

НАШ РОСТ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ СОЧЕТАНИЕМ ПРИОБРЕТЕНИЯ КОМПАНИЙ И РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИЙ

Рассказывает вице-президент по продажам региона ЕМЕА корпорации Microsemi Эрик ван дер Хейден



В ноябре прошлого года на выставке electronica 2016 вице-президент по продажам региона ЕМЕА корпорации Microsemi Эрик ван дер Хейден (Eric van der Heijden) рассказал нам о состоянии рынка и технологий РЧ- и СВЧ-компонентов, о новых решениях компании, а также о видении российского рынка в этой области*. На прошедшей в мае выставке РСІМ 2017 мы попросили Эрика ван дер Хейдена поделиться с нами успехами компании за последнее время и мнением о тенденциях в отрасли.

Господин ван дер Хейден, каким было для корпорация Microsemi начало 2017 года?

Прежде всего отмечу, что корпорация Microsemi продолжает расти по финансовым показателям. В апреле у нас завершился второй квартал 2017 финансового года. Чистая выручка

за этот период составила 442,9 млн долл., что почти на 1,7% больше, чем в предыдущем квартале, и по итогам первого полугодия этот показатель вырос почти на 13,6% в сравнении с тем же периодом 2016 финансового года.

Наш рост во многом определяется приобретением компаний. Корпорация Microsemi всегда была очень активной в этом отношении и хорошо известна как сильный игрок, умею-

* См.: ЭЛЕКТРОНИКА: Наука, Технология, Бизнес. 2016. № 10. С. 10–14.

щий покупать компании и управлять ими после приобретения. Мы очень быстро исследуем возможности компании, все те технологии, которыми она обладает, выстраиваем ее структуру и ставим на рельсы развития. И уже через год после приобретения новое направление начинает вносить свой вклад в рост корпорации.

Благодаря хорошо выстроенной системе по включению в свою структуру новых направлений мы уже достигли очень больших успехов в расширении нашего предложения. И сейчас мы вышли далеко за пределы области дискретных компонентов, предлагая множество интегральных решений, таких как ПЛИС, СВЧ МИС, ИС для Ethernet и многое другое.

С точки зрения бизнеса основным преимуществом расширения ассортимента продукции является увеличение дохода с каждой платы заказчиков, с каждого ее квадратного дюйма. На плате присутствуют различные компоненты, и чем больше из них поставляем мы, тем больший доход мы получаем. С другой стороны, при этом мы становимся более важным партнером для наших заказчиков и можем предлагать более целостные решения, учитывая их потребности и тенденции развития технологий, что также приносит пользу и нашим клиентам.

Вторым не менее важным аспектом нашего роста является то, что мы не просто расширяем наше предложение за счет приобретения технологий, но инвестируем в их развитие, в разработку самых передовых компонентов для заказчиков. Поэтому наш рост является результатом сочетания приобретения новых направлений и инновационной деятельности.

Мы делаем акцент на передовых компонентах, обладающих очень высокими эксплуатационными характеристиками, что отчасти связано с нашей историей, начинавшейся с продукции для промышленной, военной и аэрокосмической отраслей. И хотя военный и аэрокосмический сегмент для нас в настоящее время уже не является самым крупным, мы продолжаем уделять очень большое внимание качеству и надежности продукции. Это нашло отражение в четырех идеях, которые определяют практически всю деятельность Microsemi: Power Matters (Мощность имеет значение), Security is Non-Negotiable (Безопасность непреложна), Reliability is Vital (Надежность жизненно необходима) и Long product life cycle (Длительный жизненный цикл изделий). Эти ключевые взгляды можно экстраполировать на наши технологии,

наши компоненты и на рынки, на которых мы работаем.

Вы сказали, что военный и аэрокосмический сегмент рынка уже не является для вас самым крупным. Прошлой осенью вы называли телекоммуникации в качестве самого большого рыночного сегмента для компании. Какие отрасли вы сейчас рассматриваете как растущие?

Телекоммуникации остаются для нас крупнейшим рынком, и он продолжает расти. На него приходится порядка 34% наших продаж. Кроме него, к основным мы относим три отрасли. Это – промышленная электроника, хранение данных и аэрокосмический и военный

Сейчас ширина полосы частот при передаче данных, защита информации, хранение данных и электрификация – основные драйверы глобальной экономики в полупроводниковых технологиях

сектор. На последний приходится около 30%. Промышленная электроника – около 15%, то есть эти две отрасли, с которых начиналась история корпорации, вместе составляют порядка 45%. В качестве активно растущей также можно назвать отрасль хранения данных. Сейчас на нее приходится около 21%. Хранение данных – это облачные технологии, серверы, дата-центры. И мы поставляем множество компонентов для облачных решений.

Можно выделить основные драйверы роста, которые сейчас двигают глобальную экономику в полупроводниковых технологиях. Прежде всего, это ширина полосы частот при передаче данных. Сейчас используется множество смартфонов, и растет не только их функционал, но и объемы обрабатываемых ими данных. Это и потоковое видео, и все больше сетевых подключений.

Рост обмена данными порождает второй драйвер – защиту информации. Насколько защищены данные пользователей, как не допустить несанкционированный доступ – это, пожалуй, самая обсуждаемая сейчас тема.

Следующий вопрос – как хранить эти огромные объемы данных. По мере роста личного хранилища мы вынуждены переходить

на внешние хранилища данных, использовать облачные ресурсы. А это требует как создания очень емких носителей информации, так и обеспечения быстрого доступа к ним.

И нельзя не упомянуть четвертый драйвер – электрификацию. Появляется все больше транспортных средств на электрической тяге, развиваются электромобили. Также электрические приводы приходят на смену приводам других типов во многих областях, в частности в авиационной. Все шире применяются электрические исполнительные механизмы, а следовательно, требуются новые решения в области силовой электроники.

В ноябре вы говорили, что в России вы наблюдаете рост телекоммуникационного рынка. Эта тенденция сохраняется?

Да, это так. Из тех областей, в которых мы работаем, телекоммуникационный рынок в России выглядит очень привлекательным наряду с традиционно сильным аэрокосмическим сектором и промышленной электроникой. Российский телекоммуникационный рынок проявляет очевидный рост, как и шесть месяцев назад, и, я думаю, это будет продолжаться и далее. Для того чтобы развивались мобильные сети, необходимы новые базовые станции, новые транспортные сети для передачи информации на большие расстояния, а также хранилища

данных. И в этих областях в России есть растущие компании. На российском телекоммуникационном рынке мы видим очень хорошие возможности.

Конечно, мы продолжаем также работать на аэрокосмическом и промышленном рынке в России. Эти секторы тоже растут, но, в сравнении с активно развивающимся телекоммуникационным сектором, более плавно.

Кроме того, в области телекоммуникаций работать проще, чем с космическими проектами: здесь нет санкционных ограничений, нет экспортного контроля. Это обычные изделия, их можно продавать в Россию без каких-либо сложностей, и это очень благоприятно для нас и для наших российских заказчиков, которым мы можем в полной мере оказывать поддержку.

А ситуация с санкциями меняется?

И да, и нет. В целом, санкции остаются, и они ограничивают наши возможности развития сотрудничества с российскими компаниями. Но влияние санкций очень сильно зависит от конкретной программы. В целом, можно сказать, что ситуация пока не становится ни лучше, ни хуже.

Спасибо за интересный рассказ.

С.Э. ван дер Хейден беседовал *Ю.Ковалевский*

КНИГИ ИЗДАТЕЛЬСТВА "ТЕХНОСФЕРА"



Цена 975 руб.

МОЩНЫЕ ТВЕРДОТЕЛЬНЫЕ СВЧ-УСИЛИТЕЛИ

Сечи Ф., Буджатти М.

При поддержке АО «НПП «Исток» им. Шокина»

Перевод с англ. под ред. д.т.н. А.А.Борисова

В книге рассмотрены все традиционные вопросы, связанные с разработкой усилителей мощности, начиная от получения моделей приборов на большом сигнале и заканчивая обсуждением сумматоров мощности и методов проектирования.

Большое внимание в издании уделено рассмотрению физических основ приборов, фазовых шумов, схем смещения и тепловому проектированию. Также в книге особое внимание уделяется рассмотрению фундаментальных принципов. Издание затрагивает необычайно большое количество областей, связанных с физикой полупроводников и активных устройств.

Книга представляет интерес для специалистов, которые занимаются разработкой усилителей мощности для базовых станций сотовой связи. В особенности это относится к рассмотрению моделей на больших сигналах, проблем, связанных с фазовыми шумами, методов проектирования усилителей мощности, специальных конструкций усилителей мощности и теплового проектирования. Также данная книга может послужить в качестве справочного пособия при углубленном изучении СВЧ-устройств.

М.: ТЕХНОСФЕРА,

2016. – 416 с.

ISBN 978-5-94836-415-5

КАК ЗАКАЗАТЬ НАШИ КНИГИ?

✉ 125319, Москва, а/я 91; ☎ (495) 234-0110; 📠 (495) 956-3346; knigi@technosphera.ru, sales@technosphera.ru