

тщательно проработанная правовая основа, инновационная IT-платформа.

«Русские Башни» придумали так называемые опоры двойного назначения — осветительные столбы, вышки ЛЭП, опоры городского транспорта. Мы поняли, что их можно достроить, чтобы размещать в том числе телекоммуникационное оборудование. Причем это повлияло не только на наши результаты, но и на всю телекоммуникационную отрасль — дало старт бурному внедрению технологий LTE в Москве, где находится крупнейшая база абонентов в стране. Для четвертого поколения необходимо установить больше базовых станций, чем это требуется для 3G. Но в плотной городской среде уже невозможно построить десятки новых полноразмерных опор. Наше решение позволило использовать уже существующую городскую инфраструктуру и принести дополнительные доходы в бюджеты городов. Это стало экономически выгодным и для операторов. Мы устанавливаем оборудование двух-трех компаний на каждую точку, фактически они делят расходы между собой, значительно экономя на персонале. Могут сократить до трети расходов, отдавая заботу о телекоммуникационной инфраструктуре профессиональным компаниям.

— Как новая стратегия повлияла на бизнес компании?

— 2015 год стал началом внедрения нового, более инновационного подхода к бизнесу. Это, конечно, потребовало перестройки, в том числе на уровне мышления. Одно дело — строить физические объекты по заказу, совсем другое — предоставлять сервисы на основе SLA (service level agreement), строить отношения с клиентами. Мы активно развиваем спектр предлагаемых решений и услуг, и потому разработка и внедрение современной информационной платформы является одним из приоритетных направлений.

Сегодня «Русские Башни» — лидер рынка, единственный независимый инфраструктурный оператор в стране, имеющий в своем портфеле семь типов инфраструктуры, которая готова к 5G и охватывает 55 регионов России.

— В отличие от других развитых рынков на российском большая часть конструкций принадлежит самим операторам связи. Только у «большой четверки», по оценке AC&M, в совокупности 53,7 тыс. башен, мачт и столбов. Аналитики прогнозируют, что отечественный



АЛЕКСАНДР ЧУБ,
президент группы
компаний «Русские Башни»

С отличием окончил Московский институт электронной техники. Имеет степень Международной школы бизнеса МГИМО. Прошел обучение по программе Senior Executive Program Лондонской школы бизнеса. 25-летний опыт работы в сфере IT-услуг и телекоммуникаций. До прихода в 2015 году в группу компаний «Русские Башни» занимал руководящие должности в таких компаниях, как ПАО «Навигационно-информационные системы» (НИС ГЛОНАСС), 3Com, Dell Technologies Inc., Bull S.A, Hewlett-Packard. В 2017 году был избран сопредседателем комитета по информационным технологиям Ассоциации менеджеров. Является членом экспертного совета международной профессиональной ассоциации инфраструктурных компаний TowerXchange.

рынок может не увидеть традиционных для США и Европы крупных сделок по продаже операторами своей башенной инфраструктуры. Такая перспектива может как-то повлиять на бизнес «Русских Башен»?

— Тема продажи башенной инфраструктуры операторов еще не закрыта, и мы по-прежнему заинтересованы в расширении нашего портфеля за счет этих объектов. Но важно отметить, что с течением времени, уже в двух-трехлетней перспективе эта заинтересованность будет снижаться. Дело в том, что большая часть портфелей операторов, преимущественно состоящих из внегородских объектов, рассчитана на размещение сетей более ранних стандартов. По мнению аналитиков, с развитием сетей в ближайшие несколько лет потребность в базовых станциях возрастет в пять—десять раз, причем преимущественно в городах и вдоль транспортных магистралей. Интерес к башням за пределами городов будет падать по мере роста спроса на городские объекты. И привлекательность крупных портфелей башен сотовых операторов может стать соизмеримой с менее крупными портфелями городских конструкций инфраструктурных операторов. А мы намерены продолжать активно наращивать количество наших собственных объектов. В этом направлении мы лидируем сегодня и лидерства уступать не намерены. ●

ПРЕДОСТАВЛЕНО «РУССКИЕ БАШНИ»

«Компания, рассчитывающая на долгосрочное развитие, должна непрерывно совершенствоваться, постоянно искать, придумывать, реализовывать новые продукты, решения, бизнес-модели»