

НА РЫНОК ВЫШЕЛ НОВЫЙ отечественный вендор телекоммуникационного сетевого оборудования

С.Попов

DOI: 10.22184/2070-8963.2022.108.8.30.32



23 ноября компания N3COM, российский производитель телекоммуникационного сетевого оборудования операторского класса, провел в Москве первый ознакомительный семинар для операторов связи и корпоративных заказчиков. Потенциальным заказчикам были представлены линейки оборудования компании DWDM/OTN, IP/MPLS, MPLS-TP, GPON/XGS-PON, коммутаторы Ethernet, а также сетевая система управления.

Первая публичная презентация нового российского телекоммуникационного вендора вызвала серьезный интерес: ее посетили свыше 100 специалистов ведущих операторов связи и крупных корпоративных структур (Газпром, Россети, Росэнергоатом, РЖД и др.).

Как рассказала директор по маркетингу новой компании Екатерина Сафронова, появление нового российского бренда на телекоммуникационном рынке стало ответом на значительные изменения в отрасли – уход с рынка глобальных производителей и повышенный интерес заказчиков к отечественной продукции. В таких условиях импортозамещение становится не дежурным словом, а жизненной необходимостью. N3COM ставит своей задачей обеспечение российского телекоммуникационного рынка высокотехнологичными решениями, не подверженными рискам настоящего времени: вся продукция бренда разрабатывается на компонентной базе КНР и других дружественных стран, а программные продукты адаптируются силами собственных российских специалистов.

N3COM представляет собой инжиниринговую компанию, разработанная российскими инженерами продукция которой выпускается по OEM-контрактам с ведущими производителями КНР, Индии и других дружественных стран специально для российского рынка.

Все производственные процессы компании уже сертифицированы по международной системе контроля качества ISO 9001. На всю продукцию N3COM действует стандартная гарантия. В России у компании имеется собственное подразделение R&D, тестовая лаборатория, отдел внешнеэкономической деятельности, склад готовой продукции, служба технической поддержки.

Сегодня портфель N3COM включает пять линеек оборудования: системы спектрального уплотнения WDM с поддержкой линейных интерфейсов 100G/200G и 400G и емкостью до 38 Тбит/с на одну пару волокон; компактные и модульные маршрутизаторы IP/MPLS для организации региональных сетей; устройства MPLS-TP для организации сетей для критической инфраструктуры; оптическое оборудование для последней мили стандартов GPON/XGS-PON; коммутаторы Ethernet операторского класса. Имеется также собственная система управления сетью и услугами N3VIEW.

По всем предлагаемым семействам оборудования ведется разработка аппаратных и программных решений, способных удовлетворить потребности рынка в перспективе. Кроме того,

разрабатываются планы расширения линейки предлагаемых решений.

Целевая аудитория нового бренда – крупный и средний бизнес: операторы связи, крупные корпоративные клиенты, ЦОДы, а также государственные и муниципальные организации.

Как подчеркнула Екатерина Сафронова, N3COM не планирует продавать свою продукцию напрямую конечным пользователям, а создает партнерскую сеть, которая будет осуществлять дистрибуцию и интеграцию. Большим подспорьем партнерам станет центр обучения и сертификации компании – Академия N3COM, включающая базу знаний, офлайн- и онлайн-обучение специалистов, вебинары, обучающие видео. Завершается разработка образовательной онлайн-платформы. Прошедшим обучение в Академии специалистам будут выдаваться сертификаты.

Своими соображениями о важности предлагаемого командой N3COM пути решения задачи импортозамещения на рынке телекоммуникационной инфраструктуры поделился с участниками семинара генеральный директор компании – системного интегратора "АДВ консалтинг" Алексей Фролов. Как он подчеркнул, в условиях, когда отечественная радиоэлектронная промышленность пока не может "закрыть" все потребности рынка, некоторые возлагают надежду на параллельный импорт. Однако, как показал собственный опыт компании на рынках, в частности ОАЭ, Турции, данный механизм подходит лишь при закупке запчастей или отдельных образцов оборудования, но никак при выполнении серьезных проектов. "Никто из зарубежных коллег не станет пренебрегать рисками и не „приземлит“ на себя необходимого количества лицензий на санкционное оборудование", – подчеркнул Алексей Фролов. Под запрет попали и техническая поддержка, и консультационные услуги.

Выход видится в переходе на оборудование, изготовленное в дружественных странах и имеющее в России техподдержку. Важно также, чтобы в этом оборудовании использовались компоненты, не подпадающие под различные санкционные ограничения. Не менее важно, чтобы поставщик имел долгосрочные планы развития своей экосистемы.

Завершая, руководитель "АДВ консалтинг" отметил, что компания уже некоторое время использует в проектах оборудование N3COM и пришла к выводу, что решения на его основе получаются достаточно интересными и в то же время экономичными. Возможно, пояснил он, для решения задачи

замены одного устройства Cisco или Juniper понадобится две "коробки" из линейки новой компании, но практика показывает, что в итоге экономия в проектах по сравнению с использованием продуктов глобальных производителей составляет 25-50%.

На семинаре отдельными докладами были представлены основные продуктовые линейки компании. Например, флагманская платформа DWDM/OTN – N3-8200 уже поддерживает скорости на канал до 400 Гбит/с, что весьма актуально для организации соединений между ЦОДами.

Отметим, что N3COM разработаны типовые решения для различных применений. Так, для подключения базовых станций мобильных сетей четвертого и пятого поколений предлагается решение фронтхола на базе мультиплексоров CWDM, работающих по одному оптическому волокну. Отсутствие необходимости в агрегирующих устройствах делает такое решение весьма бюджетным.

Представлена была также система управления сетью и услугами N3VIEW. Она построена по архитектуре Browser/Server (поддерживаются браузеры Chrome и FireFox) и не требует клиентского ПО. N3VIEW работает поверх операционной системы Linux, что обеспечивает ее независимость от внешних рынков.

Специалисты N3COM отмечали, что в качестве зарубежных партнеров выбраны компании, которые не боятся вторичных санкций, например, SMIC – крупнейшая микроэлектронная компания континентального Китая. Вместо микросхем Marvell или Broadcom в оборудовании используются их аналоги производства китайской компании Centec.

Новая компания обещает осуществлять выполнение заказов клиентов в срок около одного месяца.

В заключение добавим, что в планах N3COM постепенная локализация продуктов, сегодня изготавливаемых в КНР, с задействованием российских контрактных производств и разработчиков. ■

"Саранскабель-Оптика" на МФЭС-2022



Завод "Саранскабель-Оптика" (СКО) традиционно принял участие в XXIV Международном форуме "Электрические сети", состоявшемся на ВДНХ в период с 22 по 25 ноября, где представлял свою продукцию на объединенном стенде Группы компаний "Оптикэнерго". В производственном портфеле предприятия постоянно присутствует продукция для энергетиков: провода для ЛЭП, кабели СИП в комбинации с оптическим модулем, ОК, встроенные в грозозащитный трос, семейства ОКГТ.

Компания из Саранска продолжает уверенно удерживать позиции одного из лидеров российского рынка производства оптического кабеля, постоянно расширяя его ассортимент. Так, минувшей осенью завод изготовил и поставил по заказу ПАО "Ростелеком" кабель, специально разработанный для эксплуатации в суровых условиях Чукотки. С помощью подводной линии связи Чукотский АО присоединился к единой сети электросвязи Российской Федерации в рамках федерального проекта "Информационная

инфраструктура" национальной программы "Цифровая экономика РФ". Саранские бронированные кабели специального назначения были рассчитаны на работу с повышенным растягивающим и раздавливающим усилием. Они уже проложены на береговой части ВОЛС. В их числе были также конструкции, комбинированные с медными жилами для питания морских глубоководных кабелей.

Следует отметить также постоянно растущий объем поставок ОК производства СКО на экспорт. В текущем году кабель поставлялся в Азербайджан, Армению, Казахстан, Кыргызстан и впервые начались отгрузки в Таджикистан.

Растет востребованность другого вида импортозамещающей продукции "Саранскабель-Оптика" для телекоммуникаций – LAN-кабеля. В текущем году завод вышел на полную загрузку обеих комплектов линий по производству этого высокочастотного кабеля. С 2019 года предприятие выпускает различные модификации LAN-кабеля категории 5е, а в середине нынешнего года начал серийный выпуск кабеля категории 6 как для внутренней, так и внешней (outdoor) прокладки. Ранее кабельная продукция данной категории в страну преимущественно импортировалась.

По информации ООО "Саранскабель-Оптика"

ГЛАВНОЕ СОБЫТИЕ ОТРАСЛИ
ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

**25й НАЦИОНАЛЬНЫЙ ФОРУМ
ИНФОРМАЦИОННОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ**

ИНФО ФОРУМ 2023

**ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ –
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРИОРИТЕТ**



**7-8
февраля**

Здание Правительства Москвы
ул. Новый Арбат, 36

РЕГИСТРАЦИЯ на infoforum.ru