Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации

**Санкт-Петербургский Торгово-экономический институт**

**Реферат на тему: «Статистика рынка компьютерного оборудования»**

Выполнил студент 131 группы

**Яценко Александр**

**Санкт-Петербург**

**2002**

|  |  |
| --- | --- |
| **Мировой рынок ПК**  **Рынок ПК в регионе EMEA**  **Российский рынок ПК**  **Рынок ПК стран Средней Азии**  **Комментарии участников рынка**  **Рынок КПК**  **Рынок мониторов** |  |

**Мировой рынок ПК**

*Объемы поставок компьютерной техники продолжают сокращаться, однако спад мировой экономики, судя по последним результатам, замедляет темпы. Поставки ПК и комплектующих сократились второй раз за все время существования отрасли, однако кризис навредил не всем: компания Dell Computer и азиатский рынок продолжили распространять свое влияние.*

Общемировые поставки ПК сократились в 2001 году на 5,1% по сравнению с прошлым годом, согласно предварительным данным, обнародованным 17 января исследовательской компанией IDC. В то же время, объем поставок в США упал на 12,2%.

В 4-м квартале 2001 года общемировые поставки сократились на 6,1% по сравнению с аналогичным периодом 2000 года, объем поставок в США за этот период упал на 8,5%. Однако общемировой объем продаж, в соответствии с традиционным графиком сезонных колебаний вырос в 4-м квартале во всем мире.

Другая аналитическая компания, Gartner, также обнародовала результаты своих исследований. Названные ее представителями цифры выглядят немного более оптимистичными, чем у IDC: сокращение общемировых поставок в объеме 128 млн. единиц оценивается в 4,6%. Объем поставок в США составил 44 млн. единиц, сократившись на 11,1%. Эти данные, согласно Gartner, основываются на поставках настольных компьютеров, ноутбуков и серверов на платформе Intel.

Как значится в отчете Gartner, 2001 год ознаменовался вторым за всю историю существования отрасли падением рынка ПК, первый кризис на котором разразился в 1985 году. Несмотря на существенный рост продаж ПК в 4-м квартале по сравнению с 3-м, в целом экономическая ситуация, скорее всего, в ближайшем будущем не улучшится.

По оценкам экспертов, корпоративные заказчики в 4-м квартале 2001 года продолжали вести себя осторожно, и постоянного роста заказов с их стороны следует ожидать не ранее второго полугодия этого года. "Я не готов сказать, что мы обогнули этот угол", - заявил Роджер Кэй (Roger Kay), аналитик IDC, прогнозирующий, что в лучшем случае рост поставок в 2002 году останется на уровне предыдущего года.

Аналитик Gartner Чарльз Смалдерс (Charles Smulders) также был осторожен в своих выводах. Цифры, приведенные Gartner, говорят о квартальном росте общемировых поставок ПК в конце 2001 года - с 30,41 млн. единиц в 3-м квартале до 34,86 млн. в 4-м. Однако столь большая разница в значительной степени объясняется задержкой крупных корпоративных заказов после терактов 11 сентября, считает г-н Смалдерс: "Большая часть поставок была перенесена с 3-го квартала на 4-й. Я думаю, что из-за этого результаты 4-го квартала были искусственно взвинчены".

Несмотря на это, относительно 2002 года Gartner настроен в меру оптимистично, прогнозируя на этот период 4%-й общемировой рост и 4%-й спад в США.

Однако некоторым представителям IT-рынка спад, похоже, лишь пошел на пользу. Dell, к примеру, продолжает экспансию - это единственная компания из 5 мировых лидеров отрасли, которой вообще удалось увеличить свою рыночную долю. Акции Dell в США в 4-м квартале выросли на 27% - самый большой прирост, когда-либо испытываемый любым из игроков этого рынка, по данным г-на Кэя. В мировом масштабе доля рынка, занимаемая Dell, в 4-м квартале выросла с 11,7% в 2000 году до 14,1% в 2001.

Gartner приводит похожие цифры, ставя Dell на первое место в мире с 13,3% мирового рынка в 2001 году по сравнению с 11,1% у бывшего лидера - компании Compaq. В США Dell контролирует 24,5% рынка ПК, в то время как Compaq - 12,5%.

Как отметил г-н Смалдерс, если многострадальное слияние Compaq и Hewlett-Packard все-таки состоится, объединенной компании все равно не удастся превзойти Dell по занимаемой доле рынка в США. "Dell действительно утвердила свои позиции", - заявил он. Dell продолжала наращивать свое преимущество перед Compaq за счет более низких затрат на производство, считает Ашок Кумар (Ashok Kumar), аналитик US Bancorp Piper Jaffray.

Самая большая проблема, которая встает сегодня перед Dell - это не сойти с выбранной траектории. "Это масштабная задача, где вступает в силу закон больших чисел", - заявил г-н Кэй.

HP в 4-м квартале также отметила рост спроса со стороны американских потребителей и сумела, согласно IDC, обойти конкурентов в этом направлении. Не смотря ни на что, общий объем поставок компании за этот период, включая крупные корпоративные заказы, сократился по всему миру.

В 4-м квартале, однако, больше всех пострадали Gateway и Compaq. Gateway сократила свою долю на рынке США с 36% до 6,2%. Ниша, занимаемая Compaq на американском рынке, в 4-м квартале сократилась почти на четверть - до 12,5%. Доля мирового рынка упала с 19% до 11,1%. Compaq, прошлогодний лидер мирового рынка, теперь съехала на второе место и в США, и в мире.

Г-н Смалдерс отметил своего рода затишье в битве за увеличение долей рынка ПК, вызванное агрессивным ценовым давлением со стороны Dell. "Компании вроде Gateway сейчас больше нацелены нa прибыльность, чем на рыночную долю", - сказал он.

Азиатско-тихоокеанский регион, не включая Японию, назван аналитиками единственным регионом в мире, где в прошлом году возросли объемы поставок. Как сообщила ранее на этой неделе Intel, в 2001 году ею в первый раз за всю историю было поставлено больше чипов в Азию, чем в Северную Америку.

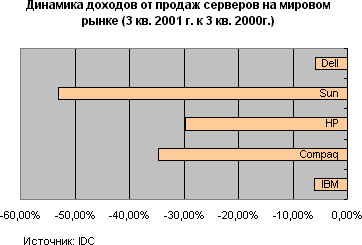
Однако в Японии объемы поставок упали, и "стране восходящего солнца" придется на протяжении нескольких следующих кварталов переживать сокращение поставок, причем выражаться оно будут двухзначными цифрами, считает IDC. В то же время, медленное возвращение корпоративных заказов продолжит сдерживать рост продаж в Европе и США.

Как отметил г-н Смалдерс, Азия представляет собой один из немногих растущих сегментов рынка, привлекательных для производителей ПК, однако американским компаниям понадобится больше гибкости и рвения для того, чтобы конкурировать с местными игроками, такими, к примеру, как китайский Legend Holdings. По его словам, местные производители являются серьезными конкурентами, однако их можно побороть. В качестве примера г-н Смалдерс приводит несколько американских производителей, очень успешно работающих на рынке Латинской Америки.

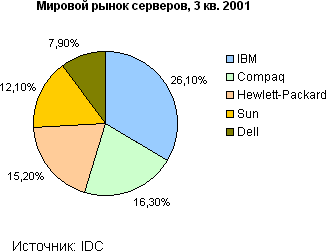
### Мировой рынок серверов

По исследованиям IDC, с третьего квартала 2000 года по третий квартал 2001 года объем рынка серверов сократился на 30% - с $15,2 млрд. до $10,7 млрд.

По данным отчета IDC, меньше всего пострадал лидер этого рынка - IBM, чей объем продаж упал всего на 6,1% - до $2,8 млрд., при этом "голубой гигант" отвоевал у конкурентов 6,5% рынка. Компания Sun Microsystems потеряла 6,3% рынка при падении доходов до $1,3 млрд. (на 53%).



На рынке Unix-серверов Sun, тем не менее, остается лидером - 28,8% (продажи - $1,33 млрд.), за ней следует компания Hewlett-Packard - 28,5% ($1,31 млрд.), а IBM стоит на третьем месте - 20,9% ($960 млн.).



**Рынок ПК в регионе EMEA**

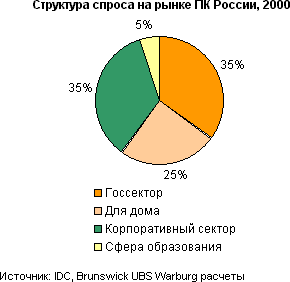
*По предварительным данным, опубликованным IDC, в четвертом квартале 2001 г. объемы продаж ПК в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке (регион EMEA) снизились на 5,1% по сравнению с тем же периодом прошлого года. Это привело к общему снижению показателей 2001 года на 3,6%. 45% продаж ПК в регионе EMEA обеспечили 5 крупнейших мировых компаний.*

Корпоративные закупки сдерживались сокращением бюджетов и мерами экономии, в соответствии с которыми многие компании отложили обновление компьютеров, как настольных, так и портативных, до 2002 г. Тем не менее, сохранялся устойчивый спрос со стороны малых и средних предприятий, подогреваемый жесткой конкуренцией между поставщиками и постоянным обновлением техники, позволивший смягчить падение объемов.

Продажи настольных ПК в потребительском секторе, как и ожидалось, оставались на довольно низком уровне, который лишь незначительно изменился после появления Windows XP. В то же время степень доверия покупателей была довольно высокой, что подтверждает устойчивый спрос на ноутбуки и цифровые мультимедийные устройства в каналах розничной торговли.

"В результате сокращения бюджетов лишь нескольким поставщикам удалось воспользоваться преимуществами окончания финансового года, корпоративный рынок развивался вяло, - пояснил Энди Браун, менеджер IDC по исследованиям рынка мобильных устройств. - Однако под воздействием устойчивого покупательского спроса, стимулируемого широким ассортиментом, снижением цен и постоянными усилиями розничной торговли, смещение рынка в сторону ноутбуков продолжается. Этот рынок, по мере появления все новых изготовителей, ориентированных на массового покупателя, становится все более конкурентным и демократичным".

"Ожидается, что корпоративные закупки начнут расти, но пока преобладает настороженность, что отодвигает сроки возможного начала восстановления на первую половину 2002 г., - считает Кэрин Паоли, менеджер Computing Expertise Center в IDC EMEA. - Проведенные нами опросы покупателей свидетельствуют о том, что пока не существует каких-либо убедительных оснований для обновления собственного ПК, если только поставщики не смогут стимулировать этот процесс, скорректировав маркетинговые программы".



О продолжающейся консолидации рынка ПК свидетельствует тот факт, что 45% продаж на рынке региона EMEA обеспечили 5 крупнейших мировых компаний.

Европейские фирмы, по-прежнему очень активно действующие на рынке настольных систем, сделали рывок вперед на рынке ноутбуков. В результате смещения рынка в сторону компьютеров для малых и средних предприятий и массового пользователя AMD продолжает отвоевывать долю рынка у Intel.

**Compaq** сохраняет явное лидерство на рынке ПК в регионе EMEA, а по итогам 4-го квартала и 2001 г. в целом занимает первое место на рынке ноутбуков в EMEA, обогнав Toshiba. Этот поставщик получил определенный выигрыш от оптимизации продуктовых линеек и концентрации усилий компании на продажах, даже несмотря на предстоящее слияние с Hewlett-Packard.

**Dell** продолжает удивлять рынок устойчивыми темпами роста, превышающими 10%, благодаря расширению прямых продаж на рынке СМБ. Dell закрепилась на втором месте и впервые продала более 1 млн. компьютеров за квартал.

**Fujitsu-Siemens** устойчиво восстанавливала объемы продаж за счет стабильных результатов в потребительском секторе и на рынке СМБ в Германии. Этому способствовала и ориентация на мобильные системы, позволившая добиться более чем 10-процентного роста продаж ноутбуков.

**Hewlett Packard** сохраняла высокие показатели продаж в секторе СМБ, а также стабильные доходы как на рынке ноутбуков, так и в потребительском секторе, что обеспечило компании третье место по итогам 2001 г.

Более скромные достижения **IBM** объясняются всплеском продаж в 4-м квартале 2000 г., с которым сравниваются данные 2001 г. Тем не менее, программа Top Seller прошла очень успешно и обеспечила вполне конкурентные показатели на рынке СМБ.

### Ведущие поставщики ПК (тыс. шт.) в EMEA за 4-й квартал 2001 г. (предварительные данные)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Поставщик** | **4-й кв. 2000, тыс.шт.** | **4-й кв. 2001, тыс.шт.** | **Годовой прирост** | **Доля в 4-м кв. 2000** | **Доля в 4-м кв. 2001** |
| **Compaq** | 1803 | 1625 | - | 15,1 | 14,3 |
| **Dell** | 932 | 1087 | 16,7% | 7,8% | 9,6% |
| **Hewlett-Packard** | 885 | 969 | 9,5% | 7,4% | 8,5% |
| **Fujitsu Siemens** | 1020 | 952 | - | 8,5% | 8,4% |
| **IBM** | 920 | 671 | - | 7,7% | 5,9% |
| **Top 5** | 5559 | 5303 | - | 46,5% | 46,8% |
| **Остальные** | 6383 | 6029 | - | 53,5% | 53,2% |
| **Всего** | 11942 | 11332 | - | 100,0% | 100,0% |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Поставщик** | **Всего за 2000 г., тыс. шт.** | **Всего за 2001 г., тыс. шт.** | **Годовой прирост** | **Доля в 4-м кв. 2000 г.** | **Доля в 4-м кв. 2001 г.** |
| **Compaq** | 5736 | 5454 | - | 15,3% | 15,1% |
| **Dell** | 3174 | 3660 | 15,3% | 8,5% | 10,1% |
| **Hewlett-Packard** | 2787 | 3140 | 12,7% | 7,4% | 8,7% |
| **Fujitsu Siemens** | 3471 | 3050 | - | 9,3% | 8,4% |
| **IBM** | 2751 | 2357 | - | 7,3% | 6,5% |
| **Top 5** | 17919 | 17660 | - | 47,8% | 48,8% |
| **Остальные** | 19583 | 18496 | - | 52,2% | 51,2% |
| **Всего** | 37502 | 36155 | - | 100,0% | 100,0% |

Для всех поставщиков учитывались только собственные поставки, исключая продажи OEM.  
Данные по всем поставщикам приведены за календарный год.  
1. Данные по Compaq включают продукцию Compaq, Digital Equipment и Tandem  
2. Данные по Fujitsu Siemens включают поставки Fujitsu и Siemens

*Источник: IDC EMEA, Preliminary Results Q4 2001.*

**Российский рынок ПК**

*Данные последнего исследования, проведенного IDC на российском рынке ПК, показывают, что он остается наиболее устойчивым среди крупнейших рынков ПК в регионе EMEA.*

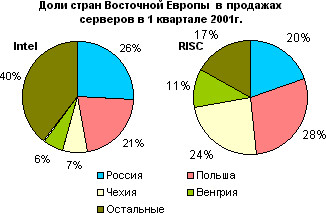
Российский рынок ПК вырос на 18,3% по сравнению с III кварталом 2000 г. По абсолютной величине это сравнимо с падением на 17,2% рынка ПК в Германии - самого крупного рынка региона EMEA - и отрицательным приростом в 10,3% рынка региона EMEA в целом.

Годовой прирост поставок ПК (шт.) в III квартале 2001 г. на шести крупнейших рынках региона EMEA:

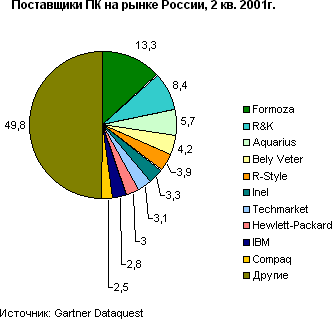
|  |  |
| --- | --- |
| **Страна** | **Годовой прирост** |
| Германия | -17,20% |
| Великобритания | -14,70% |
| Франция | -19,00% |
| Италия | 11,50% |
| **Россия** | **18,30%** |
| Нидерланды | -13,70% |
| Средний по EMEA | -10,30% |

*Источник: IDC, 2001*

Устойчивый годовой прирост, отмеченный на российском рынке ПК, обеспечен благоприятной экономической ситуацией и сильным проектным рынком. Росту в III квартале способствовало отсутствие каких-либо значительных проблем на таможне, подобных тем, что возникали в начале года. IDC особенно отмечает значительный рост поставок ПК в образовательный сектор, идущий по мере стабильного выполнения финансируемых на центральном уровне проектов, связанных с компьютеризацией школ, и ряда региональных проектов в сфере образования.



"Рынок проектов необычайно силен в России с самого начала года. Учитывая сезонный рост в конце года, а также то, что поставки по некоторым проектам, начавшимся во II и III кварталах, продолжатся в последнем квартале, можно ожидать, что IV квартал 2001 г. будет наиболее успешным за все годы существования российского рынка ПК", - считает Андрей Верховод, аналитик IDC Russia.



Наибольших преимуществ в III квартале 2001 г. удалось добиться крупным российским поставщикам ПК, их суммарная доля рынка выросла за счет международных вендоров и менее крупных отечественных сборщиков. Тем не менее, IDC считает, что перспективы российского рынка ПК на 2002 г. не столь благоприятны. Ожидается, что в следующем году темпы роста снизятся, а тенденция к снижению цен на нефть может только усилить этот процесс.

По данным IDC, на российском рынке ПК в III квартале 2001 г. в пятерку лидеров по объемам поставок (в количественном выражении) вошли:

Formoza;  
Aquarius;  
Hewlett-Packard;  
R&K;  
Kraftway.

**Рынок ПК стран Средней Азии**

По данным последнего отчета IDC "The Personal Computer Markets of Central Asia, 2000 - 2005", в 2000 г. в странах Центральной Азии (Казахстан, Узбекистан, Туркменистан , Киргизстан и Таджикистан) было продано около 101 тыс. персональных компьютеров (ПК) на сумму в 97 млн. долларов.

В 2000 г. рынок ПК в Центральной Азии вырос на 29,1% в количественном и на 26,7% в денежном выражении и, согласно предварительным данным IDC, продолжал уверенно расти и в 2001 г. Увеличение продаж в Центральной Азии в основном обусловлено подъемом на крупнейшем в регионе казахстанском рынке ПК, который уже второй год подряд демонстрирует исключительно высокий рост.

После глубокого спада, наблюдавшегося в 1999 г., в 2000 г. рынок ПК в Казахстане восстановился до предкризисного уровня. В республику было поставлено 68 тыс. ПК на сумму около 63 млн. долл. По сравнению с 1999 г. продажи выросли на 31% (в штучном выражении) и были в основном обусловлены восстановлением поставок в государственный сектор, увеличением продаж в секторе крупных предприятий и стабильным спросом в потребительском секторе рынка. Очевидно, что ряд крупных проектов в секторе образования и очень крупные проекты в других секторах рынка, оконченные в 2001 г, а также стабильный спрос в потребительском секторе приведут к значительному росту рынка ПК. Абсолютное лидерство в Казахстане в 2000 г. сохранила компания LogyCom, поставившая наибольшее количество ПК собственной сборки -- около 9,2 тыс. шт., а среди зарубежных поставщиков, даже несмотря на значительное снижение продаж -- Hewlett Packard. Наивысшие темпы прироста продаж за 2000 г. среди международных компаний продемонстрировала Compaq.

Еще один из устойчиво растущих рынков региона -- Туркмения, продемонстрировавшая в 2000 г. самые высокие темпы роста рынка в регионе. В прошлом году, благодаря увеличению экспорта газа и хлопка --основных источников валюты, экономика Туркмении значительно выросла. Это напрямую сказалось и на поставках ИТ.

**Комментарии участников рынка**



### Владимир Шаров: "Компьютерная отрасль наиболее всех подготовлена к вступлению России в ВТО"

*Своими оценками ситуации на российском рынке ПК в 2001 году и взглядами на перспективы его развития с CNews.ru поделился* ***Владимир Шаров****, член совета директоров группы компаний "Формоза", вице-президент по розничной торговле.*

**CNews.ru: По предварительным данным 2001 год станет одним из самых успешных для российского рынка ПК. Как вы оцениваете итоги этого года для компании "Формоза"? Удалось ли реализовать все намеченное?**

**Владимир Шаров:** Мы видим год 2001достаточно успешным для себя. Конечно, как и в обычной жизни, реализовать все намеченное не удалось. В этом году мы начали и успешно развили новый проект - производство и продажу серверов под торговой маркой "Альтаир".

**CNews.ru: В своей деятельности "Формоза" активно использует методы электронного бизнеса. Создан корпоративный портал с функциональными возможностями для дилеров, работает интернет магазин. Многие уверяют, что затея с продажами через интернет в России сегодня не окупает себя. Можно ли говорить о том, что эти механизмы принесли ощутимую прибыль уже в 2001 году или это все же задел на будущее?**

**В.Ш.:** Мы активно и успешно используем в своей деятельности систему электронной коммерции класса b2b RS 2000 уже три года. Эта система разработана и постоянно совершенствуется специалистами компании Formoza Software House. Эффективность этого метода можно оценить, если сравнивать, например прием заказов от клиентов по телефону и по факсу.



### Екатерина Александрова: "В 2001 году НР стала западным поставщиком №1 на российском рынке ПК"

*Об итогах 2001 года Hewlett-Packard CNews.ru рассказала* ***Екатерина Александрова****, менеджер по связям с общественностью российского представительства компании.*

**CNews.ru: По предварительным данным 2001 год станет одним из самых успешных для российского рынка ПК. Как вы оцениваете итоги этого года для компании НР в России и странах СНГ? Известно, что для мирового рынка уходящий год был далеко не самым удачным.**

**Екатерина Александрова:** В настоящее время, на фоне стагнации мирового рынка персональных систем, ситуация в России выглядит вполне оптимистично. Это во многом связано со стабильной экономической ситуацией в стране в 2001 году и достаточно емким потенциальным рынком. По данным IDC в 3-ем квартале 2001 года рост рынка составил около 18%, рост HP составил 45%, что позволило компании HP стать западным поставщиком номер один на российском компьютерном рынке (предварительные данные IDC за 4-ый квартал лишь подтвердили эту тенденцию). Говоря об изменениях, необходимо отметить увеличение спроса в сегменте мобильных систем. Продажи мобильных компьютеров HP в России выросли более чем на 150% по сравнению с прошлым годом (по предварительным оценкам компании IDC). Таким образом, компания Hewlett-Packard по темпам роста уверенно лидирует на рынке ноутбуков, с большим отрывом опережая других вендоров.

**CNews.ru: Какие наиболее значимые проекты удалось реализовать НР в 2001 году в России?**

**Е.А.:** Одним из наиболее важных проектов, реализованных в России в 2001 году, стал запуск российского производства персональных систем под маркой НР. О начале совместной сборки ПК Hewlett-Packard и компания "Аквариус" объявили осенью прошлого года. Сборка будет осуществляться на базе производственных мощностей и в сотрудничестве с российской компанией "Аквариус".

Начало производства в России - это часть новой стратегии НР. Российская сборка позволит НР работать на новых сегментах рынка, а также более гибко реагировать на спрос. Заказчики получат возможность контролировать процесс производства и качество компонентов с точки зрения стандартов безопасности.

Проект начался более года назад. Его основной целью является расширение продаж техники НР на корпоративном рынке крупных клиентов и государственных заказов. Наличие сборочного предприятия на территории России позволит более гибко учитывать специфические требования клиентов; сократить сроки поставки техники, что позволит НР увеличить свои продажи в России. Ассортимент производящихся в России компьютеров будет определяться спросом. Проект позволяет собирать до 15 000 различных конфигураций персональных систем.

Проект российской сборки предполагает производство всего спектра персональных систем НР, а также выполнение сборки на "заказ". Контроль качества будет производиться в соответствии с международными стандартами ISO 9001 и ISO 9002, а также внутренними стандартами контроля качества НР. Система управления производством и качеством, установленная на предприятии "Аквариус", интегрирована с аналогичной системой завода НР во Франции. Интеграция осуществляется через выделенный канал при помощи специального программного обеспечения e-Link. Система e-Link готовит "спецификацию на сборку" для каждого собираемого компьютера, а также проверяет качество собираемых компьютеров.



### Эдуард Воронецкий: "Лучший результат в следующем году - сохранение темпов 2001г."

*О своем видении ситуации на российском рынке ПК CNews.ru рассказал* ***Эдуард Воронецкий****, директор "К-Системс", одного из ключевых игроков отрасли. 2001 год стал для компании годом серьезных перемен.*

**CNews.ru: По предварительным данным 2001 год станет одним из самых успешных для российского рынка ПК. Каковы результаты деятельности компании "К-Системс" в 2001 году?**

**Эдуард Воронецкий:** Прошедший 2001 год стал успешным для российского IT-рынка. Мнение экспертов, что в этом году объемы и темпы роста рынка достигли докризисных показателей. А по сравнению с 2000 годом объемы продаж компьютерной техники возросли в среднем на 20-25%. Удачным был 2001 год и для К-Системс. На сегодняшний день информационно-технологический холдинг "К-Системс" - это крупнейший российский производитель компьютерной техники в России, в том числе: рабочих и графических станций, серверов уровня рабочих групп и уровня предприятия, сверхнадежных вычислительных систем в индустриальном исполнении (индустриальные компьютеры), мониторов, портативных компьютеров, систем отображения информации. Компания осуществляет поставку компьютерной техники под собственной торговой маркой и предлагает комплексные интегрированные решения. Достижения, которых добилась компания в истекшем году можно разбить на несколько направлений.

Если говорить о бизнесе в целом, то по сравнению с 2000 годом обороты компании возросли вдвое. Значительно увеличилась доля "К-Системс" на рынке. По результатам 3-х кварталов 2001 года доля компании "К-Системс" составила в среднем 7,1% от общего числа продаж компьютерной техники в России. Доля на рынке ПК - 8,2%, на рынке ноутбуков - 6,9%, на рынке серверов - 6,1%. По сравнению с 2000 годом особенно заметный рост наблюдался в продаже ноутбуков и серверов в три и в два с половиной раза соответственно. Увеличилось число наших клиентов на разных сегментах рынка. Отрадно отметить, что у нас складываются надежные и длительные отношения с представителями таких направлений как, нефтедобывающая промышленность, металлургия, тяжелое машиностроение, банки. Общее число сотрудников нашего холдинга выросло в 2001 году на 30%.

Следующее важно направление развития - технологии. Существенно был расширен модельный ряд всей поставляемой продукции. Расширение произошло за счет увеличения числа предлагаемых моделей для всех категорий пользователей. Произошло расширение спектра поставляемой продукции. В 2001 году компания начала серийное производство промышленных компьютеров для различных сфер применения.

Что касается продвижения, то маркетинговые действия компании в прошлом году были направлены на укрепление существующих позиций, а также на расширения сфер бизнеса. Особое внимание компания уделяла укреплению дилерской сети и увеличению числа партнеров. В конце 2001 года была утверждена новая стратегическая программа работы с каналом. Эта программа, по оценкам наших экспертов, позволит значительно усилить влияние "К-Системс" в регионах и расширить рынки сбыта.



### "Эксимер" намерен стать в следующем году ведущим российским компьютерным брендом.

*Прошедший год на российском компьютерном рынке прошел достаточно бурно. Помимо серьезного роста, отчетливо проявился качественный пересмотр возможностей рынка ПК с точки зрения государства, а также переоценка отношения к нему со стороны частных клиентов. Существенное значение для российского пользователя начинает приобретать бренд. О возможностях отечественного рынка ПК и о проблемах, с которыми пришлось столкнуться российским компьютерным компаниям в 2001 году, с корреспондентом* ***CNews.ru*** *беседует генеральный директор компании "Эксимер ДМ"* ***Руслан Чухнов***.

**CNews.ru: Как вы оцениваете развитие отечественного рынка персональных компьютеров в 2001 году?**

**Руслан Чухнов:** То, что был рост, причем рост достаточно существенный, - это видели все. Когда говорят о росте на этом рынке, акцент ставят на проектный бизнес, на объем закупок под государственные нужды. На наш взгляд, 2001 год характеризовался тем, что разделение компаний по типу их деятельности на "открытые" и "закрытые" стало еще более явным. Компании, которые славятся сильными позициями в проектном бизнесе и ориентируются на корпоративные поставки, добились замечательных результатов. Однако есть достаточно большая часть так называемого "открытого" рынка, где успех компаний определяется не тем, сколько средств выделило государство на реализацию той или иной программы, а конкуренцией в самом чистом смысле этого слова.

Такое разделение пространства стало в минувшем году более явным. Это связано с тем, что на "закрытый" рынок выплеснулось так много денег, поступило такое количество заказов, что компании, обладающие сильными позициями в этом сегменте, оказались просто не в состоянии заниматься какими-то проектами еще. Ведь даже если речь идет о государственных средствах, все равно они через какое-то время оказываются на "открытом" рынке: предприятия платят зарплату, работники полученное тратят в магазине. В общем, получается замкнутый цикл, и в результате оживление царило также на открытом рынке.

Сравнивая развитие этих двух сегментов с 2000 годом, можно сказать о том, где этот рост оказался более выраженным. В среднем рынок вырос примерно на 40%. Разумеется, "закрытый" рынок вырос сильнее, чего стоит одна только программа "Дети России"! Речь идет о 60 тысяч компьютеров!!! Если говорить о росте вообще, то наша оценка такова: в 2001 году продано порядка 2,1 - 2,2 млн. компьютеров.



### Кирилл Квашенко: "Российский IT-рынок - один из наиболее инновационных в мире"

*О ситуации на российском рынке расходных материалов CNews.ru рассказал генеральный директор компании ERGODATA* ***Кирилл Квашенко****. В ходе беседы затрагиваются вопросы региональной структуры сбыта расходных материалов, обсуждаются темпы роста рынка и прогнозы его развития в 2002 году.*

**Корр.: Каковы ваши прогнозы развития рынка расходных материалов и носителей информации на 2002 год?**

**К.К.:** Рынок расходных материалов является вторичным рынком, и темпы его роста будут зависеть от темпов роста установленной базы оборудования. В том случае если сохранится относительная стабильность российской экономики, мы прогнозируем 30%-ный рост рынка расходных материалов.

Темпы роста российского рынка носителей информации самые высокие в Европе. Основные направления, по которым ожидается существенный рост продаж - это оптические диски (CD-R/RW, DVD) и карты памяти. На основании проведенных в этом году исследований и общих тенденций в 2002 году можно прогнозировать 50-60% рост. Особенно высокие темпы роста ожидаются при продажах DVD (как записываемых, так и перезаписываемых дисков). С 2002 года, стандарт DVD начнет завоевывать российский рынок, а к 2005/6 годам объемы продаж сравняются с CD. Причем основной рост придется на стандарты DVD+RW и DVD-R.

**Рынок КПК**

В 2001 году на рынке карманных компьютеров (КПК) с новой силой продолжилась схватка между поставщиками устройств на основе Palm OS и их конкурентами - разработчиками Pocket PC. Новые исследования утверждают, что к 2005 году объем продаж Pocket PC-устройств превысит объем продаж Palm OS-совместимых КПК.

В настоящий момент объем продаж устройств на основе Palm OS намного превышает объемы всех конкурентов и составляет порядка 70% от общего количества продаваемых КПК в мире, однако новые исследования показывают, что при нынешних темпах развития ситуации к 2005 году объем продаж устройств на базе Pocket PC превысит уровень продаж современного лидера рынка.

Согласно отчету, опубликованному eTForecasts, начиная с 1996 года, темпы роста рынка КПК были очень высоки, и рынок достиг объема в 10 млн. единиц в 2000 году. Однако начавшаяся недавно рецессия в США привела к замедлению роста рынка. Ставшее реальностью замедление мировой экономики, скорее всего приведет к снижению темпов роста рынка КПК. Несмотря на замедление темпов роста на 20-30%, по прогнозам аналитиков, к 2006 году объем рынка КПК достигнет отметки в 50 млн. единиц.

В настоящее время Palm OS лидирует, однако у этой платформы появились сильные конкуренты - Pocket PC от Microsoft, Symbian от Epoc и Linux. Самым серьезным конкурентом Palm является Pocket PC, рыночная доля которой растет.

По данным отчета eTForecasts, лидирующая позиция Palm на рынке отвоевывается Pocket PC, а в будущем, возможно, телефонами-КПК на основе Symbian. К 2005 году уровень продаж Pocket PC-устройств возрастет до 11 250 тыс., в то время как Palm OS - всего до 14 млн.

### Альянс с системными интеграторами

Одной из важных тенденций 2001 года на рынке карманных компьютеров (КПК) стало стремление основных игроков войти в альянс с системными интеграторами (СИ). Работая вместе с СИ, производители КПК стремятся продать свою продукцию фирмам, которые хотят использовать КПК в своих мобильных системах.

Производители, включая таких гигантов, как Toshiba, Casio и Palm, привлекают системных интеграторов к совместной деятельности. Корпорация Toshiba, которая в августе вышла на рынок КПК с Genio на базе ОС Windows CE, заключила в октябре партнерское соглашение с Intec Communications для построения мобильных систем предприятий. До этого компания заключила подобные соглашения с Nihon Unisys и Nomura Research Institute, а к настоящему времени число её партнеров в этой области доходит до 15.

Casio, выпускающая CASSIOPEA E-707 (Windows CE), также строит деловые отношения с системными интеграторами. Компания создала в сентябре консорциум партнеров, чтобы поощрить создание мобильных систем на базе серии CASSIOPEA. В числе членов консорциума NTT Data, Fujitsu и другие - всего около 70 компаний.

До этого японский филиал компании Palm вступил в союз с 7 интеграторами, включая NS Solutions и Otsuka, для продвижения решений мобильных систем на базе своих КПК.

Главная причина желания производителей КПК сотрудничать с системными интеграторами заключается в стремлении продвинуть свою продукцию на развивающемся сейчас рынке производственных мобильных систем. По мнению представителей Toshiba, этот рынок более многообещающий, нежели пользовательский. Продажа КПК предприятиям будет требовать от производителей продвижения приложений для КПК и серверных систем для обработки информации. Поэтому компании, выпускающие эти мобильные устройства, обратились к системным интеграторам, которые являются специалистами в этой области.

Интеграторы, в свою очередь, также ожидают выгоды от такого сотрудничества. NRI, один из партнеров Toshiba, отметила, что, поскольку высокопроизводительные КПК стали более доступны, пользователи мобильных устройств получили более легкий доступ к централизованным базам данных и получению из них нужной информации. В планах компании - разработка мобильных систем в сотрудничестве с производителями КПК.

Некоторые производители КПК ведут переговоры с телекоммуникационными фирмами для создания коммуникационных инфраструктур. Так, Compaq Computer создала альянсы с Japan Communication в сентябре и с NEC в октябре, когда представила новый КПК PocketGear.

### Прогнозы развития рынка КПК на 2002 год

Объемы поставок КПК в 2002 году увеличатся на 30% по сравнению с показателями этого года, считает Джокоб Лин (Jocob Lin), генеральный менеджер Picvue Electronics (эта компания является одним из лидеров поставок LCD-экранов для КПК). По прогнозам компании, в 2003 году поставки вырастут еще на 44%, а рыночная доля устройств под управлением операционной системы Microsoft впервые превысит долю устройств под управлением Palm OS. В 2002 году поставки КПК увеличится до 16,04 млн. единиц и до 23,13 млн. в 2003.

В первой половине 2001 года доля устройств под управлением Palm OS составляла 55,8%, а устройств под Windows - всего лишь 23%. В следующем году Лин прогнозирует уменьшение доли Palm до 43,6%, а Microsoft сократит разрыв и увеличит долю до 38,8%. По его словам, в 2003 г. число устройств под управлением ОС Microsoft Windows превысит число устройств под управлением Palm OS и их доли составят 42,3% и 38,7% соответственно. Также к 2003 г. доля устройств под управлением Linux, по прогнозам специалиста, увеличится до 10%.

**Рынок мониторов**

В 2001 году практически все производители мониторов начали постепенно смещать акценты в сторону плоскопанельных дисплеев. Постепенно исчезли из продажи профессиональные модели ЭЛТ-мониторов с диагональю менее 17, а затем и 19 дюймов, а некоторые производители и вовсе объявили о свертывании производства мониторов на базе ЭЛТ, полностью переключившись на ЖК-технологии.

Значительный рост производства дисплеев и открытие новых фабрик на фоне ухудшившейся макроэкономической ситуации привели к тому, что цены на ЖК-матрицы стали снижаться очень быстрыми темпами, грозя даже перейти границу себестоимости.

Кроме того, по данным азиатского агентства Nikkei Market Access, неуклонно растет производство телевизоров с ЖК-экраном и в 2002 году их количество перевалит за полтора миллиона, а в 2005 году - за четыре миллиона штук. Конечно, в настоящее время наибольшим спросом подобные телевизоры пользуются в Японии, но рост производства приведет к удешевлению технологий, что поможет преодолеть такую "региональную концентрацию". Кроме того, производство жидкокристаллических дисплеев тесно связано с бурно растущим телекоммуникационным рынком, где потребности в ЖК-панелях резко увеличиваются. Достаточно большой объем производства неизбежно повлечет за собой улучшение технологии производства и, как следствие, снижение процента отбраковки, а в результате и себестоимости продукции.

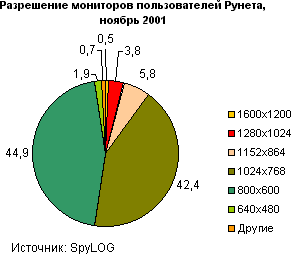
Однако безоговорочной победы ЖК-технологий пока не ожидается. Доходы компаний, специализирующихся на производстве мониторов с плоским экраном, уже упали в текущем году на 5% по сравнению с 2000 годом, а для отдельных категорий снижение выручки оказалось еще более значительным. В то же время остаются категории, по которым рост продаж продолжается.

В целом, по прогнозам аналитиков, доля рынка ЖКИ (LCD) может достигнуть лишь 30-40% от мирового рынка мониторов и на этом "вытеснение" традиционной технологии "остановится". Однако после того, как цена 15-дюймового монитора опустилась ниже 500 долл., а 17-дюймовых моделей - ниже уровня в 1000 долл., эти изделия вышли из "элитной" ниши и стали общедоступными. Таким образом, производители ЭЛТ-мониторов еще могут столкнуться с серьезными трудностями, если не будут стремиться к обновлению своих моделей. Аналитики также предсказывают, что в ЖК-мониторы для компьютеров все чаще будут встраиваться ТВ-тюнеры, что усилит конкуренцию на смежных рынках.

### Российский рынок мониторов по итогам первого полугодия 2001 года

По мнению ряда экспертов, емкость рынка мониторов в России достигла в 2001 году отметки 2 млн. штук, что на 700 тыс. больше по сравнению с первыми послекризисными показателями. Следует отметить такую особенность российского компьютерного рынка, как первичную потребность в компьютерном оборудовании, тогда как на Западе идет процесс апгрейда оборудования и замены на более высокотехнологичные системы.

Российский рынок мониторов, по мнению специалистов, специфичен - мониторов всегда продается несколько больше, чем компьютеров. Причина этого явления очевидна: в России существует значительное количество морально устаревших мониторов, и прежде всего это проблема корпоративных покупателей.



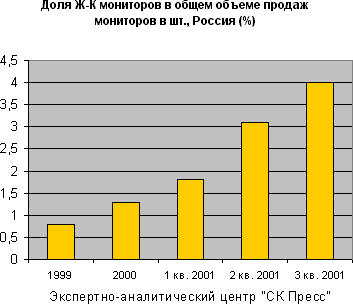
Сегодня в России присутствует примерно полтора десятка хорошо известных марок: ViewSonic, Sony, Samsung, LG, Nokia, Hitachi, NEC, Panasonic, Mitsubishi, Philips, ADI, Scott (компания Zulauf), Belinea (компания Maxdata), Bridge, MAG, CTX, Acer и др. Продукция фирм, производящих ПК - Нewlett-Packard, Compaq, IBM, поставляется только вместе с новыми компьютерами и заметного влияния на рынок не оказывает.

Ситуация с брендами далеко не статична. В 2000 году американская ViewSonic приобрела бренд Nokia (в части мониторов), и с июля 2001 года мониторы Nokia исчезают с рынка: они будут поставляться под маркой ViewSonic, причем каналы распространения Nokia также остаются за ViewSonic.

Сегодня рынок мониторов представлен пятью основными технологическими форматами: CRT (мониторы с электронно-лучевой трубкой), LCD (жидкокристаллические), PDP (с плазменными панелями), FED (с полевой эмиссией) и LEP (светоимитирующие). Различаются мониторы также стандартом видеоплат - VGA, SVGA, XGA, которые с 2002 года могут быть вытеснены новейшим цифровым форматом DVY.

Основной характеристикой мониторов, как известно, является размер диагонали экрана. Наиболее популярными мониторами на мировом рынке в сегменте массовых систем являются 17-дюймовые модели. Если в прошлом году в России наиболее популярными были 15-дюймовые мониторы, на долю которых приходилось более 60% продаж, то сегодня особым спросом пользуются их 17-дюймовые собратья.

Сегменты мониторов с размерами экрана 19 и 21 дюймов по-прежнему занимают в целом около 5%, поскольку данный сегмент остается консервативным и большую часть их покупателей до сих пор составляют пользователи-профессионалы - дизайнеры, специалисты САПР.



На конец третьего квартала мировой рынок ЖК-мониторов составлял 18% всего мониторного рынка.

Что касается рыночных долей производителей, то здесь безусловное лидерство принадлежит Samsung, LG и ViewSonic: на долю этих компаний приходится около 70% продаж всех категорий мониторов в России, что признается практически всеми поставщиками мониторов на российском рынке. Согласно исследованиям Samsung, расстановка сил выглядит следующим образом: Samsung - 30%, ViewSonic - 20,9%, LG - 18,1%. Сегодня, когда стабильность на российском рынке после дефолта восстановлена, можно говорить о том, что этот рынок перспективен, а уровень риска на нем - приемлем.

**При подготовки реферата использовались ресурсы интернет**

**www.cnews.ru** интернет-издание о высоких технологиях