

# «ЗА ДВА ГОДА МЫ УТРОИЛИ БИЗНЕС И ПРОДОЛЖАЕМ АГРЕССИВНО РАСТИ»

«Русские Башни», лидер российского рынка телеком-инфраструктуры, начинали когда-то свой бизнес как инфраструктурная строительная компания. «Сейчас это технологическая компания с сервисной моделью, бизнес которой в среднем растет ежегодно более чем на 60% по выручке и на 40–50% по количеству объектов», — рассказывает президент «Русских Башен» Александр Чуб.



Когда «Русские Башни» только создавались, фактически речь шла о новой бизнес-модели для России: инвестирование в создание телекоммуникационной инфраструктуры для предоставления ее в совместную аренду мобильным операторам. Новая ниша — это всегда риск, насколько он оказался оправдан?

— Девять лет назад, когда были созданы «Русские Башни», такого бизнеса в России еще не было.

В первые годы компания фактически была инфраструктурной строительной компанией — мы возводили пятидесяти-, семидесятиметровые телекоммуникационные вышки, договаривались о сдаче мест на них в аренду сразу нескольким операторам, шлифовали свои компетенции по качественной стройке, обслуживанию, взаимодействию с клиентами. Убедившись в высокой эффективности команды, мы сделали следующий шаг — внедрили линейку опор двойного назначения. Благодаря этим проектам нам удалось значительно расширить возможности создания объектов связи в городах, что отвечает стратегическому фокусу развития наших клиентов. И сейчас мы предлагаем сотовым операторам объекты, которые возводятся не за восемь месяцев, как когда-то, а за четыре недели, и не по 100 в год, а до 200 в месяц. Сейчас у нас тысячи городских объектов, которые составляют большую часть нашей инфраструктуры, — «Освещение», «Энергетика», «Городской транспорт», «Здания», «Крыши».

В текущем году мы расширили линейку инфраструктурных решений за счет проектов DAS, распределенной антенной системы, позволяющей полностью оснастить телекоммуникационной инфраструктурой здания: торговые и офисные центры, вокзалы, больницы, аэропорты, стадионы и другие. Такая система дает возможность одновременно работать всем операторам во всех поколениях связи. Эти проекты позволяют значительно ускорить обеспечение качественной связью внутри зданий, упрощают обслуживание систем, снижают расходы операторов на подключение объектов к своим сетям.

В результате бизнес активно растет. В 2013 году у нас было 900 арендаторов, сейчас более 5 тыс. Последние три года бизнес компании в среднем растет ежегодно более чем на 60% по выручке и на 40–50% по количеству объектов. Так что если риск и был, то он оказался полностью оправдан.

— Изначально мобильные операторы отнеслись к появлению такой бизнес-модели по меньшей мере осторожно. Как сейчас строится ваше сотрудничество?

— В первое время мобильные операторы нас воспринимали как «одного из подрядчиков» — теперь мы воспринимаем как бизнес-партнер. Секретом успеха мы считаем создание и развитие профессиональной команды, развитие инновационной культуры в компании, четкое понимание потребностей мобильных операторов и трендов развития рынка, эффективное управление. Кстати, «Русские Башни» — это всего 100 человек. Хочется с гордостью отметить, что в этом году пять членов нашей команды вошли в рейтинг «Топ-1000 российских менеджеров», проводимый ИД «Коммерсантъ» и Ассоциацией менеджеров.

— Два года назад вы объявляли о новой стратегии компании. Как вы оцениваете предварительные результаты ее внедрения?

— Да, в 2015 году мы представили рынку обновленную стратегию «Русских Башен». По сути, мы перевернули представление о ядре бизнеса телекоммуникационной инфраструктуры — от стройки под ключ к технологической компании с сервисной моделью. Ее успех заключается в постоянном выводе на рынок новых актуальных решений и услуг.

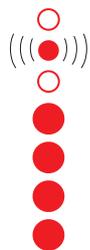
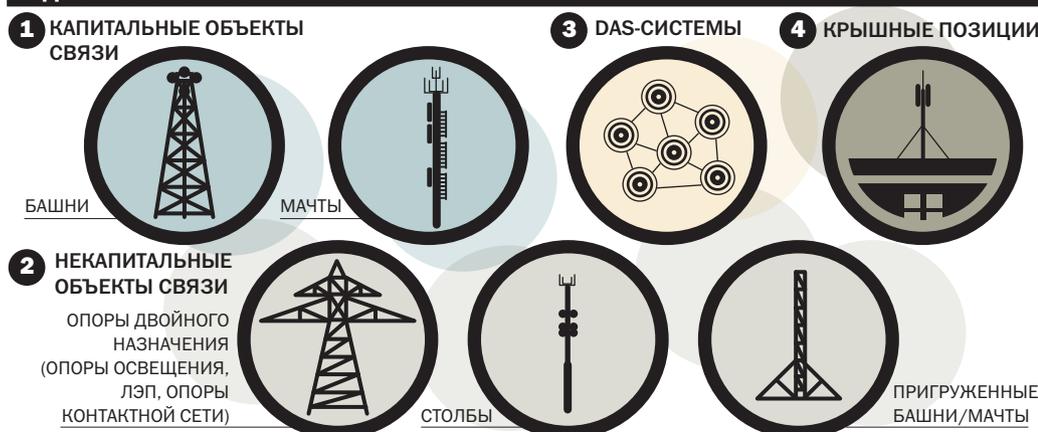
Как известно, у каждого продукта и каждой услуги есть свой жизненный цикл. От появления, развития до зрелости и заката. И понимая это, компания, рассчитывающая на долгосрочное развитие, должна непрерывно совершенствоваться, постоянно искать, придумывать, реализовывать новые продукты, решения, бизнес-модели.

— Какие задачи перед вами в рамках новой стратегии поставили акционеры?

— Акционеры сформулировали их очень четко. Компания должна развиваться по определенному алгоритму, демонстрировать рост, причем стабильный и хорошо предсказуемый — без резких рывков и замедлений.

Возвращаясь к нашей стратегии, могу отметить, что она строится на трех принципах: масштаб покрытия, спектр решений, услуги. Ее реализация подразумевает постоянную работу по восьми основным направлениям: отношения с основными заказчиками — мобильными операторами, доступ к стандартной базовой инфраструктуре, возможности быстрого и качественного строительства и обслуживания объектов, маркетинг и новые услуги, профессиональная команда, эффективное управление финансами,

## ВИДЫ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ РЕШЕНИЙ:



РУССКИЕ БАШНИ

ТЕКСТ Егор Андреев  
ФОТО Предоставлено  
«Русские башни»