

Интервью с Сергеем Грибачевым, генеральным директором «Сканти-Рус»

Павел Асташкевич: Сергей, почему вы и Ваши коллеги решили уйти из «Скана» и создать новую компанию?

Сергей Грибачев: «Сканти-Рус» начала функционировать с первого августа 2000 года. В нее вошли бывшие сотрудники одного из подразделений ЗАО «Скан», основным направлением деятельности которых было продвижение

продукции Texas Instruments (TI) на российском рынке.

Мы работали в «Скане» довольно долго. Однако в последнее время мы пришли к выводу, что условия, в которых функционирует наше подразделение, постепенно становятся тормозом для успешного развития нашей деятельности. Наши предложения по решению воз-

никших проблем не нашли должного понимания и поддержки у руководства «Скана». В итоге было принято решение создать совершенно новую структуру для более эффективного развития того направления, которым мы занимались — продвижения продукции Texas.

П. А.: Таким образом, Texas Instruments остается для вас приоритетным направлением?

С. Г.: Тому есть ряд причин. Прежде всего, здесь действует исторический фактор — мы достаточно давно работаем с этой компанией, имеем большой опыт в продвижении ее продукции на российский рынок.

П. А.: Это нашло свое отражение и в названии новой фирмы?

С. Г.: Безусловно. Для нас было важно показать нашим заказчикам, что для них с нашим уходом со «Скана» ничего не меняется, а также подчеркнуть нашу стратегическую линию — продвижение продукции TI. Последнему есть и объективная причина — на сегодняшний день TI является ведущим мировым производителем цифровых сигнальных процессоров (ЦСП) для цифровой обработки сигналов (ЦОС), а также всей связанной с ЦОС номенклатурой интегральных схем, то есть всего аналогового и аналого-цифрового обрамления. Известно также, что компания вот уже три года является мировым лидером в производстве аналоговых микросхем. Сотрудничество с лидером почетно и почти всегда запрограммировано на успех.

П. А.: Честно говоря, я сомневаюсь, что ЦСП Texas сегодня в больших объемах потребляются на российском рынке.

С. Г.: Ориентация на ЦСП в настоящее время — работа скорее на перспективу, поскольку наш рынок только-только подходит к пониманию всей той выгоды, которую дает использование этой новой технологии. Однако этот рынок один из самых быстрорастущих. И в ближайшие несколько лет, по мнению



На фото слева направо: Сергей Грибачев («Сканти-Рус»), Luigi Sommariva — менеджер по развитию бизнеса в Восточной Европе (Texas Instruments), Bertram Jokuschies — менеджер по продажам в Восточной Европе (Texas Instruments)

аналитиков, интерес к данному направлению будет неуклонно расти.

Посудите сами. Благодаря универсальности сигнальных процессоров, огромной производительности и постоянно снижающейся цене сегодня они уже применяются в таких системах, где ранее не было и речи об их использовании. Спектр применения ЦСП в настоящее время чрезвычайно широк: от цифрового управления двигателями, где эти процессоры начинают вытеснять традиционно используемые микроконтроллеры, до решения различных телекоммуникационных задач, где при минимальной потребляемой мощности удается достичь максимального быстродействия.

П. А.: Обработка изображений...

С. Г.: Обработка звука, распознавание речи и многие, многие другие задачи.

По нашему мнению, продаваемая нами продукция TI позволяет отечественным производителям уже сегодня создавать вполне конкурентоспособные изделия, ни в чем не уступающие, а иногда и превосходящие по своим параметрам продукцию западных фирм.

П. А.: Хорошо. ЦСП — перспективное направление. Какой же процент от общего объема продаж составляют эти компоненты?

С. Г.: Трудно назвать точную цифру в процентах. Если брать сигнальные процессоры вместе с продаваемыми нами отладочными средствами для них, то все вместе это составляло около трети от общего объема продаж.

Дело в том, что многие проекты с использованием ЦСП находились в стадии разработки, и мы ожидаем достаточно быстрого их перехода в режим массового производства. Поэтому я уверен, что в ближайшее время объемы продаж сигнальных процессоров значительно возрастут.

П. А.: Что же составляет остальные две трети от общего объема?

С. Г.: У нас есть ряд интересных проектов, связанных с системами радиочастотной иден-

тификации. Это технология TIRIS компании TI, также это системы радиочастотной идентификации фирмы EM Marin. Также мы выходим еще на одного производителя подобных систем — для того, чтобы представить отечественному потребителю наиболее полный пакет предложений в данной области.

Достаточно активно мы работаем и на рынке автомобильной электроники.

П. А.: Последнее время TI переживает очень серьезные изменения.

С. Г.: Действительно, за последние годы в компании произошли и происходят заметные изменения. Это связано с реструктуризацией TI. Ее цель — укрепление позиции фирмы как производителя № 1 в области ЦОС. Это касается и ЦСП, и программных средств, и аналогового обрамления, и т. д.

Двигаясь к этой цели, около двух лет назад Texas продал некоторые свои подразделения. Производство схем памяти перешло к фирме Micron, ноут-буков — к Acer, производство электроники для военных целей досталось фирме Raytheon. Одновременно TI осуществлял покупку других компаний, в основном софтовых, которые производили как отладочные средства для ЦСП (например, Tartan, Spectron, Go DSP и др.), так и ПО для конечных приложений (например, Amati и Telogy).

Одно из последних приобретений TI — американский производитель аналоговых микросхем Burr-Brown.

П. А.: Вы заключили дистрибьюторский договор с TI?

С. Г.: Мы подписали с TI договор на выполнение представительских функций, в соответствии с которым «Сканти-Рус» будет активно продвигать продукцию Texas Instruments на российский рынок, проводить семинары, участвовать в выставках, организовывать прямые контакты TI с наиболее интересными заказчиками. И, разумеется, активно продавать всю номенклатуру изделий TI отечественным по-

требителям. Интерес TI к такой небольшой компании, как «Сканти-Рус», объясняется тем, что у нас собраны высококвалифицированные специалисты (пять кандидатов наук), имеющие долгий опыт работы с этой компанией, а также тем, что мы действительно сконцентрированы на развитии рынка ЦСП и не продаем изделий конкурентов.

П. А.: Ваши прежние, а также потенциальные заказчики начинают работать с совершенно новой компанией «Сканти-Рус». Что нового они приобретают в вашем лице?

С. Г.: Как я уже говорил, цель создания новой фирмы — повышение эффективности обслуживания наших заказчиков. В связи с этим, мы намерены уделять значительно больше внимания логистике, активнее реагировать на клиентские запросы.

Первый шаг на пути к этому — организация полноценного внутреннего склада, оборудованного в соответствии с требованиями поддержания температурно-влажностного режима и электростатической защиты.

Кроме того, в сентябре мы переезжаем в новое помещение и намерены сделать так, чтобы не только нашим сотрудникам, но и входящим клиентам было в нем удобно и комфортно.

П. А.: Прошел уже месяц с момента появления «Сканти-Рус». Хочется узнать, началась ли реальная работа с заказчиками, пошли ли продажи?

С. Г.: Безусловно. Ведь прежде, чем совершить такой решительный шаг, мы поставили в известность своих основных заказчиков. Мы постарались сделать так, чтобы у заказчиков не возникло в связи с этим никаких проблем, чтобы они ничего не почувствовали.

Между тем кончается лето. Люди выходят из отпусков. Работа уже идет.

П. А.: Какие отношения сейчас у вас с вашими бывшими коллегами, оставшимися работать в «Скане»?

С. Г.: Как я уже говорил, из «Скана» ушло целое подразделение, целиком закрывавшее одно из направлений деятельности этой фирмы. Тем не менее руководство «Скана» считает это направление очень важным для себя и намерено продолжать работать с TI. Для этого привлекаются специалисты из воронежского филиала «Скана» «Скан Инжиниринг Телеком». У нас были очень тесные отношения с этими людьми. Они оказывали нам существенную техническую поддержку. Однако они должны понимать, что если они принимаются в «Скане» за ту работу, которой ранее занимались мы, то они вступают с нами в достаточно жесткую конкурентную борьбу.

П. А.: Считаете ли вы своими конкурентами те фирмы, которые продают продукцию Texas, не имея никаких официальных отношений с фирмой?

С. Г.: Действительно, продукцию Texas в России сегодня могут предложить как партнеры крупных мировых дистрибьюторов, так и просто серые дилеры. Надо сказать, что мы относимся к этому довольно спокойно, и очень сильного давления со стороны ни тех, ни других не ощущаем.

П. А.: Неужели?

С. Г.: Дело в том, что эффективно в нашей стране можно работать только тогда, когда речь идет о крупных серьезных проектах. В таких случаях, как правило, если какая-то компания выходит на массовое производство, ей нужно четкое планирование, поставка заданных количеств в срок, что возможно только при выходе напрямую на производителя и при постоянном контакте с ним. Мы в состоянии это обеспечить, в отношении других же я сильно сомневаюсь. Думаю, что и в ценовом отношении особого выигрыша от работы с серыми поставщиками никто не получит.

П. А.: Если говорить о конкуренции, нельзя не отметить активную работу в России непосредственных конкурентов TI, например Analog Devices (AD). Что вы об этом думаете?

С. Г.: Что касается конкуренции в области ЦСП с другими фирмами, в частности с Analog Devices, то можно отметить, что TI и AD находятся в разных весовых категориях. Последняя, безусловно, имеет интересные технические решения, но, как показывает практика, успешнее всего работает на рынке тот, кто способен делать большие вложения в

технологии. В конечном итоге определяющим моментом являются не те или иные хорошие технические решения, а уровень технологии в целом. Благодаря серьезным вложениям в research & development Texas уже больше года работает с технологией 0,18 микрон в массовом производстве, постепенно переходит на технологию 0,15–0,1 микрон. Объявленные в начале года новые платформы должны продемонстрировать такой уровень, который ни у кого из конкурентов пока не ожидается.

Сюда же можно отнести и эффективность отладочных средств, и наличие базовых программных наработок. В настоящее время большую часть стоимости конечного продукта составляет стоимость программ. TI разработала специальный стандарт написания программ eXpressDSP, делающий программы легко переносимыми. Это дает возможность использовать огромный багаж имеющихся наработок и существенно сократить время выхода на рынок.

Естественно, своя ниша на российском рынке будет и у Analog Devices, какая-то ниша будет и у Motorola, хотя ЦСП последней в России менее известны.

Если же говорить о массовой продукции, например процессоре TMS320VC5402, который при производительности 100 MIPS стоит около пяти долларов, то ни у кого из конкурентов Texas ничего подобного нет, а у нас он свободно доступен на складе.

П. А.: Какие меры по информационному обеспечению вашей программы вы намерены предпринять?

С. Г.: Мы, как и прежде, будем проводить семинары, готовить статьи для специализированных изданий. Уже сегодня началась работа по созданию Web-сайта нашей компании.

Кроме того, мы планируем организовать для наших клиентов постоянную рассылку по электронной почте самых свежих новостей о последних разработках TI.

Из ближайших мероприятий, в которых мы намерены принять активное участие, хочется отметить осеннюю конференцию DSPA, где мы намерены выступить с самыми свежими новостями от TI (как раз в ближайшее время появится более подробная информация о трех новых семействах процессоров, заявленных фирмой в этом году).

Здесь же мне хочется сказать несколько слов об университетской программе TI. Она объединяет около пятнадцати российских вузов, в каждом из которых существуют лаборатории, созданные при участии TI. Texas Instruments предоставляет туда необходимые отладочные средства и информационные материалы, чтобы организовать процесс обучения студентов работе с самыми современными техническими средствами.

П. А.: Я слышал, что подобные программы иностранных компаний часто сталкиваются с рядом проблем в России.

С. Г.: Не без этого. Главная проблема в данном случае состоит в том, что Texas Instruments бесплатно выделяет отладочные средства, суммарная стоимость которых составляет несколько тысяч долларов, а таможня не хочет пропускать груз с этими средствами без уплаты таможенной пошлины. Последняя составляет порядка тридцати процентов от стоимости груза, и можете представить себе, какая сумма там получается. Для наших российских ВУЗов это весьма ощутимые деньги.

Предпринимались попытки обратиться в Министерство экономики. Там была создана специальная комиссия по гуманитарной помощи. Однако был получен странный ответ, что такого рода гуманитарная помощь возможна только от некоммерческих организаций, к коим Texas Instruments причислить сложно.

Мы сейчас ищем самые разные пути преодоления сложившейся ситуации. Возможно, обратимся в Юнеско. В любом случае какой-то путь обязательно должен быть найден.

Как бы то ни было, университетская программа TI будет развиваться. Мы, как и раньше, будем принимать в этом самое активное участие. На сегодняшний день еще несколько российских вузов подали заявки на участие в этой программе и ждут включения в нее.

С 20 по 22 сентября во Франции будет проходить конференция по поддержке университетской программы TI, куда поедут представители некоторых наших вузов. О результатах конференции я с удовольствием расскажу читателям «КиТ» в одном из текущих номеров.

П. А.: Ну что ж, будем ждать. Спасибо вам за интервью. Желаю вам и вашим коллегам успешной реализации поставленных задач.