

Fairchild активизирует работу на российском рынке

Компания Fairchild Semiconductor давно присутствует на российском рынке, однако российский партнёр-дистрибьютор появился у неё только в этом году. О том, как работала компания прежде и каковы её дальнейшие планы, рассказал Мортен Фельдстедт (Morten Feldstedt), региональный директор по продажам и внедрению компании Fairchild Semiconductor.

Как возникла компания Fairchild Semiconductor?

Компания Fairchild Semiconductor была основана в 1957 г. семью молодыми инженерами. Двое из них, Роберт Нойс и Гордон Мур, стали впоследствии сооснователями корпорации Intel.

До 1957 г. эти семь человек были сотрудниками Shockley Semiconductor Laboratory. Её создатель, Уильям Шокли, известный как автор «уравнения Шокли для идеального диода», стал в 1956 г. лауреатом Нобелевской премии по физике. События, с этим связанные, слишком сильно занимали его внимание, и молодые учёные поняли, что под его руководством они не смогут заниматься тем, чем хотели, – созданием транзисторов и прочими практическими вопросами. Поэтому они покинули Shockley Labs и создали собственную компанию.

Первым проектом Fairchild Semiconductor стало налаживание массового

выпуска транзисторов. Это сделало возможным переход радиорынка в 1960-х годах с ламповых устройств на транзисторные. Затем возникла идея объединения нескольких транзисторов на одной пластине полупроводника – так была изобретена интегральная микросхема.

Назовите основные продуктовые линейки компании Fairchild Semiconductor?

Сегодня Fairchild – ведущий производитель интегральных микросхем для управления питанием, MOSFET- и IGBT-транзисторов, широкой номенклатуры диодов и оптоэлектронных компонентов. Суть нашего бизнеса – преобразование и управление электрической мощностью.

В 1960-х годах электронные устройства были аналоговыми. Сегодня все активно переходят на «цифру». Fairchild идёт тем же путём?

Как цифровые, так и аналоговые технологии имеют свои преимущества и недостатки. В ряде применений цифровые технологии менее эффективны. Не будем забывать, что весь окружающий мир – аналоговый, человеческие зрение и слух тоже устроены по аналоговому принципу.

Но вернёмся к микроэлектронике. Если вы хотите управлять электрической мощностью, вы должны уметь её измерять, преобразовывать, регулировать. Если делать это с помощью цифровых технологий, придётся сперва конвертировать входной аналоговый сигнал в цифровой, обработать его и затем снова конвертировать в аналоговый. Таким образом, выполняется два преобразования. Это требует времени и дополнительных энергозатрат. Вместе с тем у цифровых технологий есть и свои преимущества. Поэтому Fairchild Semiconductor использует возможности и цифровых, и аналоговых технологий.

В нашем портфеле есть интегральные схемы для аналогового управления мощностью и есть решения с цифровым ядром. Последние, однако, мы не позиционируем как микроконтроллеры, поскольку весь функционал «защит» внутри микросхемы, и пользователю не нужны какие бы то ни было интерфейсы для её программирования. Иными словами, мы используем цифровые технологии незаметно для пользователя.

На какие сегменты рынка (какие отрасли) ориентирована ваша продукция?

Наша нынешняя стратегия развития включает три направления: энергетику, облачные вычисления и мобильную связь.

В сфере энергетики предлагаются решения по управлению и преобразованию электрической мощности для систем освещения (интегральные схемы для управления флуоресцентными, светодиодными и газоразрядными лампами), потребительской техники (ведь сегодня все бытовые приборы – холодильники, стиральные машины, кухонные комбайны и пр. – насыщены электроникой), промышленного оборудования – сварочных аппаратов, источников бесперебойного питания (мощных и маломощных), инверторов для солнечных батарей и т.д. Кстати, в этой сфере на российском рынке существует обширное поле для деятельности. Системы LED-освещения, измерительные приборы, системы безопасности и оповещения, датчики движения, а также сварочная техника – это те сегменты, на которых мы намерены в первую очередь сфокусироваться в России.

Говоря об облачных вычислениях, я имею в виду облачные дата-центры, какие развивают Google, Microsoft и многие другие компании. Дата-центр нуждается в качественной телеком-инфраструктуре. Сегодня все производители телекоммуникационного оборудования являются клиентами Fairchild.

Компоненты для мобильных устройств – телефонов и смартфонов – тоже являются ключевым сегментом нашего бизнеса.

Кроме того, стоит упомянуть решения для автомобильных систем. Сегодня они приносят компании порядка



20% выручки, и это число продолжает быстро расти.

А что вы скажете по поводу техники специального назначения, например, об аэрокосмических приложениях?

На данный момент аэрокосмическая отрасль не является ключевой для Fairchild. Однако мы планируем развивать это направление и подыскиваем партнёров в этой области, в том числе и в России.

Компания Fairchild уже давно присутствует на российском рынке. Однако лишь в апреле нынешнего года было подписано дистрибьюторское соглашение с российской компанией «Аргуссофт». В чём смысл этого шага?

Действительно, Fairchild присутствует на российском рынке много лет, но до сих пор мы работали через двух западных дистрибьюторов – компании EBV Elektronik и Arrow Electronics. С прошлого года совместно с нашими российскими представителями мы стали активнее работать над продвижением нашей продукции в России и в результате выбрали ещё одно-



го – локального дистрибьютора, который знает специфику местного рынка и ведёт расчёты в местной валюте. Все три авторизованных дистрибьютора работают в одинаковых условиях, имеют равный доступ к нашей экспертизе и сервисам. При этом у каждого нашего партнёра есть своя специализация и индивидуальная клиентская база. Зарубежные дистрибьюторы могут быть предпочтительны для определённых категорий клиентов, но до некоторых

других они не в состоянии «достучаться». Сочетая концепцию глобальной дистрибуции и правила локальной дистрибуции, мы рассчитываем более полно охватить рынок, предоставив решения всем категориям заказчиков. Ведь для нас каждый клиент уникален, мы сторонники индивидуального подхода. У компании «Аргуссофт» есть хороший шанс привлечь новых клиентов, которые были недостижимы для двух остальных наших партнёров. ©