



Фэн Либо

генеральный директор Hikvision Russia&CIS (ЗАО «Хиквижн»)

Прошедший год стал достаточно продуктивным для нашей компании. Мы получили не только денежную прибыль, но и рост в рыночной доле. Произошли серьезные внутренние изменения, преобразовались многие бизнес-процессы, также была представлена новая партнерская политика. Компания стала более клиентоориентированной, в том числе благодаря таким программам, как Hikvision National Partnership — для дистрибьюторов Hikvision и Hikvision United Community — для дилеров HiWatch. Новый подход дал свои результаты по выводу инновационных решений в новые сегменты рынка. Это касается, например, сегмента «контроль доступа». Хороший рост показали тепловизионное оборудование и системы распознавания лиц в СКУД Hikvision.

Hikvision поставляет оборудование через партнерскую сеть (дистрибьюторы и системные интеграторы). В нашем ассортименте есть как оборудование для конечных пользователей (Ezviz) и малого бизнеса (HiWatch), так и оборудование Hikvision для удовлетворения глобальных задач. Новые продуктовые направления позволили предложить заказчикам больше возможностей, чем многие другие компании на рынке. Если раньше наша компания воспринималась исключительно как производитель качественных камер, то сегодня этот стереотип развеян и каждый заказчик имеет возможность установить на своем объекте комплексную систему безопасности под нашим брендом.

Соборудованием Hikvision работают заказчики из разных сфер с уникальными требованиями под каждый проект. Отдельно отмечу рост спроса на продукты высокого ценового сегмента, что говорит о тщательности выбора решений со стороны заказчиков и готовности платить за аналитические функции, при условии, что они будут решать установленные задачи безопасности. С другой стороны, это показатель того, что заказчиков больше не смущает штамп «Сделано в Китае». Мы зафиксировали большой спрос на системы контроля доступа на основе технологий распознавания биометрических данных. Клиенты делали свой выбор в рамках пилотных испытаний, где оборудование Hikvision продемонстрировало более высокие результаты по сравнению с конкурентами.

Мы постоянно проводим тренинги и обучения специалистов для повышения уровня знаний и технологий Hikvision. В 2018 году количество программ расширилось, теперь доступно обучение не только по оборудованию из сегмента видеонаблюдения (программа HCSA), но и обучение по системам контроля доступа, домофонии и устройств коммутации (программа HCSA nonCCTV), а также по программному обеспечению HCSA VMS и программе для решений уровня enterpriseHCSP.

Стратегия Hikvision — это развитие вместе с клиентами и партнерами, все как в нашем слогане: See far go further. В этом году мы планируем развивать ИТ-процессы в компании, которые могут повысить эффективность взаимодействия с партнерами и выстроить партнерские программы. Наша главная цель — их комплексная поддержка для облегчения работы и приобретения выгоды от продажи наших решений. В рамках такой задачи мы постараемся создать необходимые платформы и программы лояльности.

Компания Hikvision, будучи компанией с восточной философией, будет делать акцент на путь внутреннего развития как основной силы движения вперед. Поэтому мы будем инвестиро-

вать в обучение персонала. Используя наш богатый опыт развития в Китае, мы настроены присутствовать на рынке не только как поставщики высокотехнологичного видеонаблюдения, но и как поставщики технологий, таких как искусственный интеллект, машинное зрение и другие инновационные решения. Нам важно поддерживать и развивать новые формы взаимодействия с партнерами, которые долго и плодотворно сотрудничают с Hikvision.

Развитие рынка систем безопасности в целом в 2018 году было отмечено следующими тенденциями:

1. Повышенный спрос на использование комплексных систем безопасности в проектах.
2. Постепенная интеграция рынка безопасности с ИТ-рынком.
3. Формирование спроса на внедрение PSIM-систем.
4. Сближение интегрированных систем безопасности и кибербезопасности.
5. Использование продуктов видеонаблюдения за рамками безопасности.

Ключевыми современными технологиями стали:

1. Нейросетевые технологии и алгоритмы Глубокого обучения.
2. AI Cloud — оптимизированная структура для видеонаблюдения большого масштаба.
3. Кибербезопасность в видеонаблюдении.
4. Тепловизионные технологии.
5. Интеграция систем безопасности.

Поэтому основной вызов, с которым в 2019 году сталкивается не только рынок безопасности, но и многие другие, — находится в тренде с прогрессивными технологиями. Именно через слияния и поглощения интеграторы приходят к выводу инновационных решений на рынок, что помогает в достижении новых уровней в своей области. Сегодня ИТ-компании активно входят в сферу управления зданиями. Развитие этой области потребует стратегических интеграций, которые принесут взаимную выгоду для каждого бизнеса.

В 2019 году Hikvision будет продолжать развитие алгоритма Глубокого обучения. Уже сегодня компания Hikvision готова предложить все необходимые для успешной реализации этого направления компоненты: большие объемы данных, процессорные мощности и сетевую архитектуру. Мы стараемся создавать решения не только в высоком ценовом сегменте для крупных проектов, таких как «Безопасный город», но и в демократичных линейках оборудования. Комплексные продуктовые решения Hikvision на базе алгоритма Глубокого обучения включают в себя технологии распознавания лиц, способны выявлять пол, возраст, тип одежды, а также анализировать поведение человека.



Чжао Шэнбо

генеральный директор
ООО «Дахуа Текнолоджи РУС»

Dahua Technology удалось достичь роста в 2018 году благодаря достижениям как на внутреннем, так и на внешнем рынке, особенно в Великобритании, Восточной Европе и СНГ и т. д. В рейтинге топ-Security 50 2018 года от a&s Dahua Technology заняла второе место в мире.

В деловой среде наблюдались некоторые сложности, например китайско-американские торговые споры, нестабильность валюты в некоторых странах и т. д. Тем не менее мы смогли преодолеть трудности и достигли выдающихся результатов в 2018 году.

Ключевым в нашем сегменте стало реальное применение искусственного интеллекта (ИИ) в распознавании лиц, структурировании видео, авто-

матическом распознавании номерных знаков и т. д.

Облачное видеонаблюдение является еще одной технологией, которая активно внедряется в отрасль за счет необходимости соединения различного видеоконтента. Мы считаем, что эта тенденция продолжит расти в последующие годы.

IoT (Internet of Things), будучи еще одной областью, которая повлияет на отраслевые приложения, будет активно развиваться в ближайшем будущем.

В 2018 году сохранился тренд на развитие видеоаналитики с ИИ-поддержкой и переход от чистого спроса на продукт к спросу на решения из-за растущей сложности видеосетей. При этом кибербезопасность привлекает все больше внимания пользователей.

Мы не считаем какую-либо компанию лидером этого рынка. Если таковой и есть, то это наши пользователи. Их спрос способствует развитию технологий и также заставляет нас менять нашу стратегию.

По итогам 2018 года можно сказать, что в связи с использованием в видео различных технологий, особенно ИИ-аналитики и конвергенции видео с контролем доступа, пользователям, в том числе установщикам и системным интеграторам, требуются интегрированные решения в малом или большом масштабе для различных приложений. Например, в умной розничной торговле решения теперь предназначены не только для предотвращения убытков, но также и для приложений по бизнес-аналитике и по борьбе с вандализмом, которым требуются междоменные знания и понимание бизнес-операций.

Среди основных пользователей в 2018 году появился запрос на решения на основе комплексных сценариев для системы безопасности. Например, как настроить систему распознавания лиц, включая камеры, видеорегистраторы, видеоаналитику и ПО. Если мы говорим о мировом уровне, то корпоративный бизнес (B2B) является крупнейшим клиентом. Если мы говорим о

Edgecomputing — граничные вычисления

Самое важное отличие граничных вычислений от облачных заключается в том, что сбор и анализ данных проводится не в централизованной вычислительной среде, такой как ЦОД, а в том месте, где происходит генерация потоков данных. Источниками данных служат цифровые устройства (не обязательно находящиеся в одной локации), которые затем передают эти данные в режиме реального времени (зависит от ситуации, передача информации может быть отложена) в центральный репозиторий.

Вычислительные ресурсы (например, серверы, СХД, ПО и сетевые подключения) развертываются по периметру предприятия. Для этого большинство организаций проводит децентрализацию вычислительных ресурсов, часть которых переводится из центральных ЦОДов на удаленные объекты типа офисов, торговых точек, клиник или заводов.

Примечательно, что некоторые ИТ-специалисты не различают разницу между граничными и традиционными распределенными вычислениями, которые предназначены для распараллеливания вычислительных мощностей между ЦОДами и офисами, и существуют несколько десятилетий. Разница между ними состоит в том, что edgecomputing привязан к данным IoT, которые собираются с удаленных датчиков, смартфонов, планшетов и машин. Затем эти данные анализируются и результаты передаются персоналу на местах.

Еще один способ применения edgecomputing — мониторинг сетевой безопасности. Эта технология крайне эффективна в плане предотвращения вирусных атак или распространения вредоносного ПО. В случае обнаружения атаки образцы вируса помещаются в карантин, что предотвращает угрозу компрометации всей сети предприятия.

Источник данных: ITweek

российском рынке, то правительство является самым крупным клиентом. Но мы также заметили, что потребительский спрос на решения нашего рынка в России быстро растет.

Системные интеграторы, которые в основном занимаются проектами, проявили тенденцию к более тесному сотрудничеству с производителями, и это может повысить бизнес-ценность решения по безопасности для конечных пользователей.

В 2018 году мы также заметили, что на поле безопасности выходят некоторые ИТ-предприятия и производители телекоммуникационного оборудования. Границы индустрии безопасности исчезают, и это хороший шанс связать традиционные предприятия безопасности с ИТ-предприятиями, основанными на IoT-решениях.

Техническая поддержка — это одна из самых важных составляющих нашей повседневной работы, охватывающая все виды вопросов о продуктах от базовой настройки до применения решения в сложных проектах. Со стороны Dahua мы всегда прилагаем усилия по техническому обучению, чтобы улучшить технические навыки наших партнеров.

Мы ожидаем, что 2019 год будет непростым по политическим и экономическим причинам. Тем не менее на 2019 год Dahua ставит перед собой следующие задачи: уверенный рост бизнеса в регионах; организационный переход от продукта к решениям с акцентом на бизнес-ценности для клиентов; локализация и более тесная работа с клиентами.

Перспектива для технологий в 2019 году — граничные вычисления. Разработка 5G станет важным инструментом для граничных вычислений, поскольку пропускной способности будет достаточно для передачи данных на центральные серверы. Камеры машинного зрения, которые обычно используются в автоматизации производства, станут одной из областей, где граничные вычисления могут изменить производственный ландшафт.



Дмитрий Калинин

продакт-менеджер по направлению IP-камеры DSSL (ООО «ДССЛ»)

Среди трендов 2018 года можно назвать интеграцию видеонаблюдения со смежными системами (охранно-пожарной сигнализацией, контролем доступа, «умным домом» и т. д.). Все известные вендоры также развивают продукты в рамках собственных экосистем, неотъемлемой частью которых теперь является облако. Видеоаналитика становится все более продвинутой и одновременно с этим все более востребованной.

В 2018 году активно развивалось создание «умных» систем видеонаблюдения с тенденцией переноса вычислительных мощностей аналитики с регистраторов в камеры и в облако. При этом если к камерам с аппаратной аналитикой все уже давно привыкли, то развитие «умных облаков» — это уже новый тренд. При этом происходило увеличение дальности передачи сигнала по витой паре за счет использования «дальнобойных» коммутаторов. В течение 2018 года возникли предпосылки для создания принципиально новых масштабируемых систем глобального мониторинга, построение которых основано на модульном принципе.

Перманентный тренд — переход на все более высокое разрешение. В частности, сегмент камер 1–1,3 Мп умирает, и его место занимают бюджетные 2 Мп камеры. Камеры 4–5 Мп перехватывают у 2 Мп эстафету массового сегмента, а 6 Мп и выше демонстрируют наибольший относительный рост продаж в сравнении с камерами более

низкого разрешения. Сопутствующий тренд — снижение цен на оборудование из перечисленных выше сегментов, что называется, «по цепочке». При этом следует учитывать, что также растет и ценовая конкуренция, которая является дополнительным фактором снижения цен. Переход на более высокие разрешения в оборудовании для видеонаблюдения привел к росту востребованности продуктов, поддерживающих прогрессивное сжатие видеопотока. В частности, кодека H.265 и в меньшей степени функции ROI (область интереса).

Как следствие повышения общей технологичности продуктов и систем видеонаблюдения в целом, растет спрос на комплексные поставки монобрендовых систем. «Сборные солянки», по крайней мере в крупных проектах, постепенно уходят в прошлое.

Прорывными новинками 2018 года стали вариофокальные видеокамеры форм-факторов «буллет» и «купол» с моторизованным объективом. Они окончательно завоевали рынок, почти полностью вытеснив стандартные профессиональные решения (камера бокс + объектив + кожух) в крупных проектах. Доказали себя и системы распознавания лиц. Конечно, в абсолютном выражении здесь пока нет огромных денег, но популярность данных решений растет очень высокими темпами. Регистраторы с функцией машинного обучения, например TRASSIR Neurostation, также привлекли к себе внимание. Другая заметная новинка — детекторы для видеоаналитики, основанные на нейронных технологиях. Они обеспечивают высокую точность и сводят к минимуму количество ложных срабатываний.

В 2019 году от рынка видеонаблюдения и систем безопасности мы ждем следующего:

- внедрения в видеоаналитику технологий искусственного интеллекта (AI);
- перехода на NPU (нейроморфные) процессоры с огромной вычислительной мощностью;

- развития линеек видеокамер со сверхвысокой чувствительностью, в частности Full Time Color камеры, предназначенные для съемки цветного видео в ночных условиях.

Будет продолжаться активное развитие потребительского сегмента (домашние Wi-Fi облачные камеры), а также дальнейшая трансформация рынка видеонаблюдения. Этот процесс, в свою очередь, приведет к изменению состава его участников и появлению новых действующих лиц. Провайдеры будут становиться полноправными участниками рынка видеонаблюдения наряду с торговыми домами, системными интеграторами, проектными и монтажными организациями. И это только начало грядущих изменений.

В целом рынок будет расти темпами последних лет. В части оборудования для видеонаблюдения большая часть оборота будет обеспечиваться видеокамерами с разрешением 2–4 Мп, а также видеорегистраторами среднего ценового сегмента. Главный прирост по продажам камер будет обеспечен за счет реализации видеокамер с разрешением 5 Мп и выше. Рынок ожидает много нишевых решений от мелких компаний и, как следствие, конкуренцию крупных вендоров CCTV с ними.



Светослав Антюшин

региональный директор Pelco by Schneider Electric Россия и СНГ

Для многих российских компаний из сферы систем безопасности 2018 год — год проведения Чемпионата мира по футболу в России — прошел удачно. Прибыль Pelco by Schneider Electric в

России увеличилась на 25%. Рост связан не только с гражданским строительством, куда входят спортивные и медицинские объекты, гостиницы, офисы и т. д. Традиционно самыми крупными заказчиками для Pelco by Schneider Electric были объекты транспортной инфраструктуры, «Безопасные города» и объекты промышленности.

Новым и перспективным для нас стал рынок видеоналитики для бизнеса. Продукты этого направления помогают заказчикам увеличивать показатели эффективности работы сотрудников, повышать качество производимой продукции и обслуживания клиентов, что в конечном счете ведет к росту прибыли компании. В 2018-м у нас были успешные проекты в этой области, и мы планируем активно развивать направление в ближайшие несколько лет.

Чаще всего наши клиенты хотят видеть интегрированную систему безопасности, включающую видеоподсистему, пожарную систему, системы контроля доступа, автоматизации и управления бизнес- или производственными процессами. Большое значение заказчики уделяют и вопросам удобства пользовательского интерфейса.

Основной объем запросов в техподдержке связан с системами видеомониторинга. При этом вопросов по новой системе управления видео Pelco VideoXpert меньше, чем по системам Pelco by Schneider Electric прошлого поколения. Это говорит о том, что нам удалось создать действительно интуитивно понятный интерфейс.

Одной из самых высокотехнологичных новинок 2018 года стала взрывобезопасная поворотная камера Pelco ExSite Enhanced. Это прорывная новинка не только для Pelco by Schneider Electric, но и для рынков безопасности и технологического видеонаблюдения в целом. Камера включает несколько запатентованных технологий: применение прямого (не ременного привода) позволило увеличить скорость позиционирования устройства до 200 граду-

сов в секунду! При этом у всех аналогов на рынке этот показатель составляет не более 50 градусов.

В 2019 году мы ожидаем взрывного роста спроса и значительного увеличения продаж в области видеоналитических функций, таких как распознавание образов, лиц и гендерных признаков. Применяться они будут не только как функции систем безопасности, но и как инструменты повышения эффективности бизнеса.



Алексей Виталисов

заместитель генерального директора ООО «Смартек Секьюрити»

Я довольно пессимистично оцениваю итоги минувшего года. Основной фактор здесь — безусловно, рецессия российского рынка в целом и рынка безопасности в частности.

Кроме того, национальный рынок находится под полным контролем китайских компаний, что стимулирует продолжение «гонки уступок» и снижение маржинальности бизнеса.

Вследствие падения цен рынок видеонаблюдения расширяется в «консьюмерский сегмент». Камеры становятся еще одним представителем сегмента потребительской электроники. Подобная «депрофессионализация» сказывается на кадрах, к которым предъявляются все меньшие требования. Теряется потребность в технической экспертизе. Может быть, именно по этой причине в ряде отраслей заказчики сами начали наращивать компетенции. Например, крупные девелоперы создают для разработки,

проектирования и обслуживания инженерных систем штатные структуры.

В области технологий в 2018 году активно развивалось направление, связанное с распознаванием лиц. Сейчас под видеоаналитикой в большинстве случаев подразумевают именно видеоидентификацию, которая благополучно перешла с уровня серверных платформ на уровень конечных устройств и регистраторов. Это самый явный тренд, и наша компания планирует уже в ближайшее время представить ряд подобных решений.

В остальном существенных прорывов в 2018 году мы не зафиксировали. Развитие было скорее эволюционным: повышалось разрешение камер, их чувствительность и т. д., что само по себе тоже очень важно, ведь информация с камер в 70% случаев оказывается востребованной, когда инцидент уже произошел. А поскольку заранее знать, в какой части кадра будет происходить нарушение, нельзя, важно иметь изображение с высокой детализацией и

Камеры становятся еще одним представителем сегмента потребительской электроники

низким уровнем шумов. Стоит добавить, что в прежние годы высокое разрешение камеры часто нивелировалось низкой чувствительностью матрицы. Сейчас появились сенсоры, способные обеспечить при разрешении 4К чувствительность, ранее доступную только для 2- и 3-мегапиксельных камер.

Если говорить о будущем, то пока, к сожалению, нет никаких предпосылок улучшения экономической ситуации. Сегмент коммерческих проектов «выжжен», а госзакупки находятся в подвешенном состоянии. Сфера применения систем безопасности довольно широкая, поэтому мы специально не делаем ставку на какие-то определенные вертикальные рынки. Будем работать по всему фронту проектов.



Юрий Цвинский

руководитель службы технической поддержки IDIS Russia

За 2018 год наша компания значительно выросла, мы реализовали много интересных проектов. С уверенностью можно сказать, что те концепции и технологии, которые развивает IDIS, конкурентоспособны, и мы будем двигаться дальше в этом направлении. А именно, создавать не изделия, а технологии и решения.

Среди технологических трендов — кибербезопасность, она была и есть в приоритете. Сегодня все больше конечных пользователей стремятся иметь систему видеонаблюдения от авторитетного бренда, который выделяет большие ресурсы на разработку сетевой безопасности. Поскольку угрозы постоянно меняются, клиенты хотят быть уверенными в том, что производитель оперативно выпускает обновления и у них всегда будет новейшее ПО. Реинжиниринг является дорогостоящим процессом, но восстановление доверия при форс-мажорных ситуациях еще выше.

Среди трендов в видеонаблюдении — видеоаналитика. О ней все говорят, многие обещают, мало, кто доказывает эффективность, и немногие готовы платить за эффективное решение. Предпочтение на рынке будет отдаваться камерам, которые обеспечивают высокое качество изображения вне зависимости от времени суток и погодных условий. Наконец, конфиденциальность и отказоустойчивость. По мере роста использования данных видеонаблюдения увеличиваются и требования конечных пользователей к отказоустойчивости, хранению и резервированию данных.

Рыночный тренд — это борьба за выживание в условиях демпинга со стороны зачастую недобросовестных конкурентов. Не хочется героизировать кого-либо, но я лично выделил бы компанию «Дедал», и скорее не за продукцию, которую она предлагает рынку, а за системный подход по подготовке и обучению кадров, что очень актуально, поскольку наблюдается «кадровый голод» в инженерном составе.

Клиенты сейчас хотят строить долгосрочные партнерские отношения с одной надежной компанией, которая сможет максимально удовлетворить их потребности. В 2018 году спрос был на решения, позволяющие не столько реализовать традиционную систему видеонаблюдения, а скорее получить универсальный инструмент в помощь управлению бизнесом.

Заказчик также стал более компетентным. Многие озадачены объединением распределенных объектов, которые были построены на базе самого разнообразного оборудования и программного обеспечения. Теперь пришло осознание необходимости системного подхода к выбору систем, обеспечивающих безопасность.

В то же время связи со старыми партнерами только крепнут, но и новыми мы тоже обзавелись. Что касается работы со смежниками — мы сами настойчиво их ищем, для того чтобы создать синергию технологий. Самыми крупными проектами в 2018 году для нас стали стадионы «Ростов Арена» и «Калининград», сетевые ритейлеры, такие как Starbucks и Uniclo.

По 2019 году мы скорее уверены, что IDIS сможет очередной раз показать новую, а может, и прорывную технологию. В задачах компании, помимо увеличения доли рынка, — обеспечить самый высокий уровень поддержки заказчиков и партнеров, найти новых технологических партнеров и надежных партнеров-интеграторов. При этом рынок сбыта для IDIS остается прежним, его ресурс можно оценить как «неисчерпаемый».



Сергей Бочкарев

руководитель направления Mobotix в Konica Minolta Business Solutions Russia

Компания Konica Minolta начала продажи систем видеонаблюдения MOBOTIX на российском рынке в 2018 году, и прошедший период связан со стартом развития нового направления. Главной задачей было объяснить клиентам, что компания стала комплексным поставщиком оборудования и решений «под ключ» в сфере безопасности.

В целом российский рынок систем видеонаблюдения растет: по прогнозам МГТС, в 2019 году он достигнет отметки в 50,7 млрд рублей — в 2018 году рынок оценивался в 40,8 млрд рублей. В исследовании охватывались поставки видеокамер, продажи программного оборудования (ПО) для видеонаблюдения и видеоаналитики, услуги облачного видеонаблюдения. Ключевыми заказчиками на рынке выступают промышленные компании, банки, страховые компании, ритейл и госсектор.

По результатам 2018 года можно видеть, что заказчикам требуются все более функциональные решения с расширенными возможностями аналитики, в частности оборудование по распознаванию объектов, например номерных знаков автомобилей, а также лиц и эмоций людей. Не менее заметными технологическими трендами стали переход на стандарт 4K (Ultra HD или UHD), рост спроса на облачные системы, развитие встроенной и серверной видеоаналитики, беспроводных камер и приложений для мобильных платформ.

Основной рыночный тренд — покупка проекта у одного, но проверен-

ного поставщика. Заказчики предпочитают обращаться к брендам, которым доверяют, и приобретают комплексные решения. Компания Konica Minolta предлагает оборудование и ПО для видеонаблюдения MOBOTIX, а также партнерское ПО для аналитики в рамках единого интеграционного проекта.

При выборе оборудования заказчики разделились на две группы. Одни клиенты выбирают по принципу наименьшей цены, другие же смотрят на бренд, качество, гарантии и функциональность. Для заказчиков из второй категории камеры — не просто часть системы видеонаблюдения, а интеллектуальные инструменты для решения бизнес-задач.

В 2019 году Mobotix продолжает развитие и расширяет сотрудничество с разработчиками ПО для видеоаналитики. Компания уже ведет переговоры с новыми потенциальными партнерами, с которыми планируется в 2019 году вывести на рынок совместные продукты.



Надежда Федина

руководитель отдела развития NOVICAM (ООО «Новые камеры»)

В целом, мы довольны результатами 2018 года. Знаю, что для многих он стал провальным в результате сложной экономической ситуации в России, а есть и те, кто вообще ушел с рынка. Мы же показали стабильный результат, что в сложных условиях можно считать успехом.

Да, нам пришлось несколько раз за год производить пересмотр цен в сторону снижения. Поэтому мы не полу-

чили большого роста в деньгах. А вот объемы продаж у нас значительно выросли, что обусловлено перераспределением рынка. В целях экономии многие перешли с более дорогих брендов на сегмент «эконом», плюс клиенты ушедших с рынка игроков были вынуждены искать себе других поставщиков.

Заказчики стремились максимально сократить стоимость всего проекта, зачастую за счет отказа от необязательных функций или использования новых разработок

Ключевыми технологическими трендами года в нашем сегменте рынка стали искусственный интеллект и машинное обучение, продвинутая компрессия, увеличенная вычислительная мощность, IoT (интернет вещей), облачное хранение и аналитика.

Из рыночных трендов стоит отметить развитие DIY-устройств (do-it-yourself), внедрение аналитики в бюджетные устройства, создание единой экосистемы бизнеса и безопасности, биометрический доступ, аналог сверхвысокого разрешения (8 Мп и выше).

Если говорить о героях рынка систем безопасности, то здесь нам импонирует компания Face++ — разработчик системы распознавания лиц. Компания предоставляет API, чтобы каждый мог встроить технологию в свое оборудование, и не важно, видеокамера это или телефон.

Заказчики в 2018 году стремились максимально сократить стоимость всего проекта. И это не обязательно делалось за счет удешевления моделей. Зачастую клиенты сокращали стоимость за счет отказа от необязательных функций и компонентов или использования новых разработок и предложений. На-

пример, клиенты начали обращать внимание на форматы сжатия видео-файлов. Выбирая формат H.265+, они сокращали затраты на дорогостоящие жесткие диски.

Все чаще нашими заказчиками становились конечные потребители. Если раньше оборудование видеонаблюдения и контроля доступа приобретали исключительно монтажники, продающие конечному потребителю уже систему «под ключ», то сейчас появилось все больше клиентов, желающих установить все это своими силами. Информация о построении таких систем становится все более доступной, а само оборудование — все более простым в части установки.

В корпоративном сегменте в 2018 году мы отметили приток клиентов из сетевого ритейла. Среди наших клиентов также появилось много интернет-провайдеров, которые начали предлагать услуги установки систем видеонаблюдения сразу с подключением клиенту интернета. Вот это яркий пример прихода компаний из другой сферы. Клиенты все больше требуют комплексности решений — хотят при одном обращении в одну компанию решить сразу несколько своих задач.

Топ-обращений в техническую поддержку был связан с работой облачного сервиса. Думаю, эта проблема коснулась всех, чье оборудование имеет возможность работы через интернет и связана с жаркой гонкой за мессенджером Telegram. Среди тех адресов, которые были заблокированы Роскомнадзором, были используемые и нами. В связи с этим многие пользователи облачных сервисов, предоставляемых не только нами, но и другими игроками рынка, также оказались заблокированными.

От 2019 года мы ждем, конечно, еще большего роста как в объемах продаж, так и в суммах выручки. О каких-то цифрах сейчас говорить сложно, ситуация не только на рынке, но и в целом в стране очень нестабильная. Сложно делать прогнозы даже на

неделю, не говоря уже о прогнозах на целый год. Но могу сказать, что у нас на этот год возложено очень много надежд. Мы планируем войти в топ-10 поставщиков по системам домофонии и уже в 2020 году начать борьбу за места в топ-5.



Алексей Габбазов

руководитель направления CCTV QTECH (ООО «Ньютэк»)

2018 год был для QTECH годом масштабной диверсификации бизнеса. Помимо работы на традиционном для себя рынке операторов связи, компания начала активное движение на рынке корпоративных и государственных заказчиков. Были выведены новые продуктовые линейки: оборудование для организации видеонаблюдения, Wi-Fi-решения, серверы, решения «умный дом» и другие.

Компания выросла не только в объемах продаж, но и в плане опыта работы с различными сегментами рынка. Кроме того, если ранее бренд QTECH рынок ассоциировал в первую очередь с разработкой и производством телекоммуникационного оборудования, то в 2018 году компания успешно заявила о себе как о многопрофильном вендоре, имеющем в продуктовом портфеле широкий спектр оборудования, позволяющего осуществлять комплексные проекты построения сетевой инфраструктуры предприятия.

Прошедший год отчетливо показал, что одним из главных трендов является возможность вендора гибко реагировать на потребности рынка и

выпускать решения, максимально отвечающие требованиям заказчиков. Поэтому при планировании продуктовой линейки мы стараемся детально анализировать тенденции развития оборудования и выбирать из них наиболее инновационные.

Рынок стал более конкурентным, поэтому каждый производитель оборудования старается предлагать своим заказчикам и партнерам более выгодные условия сотрудничества. В 2018 году компания ввела расширенную (36 месяцев) гарантию на свое оборудование, что явилось важным шагом в улучшении сервисной поддержки для клиентов.

Мы также сформировали специализированную партнерскую сеть для продажи профильных продуктов направления «Видеонаблюдение». Более 120 монтажных компаний, системных интеграторов, торговых домов стали нашими партнерами. Для расширения бизнеса на корпоративном рынке компания активно развивает партнерскую сеть в России и странах СНГ. Мы уже работаем с партнерами из Казахстана, Армении и Беларуси, ведем переговоры с партнерами из Грузии, Кыргызстана, Азербайджана, Узбекистана и других стран.

По направлению оборудования для организации видеонаблюдения, за которое я отвечаю, в 2019 году наиболее значимая стратегическая цель — расширение числа партнерских компаний и географии присутствия.

В 2019 году мы видим следующие ключевые направления роста продаж:

- Wi-Fi-решения: точки, радиомосты, «бесшовный» Wi-Fi;
- видеонаблюдение «от А до Я»: ассортимент, который будет входить не только во все ценовые сегменты, но и максимально закрывать технологические задачи заказчика;
- серверные решения и СХД;
- IoT-решения;
- VoIP-телефония: в планах компании выпуск новых продуктов и оптимизация ценообразования существующих продуктовых линеек.