

Fibocom: Китай покорен, впереди Россия

Компания Fibocom Wireless Inc., китайский лидер по продажам беспроводных модулей, уже довольно хорошо известна на Западе, однако в России ее продукция (качественная и недорогая) пока еще не имеет особой популярности. В интервью нашему журналу Борис Гао (Boris Gao), региональный представитель Fibocom в России и Восточной Европе, рассказал о планах и амбициях компании на российском рынке.

— Совсем недавно Fibocom стала выходить на международный рынок. До этого вы работали на китайском рынке, который сам весьма велик, возможно даже, что суммарно он равен всему остальному мировому рынку. Почему было принято решение выходить на мировую арену? Это ведь требует огромных вложений.

— Наша компания имеет уже более чем 15-летний опыт ведения бизнеса в сегменте оборудования для беспроводных технологий. В настоящее время мы лидируем в Китае по объему продаж, и на этот год поставили перед собой цель продать 8 млн беспроводных модулей.

Китай — это мировая база производства. Китайский рынок большой, но мы не хотим фокусироваться только на нем. Мы стали выходить на глобальный рынок всего два года назад. Прогресс есть, но, на мой взгляд, «рапортовать об успехах» пока преждевременно. Мы хотим добиться такого же результата, какого в настоящий момент достигли в Китае. В конце прошлого года фонд Intel Capital принял решение выделить

нашей компании пакет инвестиций. Это, несомненно, будет способствовать повышению конкурентоспособности продукции Fibocom на мировом рынке. И я думаю, что инвестиции Intel в нас — это инвестиции в сотрудников.

— В Китае у вас идут прямые продажи. На международном рынке вы работаете через дистрибьюторов?

— На глобальном рынке у нас сейчас пока работают пять региональных менеджеров по продажам. Это обусловлено простейшей практичностью: в каждой стране своя специфика, везде свои особенности, различный менталитет, и мы не знаем их так хорошо, как местные дистрибьюторы. Я лично отвечаю за продажи в России с сентября прошлого года. У меня до этого уже был опыт работы в Москве, и я говорю по-русски.

— У вас есть конкретные планы по «захвату» российского рынка?

— Российский рынок — один из самых крупных в мире, и он очень важен для нас. Но пока мы находимся на этапе изучения ситуации, поэтому четко определенный план еще не выработан. В России уже представлена продукция практически всех основных производителей беспроводного оборудования, и конкуренция достаточно жесткая. Мы полагаем, что из ценовой войны можно выйти победителем за счет предоставления дополнительных функций покупателям. Кроме того, наши модули имеют большой срок жизни (минимум 5 лет), и у нас есть полная техническая поддержка.

— Кто ваши основные конкуренты?

— В нашем бизнесе осталось не более десятка основных производителей, среди которых Sierra Wireless, u-blox, SIMCom, Telit и др. Мы находимся в одном бизнесе, но в разных ценовых сегментах. Fibocom

Fibocom Wireless Inc. (г. Шеньжень) является одной из ведущих китайских компаний, занимающихся разработкой и производством недорогих модулей сотовой связи стандартов GSM (2G), WCDMA/UMTS (3G), LTE (4G), а также GPS-модулей для решения задач M2M-коммуникаций и IoT.

Компания была создана в 1999 г. и сначала являлась дистрибьютором Motorola. Вскоре началось создание совместных центров по продажам, а затем Fibocom стала выпускать беспроводные модули собственной разработки под брендом Motorola. В 2007 г., после продажи бизнеса Motorola, компания решила вести самостоятельную политику. В итоге уже в 2013 г. было продано 4 млн модулей, в 2014 — 6 млн, что привлекло инвестиции корпорации Intel. По итогам 2014 г. Fibocom занял первое место в Китае по объемам продаж M2M-модулей сотовой связи.

В компании работает более 150 сотрудников, средний возраст которых — 27 лет. Половина из них занимается инновациями и разработками в области беспроводных технологий. Fibocom является fabless-компанией и не имеет своей линии производства и заводов. Для обеспечения качественной и своевременной технической поддержки в компании созданы выделенная группа Research & Development, а также группа инженеров по применению.

предлагает модули дешевле, при этом они не уступают по качеству более дорогой продукции. Мы выжили на китайском рынке и хорошо знаем, как конкурировать по цене. Основным же соперником в настоящий момент для нас является Telit: и они, и мы производим модули у одной китайской компании, у одного контрактного производителя.

— **Какие стандарты связи поддерживают ваши модули?**

— Fibocom предлагает модули поколения 2G (G510, G610), 3G (H330, H350) и LTE (L810), в большинстве из них мы используем чипсеты от нашего партнера — компании Intel. Мы планируем выпускать модули, которые будут поддерживать все основные стандарты, и на данный момент фокусируемся на модулях LTE.

— **Для реализации IoT необходима масштабируемая инфраструктура сбора и обработки информации, поддерживающая различные стандарты беспроводной связи. То есть нужны единые стандарты и протоколы, которые позволят различным производителям объединиться в глобальную сеть. Существуют ли в Китае соответствующие национальные проекты? Планирует ли Fibocom разрабатывать свое собственное программное обеспечение или адаптировать имеющееся под другие системы?**

— Мы верим, что качественный скачок в развитии IoT сделает технология 5G. Но этот стандарт пока не совсем готов, нет стандартного протокола и чипсетов. Политика Fibocom — следовать за развитием

рынка, дождаться стандарта, а потом уже с ним работать. И так поступаем не только мы, но и практически все производители. Китайское правительство предполагает создать стандарт и продвигать его как международный. Кстати, замечу, что наибольшая доля импорта в Китае приходится на чипсеты (примерно \$100 млрд в год), и в этой области правительство оказывает поддержку своим производителям.

Что касается инструментария для разработки программных продуктов, у нас есть модули на чипсетах Intel, которые поддерживают 3G/4G/Wi-Fi/Bluetooth. В этом модуле два ядра, что позволяет установить практически любую операционную систему и создавать в ней различные приложения для IoT. ■