

## МЫ ПРЕДЛАГАЕМ не просто кабель, а решения

Рассказывает президент и генеральный директор Nestor Cables **Тимо Яаккола**.



Многие российские связисты со стажем помнят, как хотели заполнить на свои объекты барабаны телефонного кабеля с крупной надписью Nokia. Этот кабель, как и, к примеру, холодильники Rosenlew или сыр Viola, был примером финского качества продукции, "по определению" не нуждавшейся в пятиугольном штампе "знак качества". Прошли годы, но изделия компаний северо-западного соседа по-прежнему весьма ценятся на нашем рынке.

После некоторого перерыва кабельная продукция из Финляндии вернулась на рынок России – под брендом Nestor Cables. Одна из главных ее разновидностей – кабели связи, в том числе оптические. В отличие от подавляющего большинства российских изготовителей оптических кабелей (ОК), являющихся узкоспециализированными производствами, завод Nestor, расположенный в г. Оулу, универсальный. О тенденциях на телекоммуникационном рынке и новой стратегии компании наш разговор с президентом и генеральным директором Nestor Cables Ltd Тимо Яаккола.

### **Господин Яаккола, можно ли говорить применительно к вашей компании о многолетних традициях финского кабельного производства?**

Действительно, Nestor Cables – компания молодая. Мы начали производство в 2008 году. Однако наша компания была основана в 2007 году группой бывших работников NK Cables (эта компания стала преемницей знаменитой Nokia Cable, бывшей одним из символов промышленной Финляндии). Поэтому нам было достаточно просто создать с нуля производство, являющееся одним из самых современных в Европе. Почти у всех из 90 нынешних сотрудников нашей компании есть опыт работы в Nokia Cable. Я считаю, что большой опыт сотрудников является важным бизнес-фактором.

Если помните, в то время в Европе как раз случился экономический кризис, но у нас уже были наработанные контакты с хорошими заказчиками, которые помогли нам с успехом пройти те непростые годы.

Сегодня Nestor Cables – эксперт в производстве оптических и медных телекоммуникационных и промышленных кабелей. Компания особенно широко известна

своими медными кабелями (управления и инструментальными), и ОК специального назначения.

Важное преимущество нашей компании – это достаточно небольшой ее размер, что позволяет быстро реагировать на запросы покупателей, при этом достаточный для производства требуемых заказчиками объемов продукции.

### **Где находятся сегодня основные рынки Nestor Cables?**

Сегодня на рынок Финляндии приходится половина годового оборота компании. Зачастую наша продукция используется в суровых условиях окружающей среды, например, в военной технике. Мы знаем этот сегмент рынка очень хорошо, продукция разрабатывается для северных регионов с их особыми условиями, поэтому она стабильно функционирует при самых суровых зимних температурах. В целях обеспечения наилучшего качества при производстве используются только проверенные материалы и самое современное оборудование, при этом непрерывно идет процесс инвестирования в развитие технического оснащения и методик.

Однако в Финляндии есть понятие "высокого сезона" монтажа кабельных линий. Невозможно монтировать кабель зимой при экстремальных температурах. Поэтому, чтобы обеспечить круглогодичную полную загрузку производственных мощностей, необходимо найти новые рынки для поставки продукции в период, когда объемы заказов в Финляндии падают – начиная с сентября.

Nestor Cables активно поставляет продукцию в страны Скандинавии и Балтии, США, Африку и на Средний Восток. Мы видим многообещающие перспективы на ближайшие годы в сотрудничестве со странами Северной и Северо-Восточной Африки. Хочу отметить большое количество проектов в России и странах СНГ, для которых наша компания предлагает комплексные решения строительства оптических сетей (магистральных и сетей доступа) с применением микротехнологий, позволяющих наиболее эффективно строить такие сети и максимально гибко развивать их в дальнейшем.

#### **Западноевропейские операторы в последние годы отдают предпочтение технологии прокладки ОК в микротрубках. Как это отразилось на вашей производственной программе?**

Прокладка пакетов пластиковых микротрубок в микротраншеи в городах или вдоль автомобильных дорог позволяет максимально быстро и без нанесения вреда существующей инфраструктуре смонтировать кабельную канализацию, способную обеспечить развитие оптической инфраструктуры в последующие 30–40 лет.

Наши ОК для задувки в микротрубки, доступные диаметром от 2 до 10–11 мм и емкостью до 288 волокон, позволяют решить задачи развития самых различных сетей. Это могут быть и сети оптического доступа операторов связи, и комплексная инфраструктура "Умный и безопасный город". Наша компания предлагает для таких проектов поставки необходимых материалов: микротрубки различных размеров и конфигураций и пакеты из них, аксессуары для монтажа микроканализации, модульные пластиковые

колодцы и полный спектр конструкций и емкостей микрокабелей. Мы также работаем в тесном сотрудничестве с изготовителями техники для создания микро- и минитраншей, оборудования для задувки микрокабелей, с производителями интеллектуальных систем видеонаблюдения, а также с ведущими операторами связи Европы, которые имеют уже большой опыт применения этих технологий в своих странах.

Мы являемся одним из немногих заводов, производящих ОК с гибкими модулями. Эти кабели являются очень гибкими, простыми при монтаже и имеют меньший диаметр по сравнению с аналогичными традиционными конструкциями.

#### **Таким образом, вы не ограничиваете свой бизнес поставкой собственно кабелей?**

Именно так. В настоящее время компания трансформируется из обычного производителя кабельной продукции в поставщика целостных решений. Линейка нашей продукции также включает в себя все необходимые аксессуары для монтажа волоконно-оптических сетей. Мы предлагаем не просто кабель, а именно решения. Основываясь на таком подходе, мы видим многообещающие перспективы на ближайшие годы, особенно в сфере безопасности. Это очень важный растущий сегмент рынка и в данный момент мы находимся на шаг впереди конкурентов. Уже в этом году мы запускаем несколько новых решений в сфере безопасности.

У нас есть стратегия развития до 2020 года. Мы полагаем, что к этому году кабели будут приносить только 30% прибыли. Нашей стратегической целью является годовой оборот свыше 100 млн. евро (сегодня он составляет около 31 млн. евро), а также организация производственных мощностей за пределами Финляндии. Мы хотим построить заводы в непосредственной близости к заказчикам в районах высокого спроса на наши решения, тем самым продолжив расти. Мы также планируем к 2020 году стать компанией, акции которой котировались бы на бирже. Для достижения вышеперечисленных целей мы должны принимать хорошо выверенные решения. ■

