



***Konkursu CPPC
dla beneficjentów działania 8.4 POIG!***

**Kategoria:
innowacyjność projektu w ramach działania 8.4.**

**Piotr Marciniak, Tomasz Bathelt
Warszawa, 6.10.2015 r.**

NAJ-INNOWACYJNOŚĆ?

Każdy z kilkuset projektów światłowodowych realizowanych w ramach POIG 8.4 bezsprzecznie jest nowoczesny zarówno w skali Polski, jak i Europy. Spełnia także przyszłe, możliwe do przewidzenia w ciągu najbliższych kilkudziesięciu lat, wymagania w zakresie transmisji szerokopasmowych.

Z uzasadnienia zgłoszenia konkursowego TPnets.com:

*„Stosowane przez MŚP rozwiązania FTTH są jednak podobne i równie innowacyjne na płaszczyźnie infrastruktury oraz dostępnych w nich usług własnych, tak więc w naszej ocenie **innowacyjność trzeba rozpatrywać na dodatkowych płaszczyznach.**”*



INFORMACJE O PROJEKCIE



Nazwa projektu: **Next Generation Network (NGN)**

- budowa sieci optycznej GPON FTTH w Łodzi i Zgierzu

Uzyskana kwota dofinansowania: 2 318 946,34 PLN

Wartość projektu: 4 074 720,00 PLN

Okres realizacji projektu: 1.07.2013 – 31.10.2015

Wybrane cele szczegółowe projektu:

- 1000 HC,
- wybudowanie 30 km magistralnej sieci światłowodowej oraz 60 km sieci dostępowej,
- wdrożenie pakietów usług GPON klasy NGA (na dziś do poziomu 300 Mb/s),
- zakup i wyposażenie 3 węzłów centralowych z urządzeniami OLT.

Analiza rynku i wymagań

1. Znajomość rynku lokalnego .
2. **Specyficznie ograniczona konkurencja na terenie aglomeracji!**
3. Brak sieci FTTH w zasobach objętych projektem.
4. Obecność wielu operatorów na lokalnym rynku.
5. **Atrakcyjność obszaru dużej aglomeracji dla usługodawców obecnych i potencjalnych.**
6. Gotowość sieci FTTH na nowe usługi.
7. **Art. 139 PT i wymagania dostępu hurtowego do sieci POPC.**
8. Czy jest możliwa kooperacja na wybudowanej sieci FTTH, zamiast konkurencji – zwielokrotniania infrastruktury?



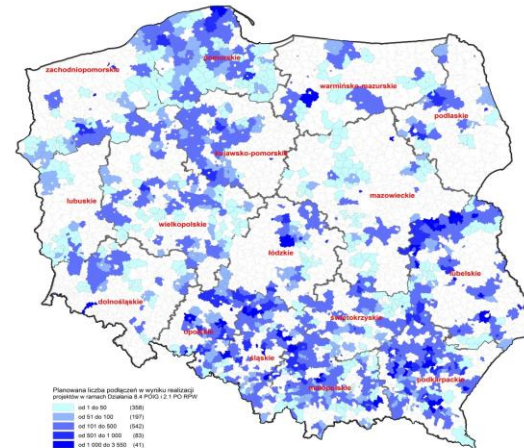
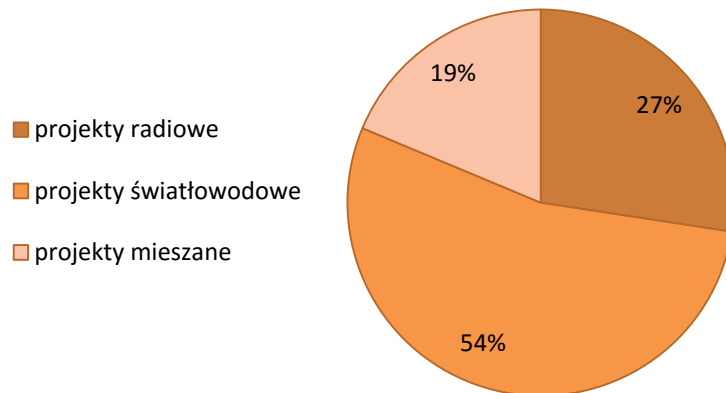
Spojrzenie w przyszłość



Spotkania i analizy rynku FTTH

Od 2013 r. organizujemy szereg spotkań z operatorami lokalnymi i ogólnopolskimi nt. opracowania i uruchomienia modelu hurtowego.

Rozmowy umożliwia analiza inwestycji realizowanych przez MŚP z POIG 8.4 wykonana w ramach **Krajowej Izby Komunikacji Ethernetowej** – szacujemy, iż w poprzedniej perspektywie w zasięgu sieci FTTH wybudowanych w ramach różnych programów operacyjnych jest 1-1,5 mln HP na obszarze całego kraju.



Potrzebny królik doświadczalny



Nikt nie zaprzecza celowości, a czasem wręcz konieczności współpracy między uczestnikami rynku. W szczególności gdy dostępne zasoby są w skali kraju skromne, a potrzeby i cele nakreślone szeroko.

Realnym wyzwaniem jest jednak zbudowanie, przetestowanie, opisanie i wdrożenie procedur, które w polskiej rzeczywistości rynku telekomunikacyjnego wymagają efektywnej i partnerskiej kooperacji między firmami o różnej wielkości, złożoności, zwyczajach i procedurach.

Innymi słowy konieczne jest opracowanie i przećwiczenie modelu współpracy między:

- dużymi i małymi PT świadczącymi usługi w różny sposób,
- operatorami sieci fizycznych i czysto usługowych.

Dobre ramy wymagają przestrzeni pilotażowej. Nasz projekt idealnie do tego się nadawał.



PILOTAŻ

Obszar dla pilotażu wybraliśmy nieprzypadkowo. Jest on realizowany w dużej mierze w blokach. A więc budynkach, w których istnieją miedziane sieci różnych operatorów, z częściowym udziałem w rynku HC każdego z nich. To naturalna przestrzeń do kooperacji, by nie dublować inwestycji NGN, ale móc sprzedawać swoim klientom usługi NGA.

Bloki ułatwiają zbudowanie procedur hurtowych FTTH od zera, gdyż instalacje są prostsze w opisie, niż obarczone sezonowością i kosztami instalacje w domkach. W przeciwieństwie do miedzi, światłowodowy model BSA lub LLU wymaga bowiem na dziś niemal zawsze wykonania przyłącza abonenckiego po otrzymaniu zamówienia.

Część projektu zrealizowana została na osiedlach domków, gwarantuje przestrzeń do rozbudowy procedur na instalacje podmiejskie i wiejskie.



Obszar realizacji

Pełne spektrum nieruchomości obejmujące:

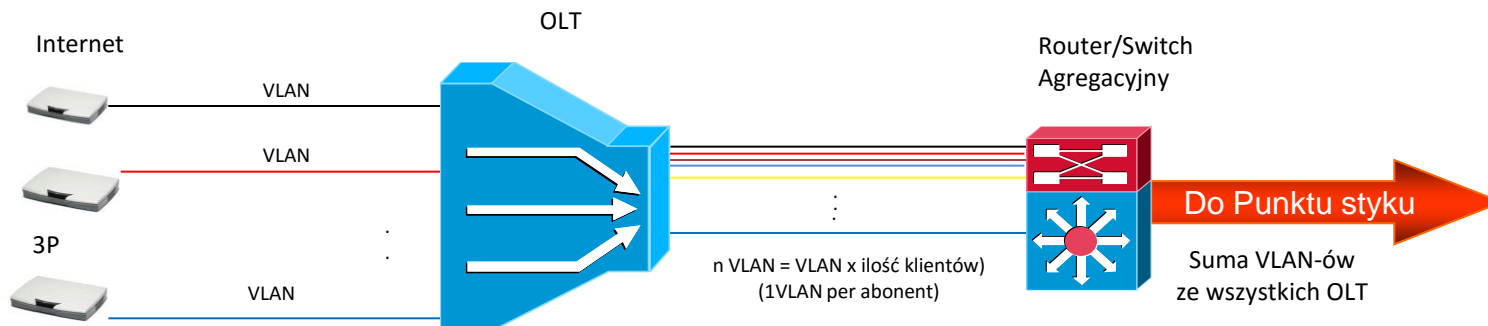
- 3 osiedla bloków spółdzielni mieszkaniowych;
- kamienice;
- osiedla domków w zabudowie szeregowej;
- osiedla wolnostojących domków jednorodzinnych.

Łącznie ok. 7.000 HP.

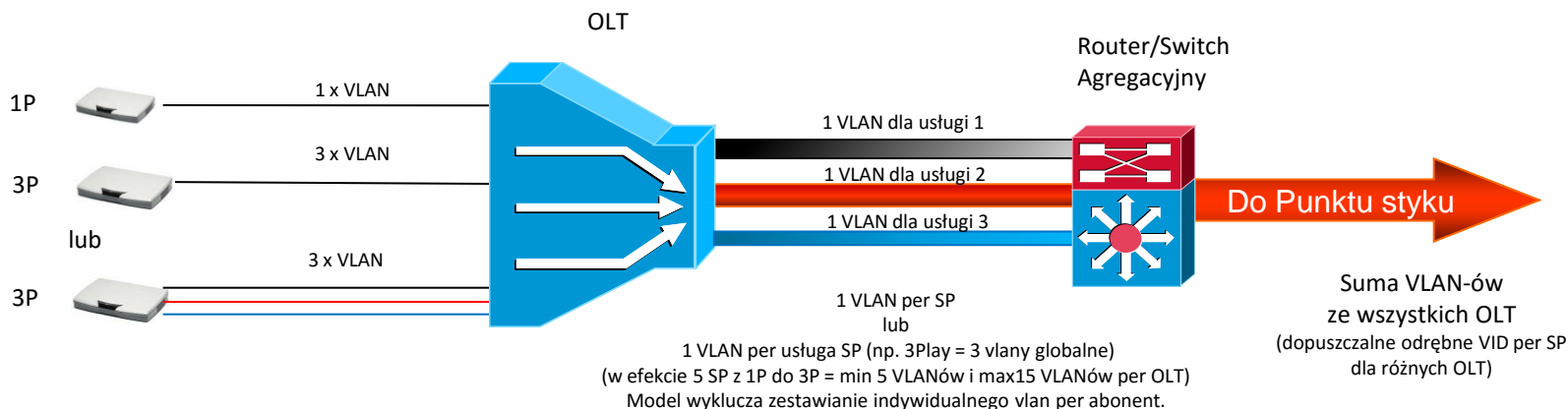


Różnorodne testowane warianty

- 1. Wariant 1 VLAN per abonent



- 4. Wariant BSA (docelowy dla hurtu)



Success/Future Business Story



Na czym polega innowacyjność naszego projektu?

- Na efektywnym zbudowaniu modelu, w którym beneficjent jest operatorem infrastruktury, a usługi świadczą na jego sieci zarówno inne telekomy infrastrukturalne, jak i firmy czysto usługowe (tzw. OA lub Service Providers).*
- Również na odwróceniu relacji, w których duży operator wyłącznie udostępnia swoją infrastrukturę mniejszym, ale od mniejszych niczego nie kupuje.*

Na dzień dzisiejszy wg naszych informacji jesteśmy jedynym beneficjentem w kraju, który przeprowadził z powodzeniem testy techniczne świadczenia usług OA na własnej sieci i przygotowuje do uruchomienia jesienią br. sprzedaż usług hurtowych. Parafrazując – przekonaliśmy m.in. „supermarket”, by robił niektóre zakupy w sklepiku osiedlowym otwierając tym samym przestrzeń do szerokiej kooperacji hurtowej na sieciach NGA beneficjentów starej i nowej perspektywy.

Jak to działa?





Dziękujemy za uwagę

p.marciniak@tpnets.com

t.bathelt@tpnets.com