрибуции компании МП

Оценка рынка

Исходя из анализа продаж ИБП, предназначенных для рынка SOHO, прослеживается постоянный рост этого сегмента в количественном эквиваленте. В связи с возрастающими требованиями современными ПК к электропитанию, меняется распределение ИБП по мощности (от 600 до 1000 ВА). Как всегда лидерство принадлежит источникам с технологией off-line в ценовом сегменте до \$100. На них приходится порядка 60–65 % продаж.

Тенденции рынка

Все чаще при покупке ПК пользователь обращает внимание на его защиту по электропитанию, и в этой связи прогнозируется постоянный



Иван Сторожук:

«Главный аргумент при выходе на рынок SOHO – ценовая политика при одинаковых технических характеристиках оборудования»

стабильный рост сегмента SOHO. Продуктовые линейки будут расширяться, станут появляться ИБП с улучшенными характеристиками, предоставляющими пользователям еще более улучшенные параметры выходного напряжения, времени автономной работы, управляемости и надежности. Все чаще на рынок Украины выходят вендоры, предоставляющие решения по защите электропитания для ПК. Самым главным ар-

гументом при выходе на рынок SOHO является ценовая политика при одинаковых технических характеристиках поставляемого оборудования. Довольно часто такая политика приводит к появлению качественных характеристик. Как показывает практика, рынок сам очень быстро и жестко реагирует на подобные факторы.

Факторы выбора

Основными факторами, влияющими на выбор ИБП, помимо цены являются качественные и технические характеристики. Все чаще на выбор пользователя в той или иной степени влияют дополнительные возможности (расширенное управление, форма исполнения и т. д.). Компания МП занимается дистрибуцией продукции компании APC, продукция которой давно зарекомендовала себя с лучшей стороны.

Юрий Дацюк,

руководитель отдела дистрибуции ЧНПП «Сигнал»

Оценка рынка

Украинский рынок стремительно расширяется благодаря появлению новых моделей компьютерной и бытовой техники. Насыщение рынка товаром всегда способствует росту количества потребителей, заинтересованных в оборудовании



XII МІЖНАРОДНА ВИСТАВКА ТА КОНФЕРЕНЦІЯ

КОРПОРАТИВНІ ТА БАНКІВСЬКІ СИСТЕМИ



IT Security 2007

III МІЖНАРОДНА ВИСТАВКА ТА КОНФЕРЕНЦІЯ
 ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ КАРТИ, ПЛАТІЖНІ СИСТЕМИ ТА
 СИСТЕМИ БЕЗПЕКИ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

10-12 ЖОВТНЯ

МВЦ, БРОВАРСЬКИЙ ПРОСПЕКТ, 15, КИЇВ

Організатор:

PREMIER

Генеральний спонсор:

Рівський

За підтримки:

ЕДАПС

Спонсор:

ЗНАК

Спонсор:

POLY

Технологічний інформаційний спонсор:

POWTEK

Генеральний медіа-партнер:

Channel Partner

Медіа-партнер:

DAAS

Сторонній партнер:

EMA

Сторонній партнер:

СИСТЕМИ

Сторонній партнер:

ЦЕТИ

Медіа-партнер:

ІСІ

Прем'єр Експо

04050, Україна, Київ, вул. Пимоненка, 13-Б
 тел.: +380 44 451 4160, факс: +380 44 451 4161
 e-mail: N.Mordovskiy@pe.com.ua, www.pe.com.ua

большой мощности. И хотя спектр выбора широк, цена на качественную технику все же достаточно высокая. При выборе или покупке дорогостоящего оборудования однозначно возникает вопрос защиты последнего от проблем, связанных с электропитанием, более того, некоторые производители настоятельно рекомендуют подключать электропитание непосредственно через ИБП, и только тогда гарантируют надежность в эксплуатации того или

потребности в защите критического оборудования велика, тем не менее средний потенциальный покупатель еще не видит абсолютной потребности в покупке ИБП, в связи с недостаточным, точнее низким, запасом материальных средств.

Новые вендоры появляются и будут появляться у нас, что неизбежно способствует усилению конкуренции на рынке. В свою очередь, данные действия всегда благоприятно сказываются на выборе потребителя.

«Опыт показывает, что новые игроки на украинском рынке ИБП не способны повлиять на существующее распределение сил и рыночных долей»

ного вида техники. Именно ИБП обеспечивает качественное и стабильное питание, корректируя перенапряжения, шум и другие виды искажений в электросети, сокращение расходной части на электроэнергию и текущее обслуживание.

Насыщение рынка новой техникой, более мощной и дорогостоящей – вот основной фактор стабильной тенденции увеличения спроса на ИБП.

Спрос на источники продолжает расти в сторону увеличения мощности оборудования. Если ранее лидерами продаж были модели мощностью 360 ВА, то на данном этапе непосредственный интерес проявляется к моделям 600–800 ВА. Средняя цена ИБП примерно 360, причем в связи с подорожанием аккумуляторов цена выросла примерно на 10 % от предшествующей. В перспективе вполне возможны незначительные колебания цен в сторону увеличения.

Факторы выбора

Для потребителя украинского рынка по-прежнему основным критерием при покупке является цена, за ней следует качество продукции. Другим наиболее важным фактором, который сейчас выходит на серьезные позиции, является качество гарантийного и послегарантийного обслуживания.

Ирина Дмитренко,
генеральный директор APC-MGE
в Украине и Молдове
Оценка рынка

Динамично развивающийся рынок ИБП в Украине опережает по темпам роста общемировой рынок. Это обусловлено, во-первых, высокими темпами роста украинского ИТ-рынка в целом, во-вторых, значительно выросли объемы и стоимость информации, которая хранится и обрабатывается на домашних и офисных ПК, а с учетом роста доходов индивидуальные пользователи, равно как и компании, более склонны инвестировать в покупку надежного ИБП для защиты компьютера и информации.

Рынок непромышленных ИБП разделен на множество сегментов, ведь для различных задач используются разные модели ИБП со свойственными им характеристиками. Среди домашних пользователей ПК высокой популярностью пользуются APC Back-UPS CS 500 ВА и APC Back-UPS ES 525 ВА. Для небольших групп из двух-пяти ПК очень популярны ИБП APC Smart-UPS 1500 ВА.

Наблюдается тенденция незначительного повышения стоимости ИБП во многих линейках, что отображает увеличение спроса на ИБП более высокой мощности и улучшенные показатели надежности и функциональности устройств.

Тенденции рынка

Рост рынка ИБП в Украине обеспечен надолго, во-первых, по причине огромного потенциала рынка ПК, который все еще далек от насыщения, во-вторых, за счет стремитель-

ного развития малого и среднего бизнеса, и-третьих, благодаря увеличивающейся ценности времени и сохранности информации.

Безусловно, такой рынок привлекает новых производителей ИБП. Однако опыт показывает, что новые игроки на украинском рынке ИБП не способны повлиять на существующее распределение сил и рыночных долей. Чтобы завоевать долю рынка, нужны отличные ИБП (а значит, мощная база R&D), лояльные партнеры, сервисная и маркетинговая поддержка.

Факторы выбора

Следует отдельно выделить механизм покупки ИБП в розничных сетях. Здесь значительное влияние оказывают консультации продавца, известность бренда, дизайн ИБП.

Если же процесс выбора ИБП происходит на страницах ИТ-журналов, на сайтах производителей, покупатель сначала определяет не-



Андрей Стещенко: «Средняя розничная цена наиболее популярных моделей ИБП – \$50–90»

гордится тем, что пользователи ИБП APC в Украине уже многие годы остаются верными устройствам нашей компании.

Андрей Стещенко,
руководитель группы периферийных устройств департамента дистрибуции компании DataLux
Оценка рынка

Насегодшний день среди ИБП промышленного класса наибольшим спросом пользуются ИБП технологии line-intensive мощностью 500–800 ВА. Их доля составляет до 50 % рынка в штучном измерении и до 35–40 % – в денежном. Средняя розничная цена наиболее популярных моделей ИБП соответствует диапазону \$50–90.

В то время как ноутбуки вытесняют ПК, интересным с точки зрения продаж становится сегмент ИБП, используемых в качестве защиты дорогостоящего домашнего оборудования (например, в качестве компонента домашнего кинотеатра).

Тенденции рынка

Украинский рынок ИБП сформирован уже давно, и появление новых игроков может существенно повлиять на распределение его долей, можно говорить только о незначительном развитии долей существующих поставщиков. Рынок Украины интересен объемами и сохраняющимися



Ирина Дмитренко: «Динамично развивающийся рынок ИБП в Украине опережает по темпам роста общемировой»

обходные требования к ИБП (мощность, время автономной работы, производитель, надежность, топология, необходимость AVR и ПО управления по сети, другие характеристики), если это бизнес – выбирает ИТ-компанию, которая ус-

«Для потребителя украинского рынка по-прежнему основным критерием при покупке является цена, за ней следует качество продукции»

тановит и будет обслуживать ИБП, а уже потом, отобрав несколько моделей для сравнения, смотрит на стоимость.

Каждый человек и тем более компания самостоятельно определяет стоимость потери информации, важность защиты оборудования, подключенного к ИБП, стоимость своего времени – в случае необходимости ремонта или замены ИБП. Мы

высокими темпами роста, что и привлекает новых игроков. При этом выход на рынок для нового игрока будет связан со значительными финансовыми «затратами».

Факторы выбора

Если речь идет о покупке в магазине, то основные факторы – это дизайн и цена, в некоторой мере имеет значение известность торговой марки.

СР > Ифореал 718008



Юрий Дажок: «Украинский рынок имеет огромный потенциал для роста, а, следовательно, продажи будут увеличиваться во всех сегментах ИБП»

Тенденции рынка

Украинский рынок имеет огромный потенциал для роста, а, следовательно, показатель продаж будет увеличиваться во всех сегментах ИБП. Вне сомнений, в нашей стране