



Стив ЛЮЧКИВ, вице-президент по стратегическому партнерству компании Panduit (EMEA)

— Господин Лючкив, не нужно быть оракулом, чтобы предположить, что нынешний Ваш визит в Украину связан с кризисными явлениями в экономике и заботами о бизнесе Panduit в нашей стране в это непростое время...

— В какой-то степени Вы правы, кризисные проблемы беспокоят нас, как и многих сейчас. Однако мой визит вовсе не инспекция, это скорее желание поддержать наших партнеров, дистрибьюторов, инсталляторов, внушить им чувство уверенности и лишний раз продемонстрировать прочные позиции компании на рынке. Прежде всего, это выражается в том, что, несмотря на кризис, мы не сворачиваем планов и по-прежнему продолжаем инвестировать в развитие компании, производство и разработку новых продуктов.

Так, уже к началу будущего года мы планируем завершить строительство нового офиса Panduit в пригороде Чикаго (Tinley Park), в которое вложено 150 млн. долларов. В штаб-квартире разместится более 1000 сотрудников компании. Это будет одно из самых совершенных зданий в мире с точки зрения технологического дизайна и «зеленых» технологий, в котором будут внедрены самые современные решения, существующие на сегодняшний день. Здесь будет использоваться оборудование Cisco, IBM, HP и, разумеется, разработки самой компании Panduit.

Кроме того, два месяца назад мы ввели в эксплуатацию новую фабрику в Румынии по производству претерминированных решений Quick-Net,

Инновационная стратегия Panduit

Недавний визит в Киев Стива Лючкива, вице-президента по стратегическому партнерству (регион EMEA) компании Panduit, производителя мирового уровня в области структурированных кабельных систем, предоставил хорошую возможность из первых рук узнать о сегодняшнем дне компании, новых разработках и перспективах развития бизнеса в Украине.

Обо всем этом — в эксклюзивном интервью нашему журналу.

что обеспечит лучшую доступность этих продуктов в Европе. В Лондоне, где находится главный европейский офис компании, недавно открыты демо-центры, в которых представлены наши технологии для центров обработки данных.

— Вы упомянули о разработках компании Panduit. Что самое значительное из них за последнее время Вы бы выделили?

— Если говорить о конкретных продуктах для СКС, то прежде всего я бы отметил неэкранированный кабель для передачи 10-гигабитного трафика, выпущенный всего три месяца назад. Одно из его главных достоинств — значительное снижение межкабельных наводок (Alien crosstalk), достигнутое за счет применения фрагментарного (поделенного на части) экрана, исключающего индукцию. Разработка защищена патентом. Кроме того, этот кабель значительно меньше в диаметре по сравнению с нашей первой версией, что существенно снижает его вес и увеличивает плотность размещения (на 30%) в кабельных каналах.

Хотелось бы сказать и об интеллектуальной системе PANVIEW iQ (PVIQ), 100-процентном продукте Panduit: сегодня создана уже третья версия «родного» программного обеспечения. Отличается эта система от аналогичных продуктов и в аппаратной части: только в наших патч-панелях миниатюрные сканеры подключаются с задней стороны, что значительно экономит пространство в стойке.

Кстати, изменился и порядок выдачи лицензий на использование PVIQ: если прежде лицензировались порты (причем, не менее 1000 портов в системе), то сегодня — канал (минимум 48 портов). Популярен у заказчиков, например, так называемый пицца-бокс на 96 портов, в котором размещается полностью готовая система (патч-панели, сканеры), причем есть решения и по технологии кросс-коннект, и интер-коннект. Самый крупный наш проект интеллектуальной системы на сегодняшний день — в банке Morgan Stanley, 400 тыс. управляемых портов в головном офисе и филиалах по всему миру.

Одним словом, как Вы видите, несмотря на кризис, мы не остановились, разработка новых продуктов продолжается. В этом основной посыл Panduit как инженерной компании: с момента ее образования (1954 г.) и по сей день в инновационные разработки неизменно вкладывается не менее 10% дохода. Вместе с тем, согласно нашей новой стратегической программе, Panduit сегодня позиционирует себя производителем не отдельных продуктов, а цельных инфраструктурных решений.

— А в чем суть стратегической программы компании?

— Главная идея нашей стратегии в том, что сегодня мы предлагаем заказчику новые подходы к проектированию и построению корпоративной ИТ-инфраструктуры — созданию интегрированной системы, позволяющей объединить пять основных составляю-

щих: связь, вычислительные ресурсы, питание, контроль и безопасность. То есть речь идет не об отдельных элементах сети, а о подсистемах, взаимодействующих друг с другом. Эта концепция, разработанная совместно с аналитическим агентством Frost & Sullivan и получившая название **Unified Physical Infrastructure** (UPI, Единая физическая инфраструктура), была анонсирована нами летом прошлого года.

Следующим пунктом стратегической программы стала фокусировка деятельности Panduit на трех основных направлениях (группах проектов). Одно из них — **Smart Data Center Solutions**, дата-центры, для которых мы имеем практически все продукты, от шкафов, патч-панелей до оптики и систем заземления. Другое — **Industrial Automation Solutions**, решения для предприятий. И наконец, третье — **Connected Building Solutions**, представляющее технологии автоматизации всех систем здания на базе единой сетевой инфраструктуры.

Стратегическим моментом нашей рыночной политики остается плотное взаимодействие с компанией Cisco, чьи технологии учитываются в наших инновационных разработках. Уже есть конкретные результаты взаимовыгодного сотрудничества, в том числе и участие Panduit в программе Cisco Data Center of the Future. А в целом с Cisco работать легко и приятно: очень много крупных проектов, лично мне нравится их мощная образовательная программа.

— Следующий вопрос — не простое любопытство, поймите правильно. Каковы коммерческие успехи Panduit в мире, и как обстоят дела у нас, в Украине?

— Panduit поставляет свою продукцию в 112 стран мира, и везде дела идут по-разному. В силу моей компетенции уверенно могу говорить лишь о том регионе, где я работаю. Однозначно можно сказать, что очень хорошо в этом году бизнес развивался на Ближнем Востоке, в Саудовской Аравии, например. Из европейских стран — очень хорошие показатели во Франции, там был урожайный год на проекты. Стратегически важным и значительным для нас остается рынок Великобритании.



Фото на память во время встречи в компании «Світ Кабельних Систем» (слева направо): Владислав ЕРЕМЕНКО (Panduit), Юрий БУГАЕВ, Михаил БАТЬКОВСКИЙ («Світ Кабельних Систем»), Стив ЛЮЧКИВ, Сергей СОПОВ (Panduit), Евгений ПОЛИЩУК («Сиб»)

Что касается Украины, то в последние годы на нашем бизнесе сказываются нестабильность национальной валюты и политическая нестабильность, в частности, перманентные выборы, которые вообще-то влияют на экономику в любой стране, но здесь как-то особенно. Впервые в Украине я побывал 15 лет назад, и прогресс здесь трудно не заметить, однако, на мой взгляд, движется он малыми темпами. И все же, когда мы определяем, где скрываются резервы для нашего бизнеса, то Украина, бесспорно, входит в перечень перспективных рынков. Совершенно очевидно, что здесь огромный отложенный спрос, поэтому мы намерены последовательно инвестировать в Украину. В наших планах — открытие здесь офиса, подобно московскому.

Сегодня у нас в Украине уже есть надежная партнерская база. Очень профессиональный дистрибьютор — «ИКС-Мегатрейд», есть очень сильные системные интеграторы, которые работают с нашим оборудованием. Хотелось бы отметить, например, компанию «Инком», которая названа лучшим партнером Panduit в Восточной Европе и СНГ за прошлый год. Приятно было узнать также, что один из проектов, выполненный на оптике Panduit компанией «Світ Кабельних Систем», стал лауреатом национального конкурса лучших проектов СКС (проект по технологии FTTH для «Нового канала» — Прим. ред.).

Мы и в дальнейшем намерены активно поддерживать наших партнеров в Украине. В частности, в этот визит была презентована новая программа лояльности для партнеров, построенная на бонусной системе. Программа

предполагает индивидуальный подход к каждому партнеру, и любое действие, которое пойдет на пользу нашему бизнесу, даже косвенное (проектирование, инсталляция, рекомендация новому клиенту, сотрудничество с нашим технологическим партнером Cisco и т.д.), будет учтено для предоставления предпочтительных условий работы. Надеюсь, эти инициативы будут содействовать нашему совместному бизнесу, росту украинских компаний и, в конечном счете, процветанию Украины.

— Господин Лючкив, судя по всему (вот и на визитке написано Stepan, и знание языка...), Украина для Вас не просто один из перспективных рынков?..

— Конечно. Это родина моего отца, мать — итальянка, сам я родился и учился уже в Англии, и поневоле стал полиглотом. В какой-то мере это способствовало моей работе в Panduit, где я уже 13 лет.

— Какие еще качества нужны, чтобы работать в Вашей компании?

— Panduit старается принимать на работу людей с хорошей технической и инженерной подготовкой, а поскольку мы ярко выраженная компания-разработчик и все время стремимся вперед, приветствуется также инновационное мышление. Кроме того, как мне кажется, нужно очень хорошо понимать специфику частной фирмы, с единым собственником, как у нас, и уметь разделять его идеи.

Интервью подготовил
Евгений ПОЛИЩУК, СИБ