

*Rozwój sieci w regionach – dostęp do Internetu podstawą rozwoju regionalnego. **Jak sfinansować** inwestycje w sieć szerokopasmową z wykorzystaniem montażu środków budżetu samorządów i środków zewnętrznych*

# Informacje ogólne

- Usługi oparte o szerokopasmowy dostęp do internetu pozytywnie wpływają na standard życia mieszkańców oraz jakość funkcjonowania biznesu, jak również generują zyski
- Miejskie sieci światłowodowe działają z sukcesem w wielu miastach Europy i odgrywają istotną rolę w generowaniu korzyści ekonomicznych
- Do chwili obecnej został wypracowany sposób prowadzenia takich projektów. Ponadto Unia Europejska umożliwia realizację projektów wykorzystujących prezentowany dalej model. Projekty realizowane w inny sposób:
  - nie mogą liczyć na dofinansowanie z funduszy UE
  - są narażone na ryzyko protestów ze strony firm prywatnych świadczących usługi dostępne
- Projekty takie rozwijają się z reguły 5-7 lat - nie istnieje “złoty środek”, który zapewni natychmiastowe finansowanie oraz sukces

# Sukces

- Długoterminowe projekty inwestycyjne finansowane przez władze państwowe/regionalne
- Sieci miejskiej zapewniające mieszkańcom wysoką jakość usług wykorzystujących dostęp szerokopasmowy
- Klucz do sukcesu - podział kompetencji
- Dwa przykłady z życia:
  - Irlandia
  - Szwecja

## Irlandia

- Sieć światłowodu wokół kraju sfinansowana przez rząd centralny - prawo własności przekazane lokalnym władzom, inwestycja w wysokości 140 mln EUR
- Utworzona firma zarządzająca światłowodem celem utrzymania i wykorzystywania oraz sprzedaży infrastruktury dostawcom usług/operatorom
- Model otwartej sieci
- Niezależni dostawcy przepustowości do całej infrastruktury
- Aktywne działania marketingowe celem pozyskania nowych klientów przekazywanych do dostawców usług

# Szwecja

- Sztokholm utworzył pierwszą miejską sieć w Europie
- Sieć wykorzystuje dukty miejskiej, tunele wojskowe - światłowody układane w ramach prac miejskich
- Stokab - firma zarządzająca siecią światłowodów jest własnością gminy
- Ponad 700 klientów (dostawcy internetu, telewizje, operatorzy telefonii, firmy miejskiej, itp.) po ponad 10 latach działalności

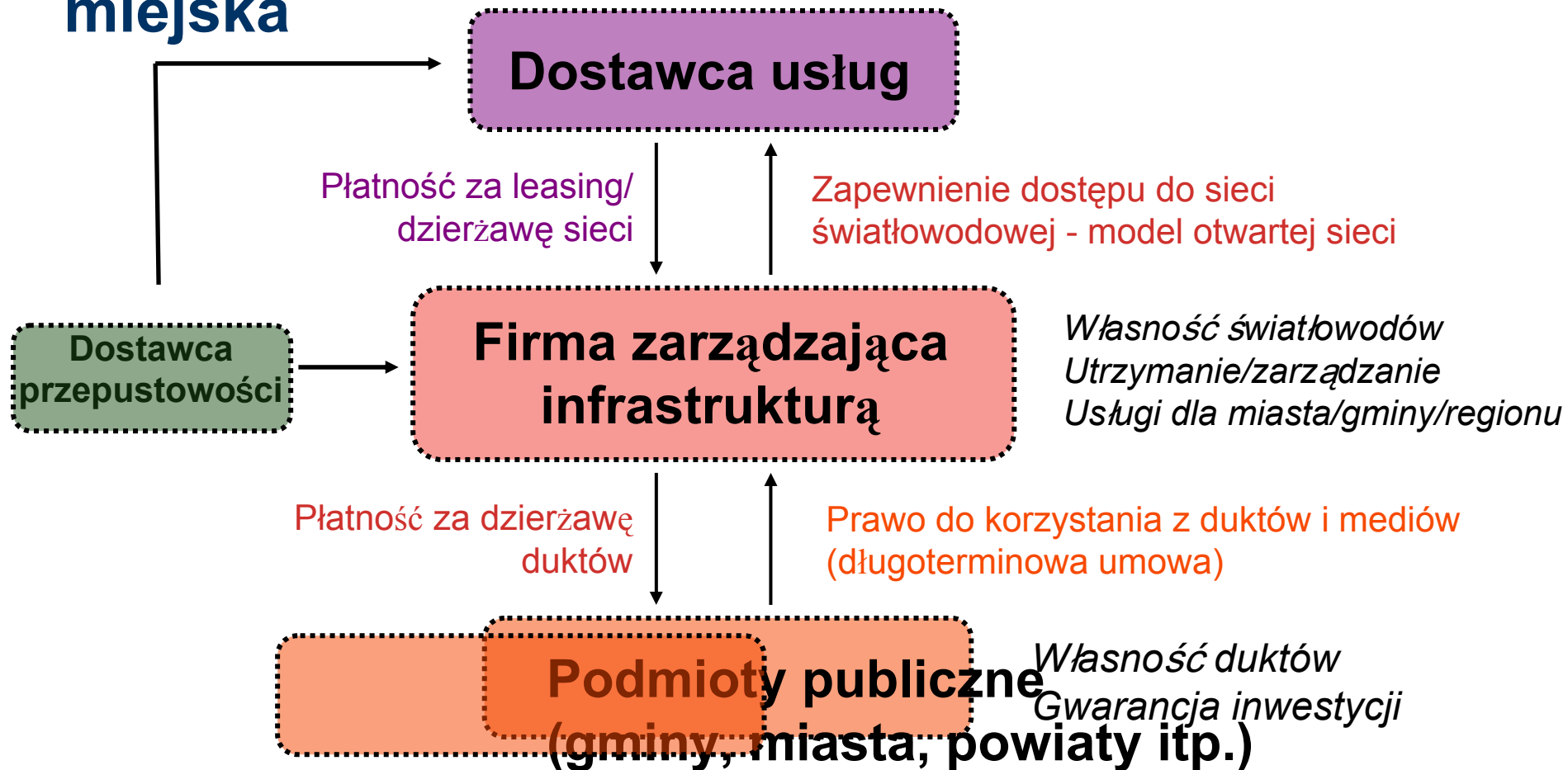
## Wnioski z nieudanych projektów

- Kilkanaście miejskich projektów zakończyło się niepowodzeniem - nie wybudowano sieci lub nie znaleziono klientów gdy sieci już powstały. Główne wnioski na przyszłość:
  - Podzielić zadania pomiędzy odpowiednich partnerów
  - Stworzyć infrastrukturę z otwartym dostępem (nie kolejne poziomy usług)
  - Nie starać się dostarczyć zbyt wiele od początku (wzrost organiczny)
  - Budować zgodnie z kosztorysem / określonym poziomem potrzeb (ilość użytkowników) i nie pozwolić przejąć całkowitej kontroli nad projektem inżynierom i dostawcom technologii pragnącym stworzyć kolejne “laboratorium” do testów rozwiązań
  - Zabezpieczyć funkcjonowanie/utrzymanie przez długi okres czasu bazując na odpowiedzialnym zespole pracowników znających lokalną infrastrukturę

# Model funkcjonowania

- Sieć finansowana przez przedsiębiorstwo użyteczności/ lokalne władze
  - Inwestycja własna/ gwarancje samorządu/ pożyczka bankowa
  - Kontrola nad inwestycją
  - Rozwiązanie finansowania pomostowego
- Utworzenie nowego podmiotu do zarządzania infrastrukturą (spółka publiczna)
- Obniżenie ryzyka poprzez współpracę z dostawcą usług jako partnerem strategicznym w nowym podmiocie:
  - Zwiększona wiarygodność projektu
  - Dzierżawca sieci od pierwszego dnia powstania
  - Zapewnienie efektywnej konfiguracji rozwiązań technicznych i cen
- Zakaz bezpośredniej konkurencji pomiędzy właścicielem sieci lub firmą zarządzającą a dostawcami usług dla lokalnych użytkowników

# Standardowy model działania – najpierw sieć miejska





# Koszt finansowania

- Sprzedaż udziałów - najbardziej kosztowna forma finansowania
  - W zamian za środki pieniężne, instytucja finansująca staje się udziałowcem
- Pożyczka długoterminowa - najmniej kosztowna forma finansowania
  - Dostępność zależy, między innymi, od historii funkcjonowania pożyczkobiorcy, sposobu zabezpieczenia oraz planowanych przepływów finansowych
- Firma publiczna budująca sieć światłowodową ma dobrą pozycję do pozyskania taniego finansowania
  - Gmina jest podmiotem wiarygodnym
  - Kontrakty na dzierżawę infrastruktury są często długoterminowe i zapewniają bezpieczne przewidywalne przychody
  - Infrastruktura sieci ma długi żywot ekonomiczny

# Mechanizmy finansowania

- **Udziały**
  - Dla nowego przedsięwzięcia jedyny dostępny sposób
  - Dla inwestycji miejskiej niski poziom (5% - 10%)
- **Pożyczka bankowa**
  - Linia kapitału obrotowego
    - Odnawialna forma kredytu zabezpieczona przychodami (i majątkiem), do 70-80% poziomowi przychodów
    - Czasami nazywana linią kredytową w rachunku
  - Dług terminowy
    - Dla inwestycji, zabezpieczony majątkiem trwałym: budynki, maszyny, nieruchomości
    - Dług terminowy nie jest odnawialny, zostanie spłacony przez okres życia ekonomicznego zabezpieczenia
  - Typowy koszt - kurs międzybankowy + 300 – 500 p.b.
  - Pożyczka bankowa stanowi z reguły do 70% wartości finansowania w projektach sieci miejskich

# Mechanizmy finansowe

- High-yield debt (obligacje)
  - Wykorzystywane z reguły dla dużych inwestycji
  - Często stosowane przez władze lokalne w Stanach Zjednoczonych (obligacje miejskie) do finansowania projektów sieci światłowodowych
- Finansowanie przez dostawcę
  - Wydłużone terminy płatności
  - Podział ryzyka “płacisz w miarę wzrostu”
- Factoring
  - Sprzedaż faktur firmie, która wypłaca z góry w gotówce 75-85% wartości faktury

# Mechanizmy finansowania

- **Sprzedaż i leasing zwrotny**
  - Zamienia koszty stałe w zmienne powodując jednocześnie przyływ gotówki
- **Partnerstwo Publiczno - Prywatne (PPP)**
  - Główne aktywa pozostają z reguły w rękach podmiotu publicznego, usługi są świadczone przez firmy prywatne przez długi okres czasu zapewniający zwrot inwestycji
  - Trudne do wypracowania w praktyce
- **Dotacje rządowe i unijne**
  - Istotne źródło finansowania wielu projektów miejskich w Europie
  - Dotacje rządowe mogą wynosić do 50% kosztu budowy
  - Fundusze unijne mogą pokryć 10-30% inwestycji

## Dobre praktyki

- Koordynacja działań ze wszystkimi obszarami administracji lokalnej, np.
  - Firmy użyteczności publicznej
  - Mieszkalnictwo komunalne
  - Szkoły i administracja wewnętrzna
- Zaangażowanie mieszkańców
  - Uzyskać informacje co jest dla nich ważne
  - Dostarczyć jasną wiadomość o inwestycji i planowanych usługach
- Zaangażowanie dostawców usług przed przystąpieniem do realizacji projektu
- Aktywne poszukiwanie dostępnych dotacji
- Sprawdzić z władzami unijnymi akceptację kwestii wsparcia władz lokalnych

Dziękuję za uwagę

Artur Tracz

Artur.Tracz@ericsson.com



**ERICSSON** 

**TAKING YOU FORWARD**