

Haasteita tulevaisuuden verkoissa

Osmo Ruuska
TeliaSonera Finland Oy
Joensuu 23.10.2008

Kyse evoluutiosta

– siirtyminen vaiheittain uuteen teknologiaan

- Kuparista langattomiin ja kuituun perustuviin palveluihin
 - Puhepalvelut langattomiin
 - Laajakaista sekä langattomiin, että kuituun perustuviin ratkaisuihin
- Soneralla 400 000 asiakasta valokuidun piiriin
- Myös 3G laajakaista kasvaa voimakkaasti
- Myös haja-asutusalueella siirrytään uuteen tekniikkaan
 - lankaverkon palvelut toimivat normaalisti siihen asti, kunnes asiakkaille on varmistettu vähintään yhtä hyvät langattomat telepalvelut kuin tällä hetkellä
 - laajakaistastrategia tukee tätä kehitystä
- Strategian toteutuksessa ei yhtä ainoaa oikeaa ratkaisua
 - siirtymisessä useampia malleja
 - Kyläkaista, Vesiosuuskunnat, operaattoreiden kuituratkaisut jne
 - Siirtymisessä useampia tekniikoita
 - Kuitu, Digita, 3G.



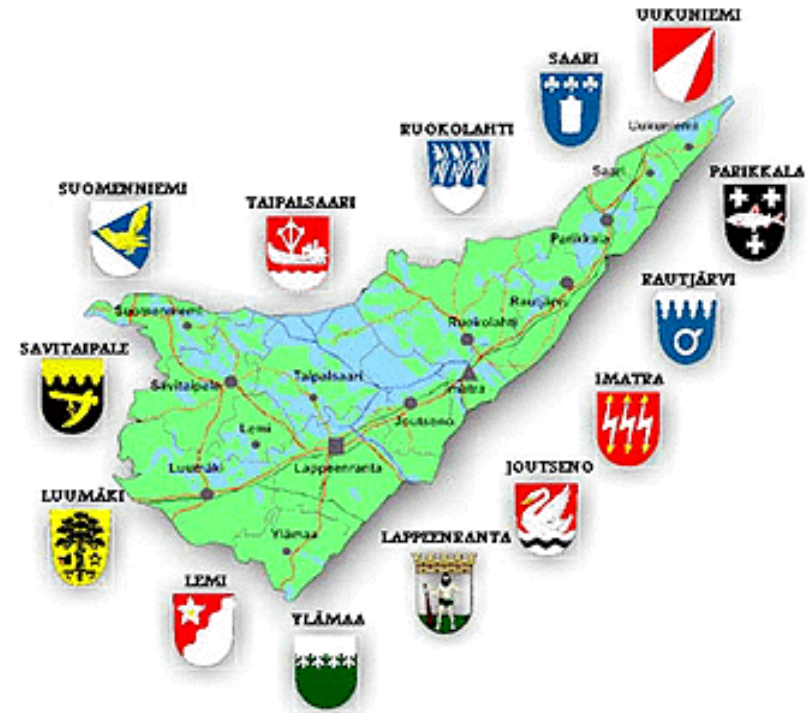
Kansallinen toimintasuunnitelma

- ”Siltä osin kuin vuoden 2015 tavoitetasoa ei saavuteta kaupallisesti, yleisen televerkoston parantamiseksi annetaan yritystukea enintään 67 prosenttia sen rakentamiskustannuksista.
 - Tuki koostuu:
 - valtion osuudesta (korkeintaan 33 prosenttia),
 - maakuntien ja kuntien osuudesta (noin 27 prosenttia)
 - EU:n rakennerahastojen osuudesta (noin 7 prosenttia).
- Valtion laajakaistatuki on vuosina 2010 – 2015 arviolta enintään 11 miljoonaa euroa vuodessa”
 - Lähde: Laajakaista kaikkien ulottuville; Kansallinen toimintasuunnitelma tietoyhteiskunnan infrastruktuurin parantamiseksi. Selvitysmiehen ehdotus 15.9.2008
- Tavoitteena “kuitu” 2 km päässä “kaikista”
 - Otetaan tavoitteeksi, että 31.12.2015 mennessä
 - kaikkialla maassa on kysynnän mukaisesti saatavilla 100 megabitin yhteydet mahdollistava valokuitu- tai kaapeliverkko,
 - johon liitettävällä enintään kahden kilometrin pituisella kiinteällä tai langattomalla tilaajayhteydellä ainakin 99 prosentissa vakinaisista asunnoista
 - sekä yritysten ja julkishallinnon organisaatioiden vakinaisista toimipaikoista

Case Etelä-Karjalan maakunta viisi vuotta sitten 2003

Miljoonan €uron kysymys ?

- Miten laajakaista kaikille, kun käytävissä on rajalliset taloudelliset resurssit ?
- Etelä-Karjalassa on:
 - 14 kuntaa
 - 96 kylää



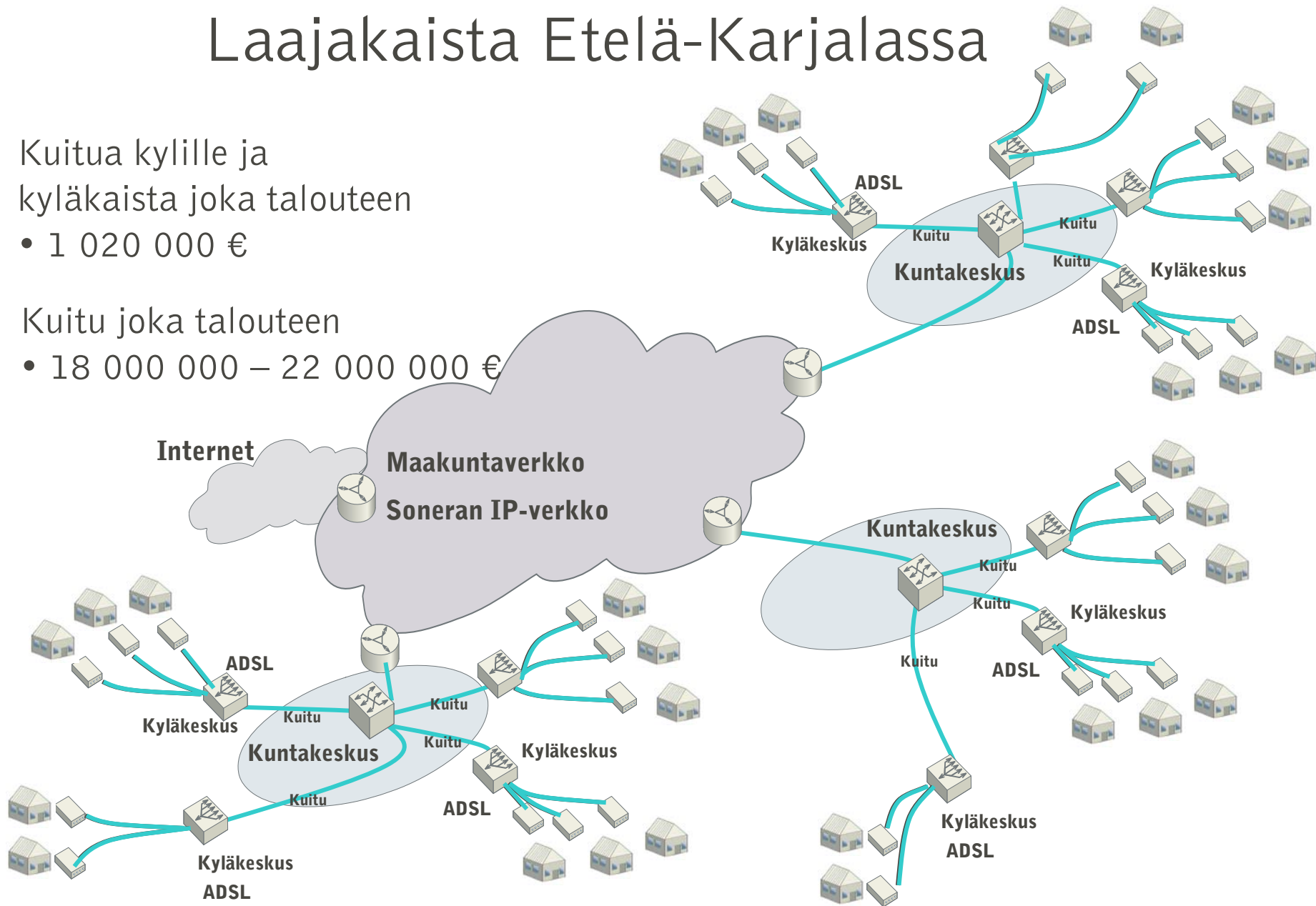
Laajakaista Etelä-Karjalassa

Kuitua kylille ja kyläkaista joka talouteen

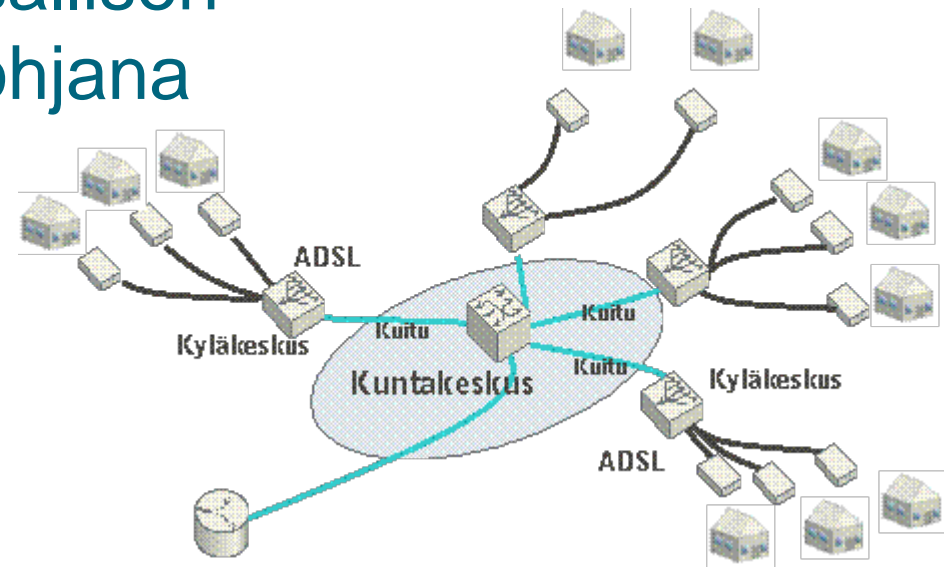
- 1 020 000 €

Kuitu joka talouteen

- 18 000 000 – 22 000 000 €



Soneran kyläkaista kansallisen toimintasuunnitelman pohjana



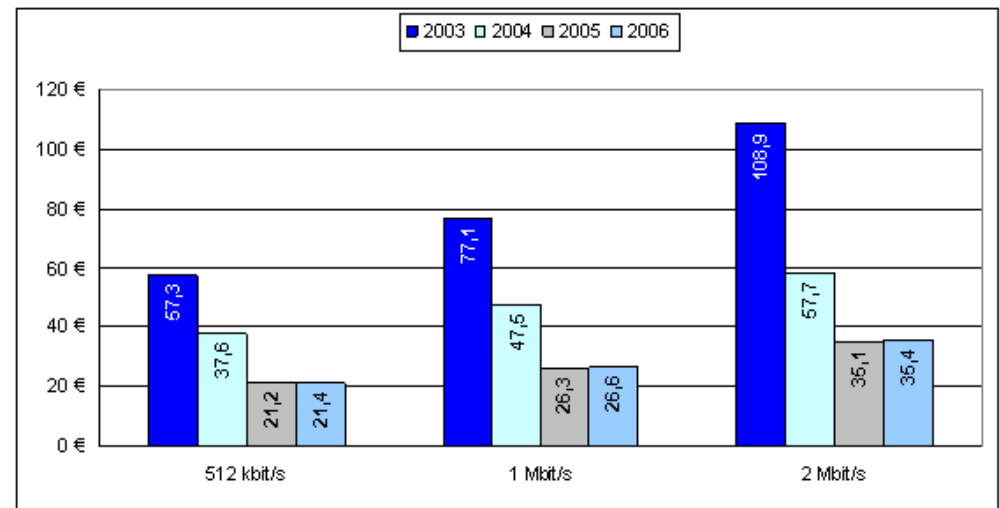
- Kyläkaistakohteita
 - yli 150 kuntaa
 - yli 1000 kylää
 - yli 60 000 taloutta Kyläkaistan ulottuville
- Kyläkaista –kohteissa jo nyt kansallisen tavoitteen piirissä noin 76% talouksista
 - Tilaaja alle 2 km päässä “kuidun päästä”, johon liitettävissä kiinteä tai langaton access -tekniikka

Talous

Miksi Sonera ei rakenna yksin laajakaistayhteyksiä haja-asutusalueelle ?

Palveluoperaattorin ja palveluntarjoajan haasteita

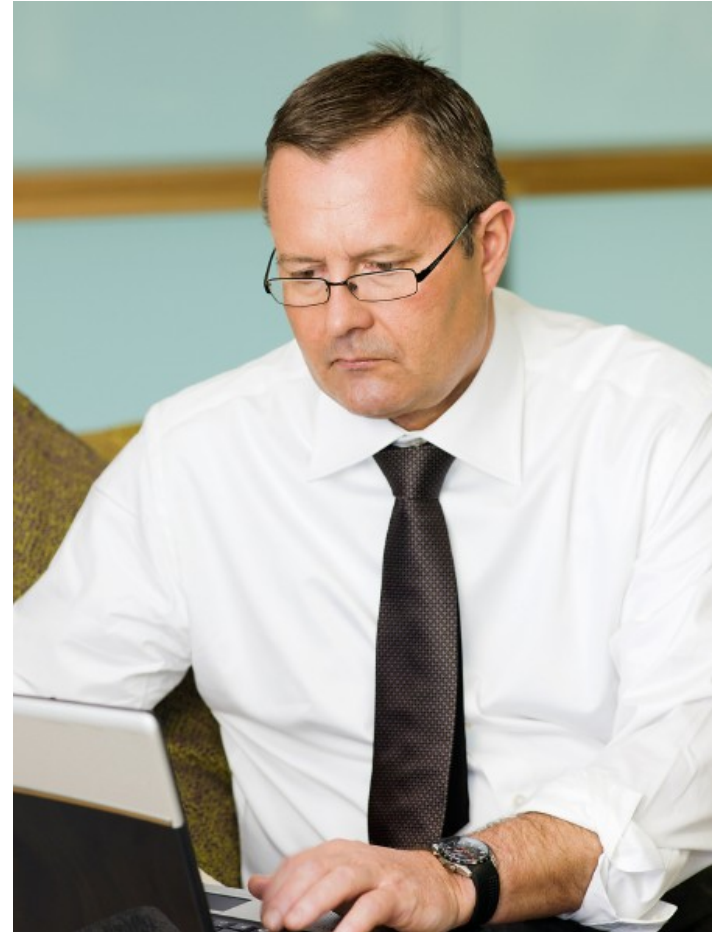
- Laajakaistan hintataso laskenut 2003-2006 keskimäärin 65% !!!
- Keskeisin ongelma haja-asutusalueet, joissa kannattavaa liiketoimintaa ei omankaan kupariverkon päällä voi tehdä
 - Pienemmät harvaanasutut kylät muodostavat oman erikoiskysymyksen, joissa pienistä tilaajamääristä johtuen pelkästään investoinneista tulee liiketoiminnallisesti kannattamattomia
- Seurauksena operaattoreiden:
 - keskittymistä suurimpiin kaupunkeihin
 - keskittymistä suurempiin nopeuksiin
- Asiakastarve ei ole nopea liittymä, vaan palvelukokonaisuus
 - Esim. TV-palvelut+ Internet-access+etätyö-paketti
 - sisältäen nopean liittymän, jossa taataan palvelutaso
- Asiakasta pystyttävä palvelemaan koko tarjoaman osalta



Lähteet: Liikenne- ja viestintäministeriö (v. 2003-2005) ja Finnet Focus Oy / Tikon Consulting (v. 2006)

Vastaako Open Access keskeisiin haasteisiin?

- Ansaintalogiikka
 - Miten taata kannattava liiketoiminta kaikille osapuolille sekä taajamissa että haja-asutusalueilla
 - Tuotto suhteessa riskinottoon, laajakaista vaatii isoja ja pitkäjänteisiä investointeja
 - Matala alalletulokynnys tuo mukanaan lieveilmiöitä pitkäjänteisen toiminnan kustannuksella
 - Mistä tulot tuote- ja palvelukehitykselle
- Asiakasnäkökulma
 - Asiakaspalvelu?
 - Vastuu kokonaisuudesta? Kokonaisuuden laatu?
 - Palvelupaketit vai tapahtumakohtainen shoppailu?



Yhteenveto

- Kilpailun edistäminen telealalla on suotavaa, tuloksena
 - Kilpailukykyinen hintataso myös haja-asutusalueella
 - Monipuoliset palvelut
- Tulevaisuudessa kilpailua tullaan käymään yhä suuremmilla nopeuksilla ja yhä enemmän taattua kaistaa vaativilla sovelluksilla.
- Palvelutarpeet ratkaisee
 - Asiakkaat odottavat toimivia ja laadukkaita palvelukokonaisuuksia
 - Sovellukset tulevat jatkossa olemaan myös aikaisempaa monimutkaisempia.
- Laajakaistastrategian toteutuksessa ei yhtä ainoaa oikeaa ratkaisua
 - siirtymisessä useampia malleja
 - Kyläkaista, Vesiosuuskunnat, operaattoreiden kuituratkaisut jne
 - Siirtymisessä useampia tekniikoita
 - Kiinteä
 - Kuitu
 - Kupari
 - Langattomat
 - @450
 - 3G
 - Wimax.

