

Rok 2018 przyniósł WZRÓST

i stworzył dobre perspektywy na przyszłość

Według raportu Memoori poświęconego branży security całkowita wartość światowej sprzedaży produktów zabezpieczeń technicznych, liczona według cen producentów, wyniosła w tym roku 31,55 mld USD. Oznacza to wzrost o 7,5 proc. w stosunku do 2017 r.

Tegoroczna wartość światowej sprzedaży produktów security jest o prawie 1 punkt proc. większa od średniej rocznej stopy wzrostu (CAGR), wynoszącej 6,87 proc. w ciągu ostatnich czterech lat. W ostatniej dekadzie rynek rósł średnio o 5,92 proc. rocznie, jednak stopy wzrostu różnią się w każdym z trzech jego segmentów. Prognozujemy, że w 2023 r. rynek będzie wart 44,25 mld USD, a w ciągu najbliższych pięciu lat średnia stopa wzrostu wyniesie 7 proc.

W aspekcie rozkładu sprzedaży w 2018 r. produkty systemów telewizji dozorowej osiągnęły wartość 17,7 mld USD, co przekłada się na 55,6 proc. udziału w rynku, kontroli dostępu – odpowiednio: 7,45 mld USD i 23,6 proc., sygnalizacji włamania i napadu – 6,72 mld USD, z 21 proc. udziałem w rynku. Segment dozoru wizyjnego zanotował najwyższą stopę wzrostu na poziomie 9,9 proc., co oznacza wzrost o 4,4 proc. w stosunku do 2017 r.

Rok 2018 nie był szczególnie dobry dla producentów spoza Chin, głównie z powodu agresywnej rywalizacji cenowej. Tegoroczny wynik oznacza powrót do średniej stopy wzrostu z poprzednich pięciu lat. W kolejnych pięciu latach, do 2023 r., rynek będzie rósł w tempie 13,2 proc. rocznie. Będzie to w znacznej mierze spowodowane szybko rosnącą sprzedażą rozwiązań analityki wideo opartej na technologii sztucznej inteligencji, która w 2023 r. może osiągnąć 2,3 mld USD – pod warunkiem że rozwój technologii będzie się odbywał zgodnie z założeniami. Stopa wzrostu z wyłączeniem analityki wideo wyniesie ok. 8,5 proc. Taki wynik będzie jednak wymagał wzrostu wolumenu sprzedaży, który przełoży się na CAGR o war-

tości znacznie przekraczającej 10 proc. w sytuacji obniżenia cen komponentów i mniej agresywnej polityki cenowej chińskich producentów.

Wzrost sprzedaży w obszarze kontroli dostępu miał przekraczać nieco 8 proc. – wobec postępującego przenikania technologii do sieci IP, rozwoju biometrii, zarządzania uprawnieniami, systemów zamków bezprzewodowych oraz usług ACaaS. Dla systemów KD miało to być trzeci rok z rzędu o najwyższej stopie wzrostu w trzech segmentach. Jednak presja cenowa spowodowała mniejszy prognozowany wzrost mierzonej wartości sprzedaży. Wydaje się też, że producenci niechętnie wspierają otwarte standardy, chroniąc swoje tajemnice technologiczne. W perspektywie długoterminowej może się to odbić na rozwoju, umożliwiając chińskim producentom przejęcie inicjatywy i mocne wejście w biznes, na którym działają od niedawna.

Segment systemów sygnalizacji włamania i napadu już dawno osiągnął dojrzałość. Jednak coraz większe zastosowanie radarów oraz kamer termowizyjnych i wieloprzetwornikowych przyczyniło się do 4,5 proc. wzrostu w 2018 r. Miał na to wpływ także rozwój czujników i technologii bezprzewodowych oraz integracja z systemami dozoru wizyjnego i kontroli dostępu oraz oświetleniem zewnętrznym.

Strategie biznesowe wymagają fundamentalnych zmian

Istnieje wiele czynników, które mają wpływ na branżę security. Pięć wymienionych poniżej będzie wymagać zasadniczych zmian w strategiach biznesowych.

1 Dystans między głównymi dostawcami a setkami mniejszych z roku na rok rośnie, a w związku z tym podnosi się próg ekonomiczny osiągnięcia zysków w tej branży. Wkroczyliśmy w taką fazę, w której firma zajmująca się dozorem wizyjnym wymaga strategii koncentrującej się na wolumenie sprzedaży do rynku SMB lub na silnej marce na rynku enterprise. Do roku 2023 nie więcej niż pięciu dostawców będzie się rozwijać, działając jednocześnie w obu segmentach rynku.

W dziedzinie dozoru wizyjnego dwóch chińskich producentów zbudowało swój wolumen sprzedaży, zaczynając od dzia-



Allan McHale
Memoori Research

Dwie chińskie firmy przyjęły strategię rewolucji w branży, podcinając marże swoim konkurentom, poszerzając jednocześnie rynki i zwiększając w nich udziały. Ma to kluczowe znaczenie w momencie, gdy czynnikiem krytycznym staje się wielkość sprzedaży i następuje upowszechnienie kamer dozorowych.

łań na rynku małych i średnich przedsiębiorstw. Ich obecna przewaga nad zachodnimi firmami jest tak duża, że nie wydaje się prawdopodobne, aby można było ten trend odwrócić. A już z całą pewnością nie w wyniku konkurencji wyłącznie ceną. Dwie chińskie firmy przyjęły strategię rewolucji w branży, podcinając marże swoim konkurentom, a jednocześnie poszerzając rynki i zwiększając w nich udziały. Ma to kluczowe znaczenie dla branży w momencie, gdy czynnikiem krytycznym staje się wielkość sprzedaży i następuje upowszechnienie kamer wideo.

Niektórzy wiodący producenci zachodni, którzy musieli obniżyć marże, w tym roku poprawili swoje wyniki finansowe. Stało się to możliwe dzięki kontynuowaniu inwestycji w dostarczanie produktów o lepszych parametrach i bardziej odpornych na cyberataki. Wzmacnianie marki okazało się ważne w tej grze, ale w obecnej sytuacji nie wystarczy, by zagrozić dominacji dwóch chińskich producentów.

Możliwym działaniem zmierzającym do zwiększania potencjału są fuzje i przejęcia między czołowymi zachodnimi producentami, ale w najlepszym wypadku mogą one spowolnić dalsze poszerzanie się luki. Kolejną opcją zagwarantowania sobie zysków w przyszłości dla silnych marek oferujących kompleksowe rozwiązania jest skoncentrowanie się na wielu sektorach gospodarki i zawieranie mocnych sojuszy z firmami specjalizującymi się w innych usługach z obszaru automatyki budynkowej (BMS).

2 Regionem o największym wzroście i największym udziale w rynku zabezpieczeń technicznych są Chiny i Azja. Charakteryzuje się najniższą penetracją urządzeń systemów zabezpieczeń, mierzoną w sprzedaży na mieszkańca, a mimo to odpowiada za ponad 28 proc. całego rynku światowego i ponad 40 proc. segmentu dozoru wizyjnego. Dlatego powinien on otwierać przed zachodnimi producentami największe możliwości przyszłego wzrostu. Aby znaleźć się w pierwszej dwudziestce światowych dostawców w 2023 r., trzeba będzie wykazać się znaczącym udziałem w tym rynku.

3 Jak na ironię, to branży security, dostarczającej rozwiązania z zakresu ochrony ludzi i mienia w budynkach i miejscach publicznych, przypisuje się najwyższy poziom ryzyka związanego z cyberprzestępczością. To największe zagrożenie dla branży, w szczególności dla systemu dozoru wizyjnego IP, który często okazuje się najsłabszym ogniwem. Ci dostawcy, którzy mogą wykazać się wysokim poziomem zabezpieczeń przed cyberatakami, spełniają obecnie najważniejsze kryteria dotyczące wyboru rozwiązań na rynku enterprise. Ci zaś, którzy sprzedają produkty podatne na zagrożenia, w najlepszym wypadku odnotują spadek udziału w rynku albo – co bardziej możliwe – poniosą poważne straty finansowe, które mogą zrujnować ich działalność. Branża zabezpieczeń technicznych będzie zatem jedną z najwięcej inwestujących w systemy cyberbezpieczeństwa, szczególnie w obszarze inteligentnych budynków.

4 Usługi oparte na oprogramowaniu, we wszystkich swoich postaciach, osiągnęły najwyższe wskaźniki wzrostu wśród wszystkich komponentów w branży zabezpieczeń technicznych. W ciągu ostatnich pięciu lat odnotowały one prawie dwukrotnie większy wzrost sprzedaży w porównaniu ze sprzętem, choć nadal stanowią nie więcej niż 12 proc. rynku. Oprogramowanie będzie jednak szybko zwiększać swój udział, wykazując wyższe stopy wzrostu w następnych latach. Duży w tym udział będzie miało przetwarzanie ogromnych ilości danych generowanych z różnych czujników, zwłaszcza kamer wideo. Firma badawcza Memoori opublikowała raport o analizie wideo opartej na AI, który dowodzi, że potencjał rynku dla zastosowań tej technologii w istniejących instalacjach może wynosić ok. 65 mld USD i może nie wyczerpać się nawet przez 30 lat. Aby oddać całkowity potencjał rynkowy, do tej sumy zostały dodane koszty implementacji algorytmów analityki wideo opartej na AI w nowych instalacjach.

W 2017 r. światowy rynek produktów dozoru wizyjnego osiągnął wartość 15,87 mld USD, a szacunkowe przychody

ze sprzedaży narzędzi analizy wideo opartej na AI wyniosły 115 mln USD. Oznaczałoby to, że nowa technologia stanowiła tylko niewielki odsetek całego rynku dozoru wizyjnego w ubiegłym roku. Do 2022 r. będzie ona odpowiadać za ok. 13 proc. sprzedaży, pod warunkiem że wszystkie kanały rynkowe zostaną w pełni rozwinięte, a popyt nie będzie ograniczony słabą wydajnością oprogramowania opartego na AI.

5 Integracja i konwergencja z IT od prawie dekady mają wpływ na wszystkie trzy segmenty branży security, w szczególności dozór wizyjny. Jednak dopiero w ostatnich latach – dzięki sieciom IP i standardowi ONVIF – integracja we wszystkich segmentach jest w stanie zapewnić bardziej wyrafinowane i efektywne kosztowo rozwiązania. Co więcej, integracja rozwija się obecnie w kierunku tworzenia Interne-

Jak na ironię, to branży security przypisuje się najwyższy poziom ryzyka związanego z cyberprzestępczością. To największe zagrożenie szczególnie dla systemu dozoru wizyjnego IP, który często okazuje się najsłabszym ogniwem.

tu Rzeczy (IoT) i budynkowego Internetu Rzeczy (BIoT), łącząc wszystkie usługi automatyki budynkowej w sieć dwukierunkową. Powstałe w ten sposób otwarte, kompleksowe i holistyczne rozwiązania będą działać na autopilocie, nie wymagając do kontroli interwencji ludzi. Obecne zaawansowane zintegrowane systemy

zabezpieczeń potrafią zapewnić dostęp do wszystkich istotnych punktów danych. Dzięki temu pracownicy ochrony mogą szybko monitorować i lepiej rozumieć zawile i skomplikowane informacje dostarczane przez „inteligentne” rozwiązania budynkowe. Jak już wspomniano, firmy eksperymentują obecnie z wykorzystaniem big data, by udoskonalać i przyspieszać procesy.

Wszystkie te działania będą wymagały zawiązywania strategicznych sojuszy pomiędzy firmami specjalizującymi się w różnych usługach BMS, co będzie miało duży wpływ na możliwości zaistnienia na rynku. Nadszedł już czas, by się zaangażować. ■

Informacje pochodzą z 10. edycji raportu Memoori *The Physical Security Business 2018–2023*.

Światowa sprzedaż produktów security w roku 2018

