

Russian Towers

Новые требования бизнеса к функциональности СЭД:

Тенденции развития современных электронных архивов

Ноябрь 2020  
Шевелев Борис

# Russian Towers

## О компании «Русские Башни»

**«Русские Башни»** (“РБ”) – крупнейший независимый оператор антенно-мачтовых сооружений в России. Компания была основана в 2009 г. профессионалами телеком-рынка.

**Операционная бизнес-модель:** строительство (или покупка), владение и управление башенной инфраструктурой для сдачи в аренду мест на ней для размещения оборудования мобильных операторов и других организаций.

Долгосрочные контракты с клиентами заключаются на срок **до 20 лет**.  
Нейтральность ко всем операторам – залог успеха РБ в работе с заказчиками.

**Клиентская база РБ** состоит преимущественно из мобильных операторов связи, имеющих высокие кредитные рейтинги и многомиллионную абонентскую базу.

Компания ведет свою деятельность в **63 регионах РФ** и имеет **3 региональных офиса** (Санкт-Петербург, Краснодар, Екатеринбург).

В настоящее время среднее количество арендаторов на один объект (tenancy ratio) РБ превышает **1,74** арендатора на сайт.

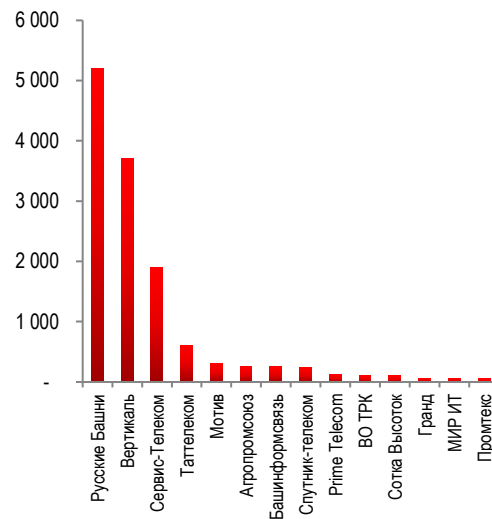
### Инновационные инфраструктурные решения



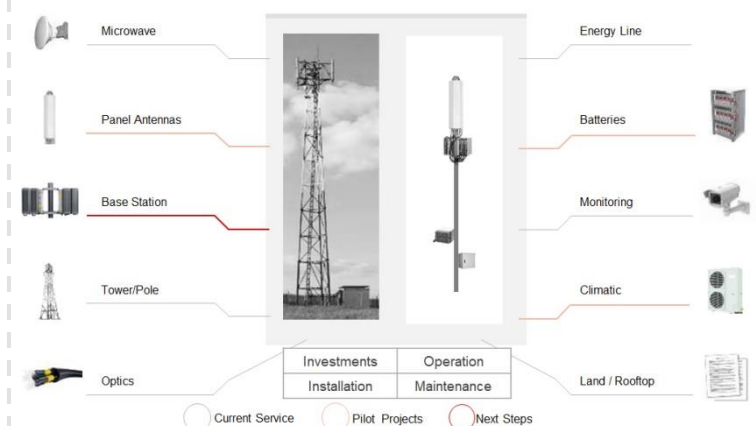
### Клиенты - все операторы сотовой связи и различные организации и ведомства



### Быстрорастущий рынок независимой телекоммуникационной инфраструктуры РФ



### Высокотехнологичные инфраструктурные услуги



Основные направления деятельности



Строительство новых АМС



Предоставление в аренду существующей инфраструктуры



Покупка готовой инфраструктуры



Распределенные антенные системы (DAS, indoor)



Наружные распределенные антенные системы (BTS Hotel)

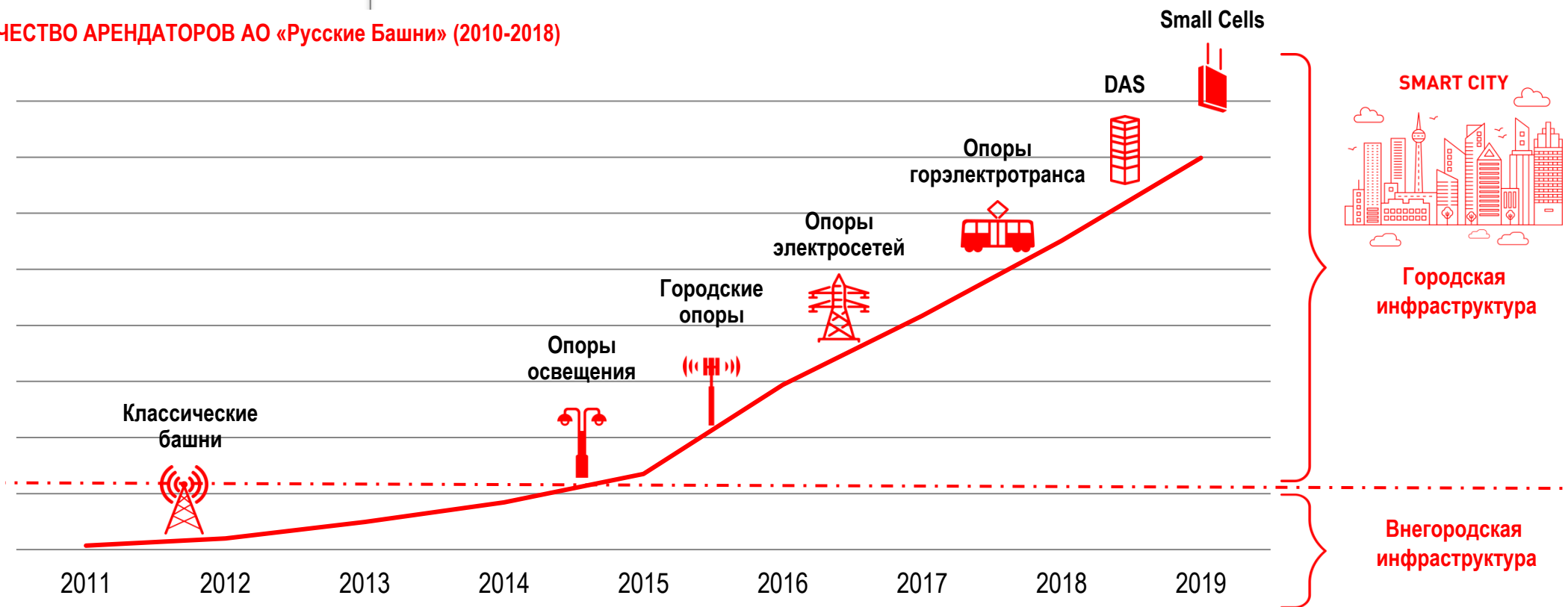


Новые проекты и решения (small cells, ВОЛС и т.д.)



## Эволюция технологических решений АО «Русские Башни»

КОЛИЧЕСТВО АРЕНДАТОРОВ АО «Русские Башни» (2010-2018)



1 Бизнес «Русских Башен» начался со строительства классических башен.

2 Сегодня с учетом требований рынка компания фокусируется на постоянном расширении своего инфраструктурного и технологического портфеля.

3 Данный подход позволит компании заложить основу для стабильного и долгосрочного партнерства с заказчиками (особенно в свете строительства сетей 5G).

## ИТ-платформа «РУБАХА»: Функционал, тесно связанный с ECM

### **R**УБАНА: ИТ-решение для инфраструктурных компаний:

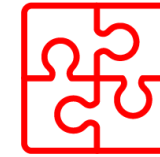
- Процесс управления продажами
- Управление личными кабинетами клиентов
- Управление личными кабинетами подрядчиков
- Размещение заказов и КП
- Протоколы выбора поставщиков
- Получение гарантийных обязательств
- Управление договорами с клиентами
- Управление размещением на объектах
- Договора с субподрядчиками
- Процесс строительства объектов
- Процесс размещения оборудования
- Приемка выполненных работ клиентами
- Сдача объекта в эксплуатацию
- Техническое обслуживание и ремонт
- Выставление и контроль оплаты счетов
- Управление предоставленными сервисами
- Управление взаиморасчетами
- Управление инцидентами
- Технический и электрический мониторинг
- Управление безопасностью доступа
- Сбор и обработка данных с объектов

● Функционал, непосредственно связанный с ECM



#### COMPREHENSIVENESS

Covers all processes of a tower company



#### MODULARITY

Any modules of the system can be easily replaced

Система функционирует с марта 2018 г.



#### ADAPTABILITY

Easily adjusted



#### LOCALISATION

Adaptable to the local specific needs



#### EXPERTISE

Business and technical



#### SPECIFICATION

Tower companies business processes

## ИТ-платформа «РУБАХА» для инфраструктурного бизнеса: АВТОМАТИЗАЦИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ

### **B2B: Личный кабинет клиентов:**

Оформление заказов  
Контроль статусов ранее оформленных заказов

### **B2B: Личный кабинет подрядчиков:**

Получение и выполнение заданий  
Продажа собственных объектов инфраструктуры

### **CRM (sales)**

Коммуникации с клиентами  
Прием заказов и отправка в работу  
Подписание гарантийных писем

### **BPM (sales)**

Поиск и согласование площадки  
Поиск подрядчиков, оценка дат готовности  
Согласование и подписание договоров

### **BPM (construction)**

Управление подрядчиками по строительству  
Строительство  
Подключение электричества  
Размещение оборудования

### **BPM (operation)**

Сдача в эксплуатацию  
Планирование обслуживания и ремонта

### **BPM (monitoring)**

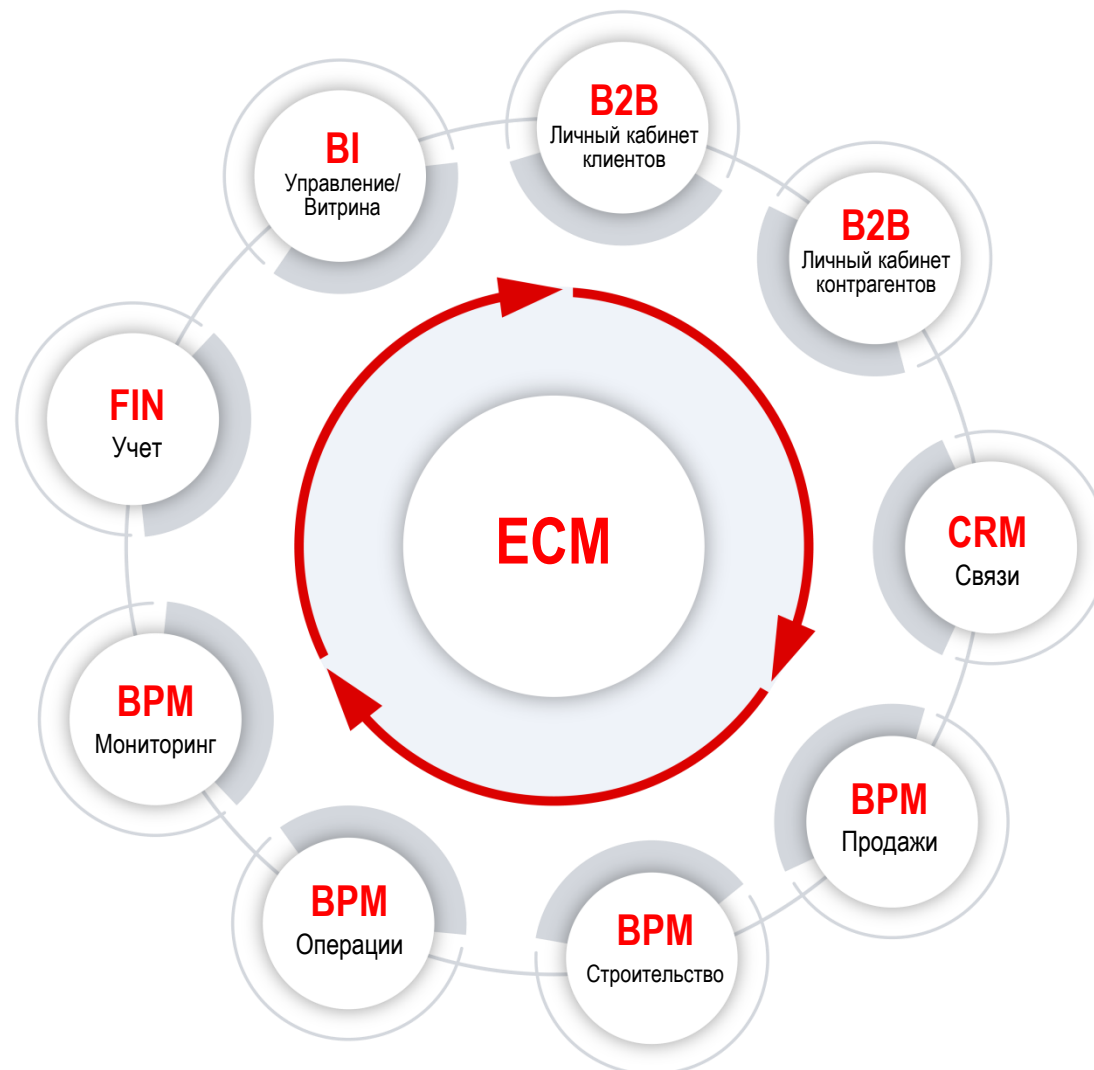
Управление инцидентами  
Управление работами подрядчиков по обслуживанию

### **FIN (sales)**

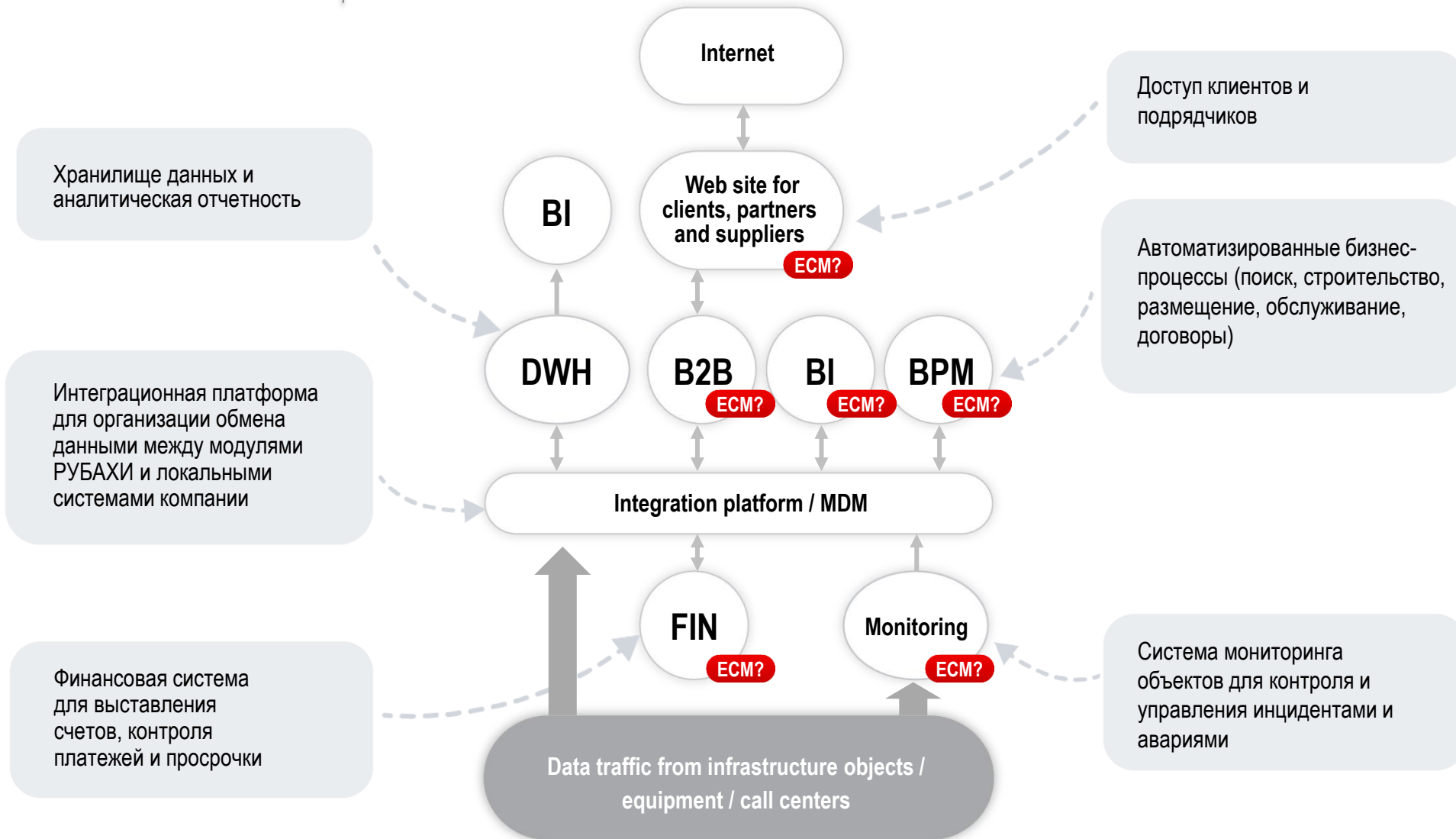
Выполнение заказов, акты, сдача-приемка  
Управление взаиморасчетами и контроль счетов

### **BI (management/ shareholders)**

Интерактивный дашборд по заказам  
Интерактивный дашборд по строительству  
Интерактивный дашборд по контролю бюджета  
Интерактивный дашборд по KPI

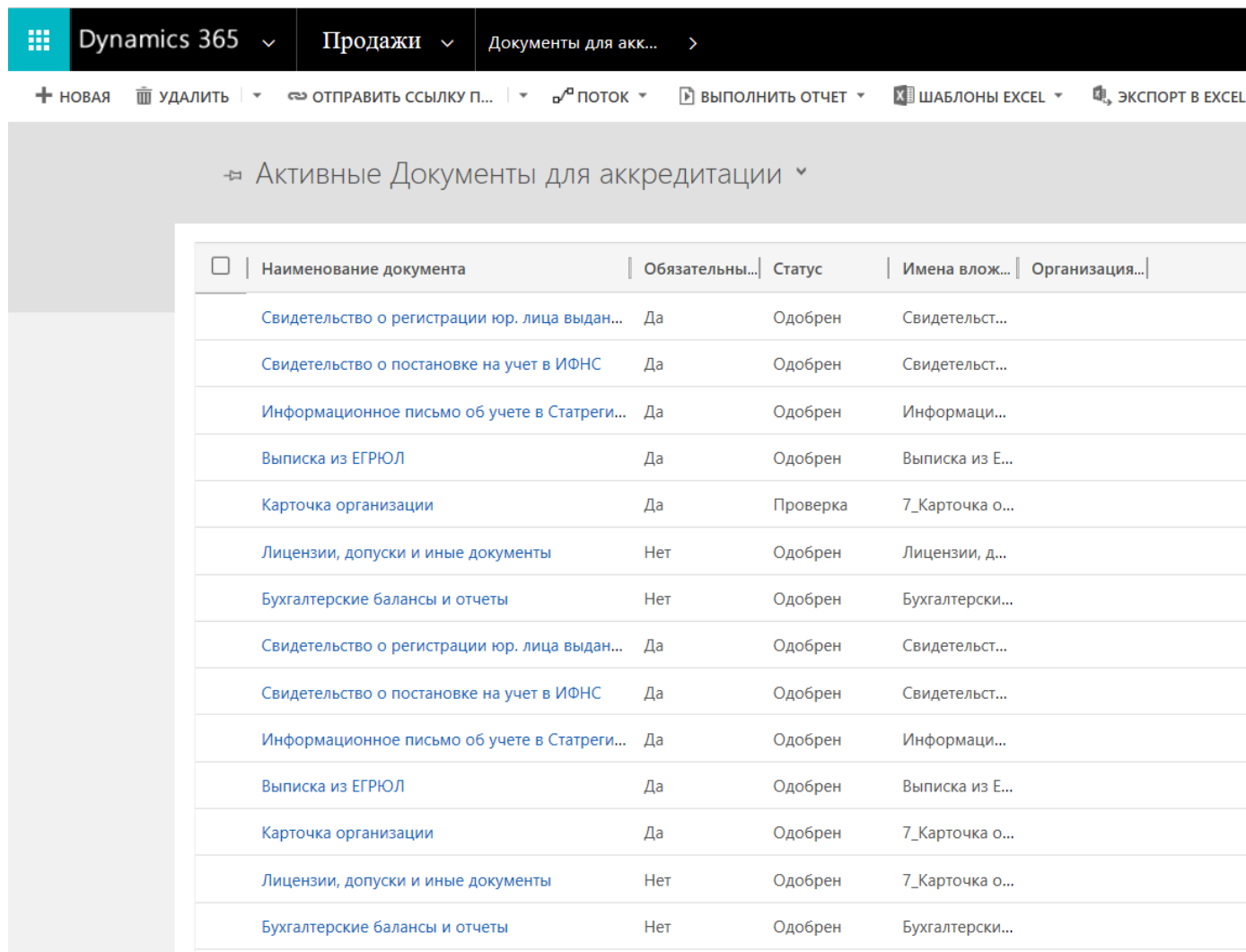


# ИТ-платформа «РУБАХА» для инфраструктурного бизнеса: функционал ЕСМ должен быть в каждом модуле



# Russian Towers

## ИТ-платформа «РУБАХА» для инфраструктурного бизнеса: B2B – процессы взаимодействия с операторами и подрядчиками (2/3)



The screenshot displays the Dynamics 365 user interface. At the top, there is a navigation bar with 'Dynamics 365', 'Продажи', and 'Документы для акк...'. Below this is a secondary bar with various actions: '+ НОВАЯ', 'УДАЛИТЬ', 'ОТПРАВИТЬ ССЫЛКУ П...', 'ПОТОК', 'ВЫПОЛНИТЬ ОТЧЕТ', 'ШАБЛОНЫ EXCEL', and 'ЭКСПОРТ В EXCEL'. The main content area is titled 'Активные Документы для аккредитации' and contains a table with the following data:

<input type="checkbox"/>	Наименование документа	Обязательны...	Статус	Имена влож...	Организация...
	<a href="#">Свидетельство о регистрации юр. лица выдан...</a>	Да	Одобен	Свидетельст...	
	<a href="#">Свидетельство о постановке на учет в ИФНС</a>	Да	Одобен	Свидетельст...	
	<a href="#">Информационное письмо об учете в Статреги...</a>	Да	Одобен	Информаци...	
	<a href="#">Выписка из ЕГРЮЛ</a>	Да	Одобен	Выписка из Е...	
	<a href="#">Карточка организации</a>	Да	Проверка	7_Карточка о...	
	<a href="#">Лицензии, допуски и иные документы</a>	Нет	Одобен	Лицензии, д...	
	<a href="#">Бухгалтерские балансы и отчеты</a>	Нет	Одобен	Бухгалтерски...	
	<a href="#">Свидетельство о регистрации юр. лица выдан...</a>	Да	Одобен	Свидетельст...	
	<a href="#">Свидетельство о постановке на учет в ИФНС</a>	Да	Одобен	Свидетельст...	
	<a href="#">Информационное письмо об учете в Статреги...</a>	Да	Одобен	Информаци...	
	<a href="#">Выписка из ЕГРЮЛ</a>	Да	Одобен	Выписка из Е...	
	<a href="#">Карточка организации</a>	Да	Одобен	7_Карточка о...	
	<a href="#">Лицензии, допуски и иные документы</a>	Нет	Одобен	7_Карточка о...	
	<a href="#">Бухгалтерские балансы и отчеты</a>	Нет	Одобен	Бухгалтерски...	

ИТ-платформа «РУБАХА» для инфраструктурного бизнеса:  
B2B – процессы взаимодействия с операторами и подрядчиками (3/3)

### Земля

Типы документов для Земли

Тестовый пакет на землю

Тип Земли

МУН

Право на ЗУ

Аренда

Размер ежемесячной арендной платы, руб. (без НДС)

1200

Срок действия договора аренды ЗУ, мес.

6

Собственник ЗУ

Юридическое лицо

Площадь ЗУ, кв. м

50

Дата завершения срока договора аренды, дд.мм.гггг

20.12.2019

Вид разрешенного использования ЗУ (как в кадастровом паспорте)

Коммунальное обслуживание

### Энергетика

Типы документов для Энергетики

Тестовый пакет по энергетике

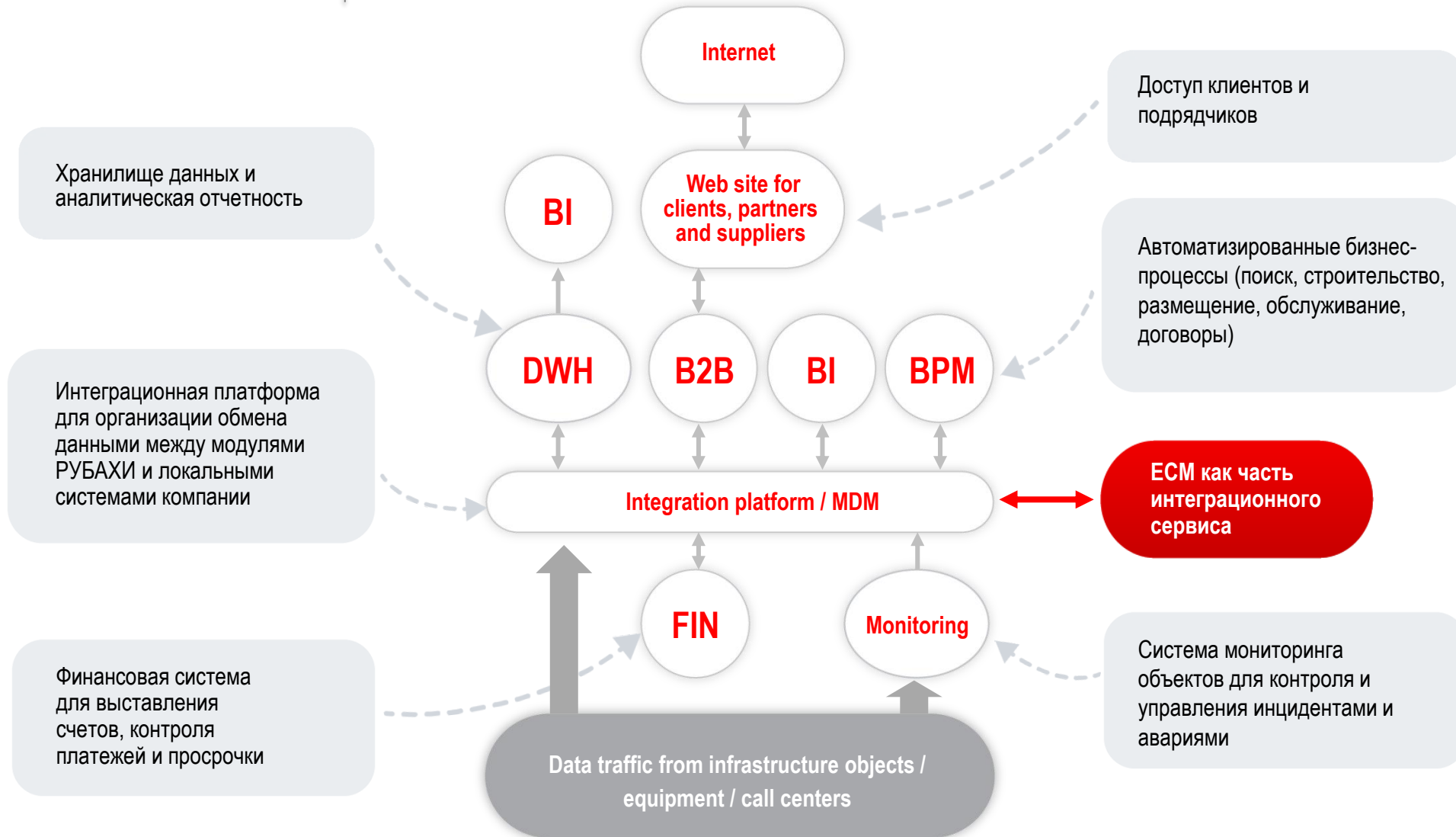
Наличие прямого договора с электросетями и ДЭС

Нет

Выделенная мощность по ДЭС, кВт

1000

# ИТ-платформа «РУБАХА» для инфраструктурного бизнеса: Выбор – сделать ЕСМ частью интеграционного сервиса, доступного через API



## ИТ-платформа «РУБАХА»: ECM как сервис для B2B, CRM, BPM

### **R**УБАНА: ECM через API

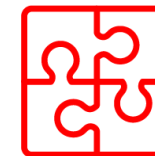
- Сотрудники должны работать в привычных системах
- ECM – должно иметь хранилище документов, матрицу прав доступа и API для работы с этими документами
- Новые документы создаются и открываются в привычных системах, но физически сохраняются в хранилище ECM. В самих же системах сохраняются только ссылки на документы, размещенные в хранилище ECM
- API хранилища проверяет права доступа к документу. Документ открывается в привычном интерфейсе системы только после проверки прав доступа сотрудника

ECM через API



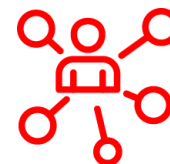
#### COMPREHENSIVENESS

Covers all processes of a tower company



#### MODULARITY

Any modules of the system can be easily replaced



#### ADAPTABILITY

Easily adjusted



#### LOCALISATION

Adaptable to the local specific needs



#### EXPERTISE

Business and technical



#### SPECIFICATION

Tower companies business processes

# РУБАХА

## ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

Stream lines the communication end-to-end digitalization **ENABLES**

Mitigates mistakes and increases efficiency the quality of decision making

**Eliminates data doubling and data inconsistency** Mitigates RISK of data losse

**IMPROVES PROCESS QUALITY TOWER CONSTRUCTION LIFECYCLE and TENANTS' EQUIPMENT PLACEMENT**

**DECREASES** Improves the efficiency of communications and teamwork

**IMPROVES**