

Światłowodem do domu

Pod koniec lutego w Lizbonie odbyła się 7. konferencja FTTH. Jej gospodarzem była organizacja FTTH Council Europe. Z tej okazji rozmawiamy z jej prezesem – CARELEM HELSENEM.

Kiedy przeglądam skład członków Rady FTTH, widzę głównie dostawców i integratorów technologii światłowodowych. Tymczasem ze statutu wynika, że jesteście otwarci również na dostawców treści, ale nie ma ich zbyt wielu. Dlaczego nie przyjmujecie do tej organizacji operatorów telekomunikacyjnych? Przecież to od nich zależy, w jakim tempie będą się rozwijać inwestycje w sieciach dostępowych.

Europejska Rada FTTH to organizacja skupiająca firmy zainteresowane rozwojem światłowodowych sieci dostępowych w Europie. Powstała w 2004 r. Dwa lata dłużej na rynku działa siostrzana organizacja amerykańska, a w roku 2005 utworzono Radę FTTH na region Azji i Pacyfiku. Każda z nich dostosowuje się do lokalnej specyfiki. Generalnie, zależy nam na wizerunku organizacji bezstronnej, jeżeli chodzi o regulatorów rynku.

W Unii Europejskiej rynku sieci dostępowych są najwrażliwszym obszarem regulacji, na dodatek są zdominowane przez dużych krajowych operatorów. Gdybyśmy ich przyjmowali, byłibyśmy w Brukseli jedną z kilku organizacji lobbystycznych. Na dodatek, trudno byłoby uniknąć zdominowania przez interesy dużych operatorów telekomunikacyjnych. To jest trudne do przyjęcia dla naszych członków, ponieważ wielu z nich to firmy stosunkowo niewielkie. Chcemy być pomocni i doradzać Komisji Europejskiej bardziej jako eksperci niż grupa interesów. Mamy do odegrania sporą rolę jako forum uzgodnień dla wymagań technicznych i organizacyjnych w budowie sieci.

A jak jest za Oceanem?

Jeżeli chodzi o członkostwo, to w Stanach Zjednoczonych jest trochę inaczej. Tam rynek sieci szerokopasmowych – w warstwie dostępowej – jest uwolniony dla konkurencji. Wśród członków Rady FTTH są więc operatorzy małych sieci komunalnych w miastach, które zdecydowały się rozwijać infrastrukturę światłowodów do domów. Natomiast w przypadku firm dostarczają-

cych treści, to coraz więcej ich chce przystąpić do naszej organizacji. Proszę jednak zwrócić uwagę, że – jeżeli chodzi o sieci światłowodowe doprowadzane bezpośrednio do domów – to wciąż jesteśmy na początku rozwoju rynku. Ale w tegorocznej konferencji mamy wielu przedstawicieli firm medialnych, ich obecność manifestuje się w sposób bardzo efektowny i spektakularny. Wiele z tych firm złożyło już deklaracje członkowskie. Zapraszam firmy z Polski. Na razie nie jest ich wiele.

Nie mogę nie zadać panu tego pytania: jak pan ocenia dzisiaj przyszłość rozwoju techniki światłowodowej w sieciach dostępowych?

Jesteśmy oczywiście od tego, aby promować technologie światłowodowe, ale nie muszę się szczególnie chwalić i czarować.



Gdyby regulować rozwój sieci następnej generacji, geograficzna segmentacja może być uzasadniona i dobrym rozwiązaniem jest zapewnienie warunków dla współdzielenia sieci. W tym kontekście popieramy wytyczne UE w sprawie pomocy publicznej w sieciach NGN.

CAREL HELSEN

Postęp z roku na rok jest widoczny gołym okiem. W tegorocznej konferencji bierze udział prawie 3000 uczestników, ponad 70 wystawców i 73 prelegentów. Możemy omawiać doświadczenia dziesiątków już zrealizowanych projektów FTTH. Nie dyskutujemy o przyszłości, to się już dawno dzieje. Wiele mitów o wysokich kosztach budowy nowych sieci dostępowych zostało zweryfikowanych w praktyce.

To, czy operatorzy zdecydują się na radykalne unowocześnienie zasobów sieciowych, jest ich suwerenną decyzją. Jednak w Polsce wiele nowych projektów będzie powstawać za publiczne pieniądze, również unijne. Co byście doradzali samorządom, które muszą zdecydować, jak optymalnie zagospodarować dostępne środki? Czy światłowody do domów są dobrym rozwiązaniem w regionach wiejskich?

Nie chcemy dyskutować o wyższości jednej technologii nad inną, chociaż trudno mieć wątpliwości co do zalet łącz światłowodowych. Również w przypadku firm zgromadzonych w FTTH Council Europe mamy dostawców różnych technologii, a także rozwiązań przejściowych, gdzie zakłada się korzystanie przez jakiś czas z już istniejących łączy. Jestem jednak rzeczniczem nowoczesności i wierzę, że przyszłość należy do sieci następnej generacji NGN i że plany nowych inwestycji trzeba przystosować do tego wyzwania. Wszystko zależy od warunków ekonomicznych, ale – jak dotąd – prawie wszędzie potrzebny jest impuls, zachęta ze strony władz lokalnych.

W wielu miastach europejskich, gdzie jest gęsta zabudowa, można już mówić o konkurencyjnych warunkach rozwoju światłowodowych sieci dostępowych. W mniejszych miastach i miejscowościach – gdzie trudniej uzyskać opłacalność budowy konkurencyjnych sieci – lokalne władze muszą tworzyć zachęty dla inwestorów. Choćby niewielkie, jak agregacja ruchu, wprowadzanie do sieci aplikacji wykorzystujących usługi szerokopasmowe. To też obszary, gdzie można budować sieci współdzielone. W regionach wiejskich o luźnej zabudowie opłacalność doprowadzenia nowych łączy światłowodowych bezpośrednio do gospodarstw trudno obecnie rozpatrywać w kategoriach biznesowych. W tym przypadku uzasadnione jest zastosowanie zasady sieci otwartych i finansowanie ich ze wsparciem państwa.

Widać, że gdyby regulować rozwój sieci następnej generacji, geograficzna segmentacja może być uzasadniona i że dobrym rozwiązaniem jest zapewnienie warunków dla współdzielenia sieci. W tym kontekście popieramy opublikowane we wrześniu 2009 r. wytyczne UE w sprawie pomocy publicznej w sieciach NGN. Przyszłość pokaże, że mamy rację. ▀

Rozmawiał Piotr Rutkowski