



Ванда Швандерова, Вадим Васильев (NXP Semiconductors)

НА КИТАЙСКОМ ОДИН И ТОТ ЖЕ ИЕРОГЛИФ ОЗНАЧАЕТ И «КРИЗИС», И «ВОЗМОЖНОСТЬ»

В интервью редактору «Новостей электроники» Геннадию Каневскому глава представительства NXP Semiconductors в России Вадим Васильев и директор по продажам в регионе Ванда Швандерова высказывают оптимистичный взгляд на перспективы NXP в России и на продажи продукции компании.

Геннадий Каневский: Не могли бы Вы подвести предварительные итоги структурных изменений в компании NXP, проведенных в 2008 году? Можно ли ожидать новых событий в NXP до конца года?

Вадим Васильев: Немного истории. Если вы помните, компания NXP Semiconductors — бывшее подразделение Philips Semiconductors — была выделена в независимую компанию в 2006 г. В наследство от Philips NXP получила пять основных направлений:

- потребительская электроника (Home),
- автомобильная электроника и идентификация (Automotive and Identification),
- мобильные и персональные устройства (Mobile & Personal),
- компоненты общего применения (MultiMarket Semiconductors — MMS)
- NXP Software,

включая производственные подразделения, исследовательские центры и структуры поддержки. После того как NXP стала независимой частной компанией, перед ней открылись еще большие преимущества: она получила собственный оборотный капитал, появились время и гибкость, чтобы создавать что-то новое, передовое и креативное. Конечно, иметь хорошее наследство очень важно, но было очевидно, что для успешного продвижения вперед необходимы обновление и перестройка. В те-

чение этих двух лет были приложены все усилия для налаживания самостоятельной работы компании, независимо от Philips, укрепления ее технологического лидерства по всем направлениям специализации и установлению крепких позиций на рынке. Руководством компании была создана (и успешно воплощалась на протяжении этих лет) долгосрочная Программа обновления бизнеса (Business Renewal). Она предусматривала несколько стадий и была нацелена на оптимизацию всех ресурсов компании — с финансовой, структурной и организационной точек зрения. В рамках этой программы происходили существенные изменения — это и приобретение подразделения беспроводной связи компании **Silicon Labs**, и создание совместного предприятия с **Sony** в области бесконтактных решений, и приобретение подразделения компании **Conexant**, отвечающего за продукцию для set-top-box'ов, и создание совместного предприятия с **Thomson** в области CAN-тюнеров и многие другие, включая приобретение линейки микроконтроллеров у компании **Sharp** и выделение беспроводного направления в отдельный бизнес (**ST-NXP Wireless**). Все проведенные изменения, а также нестабильная экономическая ситуация в мире, слабость американского доллара и уменьшение размеров компании за счет выведения части подразделения мобильного бизнеса в СП, привели к необходимости кардинального пересмотра организационной

структуры компании — редизайна, о чем и было объявлено в сентябре этого года. В будущем NXP будет фокусироваться на развитии направлений автомобильной электроники, систем идентификации, потребительской электроники и компонентов широкого применения, в которых компания имеет большое количество инновационных продуктов и занимает лидирующие позиции на рынке. Программа реструктуризации предполагает значительное уменьшение производственной базы NXP, центрального подразделения R&D, а также функций поддержки. В результате этих изменений в течение 2009-2010 гг планируется продажа или закрытие четырех фабрик — в Фишбилле (США), Канне (Франция), части фабрик в Найменгене (Нидерланды) и Гамбурге (Германия). Большая часть существующих производственных мощностей NXP будет объединена в рамках двух наиболее крупных европейских фабрик в Найменгене и Гамбурге, а также SSMC в Сингапуре. Следствием выполнения этой программы станет переход на более прогрессивные производственные процессы и уменьшение избыточных мощностей для поддержки старых технологий, что в комплексе приведет к созданию более конкурентной структуры при сохранении сильной производственной базы в Европе.

Г.К.: Каково влияние этих изменений на бизнес NXP в мире в целом и в России, в частности? Было бы интересно узнать и о цифрах, и об изменениях в портфолио компании, и о возможных организационных изменениях в принципах работы с партнерами.

Ванда Швандерова: Как уже было сказано, все изменения на-

целены на укрепление бизнеса по основным направлениям нашей специализации и подготовке компании к дальнейшему росту. Основными направлениями, как и прежде, остались потребительская электроника, компоненты для телевизионных приемников и приставок, автомобильная электроника и идентификация, компоненты общего применения. Выделение из структуры компании бизнеса по мобильным решениям не повлияло на портфель продаваемой нами продукции на местном рынке — в нашем регионе это направление практически не было представлено. Приобретение нами компании Copexant позволит заметно укрепить наш продуктовый портфель по направлению телевизионных приставок set-top-box. Реорганизация внутри компании позволит нам плотнее сотрудничать с бизнес-подразделениями, расположенными в штаб-квартире, вместе определять приоритетные рыночные приложения, актуальные, в том числе, для российского рынка, а также влиять на формируемую компанией продуктовую политику и политику продвижения. Мы, как и прежде, нацелены на тесную работу с клиентами и сотрудничество с местными компаниями по развитию локального рынка и воплощению передовых технологий NXP. Несмотря на произошедшую реорганизацию, в компании понятие «канала» (channel) никоим образом не потеряло своей значимости. Наши принципы работы с каналом на местном рынке через дистрибуторов и партнеров остаются прежними.

Г.К.: Ваш взгляд на российский рынок производства электроники и обслуживающий его рынок электронных компонентов. Каковы плюсы и минусы этих рынков с точки зрения продвижения продукции NXP?

В.В.: К плюсам можно отнести продолжающийся позитивный тренд, отмечаемый на обоих рынках в течение многих последних лет. Также большое значение имеет положительный настрой со

стороны государства (по крайней мере, в провозглашаемой политике относительно инвестиций в развитие российских производителей электроники), в предоставлении благоприятных «налоговых» условий для иностранных производителей, строящих заводы в нашей стране при условии локализации производства последними. К минусам можно отнести в целом низкую чувствительность рынка к каналу поставки электронных компонентов, то есть к тому, поставлены ли данные компоненты через официальный канал (т.е. напрямую от вендора в соответствии с подписанными дистрибьюторскими соглашениями) или приобретены через брокера в далекой Азии или Америке. К сожалению, подобное не вполне грамотное отношение и производителей электроники, и самих дистрибьюторов приводит порой к поставке комплектующих с просроченным сроком годности, без соответствующих гарантийных обязательств, а иногда и вовсе к закупке подделок.

Г.К.: В условиях, когда производители «кремния» идут «ноздря в ноздю» на рынке инновационных продуктов, какие технологии отстройки от конкурентов использует компания NXP: особые функциональные возможности, цены, глубина технической поддержки, другие?

В.В.: Наша задача — предоставление клиентам высокотехнологичной продукции по конкурентоспособным ценам с фокусировкой на зонах компетенции NXP. Наличие локального офиса дает нам дополнительные преимущества с точки зрения прямого взаимодействия с дистрибьюторами и клиентами и более тонкой оценки текущей ситуации и специфики местного рынка. Это позволяет нам согласовать наши действия с нуждами и интересами локальных клиентов и лучше реагировать на их запросы.

Г.К.: Ряд зарубежных компаний использует интеллектуальные ресурсы России, открывая здесь свои лаборатории и исследова-

тельские центры. Работает ли компания NXP на этом направлении и если да, то какова роль московского офиса в развитии подобных работ?

В.В.: Компания NXP вкладывает большие ресурсы в исследовательскую деятельность. Только в 2007 г инвестиции NXP в R&D составили более 1,4 млрд. долларов США. Более 26 центров исследований и разработок работают в двенадцати странах мира. NXP высоко ценит уровень знаний и интеллектуальный потенциал российских разработчиков. Одним из подтверждений этого стало официальное представление Университетской программы NXP, получившей название Next eXperience Lab, в России в ноябре прошлого года. Тогда мы представили журналистам несколько исследовательских проектов, работа над которыми велась в университетах-участниках нашей программы. В частности, были продемонстрированы действующая модель системы распознавания жестов, разработанная в лаборатории NXP в МГТУ им. Баумана на базе STB810 в среде Linux, проект СПбГПУ по разработке эффективных алгоритмов обработки сигналов для цифрового телевидения и их программная реализация применительно к маломощным микропроцессорам, а также серия практических проектов на базе микроконтроллеров NXP, воплощенных студентами ЛЭТИ для региональных клиентов, в частности, для Мариинского театра. Программа многоуровневая и предполагает различные виды участия университетов, в зависимости от их специализации и степени заинтересованности — от простого изучения нашей продуктовой базы на предоставленном нами оборудовании и стажировок в NXP, до поддержки и проведения лабораториями консультаций для клиентов и участия в глобальных исследованиях совместно с учеными NXP. В настоящее время мы отдаем приоритет направлению, связанному с созданием лабораторий по изучению

микроконтроллеров. Это направление мы планируем продвигать и расширять в дальнейшем, хотя остальные возможности для университетов также открыты.

Г.К.: Расскажите в нескольких словах о планах развития продаж московским офисом NXP.

В.Ш.: Мы будем продолжать работу по четырем ключевым направлениям в соответствии с продуктовыми компетенциями нашей компании: в области микроконтроллеров и компонентов общего применения, в области телевизионных приставок в соответствии с планами перевода нашей страны на цифровое телевидение, в области автопрома, а также в области продуктов идентификации. В каждом из этих направлений у нас есть не только «сильный» продуктовый портфель, но и свои «истории успеха» проектов, выигранных на местном рынке. Мы придаем большое значение работе с клиентами и непосредственно проектной деятельности — практически каждый сотрудник NXP мотивирован не только на рост продаж по тому или иному продуктовому направлению, но также нацелен на поиск и развитие проектов, дизайн по которым мог бы обеспечить компании продажи, в том числе, в долгосрочной перспективе.

В работе с производителями электроники сотрудники нашего офиса не только ведут техническую или консультационную поддержку проектов, нацеленную на их успешное завершение, но и по мере возможности способствуют и продвижению конечного изделия производителя на рынке. Примером таких действий могут служить, например, совместные пресс-релизы или совместное проведение семинаров и конференций, а также участие в семинарах, организованных производителем.

Г.К.: В прошлогоднем номере, посвященном NXP, мы уже представляли московскую команду компании. Не могли бы Вы кратко рассказать о нынешних «зонах ответственности» сотрудников московского офиса?

В.В.: Каждый из сотрудников офиса выполняет задачи по развитию определенного направления продукции, а также выступает в роли account manager'a, ведущего одного или нескольких наших ключевых клиентов. Ими могут быть дистрибьюторы, прямые заказчики (производители) или партнеры.

Деление сотрудников по направлениям выбрано следующее:

Игорь Бояренко — системы идентификации;

Виктор Сестреватовский — потребительская электроника (BU Home);

Денис Нерсесов — автомобильная электроника, высокочастотные транзисторы, а также компоненты общего применения;

Сергей Поликарпов — микроконтроллеры.

Все наши специалисты обладают глубокими техническими знаниями и самой свежей информацией в части «своего» про-

дуктового направления. Помимо этого в офисе есть выделенный инженер, **Александр Башлыков**, специализирующийся, в первую очередь, на тематике микроконтроллеров и высокочастотных транзисторов, а также ведущий технические консультации и по другим направлениям.

За продвижение и маркетинг на локальном уровне отвечает **Анна Филиппова**, **Ванда Швандерова** отвечает за продажи в регионе.

Г.К.: Ваши пожелания читателям журнала.

В.Ш.: Сохранять интерес к жизни и бизнесу вне зависимости от бушующих за окном стихий и кризисов. В китайском языке иероглиф, обозначающий слово «кризис», имеет два значения — «кризис» и «возможность». Возможностей вам и успехов!

В.В.: Хочу пожелать успехов вашему бизнесу, новых идей и воплощения их в новых проектах на основе компонентов NXP.

БИЗНЕС-ГРУППА КОМПЭЛ ПО ПРОДУКЦИИ NXP	ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО NXP SEMICONDUCTORS В РОССИИ
 <p>Валерий Куликов — бренд-менеджер по продукции NXP</p>	 <p>Вадим Васильев — руководитель представительства</p>
 <p>Олег Пушкарев — беспроводная связь, системы идентификации</p>	 <p>Игорь Бояренко — системы идентификации</p>
 <p>Константин Галушка — ВЧ-транзисторы, компоненты общего применения</p>	 <p>Денис Нерсесов — автомобильная электроника ВЧ транзисторы компоненты общего применения</p>
 <p>Александр Квашин — микроконтроллеры</p>	 <p>Сергей Поликарпов — микроконтроллеры</p>