



TEXAS INSTRUMENTS И КОМПЭЛ: СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО



В интервью, данном редактору журнала «Новости электроники» Геннадью Каневскому, президент компании КОМПЭЛ Борис Рудяк говорит о своем взгляде на уникальные особенности компании Texas Instruments — третьей в мире по объемам производства электронных компонентов после Intel и Samsung, о ее текущем положении и перспективах на российском рынке.

Геннадий Каневский: За последние годы наблюдается устойчивый рост производства электроники в России. Можете ли Вы оценить роль Texas Instruments в этом процессе? В чем главная причина столь заметной в последнее время активизации TI на российском рынке? Совпадает ли это с общемировой стратегией Texas Instruments?

Борис Рудяк: Действительно, после 1998 года рынок электроники в России непрерывно растет. TI до недавнего времени не был заметным участником, видимо, считая, что не пристало столь крупному производителю обращать внимание на такой незначительный по величине рынок. В последнее время TI заинтересовался выросшим российским рынком, поняв, что здесь происходят важные для мировой электроники процессы. На это сильно повлияло попадание России в так называемую аббревиатуру BRIC вместе с тремя другими бурно растущими экономиками — Китаем, Индией и Бразилией, что сыграло немалую роль в привлечении внимания мирового бизнеса. Большинство российских разработчиков считали TI производителем только DSP-продуктов и логики. После того, как TI стал инвестировать в продвижение своей продукции на российском рынке, многие узнали, что это — крупнейший в мире производитель аналоговой продукции. В России таковым традиционно считался Analog Devices, занимающий, по данным независимого аналитического агентства Databeans, лишь пятое место в мире по производству аналоговых компонентов.

Ни TI, ни STMicro, ни Infineon не были известны в России как мировые лидеры в этой области. Сейчас ситуация меняется.

Г.К.: Каковы рыночные преимущества и уникальные особенности продукции Texas Instruments?

Б.Р.: Главная особенность Texas Instruments — широкий ассортимент производимой продукции. Разработчик только на продукции Texas Instruments может построить практически любое устройство. Каким образом TI этого достиг? Он всегда стремится иметь широчайшее портфолио для всех применений. При этом он не только развивает собственную линейку, производя DSP и микроконтроллеры, но и расширяет номенклатуру за счет приобретения других компаний, причем — исключительно мировых лидеров в какой-то определенной нише. Например, Unitrode, в свое время — мировой лидер в области Power Management, затем — Burr-Brown, когда-то — мировой лидер по высокоточным операционным и инструментальным усилителям. Из недавних приобретений — компания Chipcon, ведущий мировой производитель малопотребляющих компонентов для беспроводных систем. И это еще не все компании, которые за последние 5-7 лет приобрел TI.

Г.К.: Какие трудности, с Вашей точки зрения, возникают у российских разработчиков при применении продукции Texas Instruments, и какие Вы видите пути преодоления этих трудностей?

Б.Р.: Основная, и чуть ли не единственная трудность — недостаточная известность продукции TI

на российском рынке, особенно — в аналоговой области. В последнее время ситуация, конечно, меняется, но если вы спросите сотню российских разработчиков, кто является крупнейшим в мире производителем аналоговой продукции, то вряд ли больше десятка из них назовут Texas Instruments, остальные назовут другие компании. Популяризация лучших достижений TI решит эту проблему. Что касается доступности образцов и инструментария для разработки, поставки компонентов для производства — здесь никаких проблем не существует.

Г.К.: Чем объясняется несоответствие доли рынка Texas Instruments в России и в мире? Можете ли Вы оценить долю Texas Instruments на российском рынке через пять лет, учитывая российские и мировые рыночные тенденции?

Б.Р.: Как я уже упоминал, действительно, доля рынка TI в России в несколько раз меньше, чем в среднем по миру. Смею предположить, что в ближайшие годы доля рынка TI в России увеличится в три-четыре раза. TI организовал локальное российское представительство, в котором уже работают несколько инженеров по применению. Кроме того, он начал давать рекламу в российской периодической печати, увеличил число проводимых технических семинаров. Например, 24 апреля в Москве будет проходить традиционная конференция разработчиков электроники (см. посл. стр. обложки).

Г.К.: Какой продукции Texas Instruments КОМПЭЛ намерен уделять особое внимание в ближайшие несколько лет?

Б.Р.: Обычно дистрибьютор крупной компании выбирает ту или иную продукцию из производственной линейки поставщика

для активного продвижения. Texas Instruments является для нас исключением, поскольку мы видим, что в наше фокусное внимание попадает практически вся продукция TI. Очень много внимания мы уделяем теме DSP, тем более что TI является абсолютным мировым лидером в этой области. По микроконтроллерам у TI много сильных конкурентов, например, Microchip, Atmel, NXP. Но, продвигая микроконтроллеры TI, мы видим, что российские разработчики часто выбирают именно ее. Также это касается аналоговой продукции. Наше первое франчайзинговое соглашение было подписано в 1995 году с компанией Burr-Brown, и с тех пор мы активно занимаемся продвижением этой продукции, сегодня уже под маркой TI. Любопытный факт: еще в конце 90-х годов нас очень заинтересовала продукция компании Unitrode, мы обращались к этой компании с предложением стать ее дистрибьютором, однако тогда понимания не нашли. Позже компания Unitrode была приобретена Texas Instruments, и мы автоматически получили доступ к этой продукции. Аналогичная ситуация произошла и с компанией Chipcon: несколько лет назад мы обратились к ней с предложением дистрибуции, точно так же не нашли понимания, однако спустя пару лет Chipcon была приобретена Texas Instruments, и мы получили возможность продавать эту продукцию. Удивительным образом наши интересы и интересы компании Texas Instruments много раз совпадали. Несколько слов о стандартной продукции — у TI огромная ее линейка, применяется эта продукция абсолютно всеми, и этой части мы тоже уделяем большое внимание, поскольку стандартные интерфейсы или логика нужны в любой разработке, эта продукция есть на нашем складе, и мы активно продаем ее наряду со сложной.

Г.К.: Каковы перспективы линейки беспроводной продукции Texas Instruments — Chipcon в России?

Б.Р.: Почему мы несколько лет назад обратили внимание на Chipcon? Наша компания последовательно развивает линейку продуктов для беспроводных примене-

ний. Многие разработчики знают, что мы активно работаем в этой области, стараясь своими предложениями перекрыть все стандарты беспроводной связи — GSM, ZigBee, Bluetooth, GPS и другие. У нас была не закрыта ниша решений для беспроводных систем малой мощности, в том числе ZigBee, связанная с продукцией Chipcon. Мы считаем эту продукцию очень перспективной, как и остальные линейки TI.

Г.К.: Ощущает ли КОМПЭЛ давление компаний — глобальных дистрибьюторов при продаже Texas Instruments?

Б.Р.: Да, конечно. Два крупнейших мировых дистрибьютора — Avnet и Arrow — представляют продукцию Texas Instruments, для них это очень важное направление, и они стремятся завоевать свою долю, как можно большую, на российском рынке. Однако на сегодняшний день мы видим, что локальные российские дистрибьюторы в своей деятельности оказываются намного эффективнее глобальных. Во-первых, российские дистрибьюторы намного ближе к российским разработчикам, в курсе их потребностей, есть многолетний опыт сотрудничества. Российские дистрибьюторы поставляют образцы и промышленные партии со складов, находящихся на территории России, что не требует предоплаты и ожидания получения товара. Они также имеют большой штат инженеров, которые тесно сотрудничают с российскими разработчиками. В конечном итоге, у российских дистрибьюторов другого рынка нет, и они стараются быть максимально гибкими и полезными для российских потребителей, в отличие от глобальных, для которых пока что российский рынок составляет менее 1% их продаж в целом, и их активность на российском рынке пока невелика. По этим причинам сегодня на российском рынке и в целом по Восточной Европе крупнейшим поставщиком Texas Instruments является компания КОМПЭЛ. Второе место занимает также российская компания — Сканти-Рус. И только на третьем и четвертом местах находятся глобальные дистрибьюторы.

Г.К.: В чем преимущество КОМПЭЛа, как поставщика Texas Instruments, на российском рынке? Насколько полно КОМПЭЛ, как крупнейший поставщик Texas Instruments в России, может поддержать российских разработчиков электроники?

Б.Р.: Texas Instruments является нашим крупнейшим партнером, поэтому мы уделяем этому направлению основное внимание. В первую очередь, это склад широчайшей номенклатуры, с которого можно купить как образцы, так и промышленные партии большинства компонентов, которые Вам могут понадобиться. Инструментарий для разработчиков также находится на нашем складе в большом ассортименте. У нас в компании есть специалисты по всем группам товаров Texas Instruments — по DSP, по микроконтроллерам, по аналоговой продукции, по беспроводным применениям. Можно получить практически любые консультации по любой продукции TI. Попробуйте поработать с нами, и Вы увидите наши преимущества.

Г.К.: Каковы сильные и слабые стороны Texas Instruments с точки зрения компании-дистрибьютора?

Б.Р.: Этот вопрос для нас самый главный. У нас на сегодня подписано около сорока соглашений с зарубежными производителями электронных компонентов. Все компании разные. Мы хорошо знакомы с методами работы разных компаний, и я могу сказать, что самая гибкая и заинтересованная во взаимном влиянии компания среди наших поставщиков — компания Texas Instruments. Я не видел ни одной другой компании, которая, приглашая на ежегодную дистрибьюторскую конференцию, больше заинтересована в том, чтобы **выслушать** дистрибьюторов о происходящем на рынке, об их предложениях, чем что-то **сказать** самим. И мы наблюдаем в течение многих лет, как большинство наших предложений получают реальное воплощение. Пусть не сразу, но со временем мы видим результат. Это подвигает нас на творческую активность, на диалог, дает нам реальный успех и интерес в работе.