

# Интервью с директором по продажам в Европе (European Sales Manager) компании Alliance Semiconductor господином Марком Стокесом (Mark Stokes)

— С чего начиналась история Alliance Semiconductor?

Alliance Semiconductor — сравнительно небольшая, но очень сильная с финансовой точки зрения компания, имеющая богатый опыт проектирования и разработки микросхем. Свою деятельность она начала в 1992 г. с выходом на международный электронный фондовый рынок. С тех пор Alliance Semiconductor активно развивается. В период между 1992 и 1996 гг. компания Alliance стала одним из мировых лидеров в производстве кэш-памяти SRAM — статической памяти для компьютерного рынка.

Между 1995 и 1998 гг., в результате сильного падения цен на рынке компьютерных комплектующих, было принято решение о расширении производимой номенклатуры. Мы пришли на рынок компонентов для промышленных применений, начав производить те продукты, которые другие компании снимают с производства. Таким образом, в настоящее время мы занимаем ниши, которые покидают лидеры, и это достаточно прибыльное занятие.

— То есть Alliance поддерживает те рынки, с которых уходят основные игроки?

Да, и это очень актуально для России. Например, 64-мегабитная динамическая память здесь сейчас пока мало кому нужна, а вот 8К×8 применяется до сих пор. Сейчас мы делаем такие микросхемы, которые кроме нас выпускают, может быть, один-два производителя в мире. Среди подобных изделий можно отметить динамическую память емкостью 4 Мбита, которую уже никто не выпускает, или ту же статическую память емкостью 64 Кбита, которая была разработана 10 лет назад. Мы продолжаем выпускать эти микросхемы и таким образом поддерживаем производителей оборудования, которые не хотят вносить изменения в проект или платить лишние деньги за расширение возможностей.

Такой же политики компания придерживается и в области производства флэш-памяти. Мы делаем то, от чего уходит AMD. Напри-



мер, сейчас мы выпускаем флэш-память объемом 4 и 8 Мбит, а уже на будущий год планируется выпуск флэш-памяти 16 и 32 Мбит.

— По вашему мнению, такая политика позволяет вам успешно работать на рынке промышленных применений?

Совершенно верно. Наша продукция востребована не только на компьютерном рынке, где все, как говорится, «быстрее, выше, сильнее», но и на рынке связи и телекоммуникаций, автоэлектроники, рынке потребительских товаров и автономных приборов, таких как сотовые телефоны, пейджеры и т. д. Мы сильны благодаря широкому перечню продукции.

— Производство и совершенствование старых разработок — это лишь одна история компании. Что делает Alliance в области передовых технологий?

Естественно, мы не стоим на месте и занимаемся новыми разработками. Например, в 2002 г. мы планируем ввести в производство новые микросхемы статической памяти всевозможных типов — синхронной, асинхронной, с малым потреблением, большей емкос-

ти и с лучшими параметрами. Сейчас наша компания запускает производство новой серии статической памяти с малым энергопотреблением — технология Intelliwatt. На каждом кристалле этой серии стоит регулятор напряжения, позволяющий микросхеме работать в плавающем диапазоне опорного напряжения. Это новая перспективная идея — одна и та же микросхема подходит для нескольких стандартных напряжений питания.

— Помимо собственно производства Alliance успешно занимается инвестициями. Расскажите, пожалуйста, подробнее об этой деятельности компании.

Alliance активно занимается финансовыми операциями. Иногда наша компания просто инвестирует деньги в молодые компании, а иногда — покупает компании целиком либо приобретает какие-то технологии для дальнейшего развития. В начале 90-х годов мы провели очень мощные инвестиции в производственные компании United Semiconductor Corporation (Taiwan), Chartered Semiconductor (Singapore), United Silicon Inc. (Taiwan), NFI, (Japan/Taiwan), благодаря чему теперь мы об-

ладаем большой производственной мощностью. То есть при необходимости для нас не будет проблемой резкое увеличение объемов производства. К примеру, в прошлом году, когда был очень большой спрос на компоненты, мы без проблем выполняли все заказы за счет того, что наша компания владеет пакетами акций производителей. Кстати, тогда мы приобрели много новых заказчиков.

Недавно Alliance купила большую компанию, которая занималась производством микросхем смешанного сигнала. Благодаря этой операции в 2002 г. мы планируем увеличить свой ассортимент, предлагая кроме памяти еще и микросхемы смешанного сигнала для подавления электростатических помех. И это лишь один из примеров того, как наша компания привлекает новые технологии для того, чтобы развиваться и идти дальше.

**— Подобная деятельность позволяет вашей компании развиваться даже в трудные годы, не так ли?**

В 1995 г. после падения компьютерного рынка мы приняли решение расширять ассортимент, потому, что не хотели зависеть от тенденций на каком-либо одном рынке. Мы хотим стабильности, отсутствия резких скачков, для чего и увеличиваем ассортимент производимой продукции и расширяем дистрибьюторскую сеть, считая, что это в конечном итоге увеличит продажи и поможет завоевать новые рынки. Такая политика уже привела к успеху — последние три года были весьма удачными для нашей компании. Благодаря инвестициям в производство и новые разработки и технологии мы имеем широкий ассортимент продукции как устаревших, так и современных технологий, что позволяет компании стабильно развиваться.

**— Теперь традиционный вопрос: какова дистрибьюторская политика вашей компании?**

Alliance имеет очень широкую и развитую сеть дистрибуции по всему миру, и где-то 50–55 % всей продукции фирмы продается

именно через дистрибьюторов. Не имея представительств в каждом регионе, наша компания опирается на профессиональных дистрибьюторов, которые знают особенности своего рынка и могут работать с любыми клиентами, помогая нам продвигать продукцию в каждый конкретный регион.

**— Речь идет о локальных дистрибьюторах?**

В Америке мы работаем с крупными мировыми дистрибьюторами. В Европе же предпочитаем сотрудничать с региональными дистрибьюторами (понятно, что каждый из них имеет франчайзинговые права на свой регион). Мы считаем это более правильным, например, почти во всех европейских странах у нас есть локальные дистрибьюторы. В России мы хотим сделать ставку на фирму «Петро-ИнТрейд», потому что считаем, что большие дистрибьюторы не всегда могут использовать все возможности регионального рынка, как это сделал бы локальный дистрибьютор.

**— В одной стране должен быть один дистрибьютор?**

На территории одной страны должен быть один крупный региональный дистрибьютор, но это не мешает действовать здесь и другим дистрибьюторам. Тем не менее, специальный дистрибьютор в стране действительно один.

**— Расскажите, пожалуйста, о ваших планах работы на российском рынке, о технической поддержке и т. п.**

Европейский офис по продажам расположен в Лондоне, и там же есть специальная служба, оказывающая инженерную, техническую и информационную поддержку. Поставки опытных образцов мы можем осуществлять только через дистрибьюторов — заказы на образцы напрямую не рассматриваются. В самом деле, по всем вопросам быстрее и выгоднее обращаться к дистрибьюторам. Если же возник какой-нибудь архиважный вопрос, который в европейском офисе не смогли разрешить собственными силами, то можно обратиться в головной офис в США и получить

любую помощь. Кроме того, существует отдельная инженерная структура, призванная поддерживать дистрибьюторов. Они обязаны отвечать на запросы по дистрибьюторской сети и предоставлять всю необходимую информацию и помощь. Если потребуются наше участие для решения какого-то вопроса, мы присылаем своего инженера, и он должен будет разобраться с проблемой.

**— Какие у вас сроки поставок?**

Если изделие есть на заводском складе (а на нем в настоящее время находятся всевозможные компоненты на сумму около 25 миллионов долларов), то отгрузка происходит практически мгновенно. Если изделие доступно в виде кристалла, то его корпусирование занимает 4–5 недель. Производственный цикл для абсолютно нового продукта, который надо начинать с нуля, длится порядка около 14. В прошлом году, во время кризиса электронной промышленности и нехватки комплектующих наш срок поставки в три месяца считался хорошим, потому что многие другие производители давали срок полгода или год.

**— Когда Вы говорили об абсолютно новом продукте, вы имели в виду заказные микросхемы?**

Я имел в виду нечто экзотическое, то, что у нас не выпускается постоянно, чего нет даже в кристаллах. То, что делается под спецзаказ. В России мы ни разу не сталкивались с подобными заказами. Здесь надо очень хорошо пофантазировать, придумать какую-нибудь 19-разрядную память с пониженным потреблением и быстродействием 5 наносекунд.

**— Что вы можете пожелать нашим читателям в новом году?**

Я желаю всем читателям вашего журнала развития и процветания и надеюсь, что Alliance Semiconductor сможет им помочь в этом. Наша компания всегда готова оказать российским производителям как информационную и техническую, так и ценовую поддержку.

*Интервью провел Павел Правосудов*