

НЗСОМ – российский телекоммуникационный бренд играет по новым правилам

Рассказывает заместитель генерального директора компании НЗСОМ **А.С.Угорелов**

DOI: 10.22184/2070-8963.2023.112.4.8.12



Андрей Сергеевич, каким был ваш путь в НЗСОМ?

Я выпускник Московского авиационного института (сегодня это Национальный исследовательский университет "МАИ"), учился на факультете радиоэлектроники. После вуза работал на оборонном предприятии испытателем радиоэлектронного оборудования, в том числе пришлось заниматься техникой, которая

Осенью 2022 года на телекоммуникационном рынке России, а в начале текущего года – и Республики Беларусь заявил о себе новый отечественный бренд сетевого телекоммуникационного оборудования операторского класса – НЗСОМ. ПЕРВАЯ МИЛЯ попросила заместителя генерального директора компании НЗСОМ Андрея Угорелова, хорошо знакомого многим российским специалистам связи, особенно сферы магистральных сетей, рассказать о новом игроке отечественного телекоммуникационного рынка.

устанавливалась на многоразовый космический корабль "Буран".

После 1991 года, как известно, работа над проектом "Буран" была прекращена, и я с группой коллег занялся дистрибуцией зарубежного телекоммуникационного оборудования. Начинали мы с продукции LG и Samsung, затем приступили к работе с Lucent Technologies, Nortel и другими компаниями.

В 1997 году меня пригласили на работу в представительство компании Nortel, в 2005 году я стал его директором по развитию, что позволило хорошо изучить широкий круг видов телеком-оборудования. В 2010 году

стал руководителем по развитию бизнеса в России и СНГ американской компании Ciena Corporation, которая приобрела часть активов Nortel. В 2015-м был назначен на пост главы представительства Ciena в РФ и СНГ, который занимал до 2022 года.

Как возникла компания НЗСОМ?

Известные события февраля 2022 года стали причиной ухода с нашего рынка глобальных телекоммуникационных вендоров. Те, кто в течение десятилетий обеспечивал потребности в высокотехнологичном оборудовании не только российских операторов

связи, но и технологических сетей связи, прекращали либо замораживали свою деятельность в России на неопределенный срок. Дефицит оборудования был неизбежен, ведь немногочисленные российские производители активного оборудования не могли в одночасье обеспечить потребности отрасли.

С другой стороны, именно это явилось серьезным катализатором в изменении подхода к развитию отраслевых игроков. Импортозамещение стало уже не дежурным словом, как это было, к сожалению, в течение ряда предыдущих лет, а жизненной необходимостью. И поиск новых решений был залогом успеха.

В таких условиях собралась команда профессионалов, имеющих многолетний опыт работы с западным телеком-оборудованием и глубокие знания потребностей российских заказчиков, которая создала новую инженеринговую компанию, получившую название N3COM.

В чем вы видите свои конкурентные преимущества на российском рынке?

На текущий момент отечественный рынок представлен определенным количеством производителей, которые разрабатывают и производят оборудование, "закрывающее" тот или иной сегмент решений связи. Но, к сожалению, реализация законченного проекта на оборудовании одного или нескольких российских производителей, сопряжена с массой трудностей по интеграции разрозненных решений и систем управления, и чаще всего это настолько экономически и ресурсно затратно, что превращается в кошмар заказчика.

Наша компания относится к узкому в России кругу поставщиков, которые имеют в своем портфеле полный спектр решений для всех базовых элементов сети фиксированной связи. Мы предлагаем семейство оборудования, которое позволяет реализовывать комплексные проекты,

уделяем развитию унифицированной системы управления. Мы не занимаемся перелицовкой чужого оборудования, а реально работаем над созданием решений, в которых нуждается наша страна. Пока используем контрактное производство в КНР.

Мы не занимаемся перелицовкой чужого оборудования, а реально работаем над созданием решений, в которых нуждается наша страна

включая построение крупных корпоративных и технологических сетей, а также решения для магистральных и городских операторов связи.

Сегодня оборудование N3COM производится по OEM-контракту на заводе в Китае, наши российские инженеры работают непосредственно с группами контрактных разработчиков над доработками ПО и аппаратной части под потребности наших заказчиков.

Наша задача – не "латание дыр", а создание новых комплексных решений для продолжения развития сетей связи и всей цифровой инфраструктуры в России. Мы создаем полноценное семейство телекоммуникационных решений, которое позволяет мыслить и действовать, подчеркнуть, категориями проектов, а не поставок разрозненного оборудования. И, конечно, особое внимание мы

Вместе с тем, одновременно нашей компанией ведется работа над локализацией телекоммуникационного оборудования в России. Так, нами разработана дорожная карта по программе переноса производства на территорию Российской Федерации с последующим его включением в реестр телекоммуникационного оборудования российского происхождения (ТОРП).

Если вначале мы ориентировались на максимально широкий охват потребностей в активном оборудовании операторов фиксированной связи, то проводя глубокий анализ текущей ситуации на рынке, приняли решение о распространении сферы деятельности также на корпоративных клиентов, в том числе из малого и среднего бизнеса.

В компании созданы тестовая лаборатория, служба

технической поддержки, отдел внешнеэкономической деятельности, склад готовой продукции в Москве. В аккредитованной Минцифры России лаборатории проведены испытания и на оборудование получены сертификаты системы сертификации "Электросвязь".

Набирает обороты центр обучения и сертификации компании – Академия N3COM, включающая базу знаний, офлайн- и онлайн-обучение специалистов заказчиков, вебинары, обучающие видео. Также мы ведем работу с высшими учебными заведениями с целью расширения практических знаний выпускников профильных вузов.

Первые специалисты, прошедшие в Академии очное обучение, уже получили сертификаты N3COM.

В чем отличие деятельности N3COM от параллельного импорта телеком-оборудования?

Давайте разберемся с понятиями. Что такое параллельный импорт? Это ввоз и использование оборудования и/или компонентов, которые компанией-производителем не разрешены к применению в конкретной стране.

И это серьезная угроза развитию сети заказчика. Примерно год назад многие ринулись искать исчезнувшее с нашего рынка оборудование в третьих странах. Кому-то это поначалу удалось, кому-то – нет. К настоящему времени подобные предложения либо иссякли вовсе, либо стали неприемлемыми по цене. А помимо этого, покупка такого оборудования влечет за собой санкционные риски не только для производителя/поставщика, но и для конечного заказчика: он тоже

оказывается под риском вторичных санкций.

Это значит, что параллельный импорт можно использовать для кратковременного решения задач, поскольку цепочка поставки может в любой момент прерваться. Мы же обеспечиваем долговременные потребности компаний в полной номенклатуре оборудования, которое не подвержено действию вторичных санкций и не влечет рисков для конечного заказчика.

И еще один важный момент – бизнес "параллельных импортеров" не обеспечивает всего того, что предлагает наша компания: гарантию, сервисную поддержку в режиме 24×7, обновление программного обеспечения, доработку оборудования под требования конкретного заказчика, обучение специалистов пользователя и подрядных организаций.

Что сегодня охватывает продуктивное предложение вашей компании?

В настоящий момент портфель N3COM включает пять линеек оборудования: системы спектрального уплотнения DWDM с линейной скоростью до 400 Мбит/с; компактные и модульные маршрутизаторы IP/MPLS для организации региональных сетей; коммутаторы, маршрутизаторы и CPE технологии MPLS-TP для организации сетей для критической инфраструктуры; станционное и абонентское оборудование GPON для последней мили; коммутаторы Ethernet для доступа и агрегации в сетях ШПД и корпоративных сетях и промышленные. Для централизованного контроля и управления всеми перечисленными видами оборудования

предназначена система сетевого управления N3VIEW.

Чем вы, как компания, предлагающая OEM-продукцию на российском рынке, отличаетесь от обычного поставщика?

Повторюсь еще раз, мы предлагаем продукцию собственного бренда, адаптированную под специфику нашей страны и запросы конкретных заказчиков. Наша компания обеспечивает ее сертификацию в России.

В основе инженерных идей, которые мы используем при разработке продуктов, в первую очередь лежит серьезное понимание потребностей клиентов. Находясь в непосредственном контакте, мы учитываем все их запросы и пожелания. На основе этих данных осуществляется доработка оборудования, добавление необходимых функциональных блоков как в аппаратную, так и в программную часть. Это не простое переклеивание этикеток, как может показаться, это глубокая инженерная работа нашей команды.

В качестве простого примера могу привести одну из заметных модификаций (в буквальном смысле): доступ к обслуживанию одним из коммутаторов уровня L2 в базовом варианте изначально осуществлялся с лицевой и тыльной сторон "коробки". Но поскольку российские операторы связи массово устанавливают такие устройства в контейнерах (где управлять с тыльной стороны невозможно), мы модифицировали исходную компоновку в коммутатор с полностью вынесенным на лицевую панель управлением и соединениями. И поверьте, что еще более глубоких модификаций оборудования было реализовано немало.

Добавлю, что оборудование NZCOM изначально разрабатывается с учетом специфики нашей страны, что крайне важно для дальнейшего эффективного использования наших решений. Например, по просьбе одного из операторов связи мы встроили в поставляемое ему оборудование блок для передачи синхросигнала в пакетных сетях.

Безусловно, бывают ситуации, когда сразу выполнить все пожелания клиента невозможно. И в этом случае соответствующие изменения включаются в дорожную карту для постепенной реализации в согласованные сроки. То есть именно наши российские инженеры определяют функционал и номенклатуру NZCOM.

Таким образом, компания NZCOM предоставляет рынку не ограниченный набор уникальных устройств, а широкую линейку решений, доступных к заказу сегодня и по оптимальной цене.

Каковы сроки поставки вашего оборудования?

Они составляют не более 90 календарных дней, но, как правило, мы осуществляем поставку в более сжатые сроки: в пределах 60 дней. Кроме того, мы можем отгружать часть оборудования прямо со склада в течение нескольких дней.

Как осуществляется продажа оборудования NZCOM?

Создавая нашу компанию, мы приняли решение работать только через проверенных партнеров, квалификация специалистов которых не вызывает сомнения.

На текущий момент создана и реализуется партнерская программа, включающая техническую поддержку и консультации для специалистов. Мы

осуществляем не только постпродажный сервис, но и экономическую поддержку, в том числе поддержку складских программ.

Работа над созданием партнерской сети ведется очень активно, на текущий момент в нее успешно включились такие компании, как OCS Distribution, МКФ, "Микропроцессорные технологии". В своих проектах оборудование и решения NZCOM

профессионально разбираются в волоконно-оптических решениях. Они уже давно занимаются дистрибуцией пассивного телекоммуникационного оборудования и теперь решили расширить свое продуктовое предложение, поверив в нас. Среди постоянных клиентов "МКФ" немало малых и средних операторов фиксированной связи, причем не только в Центральном федераль-

Полнота нашего продуктового портфеля, поддержка на русском языке и конкурентные цены представляют интерес для рынков стран постсоветского пространства

продвигают также системные интеграторы "ИНСИ", "Синтех", "Тензор Телеком" и др. Развитие сети дистрибуции продолжается, и мы будем рады предложениям от потенциальных партнеров. Ведь сегодня уже очевидно, что рынок стал нам доверять.

В число партнеров NZCOM вошло АО "МКФ" – производитель оптических кабелей, что нетипично для российского рынка. С чем это связано?

Мы считаем такой альянс перспективным и, конечно, взаимовыгодным. "МКФ", как и наша компания, располагается в Москве и является производителем оптических кабелей. Компания создана в 1999 году, завоевала хорошую репутацию, ее специалисты по продажам

ном округе, но и в других регионах страны.

Наше партнерство позволило АО "МКФ" осуществлять комплексные поставки – кабель + сетевое оборудование, – это очень удобно для клиентов, особенно небольших компаний. В первую очередь это касается линеек IP/MPLS и DWDM.

Сегодня в России ощущается серьезная нехватка квалифицированных инженерных кадров по телекоммуникациям.

Вы правы. Создание нашей компании совпало по времени с закрытием российских офисов глобальных (и не только) компаний. В наш коллектив влились профессионалы из Ciena, NEC, Nokia, Infinet Wireless ("Инфинет"). Важно отметить, что

у нас в штате есть специалисты, которые умеют не только работать с решениями разных вендоров, но и встраивать его в существующую инфраструктуру.

Есть ли у вас планы работы в странах СНГ?

Мы считаем, что полнота нашего продуктового портфеля, поддержка на русском языке и конкурентные цены представляют интерес для рынков стран постсоветского пространства. Географическое продвижение мы уже начали с Республики Беларусь – в марте 2023 года организовали в Минске первую конференцию для потенциальных потребителей, в конце апреля участвовали стендом в отраслевой выставке "ТИБО-2023".

Без ложной скромности замечу, что интерес к нашему оборудованию был колоссальным.

У телекоммуникационной отрасли этой страны в последнее время появились задачи, которые наша компания в состоянии решить. Это касается и технологических сетей связи, на которых местами работает оборудование производства

1990-х, и сетей операторов связи, которые нуждаются в развитии.

Выставка "ТИБО-2023" стала стартовой площадкой для сотрудничества с первым белорусским партнером – компанией "Микропроцессорные технологии", которая давно продвигает оборудование радиосвязи, системы управления и диспетчеризации. Мы подписали дистрибьюторское соглашение, и теперь компания может предоставлять комплексные решения. У потенциальных клиентов уже организованы первые тестовые зоны, в частности, оборудования IP/MPLS.

В наших планах и дальше расширять наше географическое присутствие, мы ищем надежных партнеров в ряде стран СНГ.

Расскажите о ближайших планах компании N3COM.

Безусловно, первоочередная задача – это увеличение объемов продаж. Для роста присутствия на рынке и обеспечения реализации запросов наших заказчиков, мы планируем, том числе, продолжить расширение продуктовой линейки оборудования.

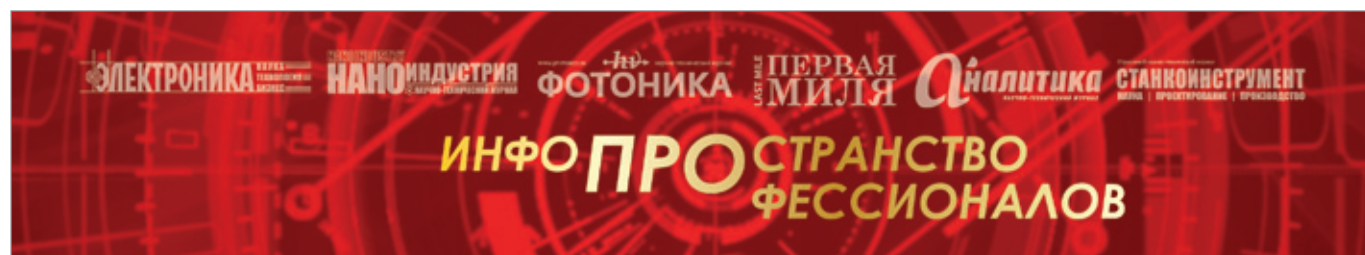
Так, в ближайшие месяцы будет начато производство более высокоскоростных маршрутизаторов IP/MPLS, дополняющих серию N3-721. Они станут, в частности, оптимальным решением для обеспечения агрегации мобильного трафика, в том числе сетей 5G.

Разумеется, мы работаем над расширением нашей партнерской сети и созданием у партнеров сервисных центров. Имеются в виду центры, в которых сможет осуществляться сервисное обслуживание всей номенклатуры продукции N3COM.

В планах также охват новых вертикальных рынков. В частности, идет речь о промышленном производстве, для предприятий которого у нас имеется хорошая линейка коммутаторов Ethernet в промышленном исполнении (коммутаторов Industrial Ethernet).


Спасибо за интересную беседу.

С А.С.Угореловым
беседовал С.А.Попов.



ИНФОПРОСТРАНСТВО ПРОФЕССИОНАЛОВ

Мы на YouTube



ТЕХНОСФЕРА

Подписывайтесь

