

National Semiconductor: потенциал российских разработчиков и компаний-производителей высок

Интервью с Рэем Синклером, директором по продажам в Европе National Semiconductor.

— *Какие продукты вашей компании наиболее востребованы на российском и мировом рынках?*

— Сейчас силовые компоненты составляют основную часть нашего бизнеса, и NS в этой категории занимает 22% рынка в Европе и 14% в мире. Поэтому название National Semiconductor ассоциируется в первую очередь с силовыми продуктами. Мы фокусируемся на аналоговых компонентах, в связи с этим помимо силовых изделий у нас есть широкая группа продуктов, включающая усилители, где у нас доля рынка примерно 14%. Есть также интерфейсные компоненты — в основном высокого класса, компоненты последовательного видеоинтерфейса (SDI) и LVDS, также высокого качества, и мы занимаем сильную позицию в этом сегменте рынка. Добавлю, что многие сегодня интересуются высокоскоростным аналогово-цифровым преобразованием. Мы — небольшой игрок на этом рынке, но быстро учимся, как использовать технологические разработки компании в области преобразования данных.

— *В чем разница между мировым и российским рынками?*

— По силовым компонентам ситуация одинаковая. Недавно мы стали замечать, что самые новые и высокотехнологичные в Западной Европе применения начали появляться и на российском рынке. Это означает, что и в вашей стране занимаются задачами передачи и маршрутизации телевизионного сигнала. У нас есть чипы для таких приложений, и мы хотим работать с заказчиками, которые уже используют эти компоненты в своих разработках. Пока в России еще не такой большой интерес к скоростному аналогово-цифровому преобразованию — это совсем новая для вас тема. Но мы считаем, что это лишь вопрос времени.

— *Какие сегменты российского рынка обладают наибольшим потенциалом для National Semiconductor?*

— Мы продолжаем изучение рынка, чтобы понять все его сегменты, но стараемся сосредотачивать усилия на той его части, что связана с государственными проектами, например производство и распределение электроэнергии, системы безопасности. У нас есть популярная группа компонентов Power-over-Ethernet (POE), которые применяются в IP-камерах наблюдения и безопасности, а также компоненты для телекоммуникаций. На автомобильном рынке мы пока не видим перспектив больших продаж в России, рынок медицинского оборудования — не очень большой, но существует, а вот рынок промышленных применений общего назначения обширен.

— *Как вы оцениваете долю рынка National Semiconductor в России по основным группам продуктов?*

— Это более сложный вопрос: каков объем рынка? Объем поставки продукции NS составляют примерно \$7 млн, если же добавить сюда поставки, которые ведутся не через наши собственные каналы, а из Северной Америки, то около \$8 млн. Если сравнить эти цифры с объемом рынка, то наша доля в России примерно вдвое ниже, чем в Европе. Это связано с тем, что наша компания позже других начала работать на вашем рынке, но сейчас мы стремимся сократить это отставание.

— *Изменится ли политика NS на российском рынке в связи со вступлением нашей страны в ВТО?*

— Основной вопрос — снизятся ли таможенные пошлины? Мы сделали первые шаги в плане инвестиций ресурсов и организации сети партнеров. Мы смотрим, что требуется нашим партнерам для того, чтобы работать более эффективно. Но я не думаю, что произойдут изменения: мы заявили о приоритете российского рынка и будем продолжать работать здесь в любом случае. И будем стараться увеличить ресурсы технической поддержки, даже при том условии, что ваша страна не вступит в ВТО.



Директор по продажам в Европе
National Semiconductor Рэй СИНКЛЕР

— *Ваша компания известна благодаря своим разработкам. Какие направления исследований вы считаете наиболее перспективными сегодня?*

— Мы стараемся успешно выводить на рынок новые продукты, и для нас важнее не количество новых продуктов, а их успешное внедрение. Я считаю, что первое место по-прежнему будут сохранять силовые компоненты, поскольку в любой системе есть силовая часть. Мы будем выводить на рынок второе, третье, четвертое поколение понижающих регуляторов напряжения серии SimpleSwitcher® и LDO-регуляторы с наиболее высоким КПД среди аналогичных приборов. И — это можно посмотреть на сайте National Semiconductor — заказчик может просто ввести данные: например, нужен высокий КПД и малый размер, и программное обеспечение позволит найти оптимум между этими двумя параметрами. Заказчикам известны силовые компоненты NS, и у нас есть online-система моделирования под названием WebBench, в которой зарегистрировано 140 тысяч активных пользователей. Она выполняет от 20 до 30 тысяч симуляций в месяц, каждая из них зарегистрирована в нашей системе, что позволяет нам с нашими партнерами оказывать последующую поддержку заказчиков в соответствии с их требованиями. Силовая электроника — это главный приоритет. Помимо того, у нас широкая линейка усилителей, и в этой области мы занимаем если не первое место, то прочное второе. В этой сфере наш приоритет — развитие пре-

цизионных усилителей, которое является продолжением развития технологий процесса, разработанного NS. Здесь мы конкурируем с сильными игроками на этом рынке — и выигрываем. Таким образом, новые продукты, выпускаемые на российский рынок, это, во-первых, силовые компоненты, во-вторых, усилители. Остальные группы продуктов последуют позже.

— **Расскажите о ваших последних разработках для мобильных телефонов и КПК.**

— Как и все поставщики, мы работаем с крупнейшими производителями в этой области, и мы инвестируем в разработки полностью интегрированных аудиосистем и интегрированных источников питания. А также у нас есть решения для качественного звука и для управления питанием. Примерно 6 лет назад мы создали специальную технологию, которая позволяет заказчикам — в данной области у нас совместная лицензия с ARM — отключать питание от тех частей схемы, которые не используются, и экономить до 70% потребляемой энергии. Что важно для мобильных устройств, поскольку эта технология позволяет увеличить время работы до перезарядки батарей.

— **Каково ваше мнение о потенциале российских разработчиков и производителей?**

— С каждым нашим новым визитом в Россию мы убеждаемся в том, что этот потенциал высок. С помощью наших местных инженеров по применению (FAE) мы находим все больше проектов, рынок развивается. Мы видим, что инженеры в конструкторских отделах очень заняты. Им нужно завершать свои разработки как можно скорее, и поэтому мы стараемся по возможности им в этом помочь, предоставляя дополнительные инструменты. Поскольку мы не можем ежедневно встречаться с каждым заказчиком, то уделяем много внимания программам в Интернете. Я уже

упомянул WebBench — этот инструмент позволяет проводить оценку не только силовых компонентов, но и усилителей, АЦП, систем питания светодиодов, температурных режимов работы регуляторов питания, что значительно облегчает труд разработчика. Мы восхищены количеством новых приложений, которые видим в России. Вместе с тем сложность разработок растет и достигла совершенно другого уровня, чем 2–3 года назад, и он примерно соответствует западноевропейскому.

— **Как вы оцениваете ваших российских партнеров?**

— Мы часто проводим дискуссии с ними, чтобы понять их потребности. Российский рынок существенно сложнее, чем европейский. Цепь поставок длиннее, но есть традиционно принятые способы ведения бизнеса, с которыми мы вынуждены считаться. Со временем они могут измениться, но нашим основным критерием в оценке партнера является его способность находить проекты и помогать заказчикам в разработке. У нас не очень большая доля продуктов, цена на которые зависит от потребляемого объема, но основное внимание мы уделяем компонентам, требующим внедрения. Поэтому мы часто обсуждаем квалификацию FAE-партнеров и их способность находить проекты с акцентом на цикл разработки. Начало сотрудничества на ранней стадии разработки особенно важно в области малосигнальных компонентов, в то время как в силовой части это менее критично, потому что она, как правило, доводится в последнюю очередь. В сигнальной части системы заказчику очень важно быть уверенным, что выбранный поставщик окажет поддержку во всех отношениях. Поэтому мы уделяем большое внимание подготовке партнеров, чтобы они могли оказывать грамотную техническую поддержку заказчикам. Подготовка квалифицирован-

ного аналогового инженера занимает длительное время, поэтому это один из основных критериев в оценке наших партнеров.

— **Каковы результаты National Semiconductor на российском рынке, являются ли они запланированными?**

— Последние 2–3 года мы каждый год перевыполняли план. В 2006-м и 2007-м мы ежегодно удваивали бизнес. В этом году удвоить не получится, но ваш рынок постоянно растет — на 20–30% в год, в отличие от европейского рынка, где рост замедлился. Поэтому российский рынок нам очень интересен, мы — пока небольшой игрок с большими возможностями роста.

— **Насколько эти результаты вас устраивают?**

— По сравнению с инвестициями, которые мы сделали, получаем очень хорошие результаты. Мы постараемся инвестировать больше, чтобы результаты были еще лучше. Мы с удовлетворением наблюдаем, что рынок смещается в сторону более сложных продуктов, инженеры интересуются новыми технологиями. Если 4–5 лет назад мы видели специалистов, не выходящих из своей «зоны комфорта», то сегодня появилось поколение разработчиков, интересующихся новыми высокопроизводительными продуктами, и сокращается разрыв с Европой. Основной вопрос — в технологиях. Будут ли российские компании инвестировать в технологии и выходить на экспорт? Сегодня они производят продукцию в основном для внутреннего потребления, но если правительство их поддержит, и они будут осуществлять инвестиции в технологии, то некоторые из них могут из локальных перейти в разряд глобальных игроков. ■

Интервью провела
Ольга ЗАЙЦЕВА