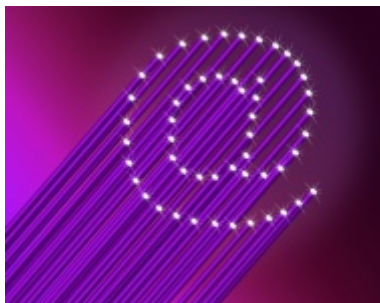


Orange będzie mógł korzystać z infrastruktury FTTH Netii



Orange Polska uzgodnił z Telefonią Dialog - spółką 100 proc. zależną od Netii - warunki umowy na komercyjny dostęp do infrastruktury sieciowej FTTH posiadanej przez Telefonię Dialog.

"W dniu 26 lipca 2016 r. Orange Polska S.A. oraz Telefonia Dialog Sp. z o.o. uzgodniły warunki umowy dotyczącej współpracy w zakresie:

- udostępnienia lokalnej pętli światłowodowej (LLU) wykonywanej w technologii FTTH,
- udostępnienia ciemnego włókna światłowodowego,
- udostępnienia przestrzeni instalacyjnej w szafach dostępowych Dialog" – czytamy w komunikacie.

Dzięki umowie, Orange Polska zyska potencjalny dostęp w technologii światłowodowej do ponad 114 tys. gospodarstw domowych, zlokalizowanych w dużych oraz średnich miastach, w województwach łódzkim, dolnośląskim i lubuskim.

Pierwszym krokiem w realizacji umowy będzie komercyjny pilotaż dostarczania usług własnych na infrastrukturze Telefonii Dialog w Łodzi.

W ramach współpracy Orange Polska będzie korzystać z własnej sieci dosyłowej (backhaul), a za korzystanie z instalacji wewnątrzbudynkowej (LLU) Dialogu ponosić będzie tylko miesięczne koszty, zależne od liczby pozyskanych klientów.

"Powyższa umowa wspiera realizację planu strategicznego Orange Polska w zakresie pokrycia technologią FTTH gospodarstw domowych w okresie 2016-2018 w ramach zadeklarowanych nakładów inwestycyjnych" – napisał Orange w komunikacie.

Spółka spodziewa się, że umowa zapewni jej głównie szybszy dostęp do sieci dostępowej w technologii FTTH i utrzymanie założeń biznesowych przy efektywnym wykorzystaniu istniejącej infrastruktury FTTH w danych lokalizacjach, co wpisuje się w założenia Dyrektywy Kosztowej Komisji Europejskiej poprzez unikanie dublowania istniejących zasobów.

Analitycy pytani przez Puls Biznesu w tej sprawie, chłodno podchodzą do tej współpracy. Wskazują, że po pierwsze, ta umowa mówi o dostępie do sieci, a nie współdzieleniu kosztów budowy. Po drugie, dostęp LLU jest od kilku lat mniej popularny, czego najlepszym przykładem są wskaźniki operacyjne na dostępie prezentowane przez Netię. Po trzecie, LLU z racji konieczności płacenia opłaty za dostęp do sieci jest zdecydowanie mniej marżowy od dostępu na własnej sieci.

Źródło: Orange, ISB, Puls Biznesu

Zdjęcie: Photogenica