

## NXP: стремление к технологическому лидерству

**В начале октября в Москве компания NXP Semiconductors провела пресс-конференцию, посвященную годовщине независимой деятельности NXP в России. В ходе мероприятия представители компании познакомили участников конференции с достижениями за прошедший год, текущими и завершенными проектами, а также стратегическими планами дальнейшего развития. Предлагаем вашему вниманию интервью с директором по развитию бизнеса NXP Semiconductors в восточноевропейском регионе Яношем Кудетом, проведенное в рамках пресс-конференции.**

— *Расскажите, пожалуйста, о том, как произошло превращение Philips Semiconductors в отдельную компанию NXP Semiconductors.*

— Давайте обратимся к истории. Около 50 лет назад в компании Philips появилось направление по производству полупроводников. Мы были одной из первых фирм, которая начала производить такие изделия, как транзисторы и диоды. Позднее появилось подразделение Philips Semiconductors, которое занималось исключительно полупроводниковыми компонентами. Часть компонентов продавалась другим компаниям, часть покрывала нужды Philips. В 1990-е годы Philips продала производство конденсаторов тайваньской компании Yageo. При этом Philips Semiconductors продолжала существовать в составе Philips.

Важно отметить, что производство полупроводников — весьма специфическая область, и кривая бизнес-активности в данной индустрии ведет себя по-разному. Иногда мы можем фиксировать 20%-ный рост в течение года, а иногда — 20%-ный спад, как это и произошло в начале нынешнего века. Все зависит от потребностей индустрии.

В 2005 году было принято решение, что Philips будет концентрировать свои усилия на разработке и производстве потребительской электроники, а также товаров для здравоохранения. Таким образом, все, что было связано с полупроводниками, не совсем вписывалось в новую концепцию компании. Это стало одной из причин решения руководства Philips выделить полупроводниковое направление в отдельную фирму. Подчеркиваю, что это была не продажа направления, а именно выделение в отдельный бизнес. Были и другие варианты — например, слиться с какой-то другой полупроводниковой компанией, или выйти с IPO на фондовый рынок, или же продать контрольный пакет акций по данному направлению стороннему инвестору. Тем не менее, в 2006 году было принято решение, что наиболее подходящим

вариантом будет создание консорциума или частной компании, в которой Philips сохранила бы контрольный пакет акций. Таким образом, NXP Semiconductors — это консорциум из пяти участников, купивших 80,1% акций у Philips, плюс 19,9%, принадлежащие компании Philips.

— *С чем связано такое распределение долей?*

— Если бы доля Philips в NXP Semiconductors составляла 20% или превышала это количество, то необходимо было бы представлять новую компанию, как консолидированную с Philips, а 19,9% как раз подтверждают обратное. Если NXP выплачивает своим акционерам дивиденды, то об этом доходе Philips отчитывается как о полученном от неконсолидированной компании.

— *Каковы основные направления деятельности NXP и основные линейки выпускаемой продукции? Интересно также соотношение направлений в общем обороте компании.*

— Сегодня NXP развивает пять основных направлений — это мобильные и персональные устройства (сотовые телефоны и инфраструктура мобильной связи, портативные мультимедийные устройства, взаимодействие устройств, аудио-, видео- и IP-телефония); домашние устройства (аналоговые и цифровые телевизионные приемники, телевизионные модули и высокочастотные решения); автомобильное оборудование (автомобильные развлекательные системы, сетевое оборудование, решения для контроля доступа к транспортным средствам и системы дистанционного отпирания дверей автомобиля, а также системы контроля давления в шинах); идентификация (смарт-карты, электронное правительство, RFID (радиочастотная идентификация) и NFC; электронные компоненты общего назначения (транзисторы и диоды, дискретные элементы, логические схемы, датчики, силовые компоненты, микроконтроллеры, интерфейсы и высокочастотная продукция).



Директор по развитию бизнеса NXP Semiconductors в восточноевропейском регионе Янош КУДЕТ

Все эти направления являются для нас приоритетными. С точки зрения доходности основное — это мобильные персональные технологии: все, что связано с рынком телекоммуникаций, — Bluetooth, USB, WiFi и т. п., а также потребительские домашние технологии — это цифровое и аналоговое телевидение, сет-топ боксы и другие приложения. Если мы будем рассматривать как направление ММС — то оно будет третьим по значимости. Автоэлектроника и системы идентификации также являются для нас важными направлениями, и их доля возрастает.

— *Какова структура присутствия NXP в Центральной и Восточной Европе, в том числе России и странах бывшего СССР?*

— Наша региональная штаб-квартира находится в Будапеште, существуют представительства и в ряде других восточноевропейских стран. В частности, в Москве работает центральный офис для стран СНГ и Балтии. Есть также офис в Варшаве, отвечающий за Польшу, и в Праге, контролирующей рынки Чехии и Словакии. Работу же в большинстве восточноевропейских государств, например стран Балканского региона, мы координируем напрямую из будапештской штаб-квартиры.

Офис в Будапеште достаточно большой — в нем работает 140 сотрудников и сосредоточен весь потребительский сервис. Речь идет о широком диапазоне деятельности, в том числе предоставлении комплексных сервисных решений для наших клиентов и партнеров. Более того, подобные услуги мы предоставляем из Будапешта по всему региону ЕМЕА (Европа, Ближний Восток, Африка), а также на Американский континент. Подобный сервисный центр работает в Тайпее и занимается Азиатско-Тихоокеанским регионом.

В Москве, в офисе, который возглавляет Вадим Васильев, работают специалисты,

устанавливающие новые связи, обслуживающие существующую клиентскую базу и предоставляющие необходимую техническую и бизнес-поддержку нашим заказчикам.

**— Достаточно ли возможностей у московского офиса, в котором работает несколько специалистов, на охват такой большой территории?**

— На данный момент — да. Если в ближайшем будущем российская электронная индустрия начнет расти быстрыми темпами, и международные компании, такие как, например, Nokia, начнут открывать здесь свои производства, тогда нам придется перестроить и расширить структуру нашей деятельности в вашей стране.

Что касается сегодняшней сети продаж, то, с одной стороны, мы пользуемся услугами наших дистрибьюторов на рынке стран СНГ. Мы работаем как с локальными компаниями, такими как Vissa, «Компэл», MT-System и «Гамма Санкт-Петербург», так и с глобальными игроками, такими как Agrow, EBV и Silica.

Пока времени наших сотрудников хватает на всех клиентов и партнеров, работающих на территории СНГ и Балтии. Когда мы говорим о работе NXP в России, речь идет не только о сотрудниках московского офиса, но и о специалистах, входящих в штат наших дистрибьюторов, которые предоставляют всю необходимую поддержку нам и нашим партнерам.

**— Когда несколько лет назад Philips Semiconductors начала укреплять свои позиции на российском рынке, построив совершенно новую дистрибьюторскую сеть, была организована некая специализация дистрибьюторских компаний по направлениям выпускаемой продукции. Сохранилась ли эта стратегия в NXP, и какова специализация сегодняшних партнеров вашей компании?**

— Мы по-прежнему рассматриваем наших дистрибьюторов как стратегических партнеров в одном или нескольких направлениях. У каждого дистрибьютора есть свои клиенты, и у каждого дистрибьютора есть свои сильные стороны в определенном сегменте. Например, если кто-то особо силен в телевидении, он будет нашим ключевым партнером именно по телевизионным технологиям на российской территории. Это не означает эксклюзивность, и если, к примеру, три дистрибьютора работают по одному и тому же направлению, естественно, не с одним и тем же клиентом, мы поддерживаем их всех. Когда мы начинаем сотрудничество с той или иной компанией, новый партнер сам заявляет нам о своих приоритетных сильных сторонах. Это дает нам возможность делиться с ним своими знаниями и опытом, а он делится с нами своей информацией о рынке, о потребностях, которые существуют в среде наших клиентов. Мы, соответственно, можем передавать эту информацию дальше и говорить, что на данном рынке воз-

никает спрос на ту или иную продукцию, и прилагать усилия для удовлетворения этого спроса.

Наши взаимоотношения с дистрибьюторами — это не односторонний поток информации, а открытый двусторонний канал коммуникации. Если руководители дистрибьюторской компании примут решение выйти на другой сегмент рынка, убедят нас в том, что они найдут правильных партнеров, что они достаточно компетентны в новой области, мы с удовольствием предоставим им необходимую поддержку и будем способствовать продаже продукта потенциальным потребителям.

**— Какие направления производимой NXP продукции наиболее востребованы на российском рынке?**

— Во-первых, это компоненты для потребительской электроники, микроконтроллеры, системы идентификации. Вообще-то можно сказать, что в вашей стране популярны все направления, за исключением мобильных технологий — в России не производятся мобильные телефоны, но все, что связано с телекоммуникациями, здесь активно развивается. Практически во всех электронных устройствах, которые производятся в вашей стране, мы можем предложить наши решения. Например, в автомобиле Lada или телевизоре «Горизонт» используются наши микросхемы.

**— Где сегодня расположены основные производственные площадки NXP?**

— Можно разбить их на две группы. Одна — это фабрики по производству чипов, вторая — это сборочные и тестовые производства. Мы не fabless-компания. У нас есть производственные мощности по изготовлению чипов в Голландии, Германии и Великобритании, а также в США, Китае, Гонконге, Сингапуре и Тайланде. Все эти производства принадлежат NXP. Помимо этого, у нас налажено очень тесное сотрудничество с компанией TSMC, основные производства которой расположены на Тайване. Она производит для нас существенную долю чипов. Что касается сборки и тестирования, то все наши производства располагаются в Азиатско-Тихоокеанском регионе — это Китай, Гонконг, Тайланд, Малайзия, Филиппины и Тайвань.

**— Пожалуйста, несколько слов о компании NXP Software.**

— NXP Software — это независимая компания, которая предлагает решения по ПО для технологий NXP, например сеттоп-боксы, интерфейсы. А точнее — некоторые решения на базе Linux для сеттопбоксов. Нас интересуют сеттопбоксы, которые будут иметь повсеместное использование на применяемой архитектуре. Например, Nexperia для мобильных технологий. Наши коллеги предлагают, в основном, комплексные или встроенные решения, которые основаны на нашем аппаратном дизайне.

**— Вложения компании NXP в исследования в первый же год составили около 1 млрд евро. Результат — 25 000 патентов за этот год. Патенты в каких сферах окупил вложенный миллиард или принесли наибольшие дивиденды?**

— Все. Потому что 25 000 патентов — это не то, что появилось в прошлом году, а то, что было накоплено. Одна часть этих разработок была сделана еще тогда, когда мы являлись частью Philips, другая — в NXP, например такие продукты, как Nexperia или Green Chip. И происходило это во всех сферах производства нашей компании, к примеру, в процессорных технологиях, которыми мы пользуемся, в мобильной индустрии, телевизионных технологиях. Несколько недель назад в Берлине на выставке IFA мы представили новые чипсеты для LCD-телевизоров, дающие гораздо более четкое изображение, в частности, при трансляции спортивных мероприятий. И это тоже патент, который принадлежит NXP. Это может быть контент микросхем или софт, может быть патент на технологию. То есть все — от разработки до конечного производства продукта, все это имеет патент. Даже какой-то маленький диод требует патента.

**— Какие направления исследований сейчас приоритетны в NXP?**

— Прежде всего, это мобильные телефоны и технологии связи — сегодня это ключевые направления для нас. Это касается и потребительских товаров — цифрового телевидения, ЖК и плазменных дисплеев, цифровой передачи данных. Что касается автоэлектроники, то это все, что связано с производством автомобилей и их поставщиками. В области систем идентификации — все, что связано с электронным правительством. По всем направлениям мы стремимся предлагать новые решения, кроме того, мы приобрели две компании. Во-первых, это SiliconLab, которая расширила нашу сферу в области мобильных технологий, мы очень активно используем разработки этой компании в нашем портфеле мобильных и персональных технологий. Во-вторых, это группа продуктов BlueStreak компании Sharp, опыт которой нам пригодился в области микроконтроллеров со встроенными видеофункциями, эти микроконтроллеры могут мгновенно передавать изображение, при этом не нужны дополнительные устройства. Данная технология является продолжением и развитием микроконтроллерной технологии. Таким образом, в 2007 году мы вышли на новое направление.

**— Ведется ли научно-исследовательская деятельность на территории России?**

— У NXP нет собственных научно-исследовательских центров на территории вашей страны. Однако подобные центры открыты здесь нашими партнерами, которые осуществляют контакты и заключают контракты с российскими университетами, такими как МГТУ им. Баумана, СПбГТУ и ЛЭТИ.

Мы поддерживаем с этими вузами тесные отношения уже несколько лет. Они работают по определенным направлениям, в частности, в сфере потребительских технологий. Наше сотрудничество успешно, и мы надеемся его продолжать. Мы хотим расширить область сотрудничества, включив и другие российские университеты, а также компании, производящие ПО.

Во второй половине ноября мы дадим информацию и, возможно, даже проведем пресс-конференцию, которая будет посвящена исключительно нашему взаимодействию с университетами стран СНГ. Мы пригласим туда наших партнеров из университетов, чтобы они показали, чего они достигли в сотрудничестве с NXP. Тогда мы сможем дать вам дополнительную информацию о том, чего мы добились, и том, что в наших планах. Таким образом, мы будем расширять наше присутствие в сфере разработок и исследований на территории Российской Федерации.

**— Как вы оцениваете уровень российских инженеров в целом?**

— Если оценивать достижения, которых добились наши коллеги из российских университетов в ходе сотрудничества с нами, можно отметить, что они работают очень бы-

стро и эффективно, понимают проблемы, могут оперативно отыскать методику решения этих проблем. Кроме того, наши дистрибьюторы оказывают заказчикам поддержку технического характера, предлагают нам помощь во взаимоотношениях с ними. Например, они помогают нам русифицировать массивы технической информации, а также интерфейсы, которые нужно совмещать с российской вещательной системой: они предоставляют нам всю необходимую информацию, всю документацию. Меня очень радует уровень образования российских инженеров, вне зависимости от того, идет ли речь о ПО или же об аппаратной части.

**— Какие акции по продвижению NXP планируются на ближайшее время в России?**

— Помимо ноябрьского мероприятия, о котором я сказал ранее, мы планируем участвовать в ключевых для нашей компании выставках — это CSTB в феврале 2008 года (в прошлом году на этой выставке у NXP был отдельный стенд), а также вместе с нашими партнерами — компаниями Dectel, «Компэл» и другими — мы примем участие в ряде других выставок, например, в «ЭкспоЭлектронике». С другой стороны, мы планируем публикации статей во всех российских изданиях, имеющих отношение к электронике.

Конечно, мы будем выпускать русскоязычные пресс-релизы, проводить тренинги для наших дистрибьюторов и других наших партнеров. В середине ноября мы примем участие в форуме по микроконтроллерам в Москве. Таким образом, мы увеличиваем нашу PR-активность в России. В ближайшем будущем мы запустим русскоязычный сайт, который будет содержать серьезный объем информации. Конечно, основной объем технической информации идет на английском, но мы будем постоянно обновлять информацию, предоставляемую на русском языке. Масштабных рекламных кампаний проводить на улицах Москвы мы не будем — людям не так важно, чьи микросхемы стоят в электронных изделиях, которыми они пользуются. Мы сосредоточимся на существующих и потенциальных новых партнерах по всем направлениям, в которых работаем.

**— Надеемся, что компания NXP будет активно сотрудничать с нашим журналом, предлагая нашим читателям информацию о своих новых разработках.**

— Мы с удовольствием будем развивать такое сотрудничество. Спасибо вам!

*Интервью провел  
Павел АСТАШКЕВИЧ*