

Недавно Украину посетил Джованни Ди Филиппо (Giovanni Di Filippo), являющийся управляющим директором Cisco Systems в регионе с необычным названием EME-14. Мы решили воспользоваться возможностью и побеседовать с человеком, руководящим бизнесом в Украине одного из гигантов ИТ-индустрии. Наша беседа с г-ном Ди Филиппо началась с вопроса об особенностях региона и задачах, которые компания намерена здесь решать.



Cisco Systems:

«В этот период компании просто обязаны готовиться к подъему»

В регион Emerging Markets East-14 входит ряд стран Центральной Европы, СНГ и Персидского залива. Мы провели реструктуризацию нашего подхода к рынкам. Если вы возьмете эти 14 стран, то обнаружите в них немало общего. Украина для нас – очень важный регион, и мне предложили применить накопленный опыт для его развития. Ранее в сфере моей ответственности было 10 государств, в частности Польша, которая по многим параметрам (численности населения, экономическому потенциалу и др.) близка к вашей стране. Вопрос, что мы можем сделать в Украине, чтобы помочь правительству и заказчикам модернизировать их инфраструктуры в нынешних условиях, когда после некоторого подъема местная экономика переживает трудные времена, ухудшение макроэкономичес-

“ Украина для нас – очень важный регион, и мне предложили применить накопленный опыт для его развития ”

ких показателей и экономического климата. Но мы верим, что здесь будут востребованы информационные технологии, и сегодня задача заключается в том, чтобы подготовиться к последующему подъему. Так что сейчас мой опыт, полученный в других странах, думаю, будет весьма полезен команде киевского офиса для того, чтобы помочь внедрить эти технологии в государственном секторе, у операторов услуг, в банковской сфере.

Данный регион является частью более обширного, в который входят 42 страны. В определенном смысле он уникален. Каждая из стран имеет огромный потенциал. В моем регионе из 14 мы выделили 6 и собираемся в них инвестировать, и Украина – в их числе. И я хотел бы вместе с локальной командой применить проверенную стратегию на определенных рынках,

которые нужно подготовить для последующего за рецессией роста. В течение 12–18 месяцев рынок будет восстанавливаться, вернутся многие межнациональные компании, и это поможет преодолеть кризис.

Я приведу один очень важный пример. Евро-2012 – это окно на рынок и в мир, и можно видеть, что Украина стала привлекательной для прямых иностранных инвестиций. И Cisco стремится помочь вашей стране успешно провести этот чемпионат. Мы хотим всемерно поддержать локальные компании, передавая им наши знания, чтобы стимулировать начало их роста. Особенно это касается наших партнеров.

• Входила ли Украина в зону вашей ответственности на предыдущем посту? Насколько вы знакомы со спецификой украинского рынка?

Украина непосредственно не входила в зону моей ответственности, но по своему характеру ваш рынок близок к рынкам региона, где я работал, а именно Центральной Европы. Это мой первый визит в вашу страну, я провел замечательную неделю, имел множество встреч с партнерами и заказчиками, и очень доволен их результатами. Я убедился в большом потенциале рынка, нужно только помочь локальным компаниям его реализовать.

• Судя по вашей биографии, а до прихода в декабре 2007 г. в Cisco Systems, насколько нам известно, вы работали в таких компаниях, как Compaq и Sun Microsystems, вы специалист по реструктуризации и реорганизации как предприятий, так и

“ Приятно видеть, что нами интересуются различные партнеры на вашем рынке, в первую очередь представители малого и среднего бизнеса ”

бизнеса. Если говорить в общем, то какова ваша задача?

Моя задача заключается в том, чтобы понять рынок, увидеть его возможности и выстроить определенную стратегию для ряда секторов. В качестве примеров можно привести очень важный для нас правительственный сектор, энергетику, газ. Здесь мы можем помочь организациям строить ИТ-инфраструктуру с учетом перспектив.

Наша компания принимала участие в ряде проектов у вашего западного соседа, которые были объединены общим названием «Цифровая Польша». Встречаясь со многими должностными лицами, мы объясняли им, как широкополосный доступ может помочь лучше предоставлять определенные сервисы, такие как электронное правительство, электронный паспорт, электрон-

ное здравоохранение, образование. И когда придет время, мы хотели бы применить наш опыт в Украине. Но важно сделать это на ранней стадии.

• Считаете ли вы нужным вносить какие-либо изменения в методы и направления бизнеса Cisco в нашей стране? Нуждаются ли какие-нибудь направления в активизации?

Я думаю, что работающая здесь команда очень профессиональна. Мысль, которую мне бы хотелось передать вашим читателям, заключается в том, что хотя компания и фокусируется на заказчиках, мы в большой степени зависим от партнеров. И приятно видеть, что нами интересуются различные партнеры на вашем рынке, в первую очередь представители ма-

лого и среднего бизнеса, чтобы получить помощь в усилении определенных решений и сервисов.

На данный момент я не вижу необходимости в каких-либо радикальных изменениях. По моему убеждению, мы должны идти по пути развития бизнеса с помощью наших партнеров, выполнять перед ними свои обязательства, инвестировать в их обучение, поскольку это важно для принятия правильных решений в тех сегментах рынка, на которые мы ориентированы. Приведу пример. Сфера банковских услуг очень сильно пострадала во время рецессии. Но восстанавливается она быстрее других отраслей. И мы хотели бы вместе с командой киевского офиса предоставить наши новые разработки этому сегменту.

Так что подходы не меняются, однако мы хотим быть ближе к заказчику в смысле лучшего понимания проблем его бизнеса и того, как их решить с помощью технологий и продуктов Cisco. Состав наших партнеров в Украине остается постоянным – мы стремимся не увеличивать их количество, а повышать профессиональный уровень.

Традиционно Cisco фокусировалась на тяжелых решениях для ядра сети и крупных корпоративных сетей. С приобретением Linksys ситуация изменилась. Этот шаг – желание просто увеличить доход или переосмысление стратегии?

Приобретение Linksys определенно не является переосмыслением стратегии – это желание расширить наш продуктовый портфель, чтобы охватить малый и средний бизнес, а также сегмент домашних пользователей. Этот сегмент весьма чувствителен к цене. Но и в нем заказчики хотели бы работать с продуктами Cisco, хотя очень часто это для них недостижимо с точки зрения финансовых затрат. И продукты Linksys позволяют нам решить проблему.



“ Нам бы не хотелось, чтобы нас воспринимали как нового производителя серверов – мы просто распространили свой опыт в область построения ЦОД ”

Это важно, потому что SMB в любой стране делает основной вклад в экономику. И если мы сможем предоставлять решения, доступные не только для корпоративного, но и для SMB-сектора, это реально будет способствовать росту экономики. Поэтому мы стремимся предлагать их в том числе и в Украине.

Следует сказать, что результаты по продаже продуктов Linksys на нашем рынке намного превосходили ожидания. Это очень перспективное направление. И еще одно уточнение. В октябре прошлого года марка Linksys была переименована, и теперь продукты будут выходить под брендом Cisco или Cisco Small Business и продаваться через традиционные каналы компании. Решения же для домашних пользователей по-прежнему будут продвигаться под маркой «Linksys by Cisco».

Linksys – это родственное направление. Но совсем недавно компания расширила сферу своих интересов, начав поставлять серверы для центров обработки данных. Каковы успехи

и планы Cisco в этом сегменте?

Прежде всего речь идет не только о серверах. Мы говорим об архитектуре. Компания развивает концепцию объединенных вычислительных систем (Unified Computing Systems, UCS), которая была объявлена Джоном Чемберсом (John Chambers, CEO Cisco Systems) в марте 2009 г. Она предусматривает движение к центрам обработки данных стем, чтобы помочь заказчикам эффективнее использовать серверы, системы хранения, сетевые ресурсы и оптимизировать их инвестиции в ЦОД. Нам бы не хотелось, чтобы нас воспринимали как нового производителя серверов – мы просто распространили свой опыт в область построения ЦОД.

Концепция объединенных вычислений является логическим шагом в развитии ИТ. Что интересно, поскольку мы имеем хорошую репутацию в области построения сетей, нас пригласили принять участие и в обсуждении проблем, связанных с центрами данных. В итоге мы разработали и ввели концепцию UCS и были приглашены некоторыми крупными заказчиками, чтобы поделиться нашими знаниями и опытом при построении ЦОД резервирования и восстановления, новых ЦОД. И мы видим реальный прогресс в восприятии нашей концепции.

Это направление для нас действительно важно. На самом деле мы вышли на рынок ЦОД, начав поставки коммутаторов для СХД семейства MDS, поэтому данная область не является для нас совершенно новой. Общаясь с заказчиками и наблюдая эволюцию ЦОД, мы видели, как увеличивается сложность в рамках существующих подходов, все больше становится лезвийных серверов, возникают проблемы управления, гибкости и масштабируемости вычислительных систем. Чтобы помочь клиентам преодолеть возникающие сложности, специалисты компании попытались проанализировать положение дел. Решение состояло в новом подходе, в новой архитектуре, которая включает новые разработки в областях транспорта данных, сетевой инфраструктуры, сетей хранения дан-

ных, виртуализации и вычислительных ресурсов. Архитектура Unified Computing Systems вообрала в себя все инновации в этих областях, и компания сегодня предлагает комплекс, который позволяет нашим клиентам решить их бизнес-задачи при уменьшении инвестиций в оборудование примерно на 30% по сравнению с традиционными подходами. При этом уменьшаются также и операционные расходы на управление, масштабирование и одновременно предоставляется новый уровень ИТ-услуг для клиентов. Следует также отметить, что хотя мы поставляем серверы стандартной архитектуры, в них реализован и ряд дополнительных возможностей. В частности, увеличен в два раза по сравнению с традиционными лезвийными серверами объем адресуемой физической памяти, используются сетевые карты с поддержкой FCoE.

Нужно сказать, что выход компании в сегмент ЦОД был воспринят неоднозначно. Он приветствовался теми, кто уже давно работает с продуктами Cisco, поклонники же традиционного подхода отнеслись к нему скептически. Но я полагаю, что время будет работать на нас.

• Какие сегменты в Украине наиболее перспективны для вашей компании?

Приоритеты остаются прежними – госсектор, операторы услуг, финансовые учреждения и промышленность. Особо я хотел бы отметить государствен-

ный сегмент, поскольку это сервисы для граждан, банковские услуги и транспорт, а также организация крупномасштабных спортивно-массовых зрелищ. В этих областях мы накопили опыт на вертикальных рынках. Примером может служить недавно заверченный проект «Донбасс Арена», где наши технологии помогут организовать успешное проведение матчей Евро-2012. Здесь и заказчики, и посетители увидят много нового – цифровые медиасистемы, системы безопасности и ряд других, которые объединены на одной открытой платформе в этом комплексном проекте.

• В начале нашего интервью вы отметили, что намерены особо акцентироваться на том, чтобы ваши заказчики смогли подготовиться к экономическому подъему. Но ведь в Украине еще рано говорить о завершении кризиса.

Я считаю, что рецессия является катализатором для бизнеса, чтобы начать преобразования. В этот период компании просто обязаны готовиться к подъему. Организации в трудные времена охотнее прислушиваются к советам, как трансформировать

“ Мы верим в эту страну, и поэтому инвестируем в Украину ”

свой бизнес, чтобы повысить его продуктивность, получить возможность сделать рывок и опередить конкурентов. И с моей точки зрения, в этом контексте для нас сейчас открываются широкие возможности.

Кроме того, у нас есть отдельная организация, инструмент для финансирования проектов, которая называется Cisco Capital. В целом по всему миру мы вкладываем в развитие рынков 5 млрд долл. Когда мы видим, что у рынка большой потенциал, мы считаем необходимым помочь стране, индустрии. Не многие компании делают это, но Cisco инвестирует в рынок, чтобы помочь ему преодолеть трудности и восстановиться. Мы верим в эту страну, и поэтому инвестируем в Украину.

