

# ДОВЕРЬТЕ НАМ СВОЕ БУДУЩЕЕ

Рассказывает Дж. Чилтон,  
вице-президент компании Synopsys по маркетингу

Компания Synopsys особых представлений не требует. В мире всего три глобальных поставщика систем автоматизированного проектирования (САПР) интегральных микросхем, и практически никто из крупных разработчиков СБИС не использует продукты только одной из этих компаний. Поэтому едва ли будет большой ошибкой утверждать, что практически все СБИС, производимые в мире, так или иначе созданы при помощи решений Synopsys.

В России создание сети дизайн-центров СБИС имеет статус государственной задачи. Однако сам рынок САПР очень невелик, его пока едва ли вообще можно назвать рынком. Как ведущий мировой поставщик САПР строит свою деятельность в России, каковы планы развития бизнеса компании в нашей стране? Об этом рассказывает вице-президент Synopsys по маркетингу Джон Чилтон (John Chilton).

**Господин Чилтон, каковы первоочередные задачи компании Synopsys на российском рынке?**

Главная задача – это "открытие" рынка, поскольку Россия для нас – относительно новый рынок. И вопрос в том, как его развивать. Нам важно понять, как строить взаимодействие с основными игроками российского рынка, как мы можем помочь росту их бизнеса. Поэтому первоочередная задача Synopsys – построение отношений доверия с заказчиком. Ведь когда мы работаем с большими электронными компаниями, мы, по сути, просим их отдать свое будущее в наши руки, поскольку именно эффективность САПР определяет возможность создания новых микроэлектронных продуктов вовремя и качественно. И наши партнеры нам доверяют,

со многими из них мы сотрудничаем более 10–15 лет. Такие компании знают: когда станет трудно, мы будем работать вместе.

С российскими компаниями наши отношения пока не столь доверительны. Я даже предположу, что большинство из них продолжают считать, что Synopsys – это просто разработчик и поставщик продукта. Но мы хотим быть больше, чем поставщик, мы хотим быть партнером, так как накопленные нами знания и опыт могут быть очень полезны и российским компаниям. Если возникает вопрос и сложная задача, Synopsys готова не только показать, например, где "узкое место", но и предложить решение данного вопроса.

Повышению доверия служат и наши университетские программы. Во всем мире компания Synopsys очень активна

в области образовательных программ, для нас это очень важно. Уже более миллиона студентов во всем мире прошли обучение по программам Synopsys. В России мы также достаточно плотно взаимодействуем с университетами и надеемся, что это сослужит нам хорошую службу.

### **Учитывая высокую стоимость продуктов Synopsys, существуют какие-либо специальные лицензионные программы для России?**

Конечно, мы понимаем, что финансовая ситуация в электронной отрасли России отличается от ситуации в других странах мира. Поэтому вопрос цены рассматривается индивидуально по отношению к каждому клиенту. Мы должны учитывать особенности технологических требований, которые выдвигает заказчик. Например, мы продаем IC Compiler (средство топологического проектирования ИС). Этим инструментом пользуется и Intel для разработок с технологическими нормами 16 нм, и те заказчики, которые делают проекты под 90 или 130 нм. Конечно, компания, которая выполняет проект под 30 или 40 нм, получает от IC Compiler больше пользы, чем те, кто проектирует под 130 нм. Разумно дифференцировать цены для разных заказчиков, в зависимости от требуемого технологического уровня проекта. Поэтому мы предоставляем российскому представительству больше ценовой гибкости, чтобы завоевать этот рынок. Synopsys открыла представительство в России для увеличения бизнеса. Для этого есть все предпосылки, что подтверждают результаты исследований рынка, а также мнения существующих и потенциальных заказчиков. Конечно, это сложная задача. Мы всегда хотим достичь некоего баланса между той ценностью, которую дает наш продукт заказчику, и тем бюджетом, который заказчик готов на него потратить.

С другой стороны, пора уже развенчивать миф о том, что наши продукты дороже решений конкурентов – это абсолютно не так. Во всем мире инструменты САПР, решающие идентичные задачи

и предоставляемые на идентичный срок, стоят примерно одинаково.

### **Какова, с точки зрения глобального поставщика САПР, специфика российского рынка?**

В большинстве стран развита практика, когда несколько человек создают компанию, вложив в нее не очень большой капитал, быстро запускают проект и начинают получать прибыль. В этом случае для нас все просто: нам говорят, что нужно компании, дальше мы обсуждаем сумму контракта и просто совершаем сделку. В России другой подход, идея которого заключается в развитии радиоэлектронного бизнеса в целом. Здесь все более системно, каждый игрок на рынке заинтересован, чтобы продвигалась вперед вся система в целом.

### **Можно ли спрогнозировать перспективы Synopsys в России через пять лет?**

Безусловно, я верю, что мы будем развиваться. Если российская экономика растет, то и Synopsys в России тоже будет расти. Мы позиционируем себя в наиболее продвинутых технологиях, но наши инструменты применимы и эффективны для всех популярных в России технологий. Мы приглашаем компании к сотрудничеству, в результате которого наши партнеры смогут создавать ноу-хау, пользующиеся спросом микросхемы и другие продукты, а также повысить конкурентоспособность компаний в целом. Для нас важно, чтобы, как и во всем мире, в России знали о наших возможностях, о наших продуктах, в том числе и аналоговом проектировании, которое так развито в России.

Конечно, хотелось бы, чтобы в России повторился опыт Китая, по крайней мере, в области электроники. Однако вряд ли наши объемы продаж вырастут в 10 раз за пять лет – хотя если это произойдет, мы будем счастливы. Но я также удивлюсь, если мы не сможем увеличить наш бизнес втрое.

**Спасибо за интересный рассказ.**

*С Д.Чилтоном беседовал И.Шахнович*