



**Компания МТС вышла на рынок аренды башенной инфраструктуры и уже готова принимать заявки на размещение оборудования на своих объектах. В МТС заявляют, что идут против рыночных тенденций, не считая их изначально правильными. Оператор рассчитывает занять значительную долю рынка, а существующих инфраструктурных операторов конкурентами не считает. Эксперты скептически относятся к перспективе реализации планов компании по массовой сдаче в аренду вышек. По их мнению, едва ли федеральные игроки рынка мобильной связи и федеральные ШПД-операторы будут готовы арендовать инфраструктуру у компании, которая является их прямым конкурентом.**

"Мы решили идти против рыночной тенденции и не продавать башни, потому что мы не уверены, что эти рыночные тенденции правильные. Инфраструктура - базовый актив любого оператора связи, это основа бизнеса. Поэтому для нас важно сохранить контроль над инфраструктурой. Поскольку мы давно окупили затраты на строительство большинства башенных сооружений, видя спрос на аренду башен со стороны ведомств и организаций, мы решили сдавать собственные башни в аренду", - заявил ComNews пресс-секретарь ПАО "МТС" Дмитрий Солодовников.

По его словам, это позволит компании не только покрыть собственные незначительные расходы на обслуживание существующей инфраструктуры, но и дополнительно заработать на сдаче этой инфраструктуры в аренду в долгосрочной перспективе.

Как заявляют в МТС, компания разработала стратегию развития собственной инфраструктуры объектов связи, которая предполагает в том числе создание нового направления бизнеса по управлению существующей башенной инфраструктурой.

Помимо сдачи в аренду мест на башнях и антенно-мачтовых сооружениях, МТС предлагает потенциальным арендаторам башенной инфраструктуры и аренду волоконно-оптических линий связи (ВОЛС).

"На первом этапе мы подготовили к сдаче в аренду более 5,5 тыс. башен и антенно-мачтовых сооружений, и дальнейшее наше движение по этому пути будет определяться спросом со стороны потенциальных партнеров и нашими техническими возможностями", - отметил вице-президент МТС по технике и ИТ Андрей Ушацкий.

Для реализации стратегии в МТС создано специальное подразделение, которое занимается вопросами, связанными с арендой башенной инфраструктуры.

"Лучшие цены может предложить та компания, которая давно владеет инфраструктурой и во многих случаях уже ее окупила. А сегодня большая часть из нашего парка антенных опор окупилась или находится в понятных и близких сроках окупаемости. Это позволяет МТС предложить арендаторам привлекательные ставки с дисконтом от 25% до 30% от среднерыночных. При этом финальная ставка аренды будет определяться в каждом конкретном случае отдельно", - сообщил Дмитрий Солодовников.

По его словам, МТС рассчитывает занять значительную долю рынка аренды башенной инфраструктуры. "Мы не считаем существующие башенные компании конкурентами - для того чтобы составить конкуренцию МТС, башенным компаниям нужно иметь сопоставимое количество башен", - заявил Дмитрий Солодовников.

Напомним, на рынке инфраструктурных компаний, ориентированных на операторов мобильной связи, сейчас работает ряд игроков. Крупнейший из них - ГК "Русские Башни". К концу 2015 г. компания владела 1,7 тыс. антенно-мачтовых сооружений. В 2016 г. планирует построить еще 1 тыс. опор.

"Мы с удовлетворением отмечаем, что и МТС признала и оценила потенциал инфраструктурного рынка. "Русские Башни" были первыми, кто предложил башенную бизнес-модель российскому рынку, и за семь лет мы наработали уникальный опыт на

этом рынке в России, как в области эффективных взаимоотношений с различными клиентами, так и в понимании факторов успеха в этой бизнес-модели", - заявил ComNews президент группы компаний "Русские Башни" Александр Чуб.

По его словам, развитие сетей четвертого поколения (4G) и пятого поколения (5G) диктует необходимость уплотнения сети базовых станций операторов, и основная конкуренция на этом рынке лежит не столько в использовании имеющейся башенной инфраструктуры, сколько в создании новой в городах. И в этой области безусловное преимущество приобретают независимые компании, предлагающие новые инфраструктурные решения.

"Цена на аренду башенной инфраструктуры определяется многими факторами. В значительной степени - необходимостью размещения базовой станции оператора именно в этой географической точке. На текущий момент плотность размещения башен в России недостаточно велика, чтобы предложение МТС своих антенно-мачтовых сооружений для других операторов привело к ценовой конкуренции", - сказал Александр Чуб.

Финансовый аналитик группы компаний "Финам" Тимур Нигматуллин скептически относится к перспективе реализации планов МТС по массовой сдаче в аренду вышек и ВОЛС.

"По моим самым оптимистичным оценкам, без выделения башенного - и ВОЛС при необходимости - бизнеса в отдельную компанию с изменением структуры собственности сдача в аренду инфраструктуры не принесет более 0,5 млрд руб. в год. Таким образом, инициатива МТС повлияет на арендный рынок несущественно", - сказал ComNews Тимур Нигматуллин.

По его мнению, на рынке башенной и прочей арендной инфраструктуры сложилась такая ситуация, что наибольшие выгоды получит тот оператор, который первым продаст независимым игрокам свои активы. Именно он получит за них полную стоимость. Последующие продавцы будут вынуждены идти на сильный дисконт к рыночной стоимости, так как их инфраструктура будет избыточной для потенциальных покупателей и ее будет проще уничтожить, если речь идет о вышках.

"Даже с учетом очевидно очень высокого качества инфраструктуры этот бизнес не принесет сколь-нибудь заметных в масштабах всего бизнеса МТС доходов из-за структуры собственности. Маловероятно, что федеральные игроки рынка мобильной связи и федеральные ШПД-операторы будут готовы арендовать инфраструктуру у компании, которая является их прямым конкурентом, и нести связанные с этим существенные риски", - сказал ComNews Тимур Нигматуллин.

На вопрос ComNews, не исключает ли Tele2 (ООО "Т2 Мобайл") возможности в будущем арендовать места на башнях МТС, в пресс-службе компании от комментариев воздержались.

Пресс-секретарь ПАО "ВымпелКом" Анна Айбашева заявила ComNews: "Мы подобные вопросы решаем, исходя из их целесообразности".

Как ранее сообщал ComNews, в отличие от МТС, другие операторы "большой четверки" стремятся оптимизировать свои расходы на содержание башенной инфраструктуры. Они выводят эти активы в отдельные компании и намерены в дальнейшем продать их.

В прошлом году "ВымпелКом" объявил тендер на продажу башенной инфраструктуры. Компания планирует продать около 10-12 тыс. башен. За них "ВымпелКом" намерен выручить не меньше \$0,5 млрд. Одно из условий - покупатель обязан после заключения сделки сдать вышки в аренду "ВымпелКому". На башенную инфраструктуру "ВымпелКома" претендует ряд компаний и фондов из разных стран. В том числе такие компании, как "Русские Башни", "Вертикаль" и Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ) совместно с фондом из ОАЭ Mubadala и Baring Vostok Capital.

Из структуры "ВымпелКома" уже выделено АО "Национальная башенная компания". Как ранее пояснили представители оператора, Национальную башенную компанию создали для упрощения процесса продажи башенной инфраструктуры.

В прошлом году совет директоров ПАО "МегаФон" принял решение учредить ООО "Первая башенная компания" (ПБК). Эта компания будет управлять башенной инфраструктурой "МегаФона". Как сообщали СМИ, ПБК создается с целью дальнейшей продажи. По данным газеты "Ведомости", речь идет о большей части вышек оператора

по всей стране (на тот момент их было около 14 тыс.). Сам же "МегаФон" планирует арендовать эти сооружения. В нынешнем году "Ведомостям" стало известно, что "МегаФон" ищет покупателей на 49% доли в ПБК. Активом уже интересовались ВТБ и структуры Алексея Мордашова, Внешэкономбанк (ВЭБ) и подконтрольный ему РФПИ.

© [COMNEWS](#)

29.04.2016