

Масато Накамура:

«Москва — город, где я чувствую себя в безопасности»

На All-over-IP-2014 телемост «Москва-Токио» собрал зрительский аншлаг. Вице-президент Panasonic Россия **Масато Накамура** изложил тогда свой взгляд на появление инноваций в системах безопасности и городской инфраструктуре. Три года спустя Panasonic — компания с почти 100-летней историей — активно продвигает проекты smart city в России. Господин Накамура рассказал журналу РУБЕЖ, как правильно внедрять японские технологии в российскую действительность, когда речь идет об инновационных проектах.



Беседовала: Лада Пономарева

«Moscow is a City where I Feel Myself in Safe». An Interview with Masato Nakamura, Vice-President of Panasonic Russia / By Lada Ponomareva

Some years ago Masato Nakamura, Panasonic's top manager outlined to Russian companies his position on security innovations for cities. At the moment, Panasonic is the company that develops Smart Cities in Russia. RUBEZH met with Masato Nakamura and asked him about Eastern approach to the security market.

ОЧЕНЬ
УСПЕШНЫЙ
ПРИМЕР
«УМНОГО
ГОРОДА» —
КАЗАНЬ. В 2010
ГОДУ В КАЗАНИ
БЫЛ ОТКРЫТ
ОФИС
PANASONIC

Накамура-сан, вы уже не первый год живете и работаете в Москве. По вашему мнению, в какой мере российская столица соответствует формату современного мегаполиса в сравнении с другими столицами мира?

МАСАТО НАКАМУРА: Москва — умный и безопасный город, потому что сейчас уже практически все системы обладают интеллектом. Например, в Москве оплатить парковку можно со смартфона, а в Германии водители все еще покупают парковочные талончики за наличные. В России много инвестируют в обустройство инфраструктуры и внешнего вида улиц — это будет хорошо воспринято горожанами и туристами, которые сюда приезжают.

Насколько значимое место занимают решения для «умных городов» в той продукции по безопасности, которую предлагает Panasonic российским заказчикам?

М. НАКАМУРА: Мы хотим участвовать в развитии российских «умных городов». Вместе со своими коллегами и делегацией японского правительства я много путешествую по стране. Недавно мы побывали в Казани, Воронеже, Ярославле, других городах. Японское правительство берет на себя инициативу по предложению России решений класса smart city — это высококачественные решения для городской инфраструктуры. Корпорация Panasonic, со своей стороны, предлагает разработки по безопасности. Но нужно понимать, что проекты уровня smart city не строятся в одночасье. Это может занять пять, семь, иногда и десять лет. Очень успешный пример «умного города» — Казань. У нас есть офис в Казани, который был открыт в 2010 году. Мне вообще нравится этот город и весь Татарстан. Мы участвовали во многих крупных государственных проектах — Универсиаде, Иннополисе, нефтегазовом секторе. Все они были успешными, и мы очень довольны результатами.

Мы очень много делаем для проектов в сфере культуры в России, поддерживаем различные выставки, реализуем много проектов с Пушкинским музеем. Например, мы участвовали в проекте ЮНЕСКО по реставрации египетской погребальной пелены II века. Это большая честь и гордость.



На какой опыт при продвижении решений и построении «умных городов» опирается Panasonic? Каковы традиции этого направления на родине компании?

М. НАКАМУРА: В 2014 году недалеко от Токио мы вместе с другими крупными японскими компаниями открыли «умный город» Фуджисава. В нем осуществляется централизованное управление всеми объектами городской инфраструктуры, реализованы самые современные интеллектуальные решения в области безопасности, транспорта, энергоснабжения и других аспектах жизни горожан. Полностью город будет закончен к 2018 году, тогда там будет проживать около 3000 человек. Объем инвестиций в этот проект составляет 60 млрд йен.

**РОССИЯ — ОДНА ИЗ ЛУЧШИХ
СТРАН НА РЫНКЕ
РАБОТЫ С ДАННЫМИ
И ПРОГРАММИРОВАНИЯ, ОНА
ИМЕЕТ ВСЕ ПРЕДПОСЫЛКИ
ДЛЯ ЛИДЕРСТВА НА МИРОВОМ
РЫНКЕ СОФТА**

Кроме того, в выставочном центре Panasonic Center Токио есть уникальный проект — Wonder Box (англ. «удивительная коробочка». — Прим. ред.), где мы пытаемся представить жизнь в будущем. Это макет дома. На входе вас встречает система распознавания лиц. Если она идентифицирует своего владельца, двери автоматически открываются. На стенах установлены интеллектуальные панели с широким функционалом. Вы можете общаться с друзьями, проводить телеконференции. Если вы обсуждаете, скажем, специфический сорт вина, на дисплее отобразится вся информация о нем: кто производитель, где выпускают, где купить. При перемещении по дому вас будет «сопровождать» навигатор, который подсказывает важные даты, напоминает о встречах, когда нужно закупить продукты и т. д. Наши разработчики уже думают над тем, как изменится стиль жизни с приходом интернета вещей, как в этой реальности могут быть задействованы системы безопасности.

Еще одна уникальная разработка Panasonic в сегменте цифровых коммуникаций «ближнего действия» — это Link Ray, передача данных в видимом спектре света. Она позволяет считывать информацию с любого предмета, освещенного светодиодным источником. Световой код моментально (за 0,3 секунды) считывается с расстояния до 10 метров и в толпе. Мы планируем начать продвигать Link Ray в сфере культуры. Сейчас договариваемся с Пушкинским музеем о пилотном проекте.

В каком формате Panasonic заинтересована сотрудничать с российскими партнерами? Какие компетенции будут интересны и полезны для корпорации?

М. НАКАМУРА: Россия — одна из лучших стран на рынке работы с данными и программирования, она имеет все предпосылки для лидерства на мировом рынке софта. Конечно, в Китае и Индии есть массовый рынок программистов. Но и там и там возникает вопрос качества.



У нас уже есть свой R&D офис в Сколково, где работают российские специалисты. На мой взгляд, это одно из лучших мест для коммуникаций с российскими стартапами. Здесь много молодых и очень амбициозных людей.

Как Panasonic строит свою производственную политику? Есть ли в планах корпорации локализация производства в России?

М. НАКАМУРА: Panasonic — одна из немногих компаний рынка видеонаблюдения, у которой есть собственное производство. В этом процессе задействовано более 2000 человек. Они работают по стандартам Panasonic, по нашим производственным протоколам. Мы очень внима-



1. Стенд Panasonic на выставке MIPs
2. Уникальный проект Wonder Box в выставочном центре Panasonic Center Tokyo



«На мой взгляд, „Сколково“ — это одно из лучших мест для коммуникаций с российскими стартапами»
Масато Накамура

тельно относимся к таким вещам и гордимся производственной культурой компании.

Сейчас нам нужны софтверные решения «Made in Russia». На данный момент планов по строительству завода для производства камер видеонаблюдения здесь, в России, у нас нет. Но в будущем не исключено, что мы вернемся к рассмотрению этого варианта. Причем, опять же, это не обязательно будет завод полного производственного цикла, это может быть расширенный центр НИОКР, с фокусом на разработку программного обеспечения.

Как в целом можно охарактеризовать российский рынок систем безопасности сегодня? Какие драйверы есть на нем и какие тормозящие факторы? Как корпорация Panasonic строит свою работу в современных условиях, в том числе в аспекте импортозамещения?

М. НАКАМУРА: Рынок потребительской электроники в России переживает сейчас не лучшие времена, но в сегменте безопасности наш бизнес процветает. Таким образом мы поддерживаем общие экономические показатели. Более того — в 2016 году наши менеджеры уже значительно перевыполнили план, а финансовые показатели Panasonic по этому направлению превысили результаты 2015 года.

Рынок безопасности всегда начинает восстанавливаться раньше, чем вся экономика. Он не следует за кризисом. Люди могут отказаться от нового телевизора, но от безопасности — никогда. Поэтому я бы не сказал, что экономическая ситуация в России сильно отразилась на наших проектах. Panasonic — дорогой бренд, но у нас есть большая линейка бюджетных решений, чтобы идти навстречу нашим клиентам и их финансовым возможностям. Ни одна компания не может постоянно быть лидером рынка с точки зрения цены. Если она однажды снизила ценовую планку, то все альтернативные поставщики последуют ее примеру и тоже начнут демпинговать.

Курс на импортозамещение абсолютно не повлиял на наш бизнес в России. По крайней мере на данный момент — нет. Русские — вообще мои большие друзья.

Panasonic традиционно выступает официальным спонсором олимпийских игр. Есть ли планы подобного сотрудничества в рамках Чемпионата мира 2018 года?

М. НАКАМУРА: В случае с Чемпионатом мира 2018 года у Panasonic нет каких-то особенных предпочтений среди других поставщиков. Мы вместе с партнерами участвуем в оборудовании спортивных объектов.

На каких направлениях будет сосредоточен security-бизнес Panasonic в ближайшей перспективе?

М. НАКАМУРА: 2017 год будет ключевым с точки зрения проектного направления. Здесь мы сохраним фокус на ключевых для российского правительства сферах: спорте, образовании, культуре, энергетике и ИТ. Сейчас мы делаем предложения по объектам, инсталляции на которых начнутся в следующем году. Мы также создаем клиентскую базу под наши новинки — в том числе LinkRay, системы для хранения больших объемов данных и т. д.

В 2017 ГОДУ МЫ СДЕЛАЕМ АКЦЕНТ НА КРУПНЫХ ПРОЕКТАХ В СФЕРЕ ТЭК, ГДЕ ЗАКАЗЧИКИ ПРЕЖДЕ ВСЕГО ПОКУПАЮТ НАДЕЖНОСТЬ

Также в 2017 году мы сделаем акцент на крупных проектах в сфере ТЭК, где заказчики прежде всего покупают надежность. Это основная характеристика, которую запрашивают системные интеграторы и инсталляторы. Будем работать и с небольшими проектами, но прода-

вать решения малому и среднему бизнесу всегда непросто, потому что бюджеты конечных пользователей часто ограничены.

Насколько остро вы ощущаете дух соперничества с другими игроками рынка? Своих конкурентов Panasonic воспринимает как помеху или как стимул к развитию?

М. НАКАМУРА: Бизнес-философия Panasonic заключается в совместной работе с поставщиками компонентов и деталей. Мы вместе существуем, вместе добиваемся успеха. Корпорация всегда полагается на своих бизнес-партнеров, а они могут полагаться на нас.

Я часто повторяю сотрудникам: никогда не используйте слово «конкурент» для наших коллег по отрасли, таких как Axis, Dahua или Hikvision. Я предлагаю использовать слово «альтернатива». Потому что если мы называем их конкурентами, то это невежливо.

Как вы относитесь к противостоянию между IP и аналоговыми технологиями? Особенно на фоне появления «нового аналога» — AHD и других форматов?

М. НАКАМУРА: Я бы не сказал, что между IP и новым аналогом происходит «битва». В чипах для систем видеонаблюдения произошла настоящая революция, вызванная ростом спроса на интеллектуальные функции, их интеграцию в регистраторы и сами камеры. Но спрос на решения формируют конечные потребители, а не провайдеры и поставщики. В зависимости от кабельной инфраструктуры объекта некоторые потребители все еще хотят использовать аналоговые решения. Поэтому спрос на новый аналог AHD и другие сохранится, хотя и будет постепенно сокращаться.

Нет абсолютных решений. Что выбрать и сколько на это потратить — решает клиент. Очень часто люди ставят камеры или другие системы защиты по тем же соображениям, что и покупают страховку. То есть если у тебя есть система безопасности, то у тебя есть собственная страховка.

Каким вы видите рынок безопасности на фоне его постепенной интеграции в сферу информационных технологий?

М. НАКАМУРА: Рынок безопасности отличается от рынка ИТ, где постоянно что-то происходит. Этот рынок более консервативен. Здесь всегда нужны решения по видеонаблюдению, защите от криминальных угроз. Сейчас растет спрос на средства обеспечения физической безопасности — детекцию людей, предметов, паспортный контроль, технологии для проверки. Подход к обеспечению защиты населения в России становится похож на американскую концепцию Homeland Security — очень крупная и масштабная концепция по безопасности.

Как вы оцениваете облачный тренд на рынке видеонаблюдения?

М. НАКАМУРА: Спрос на облачные сервисы в сегменте b2c продолжит свое существование. Я работаю в сфере видеомониторинга 20 лет. Я был в Великобритании, когда на этом рынке начался бум, который потом охватил всю Европу. В Великобритании огромное количество ограблений. Дома всегда находятся в зоне риска, поэтому владельцы устанавливают LAN-сенсоры и охранную сигнализацию.

Но полиция получала огромное количество ложных сигналов и в какой-то момент просто отказалась отвечать на вызовы. Тогда и вышел закон, который сделал видеонаблюдение обязательным. И в то же время стали появляться первые облачные сервисы как поддержка для систем видеонаблюдения, которые с тех пор только развиваются.

Многие сейчас занимаются фотографией, выкладывают фото в облака. Облачные сервисы однозначно теперь в тренде, спрос на них будет расти. Но сама я никогда этого не делаю, не использую облачные сервисы на своем смартфоне. Лично для меня это неприемлемо — отправлять куда-то свои личные фотографии или данные.

БИЗНЕС-ФИЛОСОФИЯ PANASONIC ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В СОВМЕСТНОЙ РАБОТЕ С ПОСТАВЩИКАМИ КОМПОНЕНТОВ И ДЕТАЛЕЙ

В чем вы видите вашу личную миссию, представляя Panasonic в других странах?

М. НАКАМУРА: Я отвечаю за развитие бизнеса Panasonic в России и странах СНГ — Казахстане, Узбекистане, Украине, Грузии и кавказском регионе. И мое основное время уходит на общение и налаживание контактов с представителями госсектора этих стран.

Каково ваше главное впечатление от россиян и от жизни в России в целом?

М. НАКАМУРА: Многие русские очень заинтересованы в японской культуре. Сколько я нахожусь в России, столько убеждаюсь, что русские обожают суши. В Москве невероятное количество суши-ресторанов. И это отличный пример того, как налаживаются отношения между Россией и Японией.

Я иногда ревную Россию к Европе. Я вижу, как крепко Россия связана со странами Европы. Например, с Италией, Нидерландами, Германией. В Эрмитаже можно увидеть, как более 500 лет Россия тесно контактирует с этими странами. Это очень впечатляет, так как у Японии таких отношений не было.

В Москве я чувствую себя в большой безопасности. В гораздо большей, чем, скажем, в Европе. Потому что в большинстве европейских городов в терминалах аэропортов нет никакой проверки. А тут даже в московском метро, если у меня есть багаж — «пожалуйста, пройдите проверку». Ничего подобного я не видел в европейских метрополитенах.

