Проблемам наперекор: рынок сетевого оборудования растет вопреки нестабильности в мире

Продажи сетевого оборудования продолжают расти вопреки сохраняющимся проблемам в глобальной цепочке поставок, геополитической и экономической нестабильности в мире. Об этом сообщили аналитики IDC и их коллеги из Dell’Oro Group в своих недавних исследованиях.

[Изображение недоступно]

По данным IDC, в первом квартале 2022 года выручка на рынке коммутаторов Ethernet увеличилась на 12,7% относительно той же четверти 2021 года и составила 7,6 млрд долларов.

Подъем зарегистрирован в большинстве регионов мира. Двузначный рост показали США (+17,9%), Канада (+14,9%), Китай (+22,8%) и Западная Европа (+11,7%). Более скромная прибавка — в Латинской Америке (+5,6%), Азиатско-Тихоокеанском регионе (без КНР и Японии, +8,8%), в странах Центральной и Восточной Европы (+9%), а также на Ближнем Востоке и в Африке (+2,6%). Впрочем, без падения тоже не обошлось: в Японии продажи коммутаторов в деньгах уменьшились на 17,9%, а в России, на фоне событий на Украине и последующих западных санкций произошел обвал на 33,6% в годовом исчислении. Впрочем, аналитики добавили, что РФ все еще остается крупнейшим рынком Центральной и Восточной Европы, на долю которого в январе-марте пришлось 23,6% оборота в регионе. Для сравнения, по итогам всего 2021 года вклад РФ составил 34,9%.

В рамках анализа рынка коммутаторов в IDC традиционно выделяют оборудование для центров обработки данных и категорию non-datacenter switching. К последней относятся коммутаторы, развернутые в корпоративных кампусах и филиалах предприятий. В стартовой четверти 2022 года на долю этого сегмента пришлось 53,7% от общей выручки. Рост в деньгах и с точки зрения поставок портов здесь составил 6,4% и 4,7% соответственно. Что касается коммутационного оборудования для дата-центров, то его продажи поднялись на 20,8%, а поставки портов — на 3,7%.

О выраженном росте (+16%) в категории коммутаторов для ЦОД говорится и в квартальной сводке Dell’Oro. Специалисты заявили, что несмотря на продолжающиеся сбои в снабжении компонентами, коммутаторы для центров обработки данных пользуются хорошим спросом во всех основных сегментах — со стороны облачных провайдеров, поставщиков услуг связи и крупных предприятий. На долю первых в минувшем триместре пришлось 70% от зарегистрированного роста продаж.

> «Также примечательно, что в прошлом квартале, вопреки проблемам из-за дефицита, которые затрагивают все компоненты, все отрасли, все регионы и всех производителей, отдельным участникам отрасли каким-то образом удалось показать лучшую динамику, чем рынку в целом», — отметила старший директор по исследованиям Dell’Oro Group Самех Бужельбен (Sameh Boujelbene).

Среди отличившихся вендоров, которые обеспечили основной рост, аналитики перечислили Arista Networks, H3C, Juniper Networks, Star-net Ruijie, а также white box-производителей. Самые высокие темпы зарегистрированы у Arista, за счет чего она прибавила больше двух процентных пунктов к своей доле в выручке на рассматриваемом рынке.

В IDC тоже не оставили незамеченной исключительную устойчивость и прочность мирового рынка коммутаторов Ethernet в то время, когда цепочку поставок продолжают сотрясать разнообразные проблемы, усугубляемые макроэкономическими факторами, геополитическими конфликтами и неопределенностью. Аналитики связывают это с чрезвычайной важностью сетей.

> «Организации во всех частях мира и во всех отраслях признают, что сети — это цифровая нервная система современной ИТ-инфраструктуры, поэтому компании инвестируют в нее соответствующим образом. Постоянное расширение коммутационных мощностей ЦОД гиперскейлерами и другими ведущими поставщиками облачных услуг, а также необходимость обновления оборудования в корпоративных кампусах и филиалах предприятий стабильно стимулируют рост», — пояснил вице-президент IDC Брэд Кейсмор (Brad Casemore).

[Изображение недоступно]

Среди других характерных тенденций на рынке специалисты отметили дальнейший подъем в сегменте высокоскоростных платформ. Продажи коммутаторов 200/400 GbE в январе-марте 2022-го были на 35,6% выше, чем в октябре-декабре 2021-го, а поставки по количеству портов увеличились на 78,6%.

В категории 100GbE в IDC зарегистрировали годовую прибавку по выручке и поставкам портов на 22,4% и 26,1% соответственно. На долю такого оборудования пришлось 26,7% от суммарного оборота на рассматриваемом рынке.

Продажи решений 25Gb/50Gb подросли на 38% по сравнению с первым кварталом 2021 года, а поставки портов в этот же период сократились на 5,1%

В остальных, более зрелых категориях (10Gb, 2.5/5GbE и 1Gb) прогресс был скромнее. Так, по коммутаторам 1GbE, которые обеспечили 31,4% всей выручки, зарегистрирован годовой рост поставок портов на 4,3% и продаж в деньгах на 1,2%. Отгрузки портов 10GbE увеличились на 5,7%, но на столько же уменьшилась реализация такого оборудования в денежном исчислении. Долю сегмента в общей выручке в IDC оценили в 19,5%. В категории 2,5/5GbE продажи почти не изменились, но поставки портов выросли на 21,5% относительно предыдущей четверти.

Как обычно в отчетах IDC по рынку сетевого оборудования отдельным пунктом приведены данные по маршрутизаторам. В январе-марте 2022-го объем их продаж составил 3,6 млрд долларов, что на 3,5% больше, чем в стартовой четверти 2021 года.

78,4% от указанной суммы принесли маршрутизаторы операторского класса, к которым относится оборудование для поставщиков услуг связи и облачных провайдеров. Выручка в этом сегменте поднялась на 4,5%. В корпоративной категории, на которую пришлась остальная часть продаж, рост был почти нулевым.

Анализ с географической точки зрения свидетельствует о достаточно разнообразной динамике. Так, в Азиатско-Тихоокеанском регионе, исключая КНР и Японию, реализация маршрутизаторов снизилась на 12,7%. Падение также отмечено в Японии (-5,4%), Центральной и Восточной Европе (-16,9%) и в Канаде (-5,8%). В список регионов, показавших рост, вошли Китай (+4,6%) Западная Европа (+6,8%), Ближний Восток и Африка (+2,7%), США (+10,8%) и Латинская Америка (+20,7%).

Еще одна традиционная часть исследования — данные о расстановке сил между вендорами. Компания Cisco остается непревзойденной в плане выручки на рынке коммутаторов и маршрутизаторов. В прошлом триместре продажи первых у Cisco выросли на 3,8%, а вторых — на 1,3%. В результате доля американского вендора на этих двух направлениях составила 45,4% и 36,6% соответственно. Для сравнения, по итогам всего 2021 года показатели Cisco были на уровне 45,3% и 34,6%.

[Изображение недоступно]

Arista Networks на этот раз вышла на второе место по продажам коммутаторов, опередив Huawei. Выручка Arista подскочила сразу на 33,5%, что позволило компании занять 9,3% рынка.

Впрочем, Huawei хоть и сдает позиции, но не без борьбы. Продажи ее коммутационного оборудования в январе-марте 2022 года выросли на 7,2% в годовом исчислении, а рыночная доля составила 7,5%. В сегменте маршрутизаторов китайский вендор обеспечил 26,2% оборота, а квартальные продажи этой аппаратуры Huawei поднялись на 6,7%. Однако негативные последствия санкций США все же на лицо: из аналогичной сводки IDC за прошлый год известно, что в 2021-м на долю Huawei пришлось 10,2% и 30,5% от мирового объема реализации коммутаторов и маршрутизаторов.

Как и прежде, в пятерку ведущих поставщиков сетевого оборудования аналитики включили китайскую компанию H3C (совместное предприятие Hewlett Packard Enterprise). Она добилась роста на обоих направлениях, увеличив продажи коммутаторов и маршрутизаторов на 25,3% и 9,4%. С учетом этого рыночную долю H3C оценили в 5,6% и 2% соответственно.

Сама HPE тоже вошла в рейтинг с 6-процентной долей на рынке коммутаторов Ethernet. В минувшем квартале компания нарастила их продажи на 11,4%.

Хотя производители справляются с проблемами в цепочке поставок и демонстрируют рост на фоне высокой востребованности сетевого оборудования, Самех Бужельбен из Dell’Oro Group считает, что в какой-то момент в будущем предложение на рынке снова превысит спрос.

> «Принимая во внимание нынешние сроки поставок, можно спокойно прогнозировать некоторый рост рынка в этом году и, возможно, в начале 2023 года, исходя из спроса. Все, о чем [производителям] нужно беспокоиться, — это [как обеспечить] предложение. К сожалению, в какой-то момент придется начинать думать и о спросе», — заявила аналитик в комментарии порталу The Register.

О том, что кризис в цепочках поставок не будет длиться вечно, ранее говорил аналитик Needham Алекс Хендерсон (Alex Henderson). Как только снабжение нормализуется, продавцам оборудования, вероятно, придется делать скидки и готовиться к сокращению заказов, предупредил специалист со страниц Business Insider.

Впрочем, Бужельбен видит выход из ситуации в ускорении инноваций.

> «Единственный способ сохранить высокий спрос — это выводить на рынок новинки, новые

продукты, новые функции и увеличивать темпы инноваций», — пояснила она в интервью. С учетом этого эксперт Dell’Oro ожидает, что в ближайшие полтора года поставщики сетевых решений будут активно инвестировать в исследования и разработки.