

"ЭМИЛИНК": от коробочного бизнеса к многопрофильному производству в России

Рассказывает основатель и руководитель Группы компаний "ЭМИЛИНК" **А.А.Зуев**

DOI: 10.22184/2070-8963.2021.100.8.6.10



В наступающем году отмечает 15-летие со дня основания компания "ЭМИЛИНК". За это время ГК "ЭМИЛИНК" заняла прочные позиции в целом ряде секторов российского рынка пассивного телекоммуникационного оборудования, выйдя в 2021 году на объем оборота порядка 1 млрд рублей. В последнее десятилетие компания демонстрирует ежегодный рост не менее чем на 30%. При этом "ЭМИЛИНК" постоянно расширяет в своем портфеле долю продукции, изготовленной на собственных производственных мощностях, а также продукции, изготавливаемой по модели OEM российскими промышленными предприятиями. О пути, сегодняшнем дне и планах дальнейшего развития компании корреспонденту "ПЕРВОЙ МИЛИ" рассказал ее основатель и руководитель Андрей Зуев.

Андрей Александрович, как вы пришли в отрасль телекоммуникаций?

Я закончил Ставропольский государственный аграрный университет с квалификацией "инженер по электрификации сельского хозяйства" и специализацией по компьютерным сетям. Там же затем получил и второе высшее образование – экономическое. В возрасте 23 лет приехал "покорять" столицу и поступил на работу в компанию "Линдекс", которая является одним из ведущих в стране дистрибьюторов сетевого оборудования, в том числе кабельного. В тот момент

компания бурно развивалась, через некоторое время я возглавил вновь созданный отдел кабеленесущих систем.

Как возникла компания "ЭМИЛИНК"?

Проработав в "Линдекс" примерно четыре года и изучив потребности рынка, я решил уйти в "самостоятельное плавание". В качестве первого направления бизнеса я выбрал дистрибуцию оптических патч-кордов (шнуров). Напомню, тогда в нашей стране стали активно строиться сети доступа на базе архитектуры FTTH (волокно до квартиры), что существенно

увеличило спрос на патч-корды и пигтейлы.

В то время данный рынок был почти полностью захвачен продукцией китайских производителей, зачастую низкого качества. Мне же хотелось предложить качественную продукцию собственного изготовления. Было нелегко, первый снятый мною офис имел площадь 9 кв. м, но бизнес постепенно укреплялся.

К моменту финансового кризиса 2008 года уже действовало производство в Люберцах со штатом в несколько человек. Тогда годовой оборот составлял порядка 15-20 млн руб., а по итогам 2021 года Группе компаний

"ЭМИЛИНК" удастся подойти к отметке в 1 млрд руб., и мы готовимся пробить эту очередную планку. В кризис мы успешно выстояли и уже в 2010-м вышли на первое место в стране среди аналогичных производств по числу работников. И сегодня мы продолжаем оставаться лидером на российском рынке оптических патч-кордов.

Что представляет собой Группа компаний "ЭМИЛИНК" на пороге 15-летия?

Сегодня в штате группы компаний примерно 280 человек. Производственные площадки базируются в двух локациях – городе Котельники в ближнем Подмосковье и в Костроме. Логистический центр расположен в Костроме. Представительства компании работают в Красноярске (там имеется склад), Новосибирске и Ростове-на-Дону. В двух последних городах мы планируем также открыть склады в 2022 году. Сегодня мы активно развиваем два бренда.

Первая торговая марка – NTSS. Под этим брендом поставляется шнуровая продукция, монтажные конструктивы широкого ассортимента, оборудование структурированных кабельных систем (СКС) на основе оптической и медной сред передачи данных.

Стартовой продукцией данного бренда была шнуровая. Сегодня на двух производственных площадках – в Котельниках и с 2020 года в Костроме – изготовлением патч-кордов и кабельных сборок суммарно занимается более 60 специалистов клеевой технологии высокой квалификации, многие из которых работают на предприятии уже более 10 лет. Для России это беспрецедентная цифра, хотя в КНР

мне известны производства с 500 и более сотрудниками. Мы уверенно занимаем первое место в стране по объемам выпуска этой продукции, и, по нашей оценке, сегодня каждый третий оптический шнур российского происхождения изготавливается в "ЭМИЛИНК". Нами освоен широчайший спектр

до 70% шнуровой брендовой продукции, которая изготавливается в России по модели OEM, выходит из наших стен. Подчеркну, что даже продукция для наиболее бюджетных брендов обязательно проходит 100%-ный инструментальный контроль на выходе.

Особо хочу отметить, что последние два года мы являемся

В 2010-м мы вышли на первое место в стране и сегодня продолжаем оставаться лидером на российском рынке оптических патч-кордов

данной продукции с коннекторами самых разных типов: от SC до промышленных влагостойких (ODC, ODVA и др.) и простых в производстве многоволоконных (групповых) МРО/МТР. Если говорить об одномодовых изделиях, то сегодня мы во всех них используем стойкое к изгибам оптическое волокно типа G.657.A1.

Производство длинномерных конструкций (от 20 м и выше) и наиболее объемных заказов сосредоточено в Костроме (в непосредственной близости от производства кабеля), небольшие заказы выполняются преимущественно в Котельниках, число их может доходить до 100 в день разного количества: от одного до нескольких десятков тысяч позиций в одном заказе.

Хочу отметить, что значительную долю данной продукции мы выпускаем как OEM-производитель. По нашей оценке,

поставщиком патч-кордов для такого крупнейшего оператора связи, как МГТС. По моему мнению, в этой компании сегодня работает самая квалифицированная и требовательная в стране команда по тестированию оборудования. Поэтому я горд, что они сотрудничают с нами. Только в 2020-м мы поставили в МГТС 2,5 млн метров шнуровой продукции.

Наконец, немаловажно, что с учетом резко возросших расходов на доставку из Китая наши шнуры сегодня дешевле импортных.

В 2013 году я принял решение наладить новое – металлообрабатывающее – производство телекоммуникационного профиля. Выбор площадки пал на волжский город Кострому, где было арендовано здание. Первоначально планировалось производить небольшие оптические кроссы и коробки,

но поскольку было приобретено технологическое оборудование для полного цикла производства – от раскроя металла до финишной покраски, – то вскоре наступил "производственный кураж". Довольно быстро мы стали выходить на более сложные конструкции вплоть для серверных шкафов для центров обработки данных (ЦОДов) и климатических шкафов и боксов. Сегодня в подразделении металлообработки у нас занято примерно 100 человек.

ЦОДостроение сегодня в стране идет семимильными шагами и мы уже сделали в него свой немалый вклад. Например, в 2020 году мы поставили свыше тысячи серверных шкафов только на один объект – в ЦОД компании "ВымпелКом" в Ярославле (надо уточнить, что они были маркированы брендом другой компании, но изготовлены нами). По несколько сотен шкафов нашего производства в 2021 году смонтированы в дата-центрах "МегаФона", "Ростелекома" и др.

Сегодня "ЭМИЛИНК" выпускает широчайший ассортимент продукции из листового металла и алюминия для ИКТ-отрасли. Пластиковые детали для оптических кроссов (кассеты и др.) мы также изготавливаем самостоятельно. По выпуску оптических кроссов мы занимаем первое место в стране.

"ЭМИЛИНК" – одна из очень немногих российских компаний, которая имеет в своем портфеле модульные системы для ЦОДов (решения типа горячий или холодный коридор). Хочу подчеркнуть, что при постановке в производство систем изоляции для ЦОДов мы не пошли (как некоторые наши российские коллеги) путем слепого копирования решений крупных западных вендоров, а ведем разработки

в русле специфических запросов российских потребителей, со специалистами которых наладили тесное общение.

Недавно мы усовершенствовали свою систему изоляции для ЦОДов. Если первый вариант – навесной на шкафы, то теперь нашими конструкторами разработано независимое решение. Оно может устанавливаться в ЦОДах, оснащенных шкафами любых производителей. Новое решение оказалось более легким и при этом экономичным. Скоро с ним можно будет познакомиться в демозале в Котельниках.

Наконец, под брендом NTSS мы также производим оборудование СКС. Наша самая сильная сторона – оптическая подсистема. В отличие от других локальных брендов СКС, наш бизнес – не коробочный, так как основан на собственном производстве. Считаю, что по соотношению "цена/качество" наше предложение весьма конкурентоспособно. В комплектации медной подсистемы мы работаем с OEM-партнерами. В частности, сегодня в России появилось несколько производителей LAN-кабелей высокого качества. Бизнес этот маломаржинальный и на нем остались только серьезные игроки, с которыми мы работаем.

На смонтированные СКС наша компания предоставляет системную гарантию на 25 лет, на отдельные компоненты системы – базовую на 1 год или 5 лет. Ежегодно на основе оборудования NTSS строится несколько сотен кабельных систем разного масштаба.

В 2018 году мы открыли кабельный завод, который производит оптический кабель (ОК) под нашим вторым брендом "КОСТРОМАКАБЕЛЬ".

В 2019 году в Котельниках заработал Инженерно-технический центр (ИТЦ). Он создан как сосредоточение технической, конструкторской и маркетинговой экспертизы группы компаний. Здесь работают менеджеры продукта и маркетингологи, которые определяют вектор развития продуктового портфеля на перспективу, следят за тенденциями рынка и чутко реагируют на ее изменения.

С чем был связан ваш выход на весьма конкурентный рынок производства оптических кабелей?

Патч-корд не изготовишь без кабеля. Наличие собственного кабельного производства положительным образом сказывается на качестве и себестоимости конечной (шнуровой) продукции. Одним из поводов войти в новый для себя бизнес было участие в тендере на большой объем поставки шнуровой продукции для "Ростелекома". Мы его проиграли, поскольку закладывали в расходы стоимость покупки оптического кабеля у российских заводов.

Логичным решением было создавать свое производство. Однако подсчеты показали, что выпуск кабелей только для использования в патч-кордах и сборках позволит загрузить оборудование лишь на один месяц в году. То есть надо было ориентироваться на выпуск широкой гаммы ОК. Многие специалисты меня отговаривали от пустой траты средств, но я изучил аналитику и установил, что лучшие кабельные заводы страны, с одной стороны, жаловались на тяжелую жизнь, а с другой – давали годовой прирост оборота по 30-50%. И я решил пойти на риск и купил комплект нового технологического оборудования и здание

для производства в Костроме. Мы освоили производство в первую очередь тех конструкций, которые пытались продвигать на наш рынок китайские компании: плоских и круглых дроп-кабелей, кабелей типа "FTTH-бабочка" и др. Я считаю, что, развивая отечественное производство качественных дроп-кабелей, мы участвуем в решении государственной важной задачи вытеснения с нашего рынка FTTH сомнительной китайской кабельной продукции.

Каждый год мы пополняем парк технологического и испытательного оборудования "КОСТРОМАКАБЕЛЬ". Особо отмечу, что в условиях пандемии наши специалисты самостоятельно успешно осуществляют пусконаладку поступающего оборудования. Сегодня мы можем изготавливать практически все требуемые российским рынком конструкции ОК, кроме бронированных для прокладки в грунт и встроенных в грозотрос.

Изначально в философию нового производства была заложена ориентация не на дешевизну, а на высокое качество продукции. Мы используем только проверенных производителей, никогда не применяли вторичное сырье. Приведу только один пример. На разрывной машине мы производили испытания кабеля, в паспорте которого указана величина 1,5 кН. Фактическое разрушение образцов происходило лишь при приложении разрывного усилия в 6,5–7 кН!

Какое оптическое волокно использует в производстве "КОСТРОМАКАБЕЛЬ"?

Запуск нашего завода совпал с пиком дефицита волокна на мировом рынке. В офисах зарубежных компаний мне сказали,



Серверный шкаф серии ПРОЦОД

что в ближайшие годы не могут продать ни метра. К счастью, нас выручил саранский завод "Оптиковолоконные Системы" (ОВС), которому мы очень благодарны. Наше сотрудничество продолжается по сей день, мы покупаем в Саранске волокно типа G.657.A1. Очень признателен коллегам из ОВС и за ту большую работу, которую они проделали, чтобы оптические кабели попали в сферу действия Постановления Правительства РФ № 719 от 17 июля 2015 года. Это большое подспорье для российских кабельщиков, чтобы устоять в конкуренции с многочисленными производителями из КНР.

Многомодовые волокна нам поставляет компания Corning.

Добавлю, что окраску волокна мы осуществляем самостоятельно, что снижает себестоимость продукции и сроки производства готового изделия.

"КОСТРОМАКАБЕЛЬ" выпускает подвесные кабели. А что с арматурой?

Это важный момент. Покупатель должен получать комплексное решение для подвесного кабеля. Тут мы также ориентируемся на российских партнеров. Мы провели тщательные испытания подвесной арматуры почти 15-ти

предприятий и выбрали два из них. Эта арматура производится специально для нашего кабеля и мы можем отвечать за качество линии связи в целом, тем самым предлагая заказчикам комплексное решение в связке с нашим кабелем.

Вы упомянули компанию "Ростелеком". Используется ли продукция "ЭМИЛИНК" на ее сетях?

В стратегических планах – вывод "ЭМИЛИНК" на ведущие позиции на российском рынке инфраструктурных решений для ИКТ

Наше сотрудничество с этим крупнейшим оператором началось в 2017 году. В преддверии компании по выборам Президента России 2018 года надо было упрочнить ЦОД "Ростелекома" в Новосибирске, который обеспечивал потребности ЦИК. Мы выиграли тендер на поставку для него серверных шкафов, оптических кроссов и другого пассивного оборудования. По условиям контракта он должен был быть выполнен за шесть недель. Но заказчик попросил нас уложиться в три недели. Мы мобилизовались и в этот срок произвели все необходимое и доставили в Новосибирск.

После этого нам удавалось периодически выигрывать тендеры филиалов "Ростелекома" на поставку СКС. Но в основном

ту или иную нашу продукцию поставляют оператору наши партнеры. Это стало возможно благодаря тому, что по результатам проверок коллегиальной комиссии ПАО "Ростелеком" нашего производства оно признано отвечающим необходимым критериям качества поставщика, участвующего в закупочных мероприятиях оператора. Очередная проверка прошла

ремонт, в том числе заливку и шлифовку бетонных полов. Специально для новой площадки закуплена карусельная система порошковой окраски, что еще повысит качество наших конструкций, а также сократит сроки производства.

В сфере шнуровой продукции для СКС и ЦОДов планируем предложить рынку изделия на основе наиболее совершенного многомодового волокна класса OM5 производства Corning.

Продолжаем совершенствовать конструкции оптических кроссов, идем в решения высокой плотности. В ближайших планах – выпуск кросса на 144 порта в конструктиве высотой 1 юнит.

В производственных планах "КОСТРОМАКАБЕЛЬ" главный вектор развития – наращивание производства магистрального ОК. Уже в первом квартале 2022 года мы планируем начать производство многомодульных конструкций для прокладки в канализации, в том числе с бронепроводом из 12 стальных проволок, а также многомодульных самонесущих кабелей.

Есть ли у вас планы выхода на зарубежные рынки?

"ЭМИЛИНК" уже начал экспорт в Казахстан: оптический кабель, кроссовое оборудование, СКС. Мы рассматриваем этот рынок как приоритетный для себя и планируем на нем закрепиться, включая организацию там собственного производства в перспективе.

Спасибо за интересный рассказ.

С.А.А.Зуевым беседовал
С.А.Попов