## Совместное использование телекоммуникационной инфраструктуры операторами связи

Виталий Изгорев, «УкрТАУЭР»

Совместное использование телекоммуникационной инфраструктуры в Украине Бизнес модель «Аренда башенных конструкций» Преимущества использования аренды для операторов Совместное использование башенной конструкции Совместное использование систем indoor

#### Совместное использование телекоммуникационной инфраструктуры в Украине

- ✓ Каждый оператор имеет свою собственную инфраструктуру
- ✓ Операторы делят вышки друг с другом по модели «вышка за вышку» (около 15%)
- ✓ Операторы предоставляют доступ на свои сайты на правах аренды

#### Возникающие проблемы:

□ Не всегда возможно определить равнозначность вышек при использовании модели «вышка за вышку»



- Непрозрачные (договорные на локальном уровне) тарифы при сдаче в аренду
- □ Потенциальные проблемы для операторавладельца вышки с собственником земли

? Кто выигрывает

#### Совместное использование телекоммуникационной инфраструктуры в Украине

- Операторы строят собственные indoor системы
- Операторы делят объекты друг с другом (20 %)



#### Возникающие проблемы:

- Довольно сложно сравнить объекты друг с системы, (стоимость аренда другом владельцу и т.д.)
- Желание оператора хоть какое-то время быть единственным
- Препятствование строительству системы другим оператором

? Кто выигрывает?

LTE/ WIMAX

3G Cellular

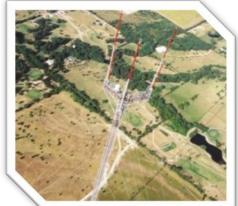
2G Cellular



операторами

#### Бизнес модель «Аренда башенных конструкций»

- ☐ Предожение инфрастуктурного решения «под ключ»
- □ Основные преимущества данной модели:



- •Экономия времени и денег за счет упрощения процессов менеджмента сайта и строительных работ,
- •Экономия времени за счет предоставления **готового существующего телекоммуникационого решения**, позволяющего операторам разворачиваться быстрее,
- •Экономия капитальных затрат клиентов и финансовых расходов за счет предоставления готового существующего телекоммуникационого решения,
- •**Невысокая арендная плата** при использовании вышки **несколь**кими операторами,
- •Избавление от необходимости решения проблем, связанных с обслуживанием и отношениями с владельцем земли.

### Страны в которых используется модель:

США, Мексика, Бразилия, Пуерто Рико, Австралия, Индия, Турция, Беларусь, Италия, Китай

# КТО ПРЕДОСТАВЛЯЕТ ТАКИЕ УСЛУГИ?

Профильная компания, которая, являясь владельцем башенных конструкций, управляет сайтами и занимается их обслуживанием

#### Бизнес модель «Аренда башенных конструкций»

#### Состав услуг по аренде:

- Готовая к использованию башенная инфраструктура,
- Строительство новых башенных сайтов в местах, где не доступны существующие башни,
- У Приобретение прав на площадку, оплата за аренду земли, управление процессами заключения договора аренды земли,
- Иериодическое обслуживание, страхование, восстановление и нестандартные работы
- Компания-менеджер несет ответственность за все договоренности, разрешения, легализацию и т.д. с государственными структурами

## Дополнительные услуги в качестве предмета аренды (включая обслуживание):

- Иоставка и монтаж аппаратной комнаты/контейнера,
- Поставка и монтаж системы воздушного кондиционирования,
- Поставка и монтаж охранной системы (дверь, дым, движение и т.п.),
- У Линия электропередач (0,4 и 6(10) кВ) а также заключение договора и оплата услуг энергоснабжающей организации от имени заказчика.

Также компания-менеджер может обслуживать существующую инфраструктуру, возможен вариант приобретения сайтов у операторов



#### Преимущества использования аренды для операторов

#### Расходы при самостоятельном строительстве:

- ✓ САРЕХ Инвестиционные затраты (материалы, СМР, приобретение площадки, согласования и официальные платежи),
- ✓ Расходы на финансирование для привлечения инвестиций (проценты по кредитам и т.п.),
- ✓ Операционные затраты (арендная плата за землю, обслуживание, страховка сайта),
- ✓ Затраты на восстановление, модернизацию и нестандартные работы,
- ✓ Зарплата и сопутствующие расходы (командировочные, машины, бензин) обслуживающего персонала.

#### Расходы при аренде:

- ✓ Отсутствие капитальных (САРЕХ) затрат, относящихся к строительству башен,
- ✓ Уменьшение финансовых расходов,
- ✓ Отсутствие затрат на обслуживание и страховку,
- ✓ Отсутствие платежей за приобретение площадки и аренду земли,
- ✓ Отсутствие затрат на восстановление, модернизацию и нестандартные работы,
- ✓ Необходимо меньшее количество обслуживающего персонала,

ЗАКАЗЧИКУ не нужно общаться с тысячами арендодателей — Компания-менеджер отвечает за ВСЕ вопросы аренды по ВСЕМ сайтам





#### Основные преимущества:

- ✓ Отсутствие САРЕХ (по строительству вышки)
- ✓ Уменьшение финансовых затрат,
- ✓ Отсутствие арендной платы за землю, оплаты за содержание и страховки,
- ✓ Отсутствие оплаты за восстановительные и нестандартные работы,
- Уменьшение затрат на содержание обслуживающего персонала,
- Уменьшение арендной платы при использовании вышки несколькими операторами.

ДОЛГОСРОЧНАЯ ЧИСТАЯ ЭКОНОМИЯ ОБЩЕЙ СТОИМОСТИ ДЛЯ ОПЕРАТОРОВ ПРИ СОВМЕСТНОЙ АРЕНДЕ

Защитники окружающей среды всегда выступают против строительства новой

вышки.

- ✓ Влияние на здоровье и безопасность,
- ✔ Визуальное влияние,
- **✓** Влияние на окрестности,

В результате:

□ Минимизация количества новых вышек









Люди считают, что вышки и базовые станции вредят здоровь

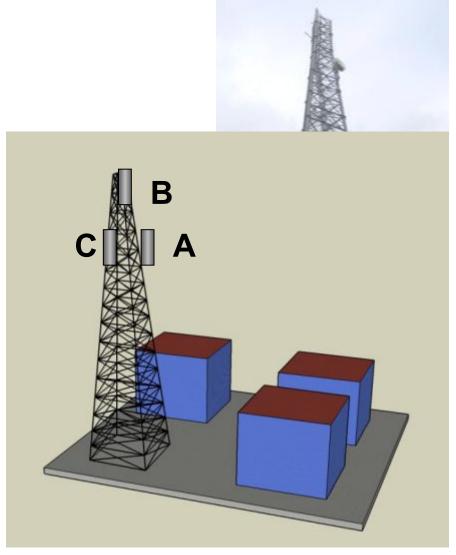
- ✓ Протест населения
- ✓ Порча сайтов
- ✓ Принципиальное неиспользование мобильных телефонов





Компания-менеджер решает все вопросы с реакцией общественности



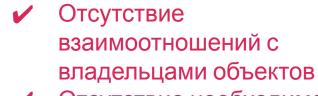


#### Совместное использование систем indoor

#### Основные преимущества при аренде:

 Отсутствие САРЕХ – чистая прибыль от трафика с первого дня

 Привлекательная арендная плата при использовании системы несколькими операторами



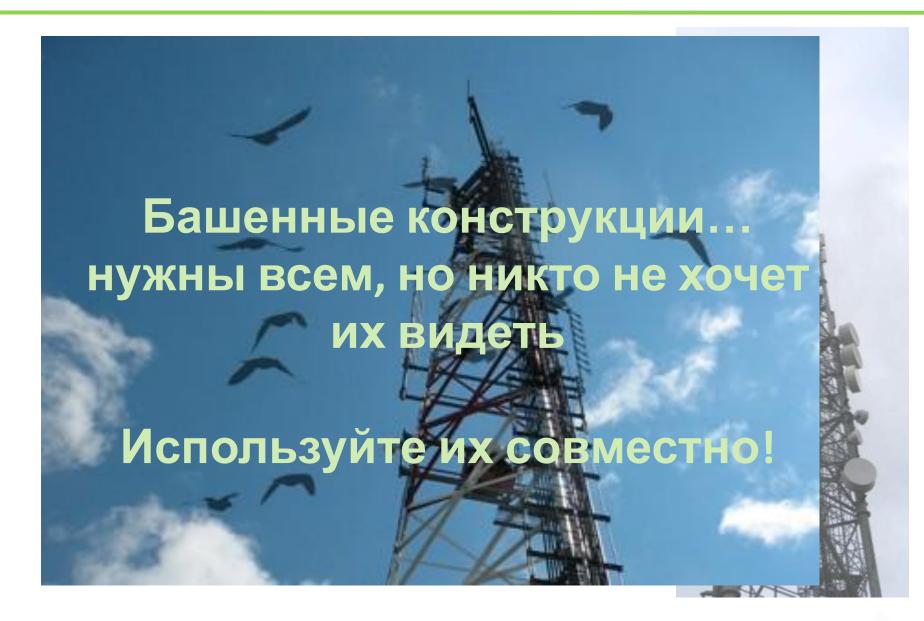
Отсутствие необходимости в обслуживании системы

Отсутствие взаимоотношений с государственными органами

Прозрачные и стабильные условия в договоре аренды

LTE/WiMAX Bldg Automation

2G Cellular



Спасибо за внимание...

По всем вопросам обращайтесь:

 Зафер Озбай

 Генеральный директор

 + 380 93 567 77 77

 zafer.ozbay@ukrtower.com

Виталий Изгорев Директор по развитию бизнеса + 380 93 354 10 36 vitaliy.izgorev@ukrtower.com Константин Негода Директор по техническим вопросам + 380 93 354 10 99 konstantin.negoda@ukrtower.com

