

## Второе дыхание Freescale в России

**Начав свой бизнес более 50 лет назад в качестве подразделения Motorola, компания Freescale Semiconductor впоследствии обрела независимость, став одним из законодателей мод в области разработки технологий производства полупроводниковых компонентов. В частности, именно Freescale первой начала использовать 200-мм кремниевые пластины, медные межсоединения, а также технологию «кремний-на-изоляторе» и кремний-германиевые структуры с внедрением атомов углерода.**



Слева направо: Андрей Абрамов, генеральный директор представительства Freescale Semiconductor в России; Ян Смит (Ian Smith), руководитель отдела дистрибуции Freescale Semiconductor по странам EMEA; Мартин Бёрнс (Martin Burns), региональный директор Freescale Semiconductor по продажам и распределению

Ныне Freescale Semiconductor по праву занимает ведущее положение в мировой индустрии полупроводниковых компонентов. По данным IDC компания лидирует по поставкам коммуникационных процессоров, полупроводниковых компонентов для автомобильной электроники и силовых радиочастотных полупроводников для базовых станций современных сетей мобильной связи, а также занимает второе место на рынке микроконтроллеров и микропроцессоров для встраиваемых систем.

Однако в России ее бизнес развивается не столь успешно, как это могло бы быть с учетом достижений компании на мировом рынке. Проанализировав причины этого явления, руководство Freescale приняло ряд мер для исправления ситуации. Итогами обновленной стратегии и планами компании на российском рынке на встрече с корреспондентом «КиТа» поделились Андрей

Абрамов, генеральный директор представительства Freescale Semiconductor в России, Ян Смит (Ian Smith), руководитель отдела дистрибуции Freescale Semiconductor по странам EMEA, и Мартин Бёрнс (Martin Burns), региональный директор Freescale Semiconductor по продажам и распределению.

— По данным аналитиков рыночная доля Freescale в России значительно ниже, чем во всем мире в целом. С чем это связано, и какие меры принимает компания, чтобы переломить сложившуюся ситуацию?

Ян Смит: Пару лет назад мы осознали, что приподзнилились с выходом на российский рынок, а также с продвижением и позиционированием наших продуктов, и в итоге поставили себя в сложные конкурентные условия. Наша стратегия была сфокусирована на работе с определенными клиентами и сотрудничестве с несколькими российскими университетами. И когда два года назад

компания пересматривала свою стратегию, стало очевидно, что российский рынок, с одной стороны, очень масштабен, а с другой — сильно фрагментирован. С учетом этого мы решили изменить свою стратегию, направив ее на привлечение новых клиентов. Год назад в нашу дистрибьюторскую сеть вошли две российские компании — «Симметрон» и «Элтех», чтобы дополнить нашу глобальную стратегию продаж опытом работы на локальном рынке. При этом в задачу местных дистрибьюторов входит распространение актуальной информации о компании Freescale на российском рынке, что должно способствовать расширению аудитории наших клиентов. Результаты говорят о том, что такая стратегия оказалась верной. В сухом остатке: мы видим для себя значительные возможности на российском рынке, поэтому будем и дальше улучшать свои позиции, а также распространять информацию о своих продуктах и технологиях, опираясь на знания и опыт наших российских партнеров-дистрибьюторов.

— Что изменилось в бизнесе Freescale в России после привлечения к сотрудничеству местных дистрибьюторов?

Ян Смит: Количество контактов с российскими клиентами после привлечения местных дистрибьюторов значительно возросло. Однако количественно их оценить сложно, так как мы в первую очередь работали над созданием спроса, а не над достижением каких-либо плановых показателей. Мы — проектировщики и предлагаем встраиваемые решения, поэтому для нас ключевой индикатор успешности — увеличение количества областей применения нашей продукции. И если пытаться оценить то, как изменились наши возможности в России за год, то они увеличились на 100%. Этим результатом мы очень довольны.

— На русскоязычной версии корпоративного сайта Freescale, ориентированной на российский рынок, последние новости датируются аж 2006 годом. Значит ли это, что с тех пор маркетинговая активность Freescale значительно снизилась, или за прошедшее время в бизнесе компании в России действительно не происходило ничего нового и интересного?

Ян Смит: Конечно, в бизнесе компании Freescale происходит множество событий, как в России, так и во всем мире. В этом году мы планируем наращивать маркетинговую активность на российском рынке, поскольку именно она позволяет нам выходить на кон-

такт с новыми клиентами. Мы рассматриваем два пути продвижения компании через Интернет. Первый — развитие и поддержка корпоративного сайта Freescale, адаптированного для России, а второй — повышение внимания к продукции Freescale через сайт одного из наших крупнейших дистрибьюторов, компании Farnell. Недавно она запустила русскоязычную версию своего корпоративного сайта.

— **Ранее компания Freescale активно проводила в крупных российских городах технические семинары для клиентов и партнеров. Сохранилась ли эта практика?**

**Мартин Бёрнс:** Подобного рода мероприятия проводятся Freescale в России ежегодно на регулярной основе. Совсем недавно, в конце 2009 года мы провели два технических семинара для партнеров «Проектируем с Freescale», организованные параллельно в Москве и Петербурге. Они состоялись в рамках серии подобных мероприятий, которые были организованы нашей компанией по всему миру. Цель этих семинаров — ознакомить клиентов и партнеров Freescale с последними разработками компании, рассказать о сферах их применения, ответить на все вопросы о нашей продукции и выслушать предложения о направлениях ее дальнейшего развития.

**Андрей Абрамов:** От себя добавлю, что в 2009 году в России было проведено множество технических семинаров совместно с нашими локальными партнерами, кроме того, мы приняли активное участие в местных отраслевых выставках — ChipEXPO-2009 и «ЭкспоЭлектроника-2009». Особое внимание стоит уделить семинарам «Проектируем с Freescale», которые носят не просто ознакомительный, а сугубо практический, прикладной характер. На них люди могут непосредственно познакомиться и поработать с «железом» и софтом, а не просто послушать какую-то общую информацию о компании. На 2010 год у нас запланирована обширная программа с нашими партнерами: мы не только не планируем сокращать нашу маркетинговую активность, а напротив, будем целенаправленно наращивать ее.

— **На каких рыночных сегментах сегодня фокусируется бизнес Freescale?**

**Ян Смит:** Наиболее привлекательным для нас направлением бизнеса является промышленный сектор. Freescale предлагает для него обширное портфолио встраиваемых микроконтроллеров: от компактных 8-разрядных до мощных 32-разрядных микросхем. Отдельного внимания заслуживает промежуточное семейство 8-разрядных микроконтроллеров Flexis, которые полностью pin-to-pin совместимы с 32-разрядными микроконтроллерами. Помимо продукции для промышленного сектора Freescale предлагает широкий выбор аналоговых компонентов, акселерометров, датчиков для управления энергопотреблением, сенсоров, а также LDMOS-транзисторов для коммуни-

кационного оборудования, промышленной и медицинской техники.

**Андрей Абрамов:** От себя добавлю, что Freescale постоянно расширяет спектр применения своих микроконтроллеров. Так, на базе нашей фирменной архитектуры ColdFire недавно была создана однокристальная микросхема для однофазных и трехфазных счетчиков электроэнергии. В ближайшем будущем мы планируем активно развивать направление микроконтроллеров для систем измерения электроэнергии и сбора данных класса Smart Grid. Другое важное продуктивное направление, которое мы намерены активно продвигать, — линейка микроконтроллеров i.MX, построенных на базе ARM-ядра. Продукты этой линейки обычно используются в панелях интерфейса «человек-машина» (Human-Machine Interface, HMI), графических приложениях, а также в смартфонах, портативных медиаплеерах, навигационных устройствах и множестве других потребительских, промышленных и медицинских встраиваемых систем.

**Мартин Бёрнс:** Еще одна важная с точки зрения стратегии развития область деятельности нашей компании — беспроводные сети радиосвязи. В этой области у нас существует три продуктивных направления: мощные СВЧ-транзисторы, применяемые в приемопередающих антеннах, цифровые сигнальные процессоры для baseband-приложений, а также коммуникационные процессоры на базе технологии Power Architecture для транспортной подсистемы и системы контроля всех подсистем беспроводной сети. Причем перечисленные подсистемы беспроводной сети могут быть полностью построены на базе продукции Freescale, поэтому наши позиции в этом сегменте очень сильные. В частности, компания Alcatel-Lucent недавно сделала выбор в пользу процессоров Freescale QorIQ

P4080 и MSC8156 DSP в качестве основы для платформы базовых станций, предназначенных для строительства беспроводных сетей четвертого поколения по технологиям LTE и WiMAX. Основные инвестиции Freescale в данную область направлены на перевод микросхем на 45-нанометровую производственную технологию, а также интеграцию в них аппаратных ускорителей, адаптированных для конкретных задач. Если же говорить о нашей стратегии в целом, то мы нацелены на то, чтобы создавать новые возможности нашим клиентам. Поэтому, помимо электронных компонентов, мы выпускаем рабочие образцы систем с использованием наших продуктов, а также инструментарий для разработки, документацию и ПО, которые помогали бы в работе нашим клиентам-разработчикам, создающим свои решения на базе продукции Freescale.

— **С какими решениями вы связываете перспективы роста продаж в России и чем это обусловлено?**

**Андрей Абрамов:** Из новинок, которые мы намерены активно продвигать в России, особого внимания заслуживает новое средство разработки под названием Tower System. Если вспомнить историю развития отладочных плат, то вначале это были громоздкие устройства стоимостью тысячи и даже десятки тысяч долларов. Затем рынок постепенно пришел к недорогим платам, которые стоят сегодня десятки и сотни долларов. Но для каждого нового проекта разработчикам необходимо все время покупать новую плату. Кроме того, проектировщикам трудно на основе традиционных отладочных плат быстро смоделировать свою разработку, для того чтобы посмотреть, как она работает. Исходя из этих проблем, компания Freescale предложила новый концепт отладочного инструментария Tower System, в состав ко-



Рисунок. Комплект Tower System

торого входят процессорный модуль, интерфейсный модуль с поддержкой ряда портов, таких как Ethernet, USB, RS232 и некоторых других, а также объединительная плата, обеспечивающая взаимодействие процессорного и интерфейсного модуля, и сопутствующее программное обеспечение. Внешне этот комплект напоминает «кубик» из конструктора LEGO, и он так же прост в работе. «Кубик» состоит из двух плат с разъемами, в которые разработчики могут вставить процессорную плату, дополненную различными компонентами — от простых портов ввода/вывода до модуля Wi-Fi, ЖК-экрана и пр. Первоначальный комплект Tower System (рисунок) стоит около \$100, при этом, если разработчику нужны какие-то дополнительные модули, не входящие в комплект, он может просто докупить и использовать их.

А в случае если ему необходимо смоделировать новое устройство с тем же самым набором периферии, но с другим процессором, достаточно просто поменять процессорную плату. С помощью таких «кубиков» можно в кратчайшие сроки сделать макет разрабатываемой системы и, используя прилагающееся к ним программное обеспечение, испытать на реальном объекте, как она будет работать. Цель продукта Tower System — максимально ускорить макетирование и отладку систем.

**— С начала 2009 года правительство РФ искусственно создает благоприятные условия для того, чтобы стимулировать зарубежных производителей микроэлектроники к открытию производства и НИОКР в России. Рассматривает ли компания Freescale такую возможность в среднесрочной перспективе?**

**Ян Смит:** Нам известно стремление российского правительства различными способами форсировать развитие национальной индустрии микроэлектроники, в том числе путем привлечения зарубежных вендоров к локализации производства и R&D. Однако по нашей оценке в России пока нет заводов, на которых мы могли бы производить свою продукцию. Что же касается НИОКР, то у нас уже на протяжении 15 лет существует собственная лаборатория в Москве, инженеры которой принимают активное участие в разработках Freescale для мирового рынка. Ее штат насчитывает около 90 сотрудников. То есть Freescale — один из немногих зарубежных производителей электроники, имеющих в России полноценный R&D-офис.

*Интервью провел Алексей КОМОВ*