



Бертрам Йокушес (Texas Instruments)

МЫ НАЦЕЛЕНЫ НА НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ



Такие гиганты полупроводниковой индустрии, как Texas Instruments, традиционно осторожны в своих прогнозах и неохотно, в лице своих менеджеров, идут на контакт. Но компания TI в прошлом году была наиболее активна на российском рынке полупроводников, открыв представительство в России и запустив веб-сайт на русском языке. Сохранится ли эта активная позиция и в дальнейшем? — об этом в интервью бренд-менеджеру компании КОМП-ЭЛ Марии Рудяк рассказывает руководитель представительства Texas Instruments в России Бертрам Йокушес.

Мария Рудяк: Какими были для компании Texas Instruments (TI) результаты 2007 года на мировом и европейском рынках?

Бертрам Йокушес: 2007 год был годом прогресса для Texas Instruments. В частности, мы достигли:

- Более сильной стратегической позиции в сфере аналоговых компонентов;
- Большей прибыльности благодаря расширению производственной программы;
- Лучшей эффективности капитала благодаря внедрению производственной стратегии, сфокусированной на долгосрочных капиталовложениях.

Финансовые результаты за четвертый квартал и за весь 2007 финансовый год отражают устойчивые позиции компании в области аналоговой продукции и микросхем для обработки цифрового сигнала. Это был хороший год для компании, нам удалось увеличить стоимость акций и укрепить отношения с заказчиками. Мы вошли в первый квартал 2008 года с ожиданием роста.

В Европе рост прибыли Texas Instruments составил, по сравнению с 2006 годом, 24%. Но поскольку значительную часть потребителей нашей продукции

составляют транснациональные корпорации, зачастую нелегко выделить данные по тому или иному региону. Подробные финансовые показатели за четвертый квартал 2007 финансового года и за год в целом можно найти в последнем финансовом отчете компании от 22 января 2008 года. Этот отчет вывешен на сайте компании.

М.Р.: Что предпринимает Texas Instruments для закрепления своего успеха в России?

Б.Й.: В задачи TI на быстрорастущих рынках входит поддержка инновационных полупроводниковых решений и содействие местным потребителям. Расширенная структура технического сервиса и поддержки в России включает представительства TI в Москве и Санкт-Петербурге, которые работают с российскими заказчиками и дистрибьюторами. У нас есть веб-сайт с информацией на русском языке и телефонная служба технической поддержки, также на русском.

Мы поддерживаем университеты, обеспечивая им доступ к новейшим технологиям и к базам инженерных решений для студентов и аспирантов, использующих цифровые сигнальные процессоры.

Помимо этого, для заказчиков мы проводим конференции, се-



Штаб-квартира Texas Instruments в городе Даллас, штат Техас, США

минары и совещания по обмену опытом, призванные обеспечивать инженеров-разработчиков и менеджеров целевой технической поддержкой и информацией по многим областям применения, давая им возможность найти оптимальные решения для своих разработок.

М.Р.: Как Вы оцениваете рост доли рынка ТИ в России в 2007 году? Каковы Ваши прогнозы на 2008 год?

Б.Й.: Texas Instruments не предоставляет глобальных или локальных прогнозов. Могу только сказать, что мы видим большой спрос в России, в первую очередь — в промышленной сфере. Более подробную информацию по работе ТИ в России можно найти на www.ti.com/ru.

М.Р.: Каковы специфические черты российского рынка электроники по сравнению с восточно-европейским и европейским рынком в целом?

Б.Й.: Мы не делаем общих оценок на специфичных рынках, так как существует множество маркетинговых компаний, которые специализируются на составлении независимых оценок. Все, что мы можем сказать, — это что компания Texas Instruments впечатлена

большим потенциалом российско-го рынка.

М.Р.: Можете ли Вы назвать наиболее успешную для ТИ в 2007 году линейку продукции?

Б.Й.: Главным двигателем нашего роста в течение ближайших лет останется аналоговая продукция. Объем ее рынка в \$37 миллиардов — один из самых больших в полупроводниковой индустрии. Широкая линейка продукции и продвинутые технологии дают нам уникальную возможность снабдить аналоговыми микросхемами все возможные разработки в мире. Таким образом, мы создаем «аналоговую базу» для всех наших покупателей.

Цифровая продукция также важна. Хотя рынок ее применений более узок, цифровые решения помогают нам устанавливать более глубокие отношения с нашими покупателями и быть в курсе их новейших разработок.

Независимо от линейки продукции, то, о чем стоит помнить — это основное стремление ТИ: решать проблемы заказчиков при создании новых электронных систем, которые сделают мир совершеннее, успешнее, безопаснее и привлекательнее. Мы нацелены

не только на крупных покупателей и известные рынки, но также на многие новые возможности, которые сформируют наше будущее и будущее мира.

М.Р.: Какая продукция ТИ пользуется в России наибольшим спросом и наиболее перспективна с точки зрения применения?

Б.Й.: Мы считаем, что ТИ может предложить достойную продукцию для множества существующих и новых применений: для систем управления производством, счетчиков расхода энергии (электричество, газ, вода) и приборов цифрового управления движением, систем безопасности и видеоконтроля и т.п. Российские инженеры могут получить детальную информацию по цифровым сигнальным процессорам ТИ, высокопроизводительной аналоговой продукции, логике и микроконтроллерам, наряду с информацией о тренингах и семинарах на русском языке на нашем веб-сайте www.ti.com/ru.

ТИ продолжает представлять на рынке передовую полупроводниковую продукцию, например, совсем недавно мы объявили о выпуске пяти новых низкопотребляющих цифровых сигнальных процессоров серии MSP430F2xx, которые дают разработчикам возможность создавать измерительную аппаратуру, системы управления, портативные устройства и целый ряд иных встроенных систем.

М.Р.: Что бы Вы пожелали российским разработчикам электроники — читателям нашего журнала?

Б.Й.: Задача нашего представительства в России — помочь российским потребителям разрабатывать фантастические, успешные устройства. У ТИ очень широкая производственная линейка аналоговой и цифровой продукции, и сейчас компания улучшила поддержку, доступную нашим российским заказчикам на русском языке. Мы думаем, что это сочетание продукции и технической поддержки поможет нашим заказчикам найти наилучшие решения для своих разработок. 



Солнечные часы с основными технологическими достижениями компании у входа в штаб-квартиру Texas Instruments