

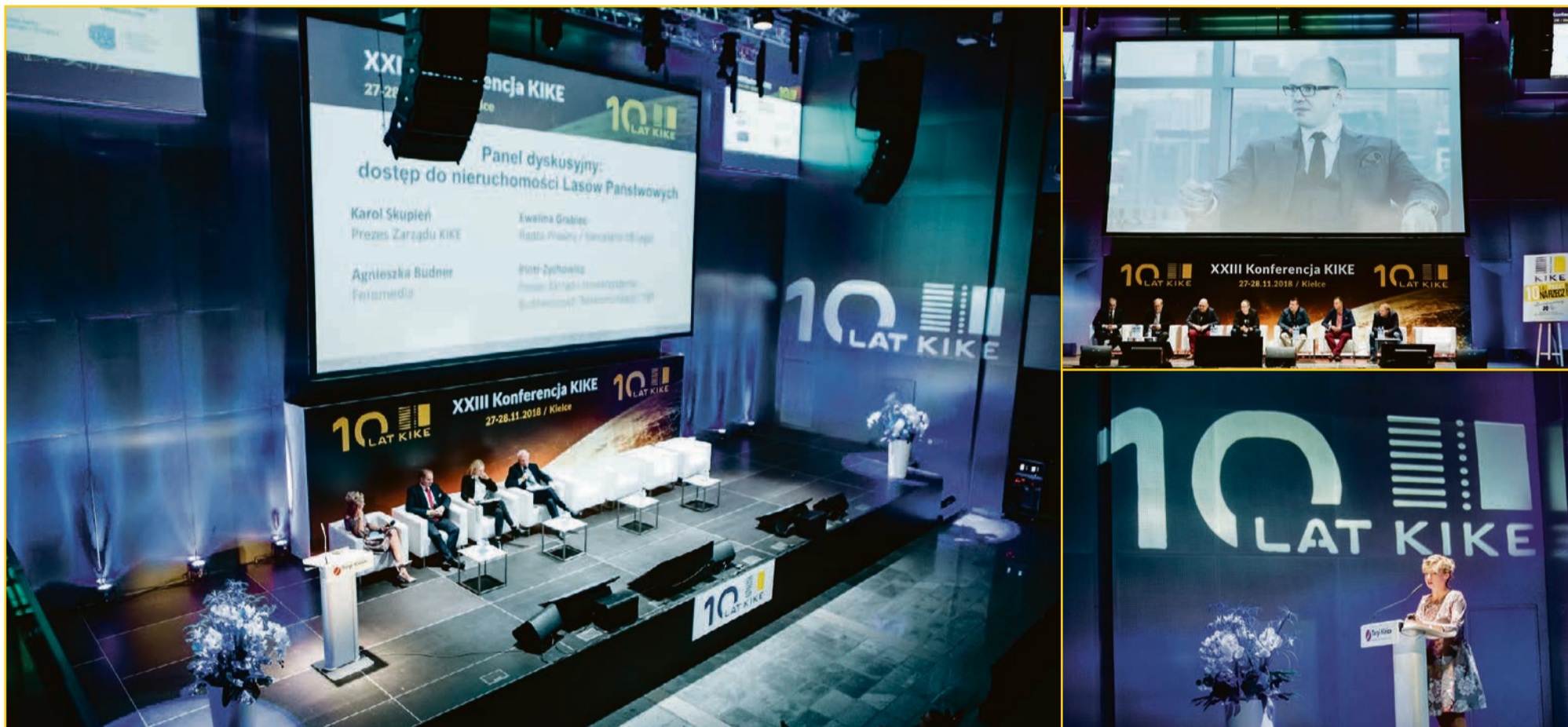
4 : Dostęp do pasów drogowych

8-9 : Nowy model biznesowy w telekomunikacji stacjonarnej

12 : Wywiad z Witoldem Kołodziejskim, przewodniczącym KRRiTV

KIKE#NEWS 1 2019

KWARTALNIK KRAJOWEJ IZBY KOMUNIKACJI ETHERNETOWEJ



24. Konferencja KIKE: wszystko, co aktualne

Patronat Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej nad Konferencją KIKE stał się już tradycją. Dzięki temu w pigułce zapoznajemy się z ostatnio wydanymi decyzjami oraz procedowanymi przez Urząd projektami z zakresu telekomunikacji i teleinformatyki. Przypomnijmy tu, że jedną z najważniejszych spraw, w jakich mali i średni operatorzy telekomunikacyjni oczekują obecnie decyzji Prezesa UKE, pozostają warunki zapewnienia dostępu do infrastruktury przedsiębiorstw energetycznych. Powstało jednak kilka nowych kwestii. Przedstawiciele UKE wezmą w związku z tym udział także w panelu poświęconemu problemom ze sprawozdawczością telekomunikacyjną. KIKE poprosiła ich o przedstawienie celowości i zakresu sprawozdań, które w praktyce zwiększają obciążenia operatorów. W drugiej części pierwszego dnia urzędnicy wyjaśnią także, jak korzystać z najnowszych procedur i ułatwień w dostępie do kanalizacji i kabli.

Kredyty i finanse

Kolejny panel, którego nie powinni przegapić przedstawiciele małych i średnich operatorów telekomunikacyjnych realnie planujący rozwój swoich firm, związany będzie ze zbliżającym się wielkimi krokami startem nowego produktu finansowego dla ISP w postaci kredytów z gwarancją PO PC. Zaprezentują je przedstawiciele Banku Gospodarstwa Krajowego. Do rozmowy o możliwości praktycznego wykorzystania tych kredytów przez małych i średnich operatorów telekomunikacyjnych zaproszeni zostali także przedstawiciele banków spółdzielczych. Konrad Baranowski i Piotr Wiąckiewicz poprowadzą także otwartą rozmowę na temat stanu rynku telekomunikacyjnego po trzech edycjach PO PC.

Z danych, które analizowali przedstawiciele KIKE, wynika, że dotacje zmieniły pozycję lokalnych ISP, a widocznym trendem na rynku są działania konsolidacyjne. W kontekście finansów warto też wysłuchać środowego wystąpienia przedstawicieli Ministerstwa Cyfryzacji, które poświęcone będzie stanowi obecnemu i perspektywom budowy światłowodów w Polsce.

Sprawy branży

Pierwszego dnia konferencji na sali głównej odbędzie się także przedstawienie i podsumowanie projektów realizowanych obecnie przez iNET Group, Stowarzyszenie e-Południe i EPIX dla operatorów sektora MŚP. Oczami członka Grupy Roboczej ds. Rozwoju Telekomunikacji przy Ministerstwie

Cyfryzacji zapoznamy się ze stanem zaawansowania prac nad nowelizacją megaustawy. Omówione zostaną także zmiany prawa telekomunikacyjnego, jakie obowiązują od 4 maja tego roku w zakresie dopuszczalnego przetwarzania danych osobowych abonentów oraz ustawy o drogach publicznych i innych aktów prawnych dotyczących inwestycji telekomunikacyjnych i telekomunikacji.

Kolejny raport

Jednym z budzących największe zainteresowanie wystąpienie podczas poprzedniej konferencji KIKE był raport prezentujący doświadczenia operatorów telekomunikacyjnych ze współpracy z Lasami Państwowymi. Tym razem prawnicy kancelarii iTB Le-

gal przedstawią zapowiadane już wcześniej podsumowanie danych o stawkach za zajęcie pasów drogowych dróg gminnych i powiatowych. Twórcy raportu zapowiadają także przedstawienie aktualnego stanu zaawansowania prac nad nowelizacją ustawy o drogach publicznych. Materiał będący podstawą przygotowania raportu jest wyjątkowo obszerny, jego najważniejsze tezy udało nam się jednak zaprezentować także na łamach niniejszego numeru KIKE#NEWS, prezentacja zaś będzie miała miejsce w południe drugiego dnia konferencji.

Swoje miejsce w agendzie ma także tematyka cyberbezpieczeństwa, szkolenie prezentujące, jak Orange będzie udostępniał kanalizację kablową, projekt KIKE Safe, wycena i audyty sieci w kontekście kredytów oraz wiele aktualnych zagadnień prawnych. Zabrane w agendzie XXIV Konferencji KIKE prezentacje oraz panele jasno też przekonują, że: Razem możemy więcej! # KIKE#NEWS



Szanowni Czytelnicy

Ośrodek w Arłamowie, w którym regularnie trenuje nasza piłkarska kadra narodowa, stwarza wyjątkowe okoliczności. W przypadku 24. Konferencji KIKE nie tylko inspirowanie do poważnego wysiłku fizycznego, ale też przygotowuje do nowych wyzwań na rynku telekomunikacyjnym.

Zamykając gazetę, wiemy już, że wyzwanie do udziału w sportowej rywalizacji przyjęło wielu uczestników i za wszystkich trzymamy kciuki.

Zdajemy też sobie sprawę, że szczególna odpowiedzialność spoczywa w tym przypadku na naszej gazecie. Musimy zapewnić solidną dawkę wiedzy zarówno wszystkim tym, którzy trenują do ostatniej chwili, jak i odpoczywającym po wyjątkowo męczącej rywalizacji.

W związku z podejmowanymi tematami podkreślenia wymaga także potrzeba rywalizacji fair play na rynku telekomunikacyjnym.

Dotyczy to między innymi rozgrywki o ustalenie odpowiednich stawek za wykorzystanie pasa drogowego, korzystania z kanalizacji i instalacji kablowych, cyberbezpieczeństwa czy relacji między operatorami telekomunikacyjnymi a nadawcami kablowymi i satelitarnymi. We wszystkich tych kwestiach rolę sędziego pełni zaś patronujący konferencji Urząd Komunikacji Elektronicznej.

Marek Nowak
redaktor naczelny
KIKE#NEWS



NEWS



PREZES UKE O DOSTĘPIE DO INFRASTRUKTURY WEWNĄTRZBUDYNKOWEJ

Prezes UKE wydał decyzje określające warunki zapewnienia dostępu do infrastruktury telekomunikacyjnej w zakresie kabli telekomunikacyjnych w budynkach wielorodzinnych dla firm: Netia SA z siedzibą w Warszawie, UPC Polska sp. z o. o. z siedzibą w Warszawie, Multimedia Polska SA z siedzibą w Gdyni, Vectra Investments sp. z o. o. sp. j. z siedzibą w Warszawie, INEA SA z siedzibą w Poznaniu oraz Toya sp. z o. o. z siedzibą w Łodzi. Kluczowym elementem decyzji są warunki zapewnienia dostępu do infrastruktury telekomunikacyjnej w zakresie kabli telekomunikacyjnych w budynkach wielorodzinnych. Stanowią one uniwersalny zbiór zasad i reguł w zakresie dostępu do infrastruktury przedsiębiorcy telekomunikacyjnego obejmującej kable telekomunikacyjne. Wydanie decyzji było poprzedzone analizą warunków współpracy stosowanych przez operatorów, publicznymi konsultacjami projektów rozstrzygnięć oraz warsztatami z uczestnikami rynku. Zdaniem UKE warunki dostępu określone w decyzjach zapewniają właściwe wyważenie praw i obowiązków podmiotów, które korzystają z infrastruktury telekomunikacyjnej oraz przedsiębiorców, którzy ją udostępniają. W ocenie Prezesa UKE wykonanie decyzji korzystnie wpłynie na zwiększenie efektywności wykorzystania istniejącej infrastruktury oraz na zmniejszenie kosztów nowych robót inżyniersko-budowlanych z korzyścią nie tylko dla przedsiębiorców telekomunikacyjnych, ale także dla abonentów, którzy otrzymają szansę skorzystania z konkurencyjnej oferty oraz dysponentów nieruchomości poprzez organicznie uciążliwych prac instalacyjnych. Decyzje wydane zostały 13 maja i nie są ostateczne.

WSPARCIE DLA PROJEKTANTÓW GIER KOMPUTEROWYCH

Rada Ministrów przyjęła uchwałę o ustanowieniu Programu Rozwoju Talentów Informatycznych. To wieloletni program, który powstał z inicjatywy Ministra Cyfryzacji, Marka Zagórskiego, uzupełniający działania Ministerstwa Edukacji Narodowej w zakresie kształcenia kadr nowoczesnej gospodarki. Program jest adresowany do uczniów i studentów o szczególnych zdolnościach w zakresie algorytmiki i programowania oraz projektowania gier komputerowych. Celem programu jest zaktywizowanie młodzieży ze szkół ponadpodstawowych i uczelni pod kątem rozwoju zaawansowanych umiejętności informatycznych, a także wyrównanie szans na zdobycie zaawansowanych kompetencji cyfrowych między młodzieżą z dużych i mniejszych ośrodków. Efektem programu ma być wzmocnienie grupy specjalistów od technologii informacyjno-komunikacyjnych, którzy mają konkurować na światowym rynku gamingowym. Realizacja Programu została przewidziana na lata 2019-2029 i będzie kosztowała ponad 80 mln zł.

POSTĘPOWANIA ADMINISTRACYJNE CZŁONKÓW KIKE

– Operatorzy telekomunikacyjni, a szczególnie mali oraz mikroprzedsiębiorcy telekomunikacyjni mają problem z udziałem w postępowaniach administracyjnych przed Prezesem UKE – twierdzi Tomasz Bukowski, doradca ds. telekomunikacji Kancelarii Prawnej Media. – Nie rozumieją większości wezwań oraz zawiadomień, nie posiadają wiedzy o stosowanych przez UKE procedurach – podkreśla. Z tego względu operatorzy są często bierni w postępowaniach, których są stroną lub co gorsza składają stanowiska niezgodne z własnym interesem. Z tego względu KIKE w trakcie konferencji w Arłamowie przybliżył swoim członkom jak wygląda postępowanie administracyjne przed Prezesem UKE. Szczególny nacisk warsztatu położony będzie na aktywny udział operatorów w postępowaniu, zgłaszanie przez nich stanowisk, wyjaśnień oraz zgłaszanie wniosków dowodowych, a także zapoznanie się z aktami sprawy, aby członkowie KIKE mogli łatwiej bronić swoich interesów w relacji z regulatorem.

WYDAWCA

Krajowa Izba
Komunikacji Ethernetowej

02-013 Warszawa
ul. Lindleya 16

NAKLAD

1000 egzemplarzy

NUMER W REJESTRZE CZASOPISM

PR 19851

REDAKTOR NACZELNY

Marek Nowak
marek.nowak@kike.pl

KOREKTA

Agnieszka Krutysz

SKŁAD I GRAFIKA

Marcin Korus

WSPÓŁPRACA:

Ewelina Grabiec
Kinga Pawłowska-Nojszewska
Tomasz Bukowski
Krzysztof Dzięgielewski
Jacek Kosiorek
Mariusz Filipiak

Redakcja i wydawca nie ponoszą odpowiedzialności za publikowane treści. Prezentowane poglądy i opinie są opiniami danej osoby. Żadna część niniejszej publikacji nie może być reprodukowana lub przedrukowana bez pisemnej zgody wydawcy.

Koniec regulowanego dostępu do kanalizacji Orange?



Tekst: KINGA PAWŁOWSKA-NOJSZEWSKA,
Dyrektor ds. prawnych KIKE

Jak do tego doszło? Doprowadził do tego splot działań regulacyjnych UKE, zmian legislacyjnych i postanowień sądowych.

Ciąg zdarzeń

Decyzja ustalająca nowe zasady dostępu do kanalizacji Orange została wydana we wrześniu 2018 r. i podlegała natychmiastowemu wykonaniu, przy czym Orange była zobowiązana zawierać umowy na nowych zasadach od 15 marca 2019 r. Niedługo jednak po 15 marca br. sąd – na wniosek Orange, złożony wraz z odwołaniem od wrześniowej decyzji – wstrzymał rygor natychmiastowej wykonalności decyzji z września. Wzruszenie tego postanowienia sądu jest niemożliwe. Tym samym Orange nie ma obowiązku stosować nowych zasad dostępu do kanalizacji do czasu rozstrzygnięcia sprawy przez sąd. Nie sposób przy tym przewidzieć ani terminu rozstrzygnięcia, ani treści rozstrzygnięcia. Sąd może bowiem zarówno utrzymać w mocy zaskarżoną decyzję, jak i ją zmienić lub uchylić. Jednocześnie trzeba pamiętać, że decyzja ROI z 2012 r. podlegała natychmiastowej wykonalności, jednakże od 2012 r. w UKE toczyło się postępowanie odwoławcze od tej decyzji. W tzw. międzyczasie została uchylona jedna z postaw prawnych ROI z 2012 r. Niektóre strony tego postępowania zaczęły podnosić kwestię przewlekłości postępowania..., a wówczas UKE, ze względu na zmianę stanu prawnego, uchylił decyzję ROI i umorzył postępowanie. Decyzja jest ostateczna, a więc i wykonalna. Wskutek powyższych wypadków Orange opublikowała na swojej stronie internetowej nową ofertę dostępu do kanalizacji kablowej, wzorowaną na decyzji z września 2018

Zapowiedzi zmian zasad dostępu do kanalizacji Orange nie są nowością. Dyskusje i konsultacje na ten temat, z udziałem operatorów i przedstawicieli Urzędu Komunikacji Elektronicznej (UKE), trwały przez większą część 2018 roku. Równoległe Orange była zobowiązana stosować ramowe zasady dostępu do kanalizacji, określone decyzją ROI z 2012 r. Tymczasem, w dniu pisania niniejszego artykułu, Orange nie jest zobowiązana stosować żadnych ramowych zasad dostępu do swojej kanalizacji określonych przez UKE – ani zasad określonych w nowej decyzji z 2018 r., ani w ROI z 2012 r.

r. Oferta ta, wzorem wrześniowej decyzji, zawiera nowe stawki za dostęp do kanalizacji (niestety wyższe niż wynikająca z ROI z 2012 r.), a także przewiduje dostęp do kanalizacji o średnicy mniejszej niż 100 mm, z czym w praktyce pojawiały się problemy na gruncie ROI z 2012 r. Orange wprowadziła, z drugiej strony, kilka istotnych zmian. Subiektywnie do najważniejszych negatywnych różnic pomiędzy wrześniową decyzją a aktualną ofertą Orange należy zaliczyć:

- brak możliwości instalowania kabli wykorzystywanych do zasilania o napięciu przemiennej (AC),



Działania Orange mające na celu rozwiązanie istniejących umów wydają się mało prawdopodobne

- konieczność wykonywania wszelkich prac zgodnie z wewnętrznymi regulaminami Orange, których katalog jest otwarty.

W związku z powyższym nie sposób przewidzieć, czy w praktyce – przykładowo – Orange będzie wymagała sporządzania projektów technicznych przez projektantów z uprawnieniami budowlanymi. Otwarty katalog ww. regulaminów wewnętrznych

Orange daje szerokie pole do jednostronnego wprowadzenia przez Orange zasad, których nie sposób na ten moment przewidzieć. Powstaje przy tym pytanie – jakie są możliwe scenariusze dalszego rozwoju sytuacji w najbliższym czasie.

Skutki

W pierwszej kolejności trzeba podkreślić, że ani uchylenie ROI z 2012 r., ani wstrzymanie wykonania decyzji z września 2018 r. nie wywołuje żadnych automatycznych skutków dla obowiązujących umów zawartych z Orange. Działania Orange mające na celu rozwiązanie istniejących umów



wydaje się mało prawdopodobne ze względu na zagrożenie wszczęcia postępowania antymonopolowego w takiej sytuacji przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Orange może jednak podjąć inicjatywę zmiany obowiązujących umów, aby dostosować je do aktualnej oferty dostępu do kanalizacji. Także w przypadku gdy pomiędzy Orange a innym operatorem obowiązuje decyzja

UKE zastępująca umowę, lub zmieniająca umowę, nie można umówić o żadnym automatyzmie skutków. Niemniej nie można wykluczyć starań Orange o wznowienie postępowania w sprawie decyzji zastępującej umowę, jeżeli decyzja ta była wydana w oparciu o uchyloną już decyzję ROI z 2012 r. W takim przypadku istnieje ryzyko uchylenia decyzji zastępującej umowę. Jakie działania może podjąć operator, który jest związany umową z Orange w zakresie dostępu do kanalizacji? Oczywiście nie musi robić nic, jeżeli umowa z Orange jest dla niego satysfakcjonująca. Niemniej z dużą dozą pewności moż-

można podjąć próbę zwrócenia się do UKE o zmianę tej decyzji. Losy takiego postępowania byłyby jednakże niepewne, w związku ze wspomnianym wyżej uchyleniem podstawy prawnej ROI. Decyzja ROI oraz decyzje wydane w oparciu o ROI, wydane były zgodnie z przepisami regulującymi dostęp telekomunikacyjny, a wrześniowa decyzja z 2018 r. – w oparciu o przepisy Megaustawy.

Bez wątplenia niepewne są losy umów wiążących Orange z operatorami stosującymi kable z napięciem AC. Negocjacje także mogą nie powieść się



Niepewne są losy umów wiążących Orange z operatorami stosującymi kable z napięciem AC

w przypadku operatorów, którzy mieli zastrzeżenia do norm zakładowych obowiązujących w Orange. Wydaje się, że tacy operatorzy mogliby rozważyć podjęcie negocjacji w sprawie zawarcia nowej umowy, a w razie sporu niezwłocznie zwrócić się do UKE o wydanie decyzji na podstawie przepisów Megaustawy. Takie rozwiązanie wydaje się optymalne, przy czym można zakładać, że UKE będzie dążyć do wydawania decyzji w indywidualnych sprawach na zasadach zbliżonych do decyzji z września 2018 r. Niestety ryzykiem, którego nie sposób w obecnej sytuacji uniknąć, jest ryzyko związane z nawałem wniosków do UKE o wydanie decyzji w indywidualnych sprawach regulujących dostęp do kanalizacji. Równoległe izby gospodarcze, w tym KIKE, mogą wnieść skargę do sądu na decyzję uchylającą ROI i wnieść o wstrzymanie jej wykonania. Skuteczność takich działań, ze względu na ww. uchylenie podstawy prawnej ROI, może być niestety ograniczona. #

Dostęp do pasów drogowych



Tekst: EWELINA GRABIEC, itB Legal

Ministerstwo Cyfryzacji podkreśla, że to właśnie jednostki samorządu terytorialnego mogą odegrać istotną rolę w rozwoju usług szerokopasmowych, właśnie poprzez zapewnienie dostępu do pasa drogowego dróg publicznych. Z tego względu w planowanej nowelizacji Megaustawy pojawiły się także propozycje zmiany ustawy o drogach publicznych. Problem związany z lokalizowaniem urządzeń i obiektów infrastruktury telekomunikacyjnej w pasie drogowym dróg gminnych i powiatowych został dostrzeżony przez KIKE, która już od maja 2018 roku zbierała informacje dotyczące wysokości rocznych opłat uiszczanych przez ISP za zajęcie pasa drogowego we wszystkich gminach i powiatach w Polsce. W oparciu o uzyskane dane KIKE wspomagana przez itB Legal opracowała raport, który opisuje stan faktyczny, związany z zapewnieniem przez powiaty i gminy dostępu do pasa drogowego – zbadano treść i jakość uchwał określających wysokość stawek za zajęcie pasa drogowego oraz przeanalizowano dane dotyczące opłat wnoszonych przez ISP.

Potrzeba informacji

Przy uzyskiwaniu danych dotyczących zapewnienia ISP dostępu do pasa drogowego pomocne okazało się wykorzystanie trybu dostępu do informacji publicznej. Odpowiednie wnioski zostały rozesłane przez KIKE do wszystkich powiatów oraz gmin w Polsce (dokładnie: 380 powiatów i 2478 gmin, w tym 66 miast na prawach powiatu), z których większość udzieliła odpowiedzi.

Misz-masz wysokości opłat

Analiza treści uchwał wskazanych przez właściwych zarządców dróg pozwoliła na uzyskanie bogatego materiału w zakresie wysokości stawek za zajęcie pasa drogowego i kryteriów ich zróżnicowania.

Dla przedsiębiorców z branży telekomunikacyjnej, którzy inwestują w budowę infrastruktury liniowej, korzystanie z pasa drogowego to najlepsza, a czasami jedyna możliwość lokalizowania sieci, szczególnie na terenach słabo zurbanizowanych. Uzyskanie dostępu do pasa drogowego jest często łatwiejsze i szybsze niż uzyskanie dostępu do innych gruntów należących do osób prywatnych.



Stawki roczne opłat są ustalane w oparciu o zajęcie metra kwadratowego powierzchni pasa drogowego zajętej przez rzut poziomy urządzenia, a ich konkretna wysokość jest uzależniona od różnych kryteriów określonych w poszczególnych uchwałach, nawet jeśli nie



Stawki zbliżone do maksymalnych zwykle zniechęcają przedsiębiorców

są one dozwolone z punktu widzenia przepisów prawa. Przykładowo stawki są różnicowane w zależności od tego, czy urządzenie będzie zlokalizowane w obszarze zabudowanym lub niezabudowanym, w poprzek drogi, wzdłuż drogi w jezdni czy wzdłuż drogi poza jezdnią. Niektóre z gmin i powiatów decydują się na bardziej

kazuistyczne uregulowanie tej kwestii poprzez szczegółowe określenie stawek za pomocą wyliczanki: za zajęcie chodnika, pobocza, zatoki postojowej, pasa zieleni itp. Pytanie tylko, jaką stawkę zastosować, jeżeli urządzenie będzie umieszczone np. w ścieżce rowerowej lub nad nią, a stawka ta nie została wprost określona w uchwale. Wysokość opłat za zajęcie pasa drogowego w celu umieszczenia w nim urządzeń infrastruktury telekomunikacyjnej jest dość zróżnicowana – 0,50 zł do nawet 200 zł! W jednej z gmin stawka wyniosła nawet 400 zł w przypadku umieszczenia urządzeń na moście czy wiadukcie! Opłata przekroczyła zatem wysokość maksymalną określoną przez przepisy.

W efekcie większość ISP corocznie płaci na rzecz konkretnych jednostek samorządu terytorialnego od kilkunastu do kilkudziesięciu tysięcy złotych za umieszczenie urządzeń infrastruktury telekomunikacyjnej w pasie drogowym. Stawki zbliżone do stawek

maksymalnych zwykle zniechęcają przedsiębiorców do budowania sieci na danym terenie z uwagi na niską rentowność inwestycji. Problem ten dotyczy zwłaszcza ISP z sektora małych i średnich przedsiębiorstw, realizujących



Proponowane jest obniżenie wysokości stawek za zajęcie pasa drogowego w przypadku umieszczenia w nim obiektów i urządzeń infrastruktury telekomunikacyjnej

sieci na terenach słabo zaludnionych. Zbadanie treści uchwał dotyczących stawek za zajęcie pasa drogowego pozwala wyciągnąć następujący wniosek: choć

jednostki samorządu terytorialnego często obniżają stawki dla poszczególnych kategorii przedsiębiorstw, to zwykle dotyczy to gestorów sieci wodno-kanalizacyjnych, gazowych czy energetycznych. Zdaniem części lokalnych samorządów tylko te przedsiębiorstwa świadczą usługi z zakresu użyteczności publicznej i zasługują na preferencyjne stawki. Warto podkreślić, że tego rodzaju usługi świadczą najczęściej przedsiębiorstwa komunalne, a więc zarządzane przez jednostkę samorządu terytorialnego. W związku z tym nierzadko przy ustalaniu niższych stawek pomija się przedsiębiorstwa z branży telekomunikacyjnej.

Tam, gdzie uchwała nie obowiązuje

Analiza zebranych danych dość boleśnie pokazuje, że prawo to jedno, a rzeczywistość to drugie. Mimo że podjęcie uchwały określającej wysokość stawek za zajęcie pasa drogowego jest obowiązkowe, część adresatów wniosków wskazała, że taka uchwała nie została podjęta (problem ten dotyczy jedynie gmin). Przedstawiciel jednej z gmin tłumaczył zaistniałą sytuację „brakiem istnienia w gminie dróg, które miałyby status gminnej drogi publicznej”.

Żółwie tempo aktualizacji

Obowiązek określenia wysokości opłat za zajęcie pasa drogowego został wprowadzony pod koniec 2003 roku. W związku z tym wiele jednostek samorządu terytorialnego podjęło stosowne uchwały w 2004 czy 2005 roku i do dzisiaj nie zmniejszyło stawek, mimo że zbyt wysokie opłaty stanowią barierę dla ISP chcących inwestować w budowę i rozwój sieci telekomunikacyjnych. Przedsiębiorcy telekomunikacyjni podkreślają, że obniżenie opłat z pewnością pobudziłoby inwestycje na terenach wykluczonych cyfrowo, o co – jak się wydaje – jednostki samorządu terytorialnego powinny zabiegać. Ponadto, zdaniem branży, w dłuższej perspektywie zwiększenie ilości inwestycji w infrastrukturę spowodowało by wzrost wpływów jednostek

samorządu terytorialnego z tytułu zajęcia pasa drogowego.

Korzystamy z pasa

Zebrane przez KIKE informacje wskazują na to, że zarówno ISP z sektora małych i średnich przedsiębiorstw, jak również najwięksi przedsiębiorcy telekomunikacyjni dość chętnie korzystają z możliwości umieszczenia urządzeń infrastruktury telekomunikacyjnej w pasie dróg gminnych i powiatowych, zwłaszcza w większych miastach, gdzie konkurencja i zagęszczenie infrastruktury są największe. Co ciekawe, w niektórych jednostkach samorządu terytorialnego bardzo długo nie podejmowano uchwały określającej stawki za zajęcie pasa drogowego – część powiatów i gmin uchwaliło pierwszą dopiero po 2013 roku, a więc dopiero po upływie dziesięciu lat od nałożenia na nie tego obowiązku. W takich przypadkach nie prowadzono dokumentacji dotyczącej zajęcia pasa drogowego, co bardzo utrudnia określenie rzeczywistej skali zajęcia pasa i uiszczanych opłat.

ISP czekają zmiany

Przy okazji nowelizacji Megastawy, która powinna nastąpić w III kwartale bieżącego roku, zdecydowano się także na zmianę części przepisów Ustawy o drogach publicznych. Jedną z najważniejszych proponowanych zmian jest obniżenie wysokości stawek za zajęcie pasa drogowego w przypadku umieszczenia w nim obiektów i urządzeń infrastruktury telekomunika-



KIKE od maja 2018 roku zbierała informacje dotyczące opłat uiszczanych przez ISP za zajęcie pasa drogowego

cyjnej oraz prac z tym związanych. Obecnie stawka dzienna za prowadzenie robót w pasie drogowym dróg powiatowych i gminnych wynosi maksymalnie 10 zł, a po zmianach ma to być 0,20 zł. Z kolei stawka roczna za umieszczenie urządzeń w pasie drogowym ma zostać obniżona z maksy-

malnie 200 zł do 20 zł. Zmiana ta będzie więc korzystna dla ISP, choć KIKE postulowała, aby stawka za zajęcie pasa dróg gminnych była niższa niż za zajęcie dróg powiatowych. Niestety z ustawy zostanie usunięty przepis, zgodnie z którym



W większych miastach konkurencja i zagęszczenie infrastruktury są największe

w przypadku obniżenia stawek za zajęcie pasa drogowego obowiązkiem zarządcy drogi jest wydanie nowej decyzji zawierającej niższe opłaty. Oznacza to, że stawki określone w decyzjach wydanych przed podjęciem uchwał zawierających nowe niższe stawki nie ulegną obniżeniu – nowe stawki będą miały zastosowanie wyłącznie w przypadku nowych inwestycji.

Na pocieszenie – ISP czeka jeszcze kilka pozytywnych zmian – za umieszczenie linii telekomunikacyjnej w kanalizacji kablowej znajdującej się w pasie drogowym opłaty nie będą pobierane. Co więcej, w przypadku budowy i przebudowy każdej drogi powiatowej lub gminnej umieszczenie kanału technologicznego w pasie drogowym będzie obowiązkowe.

Podsumowanie

Przeprowadzona przez KIKE analiza zebranych danych prowadzi do wniosku, że planowana nowelizacja Ustawy o drogach publicznych jest niewystarczająca. Zdaniem KIKE należy różnicować stawki dotyczące dróg publicznych według hierarchii ich ważności – opłaty za zajęcie pasa drogowego dróg powiatowych powinny być wyższe niż za zajęcie pasa drogowego dróg gminnych, przy czym obie te opłaty powinny być ustalone na odpowiednio niskim poziomie – niższym niż za zajęcie pasa drogowego dróg krajowych i wojewódzkich. Co więcej, ustawodawca powinien zapewnić, że w razie obniżenia stawek za zajęcie pasa drogowego zmniejszone zostaną także opłaty za sieci już zlokalizowane w pasie drogowym. #

Kredyt z gwarancją PO PC

Finansowanie gwarancji kredytowej ze środków unijnych to nowy instrument Programu Operacyjnego Polska Cyfrowa, wspierający finansowanie inwestycji telekomunikacyjnych. Zdaniem przedstawicieli KIKE pierwsi przedsiębiorcy skorzystają z niego już w ciągu najbliższych miesięcy.

Celem uruchamianego obecnie projektu jest ułatwienie dostępu do finansowania inwestycji szerokopasmowych oraz finansowania płynnościowego przeznaczonego na rozwój prowadzonej działalności gospodarczej przedsiębiorców z branży telekomunikacyjnej (wpisanych do rejestru przedsiębiorców telekomunikacyjnych, o którym mowa w ustawie Prawo telekomunikacyjne).

– Wprowadzenie tego instrumentu finansowego nie jest zaskoczeniem – mówi Konrad Baranowski, członek zarządu KIKE. – Został przewidziany już niemal trzy lata temu, kiedy określana była długoterminowa perspektywa budżetowa związana z wykorzystaniem środków unijnych, zapowiadaliśmy go także na wcześniejszych konferencjach. Wynika on zaś ze znanych w branży problemów związanych z niechęcią banku do uznawania za wystarczającą gwarancję kredytową przyszłych płatności stałych abonentów czy sieci. Kwestie te były szeroko omawiane także z przedstawicielami banków.

– W ostatnich latach zaszły duże zmiany w podejściu do oceny zdolności kredytowej małych i średnich ISP, szczególnie u tych partnerów, z którymi współpracowaliśmy już przy pożyczce szerokopasmowej, czyli Alior Bank i Towarzystwa Inwestycji Społeczno-Ekono-



micznych TISE – podkreśla Konrad Baranowski. – Wprowadzenie gwarancji kredytowej PO PC, obsługiwanej przez Bank Gospodarstwa Krajowego, otworzy te możliwości jeszcze szerzej, zniesione zostaną kolejne bariery.

Proces

Bank komercyjny nadal badał będzie zdolność kredytową przedsiębiorstwa, jednak jako gwarancję spłaty przyjmie środki unijne przekazane z PO PC. Gwarancje spłaty kredytu będą zaś udzielane na podstawie umowy portfelowej linii gwarancyjnej podpisanej przez BGK z bankami krajowymi. Gwarancją mogą być objęte kredyty finansujące mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa. – Spodziewam się, że kredytem z gwarancją PO PC zainteresowanych będzie wielu członków naszej izby – podkreśla Konrad Baranowski. – W dużej części będą to te same przedsiębiorstwa, które wcześniej korzystały z pożyczki szerokopasmowej lub starały się ją uzyskać. Możliwe przeznaczenie środków z kredytu z gwarancją z Programu Operacyjnego Polska Cyfrowa to między innymi: realizacja nowej lub utrzymanie istniejącej inwestycji obejmującej budowę, rozbudowę i przebudowę części aktywnej i pasywnej szerokopasmowej infrastruktury dostępowej do szybkiego Internetu, w tym nakłady inwestycyjne na akwi-

Wartość projektu to 414,3 mln zł, co w efekcie pozwoli na udzielenie gwarancji w kwocie ok. 867,8 mln zł, które zabezpieczą przedsiębiorcom z sektora MŚP spłatę kredytów bankowych o wartości ok. 1 085 mln zł.

zycję użytkowników końcowych; sfinansowanie kosztów kapitału obrotowego związanych z rozwojem prowadzonej działalności gospodarczej, w tym w zakresie bieżącego



Bank komercyjny jako gwarancję spłaty przyjmie środki unijne przekazane z PO PC

obrotu oraz wzmocnienia kondycji i płynności finansowej; sfinansowanie kosztów przekazania praw własności w przedsiębiorstwach między niezależnymi inwestorami w celu rozszerzenia działalności oraz umocnienia pozycji na rynku. Kredyt w kwocie zabezpieczonej gwarancją nie może być jednak przeznaczony na finansowanie kosztów, na które kredytobiorca uzyskał wsparcie, bądź ubiega się o przyznanie innego wsparcia finansowego pochodzącego ze środków UE. #

MINISTERSTWO
CYFRYZACJI

CENTRUM PROJEKTÓW
POLSKA CYFROWA

BANK GOSPODARSTWA
KRAJOWEGO

BANK KREDYTUJĄCY

PRZEDSIĘBIORCA

Wspólne sprawy

– rozmowa z Jerzym Straszewskim,
prezesem Polskiej Izby Komunikacji Elektronicznej

Pierwsza telewizja kablowa w Polsce rzeczywiście powstała w 1989 roku?

Tak naprawdę to rok wcześniej działał już na warszawskim Ursynowie URSYNSAT, którego dyrektorem i właścicielem był Marek Czajkowski. Sieć liczyła 1200 abonentów. Rok 1989 przyniósł jednak sprzyjające warunki polityczne, gospodarcze i prawne, z których kluczowe było zniesienie obowiązku posiadania odpowiedniego



Rok 1989 przyniósł sprzyjające warunki polityczne, gospodarcze i prawne do rozwoju sieci kablowych

zezwoleń z Ministerstwa Łączności. Wtedy też zaczął nadawać satelita komunikacyjny ASTRA.

Ile nowych programów trafiło do Polski w tym przełomowym momencie?

Z perspektywy czasu wcale nie tak dużo. Satelita nadawał 16 programów głównie w języku niemieckim. Głód informacji był jednak ogromny i szło za nim zapotrzebowanie rynku. Indywidualni odbiorcy zakładali anteny satelitarne a spółdzielnie mieszkaniowe zamieniały „AZART” na telewizję kablową. Powstały też Stowarzyszenie Miłośników Telewizji Satelitarnej lub kablowej. Z resztą niektóre z nich istnieją do dzisiaj. Bardziej przedsiębiorcy zbierali zaliczki na budowę sieci kablowych i telekomunikacyjnych i tak to się zaczęło...

Jak trafił Pan do branży?

Byłem wówczas dyrektorem technicznym zakładów OMIG, które produkowały urządzenia telekomunikacyjne dla systemów wojskowych, między

Podczas ostatniej konferencji PIKE odbywającej się w sopockim Sheratonie izba mocno zaakcentowała obchody 30-lecia rynku kablowego w Polsce. Panele z uwagą śledziła także liczna reprezentacja członków Krajowej Izby Komunikacji Ethernetowej.



Jerzy Straszewski

innymi rezonatory i generatory kwarcowe.

Rezonatory kwarcowe były też stosowane do przemienników używanych w sieciach AZART i tak poznałem wielu przyszłych przedsiębiorców budujących sieci kablowe zastępujące AZART. Z drugiej strony proponowano OMIG-owi uruchomienie produkcji elementów do sieci kablowych i tak to się zaczęło. Gniazda abonenckie a do tego dystrybucja wzmacniaczy i sprzedaż kabla koncentrycznego. I tak poznałem kolegów z branży TVK, z resztą wielu z nich jest do dzisiaj członkami izby, wielu prowadzi firmy rodzinne takie jak Elsat, PROMAX czy GAWEX.

Kiedy powstała PIKE?

W 1992 roku powstało Ogólnopolskie Stowarzyszenie



Prawo telekomunikacyjne zrównuje operatorów telewizji kablowych i operatorów innych technologii

Telewizji Kablowych (OSTvK). Po zmianach w prawie w 1999 roku jego członkowie założyli następnie Ogólnopolską Izbę Gospodarczą Komunikacji Kablowej (OIGKK) z siedzibą w Zielonej Górze. Jej prezesem został Andrzej Ostrowski. Zająłem jego miejsce w 2003 roku. Przenieśliśmy wówczas siedzibę do Warszawy, a w 2005 roku, dostosowując

się do realiów technologicznych, zmieniliśmy nazwę na obecną. Ważnym momentem w naszej historii było też powołanie przez zarząd w 2006 roku Polskiej Fundacji Wspierania Rozwoju Komunikacji Elektronicznej PIKSEL. Jej prezesem został Włodzimierz Zieliński.

KIKE powstała nieco później. Czy obie izby współpracowały od początku?

Praktycznie tak. Nie byliśmy też zaskoczeni powstaniem KIKE, ponieważ przynajmniej część jej założycieli na pewnym etapie rozważała wstąpienie do naszej Izby.

Gdzie łączą się interesy członków PIKE i KIKE?

Mamy wiele spraw, w których możemy działać wspólnie

Do Polskiej Izby Komunikacji Elektronicznej (PIKE) należą operatorzy szerokopasmowej komunikacji elektronicznej oraz producenci i dystrybutorzy sprzętu i usług wykorzystywanych przez operatorów w ich działalności biznesowej.

Operatorzy – członkowie Izby docierają w całej Polsce do prawie 4,5 miliona abonentów, świadcząc usługi dostępu do programów telewizyjnych i radiowych, Internetu oraz telefonii cyfrowej. Reprezentują ponad 90% krajowego rynku telewizji kablowej.

PIKE jest członkiem Krajowej Izby Gospodarczej, reprezentuje również polski rynek kablowy na forum międzynarodowym, m.in. poprzez członkostwo w Cable Europe. Zadaniem PIKE jest wspomaganie członków w ich codziennej działalności biznesowej, przede wszystkim przez zabieganie o warunki prawne i regulacyjne, które sprzyjają rozwojowi branży i rynku. Izba zajmuje się także popularyzacją idei nowoczesnej komunikacji elektronicznej.

i kilka takich, w których różni się i pozostajemy konkurentami. Obu naszym izbom zależy jednak przede wszystkim na tym, by uchwalane przepisy prawa tworzyły dobre środowisko dla funkcjonowania operatorów. Jako najbardziej oczywiste kwestie, w których działamy dziś razem, wskazać można rozbudowę sieci transmisyjnych na słupach wysokiego czy średniego napięcia, a także dążenie do obniżenia stawek za użytkowanie pasa drogowego. Ważną kwestią jest także wymiana wiedzy oraz stworzenie Kodeksu Dobrych Praktyk na rynku usług, którymi się zajmujemy.

Mam wrażenie, że w ostatnich latach występuje także zbliżenie w zakresie działalności przedsiębiorców zrzeszonych w obu izbach. Potwierdza Pan tę opinię?

Ustawa Prawo telekomunikacyjne praktycznie zrównuje dziś operatorów telewizji kablowych i operatorów innych technologii, w tym Internetu.

Dzięki nowoczesnym rozwiązaniom technologicznym nadawanie sygnału telewizyjnego po prostu może odbywać się różnymi metodami. Działamy dziś w jednej branży łącząc usługi związane z telefonią cyfrową, telewizją i Internetem, choć mamy oczywiście różne punkty wyjścia, jak i różne sposoby osiągania celu jakim jest zadowolenie klientów.

Czy na rynku lokalnych telewizji kablowych i satelitar-nych również dominują małe i średnie przedsiębiorstwa? Tak. Lokalnych operatorów jest w Polsce bardzo wielu. Obecnie zrzeszamy ich poniżej setki, choć jeszcze parę lat temu było ich około 150. Konsolidacja rynku jest nieuchronna. Wyzwania nowych technologii (na przykład sieci 5G) wymagają ogromnych



W 2005 roku, dostosowując się do realiów technologicznych, zmieniliśmy nazwę na obecną

nakładów inwestycyjnych. O ile mi jednak wiadomo tak duża liczba operatorów jest naszą lokalną specyfiką. Próbowaliśmy penetrować między innymi rynek naszych sąsiadów i nie ma tam tak wielu podmiotów na rynku, chociaż są organizacje podobne do naszej. W Niemczech ANGA, na Litwie LKTA, a w Rosji AKTiR. Współpracujemy z europejską organizacją kablową Cable Europe oraz amerykańską SCTE.

Czego możemy się spodziewać po obecności przedstawicieli PIKE na konferencji Krajowej Izby Komunikacji Ethernetowej?

W Arłamowie przedstawimy swoje doświadczenia w zakresie prowadzenia telewizji lokalnych, z których część urosła przez lata do dużych rozmiarów. Wezmę również udział w panelach dyskusyjnych. Spotykając się na konferencjach wymieniamy informacje i patrzymy na to, co można zrobić wspólnie. #

Rozmawiał: Marek Nowak

Obowiązki członków KIKE w świadczeniu usług telefonicznych



Tekst: **TOMASZ BUKOWSKI**,
Doradca ds. telekomunikacji,
Kancelaria Prawna Media

Pierwszym takim obowiązkiem jest unijna regulacja eurotaryfy. Zgodnie z rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady 2018/1971 w zakresie regulacji stawek detalicznych za połączenia telefoniczne wewnątrz UE i EOG operatorzy kierujący połączenia od konsumentów do krajów UE oraz krajów Europejskiego Obszaru Gospodarczego (połączenia wewnątrzunijne) mają obowiązek od 15 maja br. proponować dla swoich abonentów (tylko konsumentom) plany taryfowe z opłatami za ww. połączenia telefoniczne nie droższe niż 0,81 zł/min. oraz 0,25 zł/SMS (plus VAT). Po tej dacie konsumenci mogą żądać, aby w ciągu jednego dnia roboczego zmieniono im taryfę na nową zgodną z tym unijnym rozporządzeniem. Jeżeli konsumenci do 15 lipca 2019 r. nie wypowiedzą się co do przyjęcia tych stawek regulowanych lub innych alternatywnych planów taryfowych, operatorzy mają obowiązek automatycznie zastosować dla nich nowe regulowane stawki za połączenia wewnątrzunijne. Wykonanie tego obowiązku od lipca



KIKE we współpracy z UKE wypracowała szczegółowy informator dotyczący wdrażania regulowanych opłat detalicznych

będzie kontrolowane przez UKE i z uwagi na to, że dotyczy on uprawnień konsumenckich należy się spodziewać postępowań kontrolnych i nawet karnych za jego nierealizowanie.

Pierwsza połowa roku 2019 obfitowała w wiele ważnych wydarzeń dla operatorów świadczących usługi telefoniczne w Polsce. Dotyczy to przede wszystkim wprowadzanych lub planowanych obowiązków regulacyjnych znacznie ingerujących w pobierane przez operatorów opłaty telekomunikacyjne.

Jest to dość skomplikowana unijna regulacja, podobna do regulacji roamingu unijnego dla telefonii mobilnej. Rozporządzenie oraz związane z nim wytyczne BEREC szczegółowo określają procedurę wprowadzania tych nowych taryf, wyjątki od tej regulacji oraz możliwości zwolnienia z tego obowiązku. Dla operatorów sieci stacjonarnych nowością jest fakt nakładania obowiązków cenowych od razu w przepisach unijnych bez analizy rynkowej czy nawet postępowania ze strony Prezesa UKE. Co więcej regulacja ta z powodu swojego unijnego pochodzenia jest niestety mało znana na polskim rynku, mimo że powoduje ona konieczność przeglądu taryf międzynarodowych a w wielu przypadkach konieczność obniżenia niektórych opłat detalicznych. Z tego względu KIKE we współpracy z UKE wypracowało szczegółowy informator dla swoich członków dotyczący wdrażania regulowanych opłat detalicznych. Co więcej, Izba wielokrotnie informowała swoich członków o konieczności przeglądu opłat detalicznych za połączenia wewnątrzunijne. Warsztaty w Arłamowie ma na celu podsumowanie działań Izby w tym zakresie, upewnienie się, że wszyscy członkowie Izby poprawnie wykonują ten obowiązek i nie są zagrożeni negatywnymi konsekwencjami ze strony UKE. Inny obowiązek związany z usługami telefonicznymi to rozliczenia międzyoperator-skie za zakańczanie połączeń. Od ponad roku trwają prace Prezesa UKE nad wdrożeniem unijnego Zalecenia KE z dnia 7 maja 2009 r. w sprawie uregulowań dotyczących stawek za zakańczanie połączeń w sieciach stacjonarnych i ruchomych nakazujące znacząco obniżyć stawki FTR (Fixed Terminator Rate).

W grudniu 2018 r. Prezes UKE przeprowadził konsultacje ponad 200 projektów decyzji (w tym 44 dla członków KIKE), w których nakłada na operatorów następujące obowiązki:



Komisja Europejska nie zgodziła się na regulację rynku bez wyznaczenia stawki FTR

- zapewnienia połączenia swojej sieci z siecią innych operatorów, (zakres obowiązku jest niemal taki sam jak ma obecnie Orange Polska
- S.A. oraz identyczny z obowiązkami operatorów sieci komórkowych,
- przejrzystości świadczenia usługi zakańczania połączeń w swojej sieci poprzez publikację podstawowych warunków dostępu do swojej sieci (coś w rodzaju mini oferty ramowej, ale bez akceptacji Prezesa UKE).
- obowiązek niedyskryminacji, (jest to obowiązek udostępniania swojej sieci wszystkim współpracującym operatorom na podobnych warunkach, nie tylko ekonomicznych, ale też technicznych i usługowych),
- obowiązek stosowania stawki FTR obliczonej przez Prezesa UKE na podstawie modelu kalkulacji kosztów (pełna nazwa modelu Bottom Up PURE LRIC), który zostanie wskazany w drugiej części decyzji, (pierwotnie Prezes UKE przymierzał się od razu do wprowadzenia w decyzji stawki FTR w wysokości 0,32 gr. za minutę połączenia w porównaniu do obecnie obowiązującej 2,73 gr. za minutę połączenia).

Obecnie postępowanie Prezesa UKE zostało wstrzymane przez Komisję Europejską, która nie zgodziła się na regulację rynku bez wyznaczenia stawki FTR.

Nie jest to jednak koniec problemów ze stawką FTR. Jednocześnie do regulacji tej usługi przymierza się bowiem sama Komisja Europejska. Na podstawie art. 75 świeżo przyjętego Europejskiego Kodeksu Łączności Elektronicznej Komisja Europejska ma uprawnienia do regulacji rynku zakańczania połączeń w sieciach stacjonarnych i mobilnych na terenie całej UE. KE, w przeciwieństwie do Prezesa UKE, nie zamierza nakładać żadnych obowiązków związanych z połączeniem sieci, a zająć się wyłącznie regulacją stawki za zakańczanie połączeń. Obecnie prowadzona jest druga faza konsultacji modelu kalkulacji kosztów, z którego wyliczono dla Polski stawkę FTR 0,03 eurocenta za minutę. KIKE aktywnie bierze udział w obu regulacjach stawki FTR wspomagając swoich członków, których ma dotknąć ta regulacja. Istnieje bowiem zagrożenie, że ta regulacja



Istnieje zagrożenie, że regulacja wymusi zmianę modelu biznesowego współpracy międzyoperatorskiej większości członków KIKE

wymusi zmianę modelu biznesowego współpracy międzyoperatorskiej dla większości członków KIKE oraz innych operatorów. #



Tekst: KRZYSZTOF
DZIĘGIELEWSKI,
Dyrektor Marketingu w LoVo SA

Regulator układa obydwa rynki według własnych wizji. Dynamiki rynków są jakże inne w przychodach. Ponad 35 mld na rynku telefonii komórkowej do ledwie 2,3 mld w telefonii stacjonarnej. Warto jednak rozważyć, czy nie bronić tych 2,3 mld przychodów. Dzisiejsza technologia, światłowody w mieszkaniach i domach, rozwiązania takich firm jak Microsoft i głos w Teams, możliwa do wprowadzenia zmiana modelu rozliczeniowego dają podstawy do tego, aby bronić spadków w przychodach w ramach technologii stacjonarnej.

5G i telefon stacjonarny

W roku technologii 5G pisanie o technologii stacjonarnej i rozwiązaniach związanych z numerem stacjonarnym wydaje się być nieporozumieniem, anachronizmem. Technologia GSM bardzo chciała wyeliminować rozwiązania stacjonarne. Okazało się jednak, że ISP, operatorzy kablowi mają w swoich usługach Triple Play (trzy usługi w jednym kablu) i nie po drodze im przekładanie pieniędzy ze swoich kieszeni do kieszeni komórkowców. VoIP okazuje się być rozwiązaniem, z którego użytkownicy komputerów i smartfonów korzystają codziennie. Problem polega na tym, że nie zdają sobie z tego sprawy. Microsoft Teams, Messenger, WhatsApp, Hangouts, Viber i wiele innych komunikatorów to klasyczne rozwiązania głosowe po Internecie. Rewolucja, jaką zapowiada w swoich rozwiązaniach Microsoft, dając Terasom w Office 365 głos, opiera na numeracji stacjonarnej i technologii wirtualnej centrali telefonicznej. Mówienie o końcu numeru stacjonarnego i przypisanej do niego technologii jest zdecydowanie zbyt wczesne. Siła w relacjach z użytkownikami końcowymi małych i średnich operatorów jest duża, zauważalna. Światłowód w mieszkaniu, domu, gdyby miał być przeznaczony tylko dla dwóch a nie trzech czy więcej usług, byłby źle zmonetyzowanym kosztem. Zmiany w technologii, regulacje stawek

Technologia, regulacje, nowy model biznesowy w telekomunikacji stacjonarnej

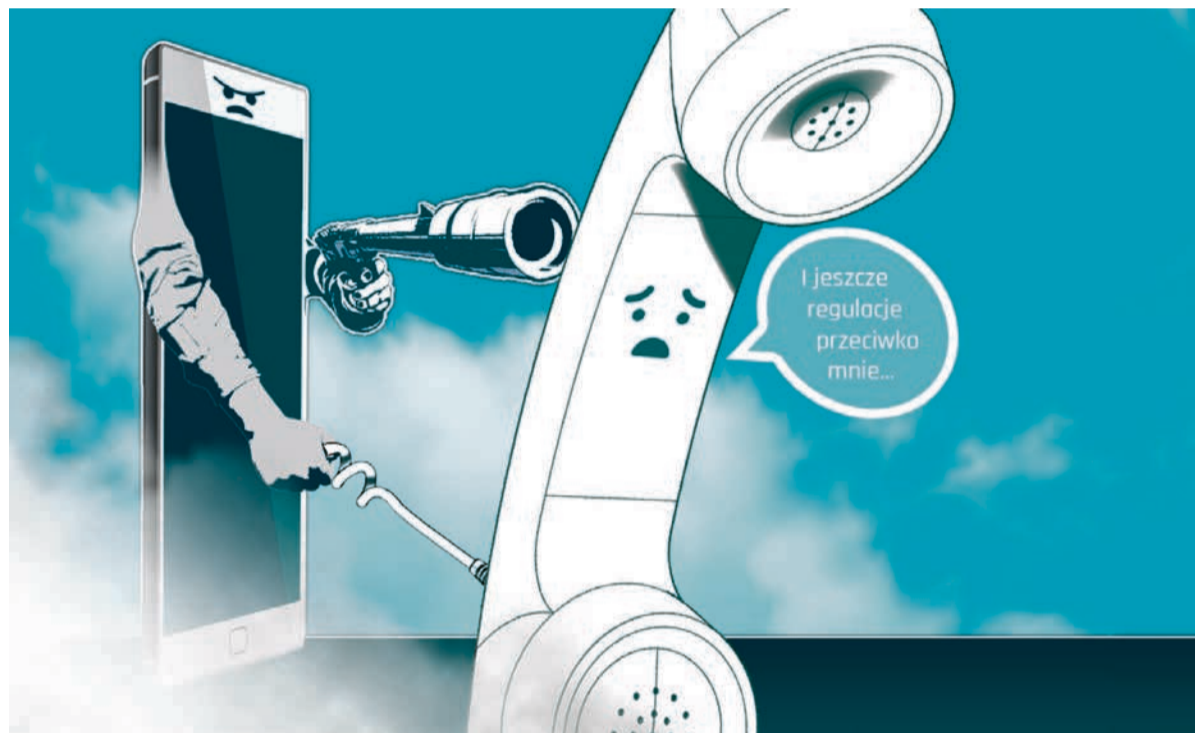
W telekomunikacji innowacyjność, inwestycje, technologia, funkcjonalność, ARPU, modele biznesowe = NIEWAŻNE. Regulacja = WAŻNE. Regulacja zarówno dla technologii mobilnej, jak i stacjonarnej.

Na koniec roku 2018 czterech głównych graczy mobilnych (Orange, Play, Polsat, T-Mobile) wykazywało:

- 52 320 mln kart SIM,
- 35 383 mld przychodów,
- 10 576 mld EBITDA.

Źródło: (Telepolis, Raporty spółek – opracowanie własne)

i rozliczeń FTR i MTR, focus firm komórkowych na magicznym 5G to szansa na utrzymanie obecnych przychodów dla technologii stacjonarnej. Klient biznesowy, instytucje publiczne nie zrezygnują całkowicie z rozwiązań stacjonarnych. VoIP, VPBX to rozwiązania nowoczesne i możliwe do zastosowania w różnych konfiguracjach biznesowych. Według danych opublikowanych przez UKE w raporcie za 2017 rok telefonia stacjonarna zarejestrowana była w stałej lokalizacji u 4,8 miliona osób. Przychody w 2017 roku wyniosły 2,3 mld zł. W porównaniu do 2016 r. wartość rynku telefonii w stałej lokalizacji zmalała o 0,3 mld zł, co oznacza spadek na poziomie 12,3%. W porównaniu z ubiegłymi latami spadek jest zachowany, co oznacza, że degradacja usług głosowych realizowanych z wykorzystaniem technologii stacjonarnej postępuje. Zaskakujące są dane o technologii. Najpopularniejszą technologią telefonii stacjonarnej w 2017 był nadal POTS. W 2017 r. łączą tego typu stanowiły około 54% wszystkich łączy. Na drugim miejscu znalazła się technologia ISDN (14%). Z badania przeprowadzonego przez UKE w 2018 roku na niewielkiej próbie 400 firm 76% z nich wykazało, że nie korzy-



sta w telefonii stacjonarnej. Z pozostałych 24% codziennie korzysta 67% procent użytkowników. W tym fatalnym dla telefonii stacjonarnej badaniu jest jednak promyk dla opera-



Mówienie o końcu numeru stacjonarnego i przypisanej do niego technologii jest zdecydowanie zbyt wczesne

torów, którzy specjalizują się w technologii stacjonarnej oraz VoIP. Uczestnicy badania to respondenci prowadzący firmę, która zatrudnia od 2 do 9 osób (41,8%). Blisko co czwarty respondent prowadzi jednoosobową działalność gospodarczą, niewiele mniej było firm za-

trudniających od 10 do 49 osób (22,3%). Najmniejszy odsetek stanowiły osoby reprezentujące firmy zatrudniające powyżej 250 osób (3,8%). Uff, przecież korporacje oraz cały rynek PUBLIC „rozwiązaniami VoIP stoją”. Nie przypadkowo mieszam technologię PSTN i VoIP. Dla użytkownika znaczenie ma, czy telefon jest bez kabla czy z kablem. „Kabel” stanowi o tym, jak nazywa ową telefonię. Dodatkowo, czy numer w słuchawce, urządzeniu jest stacjonarny czy mobilny. A zamiana POTS na VoIP to doskonale technologicznie rozwiązanie. Chmura w telekomunikacji i telekomunikacja w chmurze są możliwe dzięki VoIP i rozwiązaniom chmurowym.

O ujednoczeniu kosztów

Nieprzypadkowym jest, że urzędnicy w UE oraz w Polsce w odpowiednich organach regulacyjnych zastanawiają się, jaki jest sens dzielenia tech-

nologii. Pracują nad ujednoczeniem kosztów dla klienta końcowego. Propozycja FTR od UKE w Polsce, czyli blisko 10-krotna obniżka za minutę oznacza 10-krotnie niższy przychód dla operatorów w relacji do obecnie obowiązującej stawki. Nie, nie ma znaczenia struktura poniesionych nakładów na infrastrukturę. Nie, nie ma uwzględnienia wielkości operatorów. Czy wszystkie koszty zostały uwzględnione? Nie, bo z małymi i średnimi operatorami nikt z analityków przygotowujących model obliczający ostateczną stawkę nie rozmawiał. UKE przeszło do problemu regulacji po raz drugi. Nie wiadomo, co ostatecznie z tego wyniknie, albowiem do końca 2020 roku ma być przez instytucje europejskie ustalona jednolita stawka dla rozliczeń FTR/MTR na terenie Europejskiego Obszaru Gospodarczego. Konsultacje to słaba strona procesu regulacji.

Chciałoby się pewnie stro- nie regulacyjnej powiedzieć na warsztatach do operatorów: „Nie róbcie scen”. Specjaliści stworzyli model. Specjaliści przygotowali dane. Specjaliści stworzyli stawkę. „Liczy się hipotetyczny operator, bo tak wychodzi z matematyki”. Unij- ne propozycje są od polskich propozycji kolejne 10 razy niż- sze. Nie wiem, co mi się teraz w kieszeni otwiera, bo przysło- wiowy „nóż” otworzył mi się już w 2018 roku. Ponieważ na ten temat powstało wiele poważnych opracowań, pomi- nę wątek szczegółów przycho- dowych, podatkowych, wpły- wów do budżetu państwa etc. Pominę też wątek szczegółów modelu kosztowego, wirtual- nego operatora, warsztatów, roboczych spotkań w UKE w MC. Spotkania muszą się odbyć, zainteresowani wypo- wiedzieć i ostatecznie decyzja musi powstać. Musi i koniec. A czy korzystna dla użytkowni- ka, przedsiębiorcy i ostatecznie rynku, nie jest chyba kluczo- wym aspektem regulowania. KIKE do wspierania swoich przedstawicieli prawnych za- prosiła kilku operatorów, któ- rzy uczestniczyli w pracach nad modelem. Wspominam o tym fakcie dlatego, że na co dzień konkurujące ze sobą podmioty gospodarcze wykazały się jed- nością i stowarzyszające je izby operowały jednym komunika- tem. Nie dla nieprzygotowanej i niedobrej dla rynku i gospo- darki regulacji. Istotnym jest też to, że wnioski dla operato- rów mogą być podobne. Nowy model biznesowy w rozlicze- niach z abonentami. Komisja Europejska w Brukseli w dniu 28 maja 2019 zorgani- zowała warsztaty telekomu- nikacyjne, na których były

prezentowane prace wykonane w ramach projektu związanego z ustaleniem jednolitej ogólno- unijnej stawki hurtowej za za- kończanie połączeń w sieci mo- bilnej (MTR) oraz przeglądem hurtowych rynków roamingu. Uczestnikami warsztatów mieli być przedstawiciele krajowych organów regulacyjnych, przedstawiciele BEREC oraz przedstawiciele operatorów te- lekomunikacyjnych. Urzędnicy dopisali, ale nie przedstawiciele biznesu telekomunikacyjnego. Zaskoczenie? Ależ skąd, prze- cież tworzone modele, produ- kowane średnie dane, statystyki pokazują, jak należy statystycz- nie prowadzić biznes. Ja się nie dziwię, że operatorzy nie dopisali ilościowo. We wrze- śniu 2019 zapowiedziane zostały warsztaty w ramach FTR. To dopiero może być zaskoczenie dla organizatora w temacie liczby potencjalnych zainteresowanych. Zdaniem specjalistów zwi- ązanym z KIKE dla małych i średnich operatorów kluczo- wym problemem może okazać się sens tej regulacji. Głównym problemem międzyopera- torskim jest rynek tranzytu, zwłaszcza wewnątrzunijnego, który teraz przynosi dochód większy niż zakańczania połą- czeń przy znacznie mniejszych kosztach. Druga kwestia to jej dyskry- minujący i nieproporcjonalny charakter, jakim jest ujedno- liczenie stawek bez względu na wielkość operatora i jego koszty. Mniejsi operatorzy czy MVNO ponoszą większe koszty i mają mniejsze przychody, a więc regulacja uderza w nich bardziej niż w dużych opera- torów. Trzecia kwestia to metodo- logia kosztowa. Użyto me-

todologii „laboratoryjnej” polegającej na badaniu teore- tycznego modelu, teoretycznej sieci, teoretycznego operatora. Wyliczenia oparto na trzech teoretycznych kwestiach. W efekcie tego teoretyzowania powstała kalkulacja, najbar- dziej restrykcyjna pure LRIC, zamiast LRIC plus, całkowicie nieuwzględniająca kosztów świadczenia usługi.

Wzrosty i spadki

Istotny jest też sens wdraża- nia regulacji roamingowych oraz eurotaryfy na terenie zamorskich posiadłości państw członkowskich. Koszty hurto- we tranzytu połączeń na Ka-



Problemem mię- dzyoperatorskim jest rynek tranzytu, zwłaszcza wewnątrz- nijnego

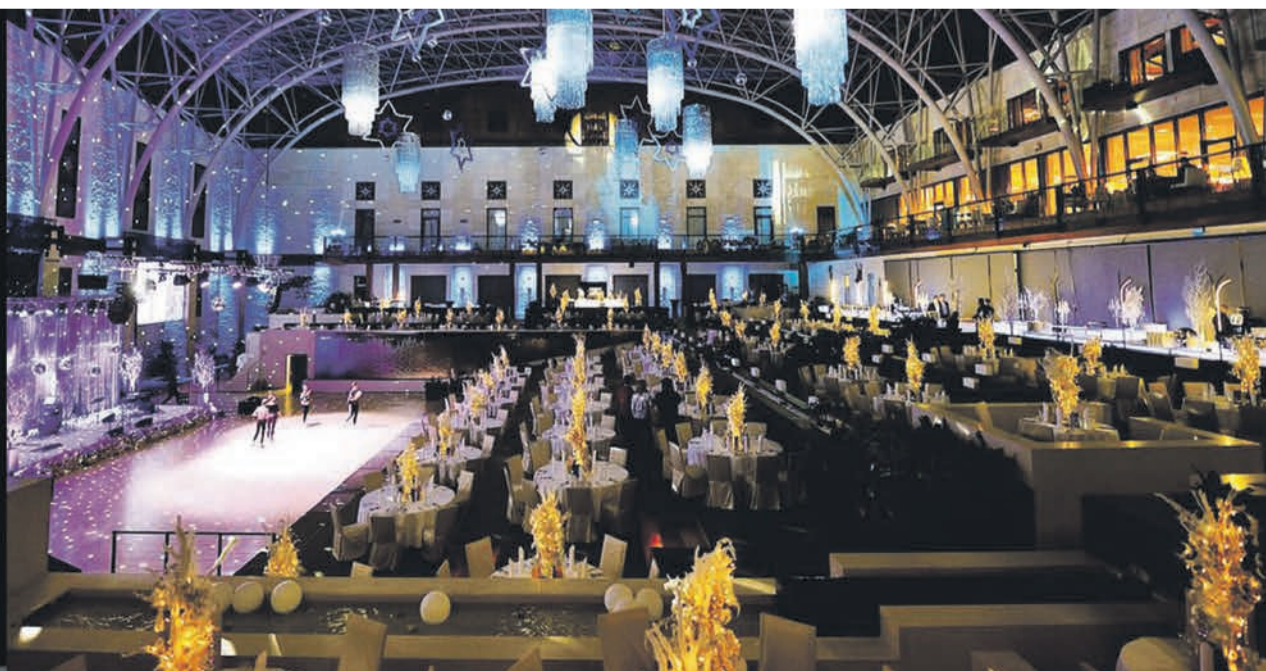
raiby czy Gujanę Francuską, czy Mayotte są monstrualne. Zdecydowanie przewyższają ceny detaliczne. Regulacje bez wątplenia będą miały wpływ na funkcjonowanie firm telekomunikacyjnych na rynku wewnątrzunijnym. Debatowanie o regulowaniu czy deregulowaniu oraz o da- waniu firmom większej swo- body i wolności trwało i trwać będzie. Czy w kreowaniu rynku i relacji biznesowych większy udział powinni mieć urzędnicy czy przedsiębiorcy? Dzisiaj kreują rynek urzędnicy. Regulują i koniec. Operatorzy mogą ten fakt wykorzystać, zmieniając model

biznesowy i rozliczeniowy z abonentami. Wydarzenia 2018 roku w re- lacji UKE/rynek, zapowiedzi warsztatów na temat stawek za usługi telekomunikacyjne w Polsce i Europie w roku 2019 (FTR/MTR) powodują, że czas przenieść uwagę na ry- nek operatorski w relacjach abonent/operator. Pieniądże na infrastrukturę wydane. Modele biznesowe wdrożone. Usługi sprzedane. Czas liczyć zyski. Przychodzi czas zrobić podsumowanie w postaci nie rachunku sumienia, ale marży. W zdecydowanej większości rynek telekomunikacyjny wykazywał marżę dodatnią i wzrosty. Jednak podzielenie rynku na technologie pokazuje inne wyniki. Telefonii mobilna to stabilne wzrosty. W telefonii stacjonarnej wynik spada. VoIP notuje wzrosty, ale przecież to także numer stacjonarny. Istotne różnice pokażą warto- ści, statystyki i dane w poszcze- gólnych rynkach.

Wracając do raportu UKE. Rynek stacjonarny to na ko- niec 2017 roku wartość 2,3 mld przychodów. Spadek z 4,3 mld w 2013 roku. W tej linii Główny Urząd Statystycz- ny wykazuje inną wartość. To prawie 3,3 mld zł. Jednak wykorzystywać będą dane z UKE. Z 6,8 mln abonentów w 2013 roku rynek skurczył się do 4,8 mln na koniec 2017 roku. Struktura przychodu zmieniła się na korzyść opłat abonamentowych i to jest doskonały kierunek i trend w rozliczeniach z abontami. Minuty powinny zostać wyeliminowane jako pozycja cennikowa w związku z propo- zycjami rozliczeń od regulato- rów. W ramach struktury przy-

chodów połączenia stanowiły od 26% w 2013 roku do 20% na koniec 2017 roku. Tym sa- mym opłaty cykliczne wzrosły z 62% w 2013 roku do 72% w 2017. Doskonały kierunek, wzrost opłat cyklicznych. Ilość minut spadła z 11,5 mld w 2013 do 6,7 mld na koniec 2017 roku. Spadki podpowia- dają rozwiązanie. Cennikowo minuty należy zastąpić opła- tami cyklicznymi i regulacje nie będą nam, operatorom, straszne.

Regulacje nie muszą okazać się destrukcyjne dla małych i średnich operatorów. Kon- kurencyjność i brak monopoli dają korzyści odbiorcom usług. Jeżeli urzędnicy przygotowali- by regulacje po konsultacjach z praktykami i uczestnikami rynku uwzględniając głos małych i średnich operatorów regulacje miałyby sens. Jeżeli przy modelowaniu urzędnicy uwzględniliby faktyczne koszty uprawiania biznesu oraz różni- ce w wielkości firm, przyjęcie regulacji może być bardziej zrozumiałe i przychylne. Firmy bez względu na swoją wiel- kość muszą się dostosowywać do regulacji, ale przy ustalaniu nowych reguł trzeba pamiętać o konkurencyjności, różnorod- ności ofert. Wielkie monopole betonują rynek. Nie są przyja- zne dla odbiorcy usług. „Na ko- niec” dnia regulatorzy rynku powinni pamiętać, że każdy, oni również, bez względu na pozycję i rolę, jaką pełnią, są odbiorcami usług telekomu- nikacyjnych. Takie parametry jak cena, jakość i bezpieczeń- stwo usługi czy jakość obsługi dotyczą każdego odbiorcy bez wyjątku. A wpływ na te para- metry mają właśnie prawidłowo przygotowane i opracowane regulacje. #



Pożyczki i gwarancje

– rozmowa z przedstawicielami Banku Gospodarstwa Krajowego



ALEKSANDRA KWIATKOWSKA,
PIOTR NATKAŃSKI

Projekt wdrażany przez Bank Gospodarstwa Krajowego oferuje podmiotom telekomunikacyjnym wsparcie w formie pożyczki szerokopasmowej lub gwarancji stanowiącej zabezpieczenie spłaty kredytu udzielanego przez bank kredytujący. Może ono stanowić samoistnie finansowanie przedsięwzięć telekomunikacyjnych lub też uzupełniać projekty dotacyjne pod kątem większości wydatków niekwalifikowalnych.

zabezpieczenia jaki posiada ta gwarancja (do 80% kwoty kredytu) oraz prosta procedura jej udzielenia pozwalają przedsiębiorcy oszczędzić czas i środki potrzebne na dokonanie wszystkich formalności w banku kredytującym.

Jaka jest rola BGK we wsparciu małych i średnich operatorów telekomunikacyjnych poprzez pożyczki?

Aleksandra Kwiatkowska, dyrektor Biura Rozwoju Instrumentów Finansowych, Departamentu Programów Europejskich BGK: Nasz bank pełni w tym projekcie szczególną rolę. Przez pośredników finansowych, którymi są banki, agencje rozwoju regionalnego oraz fundusze pożyczkowe udziela pożyczek, na rozwój szybkiego Internetu.

Chętnie współpracujemy też z branżą telekomunikacyjną – zależy nam, żeby nasze wsparcie było jak najbardziej efektywne i jednocześnie odpowiadało na potrzeby rynku. Naszymi partnerami publicznymi są Mi-

nisterstwo Inwestycji i Rozwoju oraz Centrum Projektów Polska Cyfrowa. Na bieżąco reagujemy na potrzeby wprowadzania zmian, usprawnień przy realizacji projektów sieci szerokopasmowych.

Proszę wskazać przykłady elementów, które zostały wprowadzone do niego w trakcie wdrażania.

AK: Podstawowe założenia pożyczki szerokopasmowej czyli jej preferencyjny charakter, możliwość finansowania inwestycji także na tzw. obszarach szarych i czarnych, szeroki katalog wydatków możliwych do sfinansowania, czy elastyczne parametry produktu pozostają niezmiennie. W trakcie wdrażania projektu wprowadziliśmy natomiast możliwość

finansowania bieżącej działalności przedsiębiorców telekomunikacyjnych (tzw. wydatków płynnościowych), przejęć innych niezależnych podmiotów telekomunikacyjnych, jasne doprecyzowanie zasad, według których można finansować podatek VAT, jak również rozszerzenie grupy docelowej dla pożyczki szerokopasmowej o jednostki samorządu terytorialnego wpisane do rejestru UKE.

Piotr Natkański, dyrektor ds. sprzedaży Departamentu Gwarancji i Poręczeń BGK:

Ważną zmianą było także ułatwienie przedsiębiorcom możliwości pozyskania zabezpieczenia poprzez wprowadzenie gwarancji spłaty kredytu i wydzielenie pula środków z przeznaczeniem właśnie na ten cel.

Proces wykorzystywania środków unijnych przez ISP miał wiele etapów, a kwota, która pozostaje do wykorzystania podlega częstej aktualizacji. Jakimi środkami dysponuje dziś BGK?

AK: Kwota na pożyczki szerokopasmowe w części środków unijnych wynosi ponad 580 mln zł. Natomiast uwzględniając również obligatoryjny wkład instytucji finansujących kwota wzrasta do ponad 686 mln zł. W tej puli, w wyniku rozstrzygnięć przetargowych, BGK przekazał wybranym podmiotom 155 mln zł. Obecnie jesteśmy na etapie kolejnego postępowania na wybór instytucji finansujących, w ramach którego możemy rozdysponować 80 mln zł. Liczymy również, że postępowanie pozwoli wyłonić nowe instytucje finansowe, które będą konkurowały z już działającymi partnerami BGK.

Do kogo jest kierowana i jakie są najważniejsze warunki skorzystania z pożyczki szerokopasmowej?

AK: Pożyczka szerokopasmowa to najpełniejsza forma finansowania przedsięwzięć telekomunikacyjnych. Mogą skorzystać z niej nawet duże firmy, a od niedawna również jednostki samorządu terytorialnego wpisane na listę UKE. Parametry pożyczki są takie same dla wszystkich pożyczkobiorców: kwota pożyczki wynosi maksymalnie 10 mln zł, a oprocentowanie preferencyjne w części środków powierzonych pośrednikom może wynieść nawet 0,25% w skali roku. Z punktu widzenia pożyczkobiorcy ważna jest również karencja w spłacie kapitału która może wynieść aż 30 miesięcy. Instytucje finansujące nie mogą pobierać dodatkowych opłat i prowizji w części środków powierzonych. Należy jednak pamiętać, że każdy pożyczkobiorca oceniany jest indywidualnie, a ostateczna decyzja kredytowa oraz warunki wsparcia zależą od wielu czynników składowych oraz procedur stosowanych przez te podmioty.

A w przypadku gwarancji kredytowych?

PN: Gwarancje spłaty kredytu są bezpłatną formą zabezpieczenia kredytów udzielanych przez banki kredytujące współpracujące z BGK. Są one przeznaczone na takie przedsięwzięcia jak: inwestycje związane z budową, rozbudową, przebudową nowej infrastruktury lub utrzymanie istniejącej infrastruktury szerokopasmowej, kapitał obrotowy związany z rozwojem działalności przedsiębiorcy lub zakup praw własności między niezależnymi przedsiębiorcami (przejmowanie podmiotów w celu konsolidacji sektora). Wysoki zakres

Proces wykorzystania środków na pożyczki trwa. Na jakim jest dziś etapie?

AK: Można powiedzieć, że udzielanie pożyczek nabiera rozpędu. Nie ukrywam, że bardzo liczymy na sprawną realizację projektów zarówno przez naszych pośredników finansowych jak i przedsiębiorców telekomunikacyjnych – zgodnie z założeniami i harmonogramem. Zdajemy sobie sprawę, że w niektórych przypadkach opóźnienia są naturalnym elementem procesu inwestycyjnego, dlatego współpraca wszystkich interesariuszy i bieżące reagowanie na pojawiające się wyzwania są kluczowe. Na chwilę obecną pośrednicy finansowi podpisali umowy na 33% dostępnych środków.

Czy w najbliższych miesiącach możemy spodziewać się kolejnych rozwiązań lub nowych instrumentów finansowych kierowanych do ISP?

PN: Wprowadzenie do projektu nowych instrumentów finansowych musiałoby zostać poprzedzone analizą zapotrzebowania na produkt pod kątem postanowień rozporządzeń unijnych. Zlecenie takiej oceny leży w gestii instytucji publicznych uczestniczących w systemie wdrażania. Jeżeli chodzi o rozwiązania istniejących instrumentów, to staramy się na bieżąco reagować na potrzeby branży oraz uwarunkowania rynkowe. W dodatku musimy jednak mieć na uwadze, że środki przeznaczone na finansowanie sektora telekomunikacyjnego w formie instrumentów finansowych mają charakter publiczny, więc ich wydatkowanie musi być zgodne z prawem krajowym oraz wspólnotowym. Mogę jednak zapewnić, że wszystkie zgłaszane postulaty podlegają analizie pod kątem możliwości ich wdrożenia. #

KIKE#NEWS

Pożyczka
szerokopasmowa

95 lat
BANK
GOSPODARSTWA
KRAJOWEGO



Zbuduj szybki internet!

Pożyczka Szerokopasmowa dla przedsiębiorców telekomunikacyjnych **od 0,25%**

Więcej na www.bgk.pl/popc



E-sport potrzebuje ISP



Tekst: **MAREK NOWAK**,
redaktor KIKE#NEWS

Rozgrywki e-sportowe to wydarzenia, których popularność może zaskoczyć.

W tym roku także Polska stała się na 10 dni światową stolicą e-sportu goszczącą rozgrywki IEM CS:GO, ESL One Dota 2, Fortnite oraz IEM StarCraft II. Z punktu widzenia ISP to jednak przede wszystkim szansa na umowę dostarczenia usługi internetowej.

Aby uzyskać odpowiednią perspektywę, przyjrzelśmy się flagowym turniejom ESL One powered by Intel oraz Mistrzostwom Świata Intel Extreme Masters (IEM), które odbyły się w lutym w kultowym katowickim Spodku.

– Był to ostatni przystanek 13. sezonu IEM, podczas którego najlepsi zawodnicy e-sportowi osiągnęli historyczne rezultaty, śledzone przez rekordową publiczność dopingującą zawodników na miejscu oraz w Internecie – mówi Karolina Walczak, PR Manager ESL Gaming Polska. – W Spodku spotkali się także eksperci branżowi, którzy dyskutowali o biznesowych aspektach i przyszłości dynamicznie rosnącego rynku e-sportowego.

Statystyki

Wydarzenie odwiedziło 174 000 kibiców, było też transmitowane przez telewizję oraz cyfrowe platformy aż w 21 językach. Turnieje zgromadziły także liczną internetową publiczność, która oglądała e-sportowe rozgrywki łącznie przez 157 mln godzin. Transmisję oglądały 232 mln widzów (łączna dzienna liczba widzów oglądających rozgrywki w czasie trwania całego eventu). Stanowi to kilkukrotnie wyższą oglądalność w stosunku do wcześniejszych lat i rekord oglądalności turniejów ESL. Rekordowa liczba unikalnych użytkowników, którzy oglądali rozgrywki tylko jednego dnia,

Rozgrywki e-sportowe to wydarzenia, których popularność może zaskoczyć. W tym roku także Polska stała się na 10 dni światową stolicą e-sportu goszczącą rozgrywki IEM CS:GO, ESL One Dota 2, Fortnite oraz IEM StarCraft II. Z punktu widzenia ISP to jednak przede wszystkim szansa na umowę dostarczenia usługi internetowej.



wyniosła aż 20 milionów. W nagrodach pieniężnych przyznano natomiast ponad 2,5 mln dolarów, które przypadło w udziale najlepszym graczom na świecie startującym w rozgrywkach Counter-Strike: Global Offensive (CS:GO), Dota 2, StarCraft II, Fortnite i innych gier. Była to jak dotąd największa skumulowana pula nagród w historii rozgrywek ESL.

– Tydzień e-sportu w Katowicach organizowany przez ESL był gwarancją niezapomnianych chwil i emocji, którym towarzyszy rekordowa oglądalność i widownia – powiedział Ralf Reichert, CEO ESL. – Jesteśmy dumni, że co roku możemy dzielić się w Spodku magicznymi chwilami z całym e-sportowym światem. Główną atrakcją, która okazała się najchętniej oglądanym turniejem, były zmagania w Counter-Strike: Global Offensive. Widzowie śledzili te rozgrywki łącznie przez ponad 126 milionów godzin.

– Dzięki licznym partnerom dystrybucji cyfrowej i liniowej, dodatkowym e-sportowym turniejom oraz integracji najnowocześniejszych technologii pokazaliśmy po raz

kolejny swoje zaangażowanie w przewodnictwo światowego e-sportu – podkreśla Karolina Walczak. – Naszym celem jest tworzenie na wielu poziomach nowych możliwości dla kibiców i graczy.

Dodatkowo ESL i The Esports Observer zorganizowali drugą edycję Global Esports Forum,



Gracze rozgrzewają się na serwerach online jeszcze w momencie, w którym reszta stref jest dopiero budowana

ekskluzywnej konferencji e-sportowej dla marek, sponsorów, analityków, inwestorów i mediów, poświęconej tematu „Refleksja nad silnym rokiem 2018 dla branży e-sportowej i wskazanie obszarów, w których w 2019 r. powinien nastąpić postęp”. IEM Expo wypełnione było także strefami gamingowymi partnerów, w których można było sprawdzić potężne systemy oparte na procesorach

Intel® Core i7™ i Core™ i9, ósmej i dziewiątej generacji.

Kilka istotnych szczegółów

W związku z popularnością i wysokim poziomem eventów e-sportowych ich organizatorzy mają bardzo konkretne oczekiwania od firm, które dostarczą im usługę internetową.

– Każda impreza e-sportowa jest inna, ponieważ za każdym razem musimy budować infrastrukturę sieciową w nowym miejscu, dla różnych gier i wymagań klienta – mówi Rafał Woźniakowski, szef działu IT firmy ESL. – Współpraca z dostawcami Internetu zaczyna się od zapytania, czy dostawca jest w stanie dostarczyć nam odpowiednią przepustowość oraz liczbę publicznych adresów IP potrzebnych do konfiguracji naszych urządzeń brzegowych (nasze urządzenie wymaga 3 publicznych adresów IP, maska /29). Bardzo ważną sprawą jest to, abyśmy nie dzielili naszej adresacji z żadną inną firmą. Na każde nasze wydarzenie zamawiane są łącza od dwóch niezależnych dostawców. Każdy dostawca musi dostarczyć wypełniony szablon testów, w którym zawiera się:

– iPerf do serwerów przez nas wskazanych,
– MTR do serwerów przez nas wskazanych.

– Serwery zależne są od tego, na których platformach będziemy streamować i w jakie gry będziemy grali. W razie wyników, które nie są dla nas akceptowalne, prowadzimy dalsze rozmowy, aby już przed eventem dostawca wyeliminował problem – dodaje Rafał Woźniakowski.

Każde urządzenie sieciowe musi być redundantne, należy unikać SPOF, a każdy problem sprzętowy musi być rozwiązywany najszybciej jak to możliwe ze względu na sygnał wysyłany do między innymi linearnej telewizji.

– Przykładamy dużą uwagę do początkowej konfiguracji urządzeń, ponieważ Internet potrzebny jest od pierwszego momentu przyścia na montaż – mówi Rafał Woźniakowski. –

Najczęściej gracze rozgrzewają się na serwerach online jeszcze w momencie, w którym reszta stref jest dopiero budowana, więc podczas dalszej konfiguracji sprzętu nie może być żadnych przerw. Sieć ewoluuje w bardzo szybkim tempie, nie jest to standardowa konfiguracja, jaką widuje się w firmach, więc należy być przygotowanym na różne sytuacje.

Ważnym aspektem oferty jest także poprawna konfiguracja UTM, monitoringu sieciowego i zabezpieczeń DDoS.

– Niestety w tym kontekście UTM i zabezpieczeń DDoS nie mogą się podzielić żadnymi szczegółami poza tym, że poza zabezpieczeniami DDoS od dostawców Internetu (różne rozwiązania dostarczane już przez konkretnego dostawcę) maskujemy nasz publiczny adres IP – zaznacza Rafał Woźniakowski. – W kontekście monitoringu sieciowego sprawdzamy natomiast każde urządzenie sieciowe za pomocą LibreNMS, a do monitoringu łącz internetowych używamy SmokePing.

Ze względu na rosnące zainteresowanie członków KIKE współtworzeniem wydarzeń e-sportowych poświęcimy im dużo więcej miejsca na naszej jesiennej konferencji. #

Stare technologie są wypierane

– rozmowa z Witoldem Kołodziejskim,
Przewodniczącym Krajowej Rady Radiofonii i Telewizji

Zdaniem ekspertów występujących na ostatniej konferencji KIKE rynek płatnej telewizji w Polsce zdominowany jest przez zasiedziałe technologie, które opierają się na platformach satelitarnych i kablach coaxialnych. Czy zgadza się to z obserwacjami Krajowej Rady Radiofonii i Telewizji? Tak. Z danych KRRiT jasno wynika, że rynek polskich mediów opiera się głównie o satelity i kable coaxialne.



Upowszechnienie Internetu szerokopasmowego w dużej mierze zawdzięczamy operatorom kablowym

Spodziewam się tu jednak największych zmian. Stare technologie wypierane są przez nowe, efektywniejsze, pozwalające na tworzenie dodatkowych usług, a więc i nowej oferty.

Jaki udział w tym rynku mają instalacje kablone, satelita, Internet?

Na 13,6 mln gospodarstw domowych w Polsce, w których mieszkało blisko 38,3 mln osób (dane ze spisu ludności i mieszkań w 2011 r. w Polsce, „Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2014 r.”), ponad 80% (ok. 11 mln) ma dostęp do usług telewizyjnych za pośrednictwem operatorów rozprowadzających programy. W części gospodarstw domowych widzowie posiadający dostęp poprzez sieci kablone lub platformy satelitarne korzystają



Witold Kołodziejski

również z odbioru naziemnego w standardzie DVB-T (ok. 30% widzów deklaruje odbiór programów rozpowszechnianych w sposób rozsiewczy naziemny).

Polski rynek operatorów „kablowych” jest natomiast rozdrobniony. Funkcjonuje tu ok. 300 operatorów rozprowadzających programy w sieciach telekomunikacyjnych obsługujących ok. 5 mln klientów, jednak z usług trzech największych operatorów (UPC, VECTRA, Multimedia) korzysta ok. 70% abonentów. Dodatkowo z usług trzech platform satelitarnych (Cyfrowy Polsat, nc+, Orange TV) korzysta ok. 6 mln abonentów.

Prawo traktuje dziś operatorów telekomunikacyjnych podobnie do operatów

telewizji kablowych, którzy mają jednak dużo większe doświadczenie na rynku telewizyjnym. Czy Pana zdaniem operatorzy telekomunikacyjni realnie zmienią rynek telewizji w Polsce?

Moim zdaniem jest na odwrót. To operatorzy telewizyjni wywarli większy wpływ na rynek telekomunikacyjny. Upowszechnienie Internetu szerokopasmowego w Polsce w dużej mierze zawdzięczamy operatorom kablowym. W dobie konwergencji mediów powinniśmy natomiast raczej mówić o podziale na wytwórców i dostawców treści.

Duże nadzieje w środowisku ISP budzi technologia IPTV. Jaki jest jej udział w rynku? Technologia IPTV jest obecna na polskim rynku od 2005 r.

i korzystają z niej operatorzy kablowi. Nie zbieramy danych na ten temat. Operator nie ma obowiązku wskazywania technologii, w której rozprowadza programy i dociera do użytkownika usługi.

Operatorzy podkreślają też, że prawo wciąż nie jest w tym zakresie doskonałe i aby w pełni rozwinąć możliwości IPTV, potrzebna jest zmiana regulacji. Czy mogą spodziewać się zmian?

IPTV od 2006 r. było traktowane przez KRRiT jak rozprowadzanie w sieciach kablowych. W przypadku rozprowadzania – niezależnie od technologii – ustawa o radiofonii i telewizji nie hamuje natomiast rozwoju żadnych usług. Problemem jest jedynie brak praw nadawców do nie-

Platformy satelitarne w Polsce:

- Cyfrowy Polsat SA – 3 500 000 abonentów; (usługi również w systemie teleinformatycznym: IPLA – 3.528.000 abonentów; usługa Cyfrowy Polsat GO – 3.800.000 abonentów; IPTV – 500 abonentów);
- ITI Neovision SA – 1 900 000 abonentów (nc+, a także „Telewizja na kartę”);
- Orange Polska SA – 515 000 abonentów.

Najwięksi operatorzy „kablowi”:

- UPC Polska sp. z o.o. – 997 000 abonentów;
- Vectra S.A. – 579.000 abonentów;
- Multimedia Polska SA – 430 000 abonentów;
- Orange Polska S.A. – 359 000 abonentów + 5 000 abonentów usługi rozprowadzania w systemie teleinformatycznym;
- TOYA sp. z o.o. – 160 000 abonentów;
- INEA SA – 139 200 abonentów;
- Netia SA – 127 968 abonentów;
- Petrus sp. z o.o. – 27 228 abonentów;
- PROMAX sp.j. Zofia Fórmanek-Okrój, Wiesław Okrój – 31 400 abonentów;
- SAT FILM sp. z o.o. i Wspólnicy sp. komandytowa – 26 729 abonentów.

Operator OTT (internetowy):

- Netwizor sp. z o.o. – usługa WP Pilot świadczona w systemie teleinformatycznym – 2 920 445. abonentów.

których pól eksploatacji – w tym udostępniania kontentu do rozprowadzania w systemie teleinformatycznym.

Paradoksalnie pewnym problemem wydają się dziś dla operatorów telekomunikacyjnych także zasady wolnorynkowe. Nadawca może zawierać dowolne umowy z operatorami i oferować im różne warunki finansowe, wyróżniając niektórych i doprowadzając innych do bankructwa. Czy z punktu widzenia KRRiT celowa i możliwa jest zmiana takiego stanu rzeczy?

Nie tylko celowa, ale i konieczna. Dla zapewnienia konkurencyjności i rozwoju rynku nie możemy utrzymywać dysproporcji regulacyjnych faworyzujących określone technologie. Zasada równości traktowania podmiotów dotyczy także stosunków nadawca-operator.



Nie widzę realnych perspektyw na przyjęcie kodeksu dobrych praktyk regulującego relacje nadawców z operatorami

Dla realizacji konstytucyjnej zasady pluralizmu mediów niezbędne jest oddzielenie sfery tworzenia i rozpowszechniania programu od jego reemisji. Na tym ostatnim polu wszyscy operatorzy powinni móc konkurować na równych zasadach.

Rynek operatorów telekomunikacyjnych i kablowych w Polsce ma z pewnością jedną wspólną cechę – wiele małych i średnich przedsiębiorstw lokalnych walczy o utrzymanie swojego miejsca na rynku, na którym dominują globalni gracze. Na jakie wsparcie mogą liczyć ze strony KRRiT? Byłem i jestem zwolennikiem kodeksu dobrych praktyk regulującego relacje nadawców z operatorami. Niestety nie widzę realnych perspektyw na jego przyjęcie. Dlatego popieram inicjatywę zgłoszoną przez środowiska kablowe na Parlamentarny Zespół



Niezbędne jest oddzielenie sfery tworzenia i rozpowszechniania programu od jego reemisji

Przedsiębiorczości. Inicjatywa ta zmierza do ustawowego zagwarantowania równego traktowania podmiotów w relacjach nadawca-operator-klient. #

Rozmawiał: Marek Nowak

Co wiemy o 5G?

Od pewnego czasu wielu z nas zadaje sobie pytanie, co tak naprawdę oznacza budowa sieci 5G i jaki będzie miała wpływ na małych i średnich operatorów telekomunikacyjnych. Oto zebrana przeze mnie garść wiedzy i przemyśleń.



Tekst: JACEK KOSIOŁEK,
KOMAX

Problematyka 5G jest szeroka, a zaczyna się i kończy na kwestiach finansowych. Niezależnie od tego, czym w końcowej wersji będzie 5G, jej wdrożenie wydaje się nieuchronne i wręcz oczekiwane. Zasadniczą rolę odgrywa zaś w tym względzie polityka. Polska ma bardzo stare przepisy dotyczące nadawania i PEM, co przekłada się bezpośrednio na 5G. Obecnie po prostu nie wolno wybudować odpowiedniej infrastruktury.

Jest bezpiecznie

Nadajniki w Polsce pracują z bardzo małą mocą maksymalną względem nadajników GSM Europy Zachodniej. Kształtuje się ona na poziomie 7V/m. Jest to o sto razy mniej niż w innych krajach UE i tysiąc razy mniej niż na przykład w Japonii. Dane te potwierdza między innymi raport Najwyższej Izby Kontroli na temat badania pola elektromagnetycznego w Polsce przedstawiony na jednej z ostatnich komisji sejmowych (w dniu 14 maja 2019). Podczas spotkania w Sejmie zostały także przedstawione i omówione

zalety wdrożenia technologii 5G w Polsce.

W dość obszernym dokumencie (137 stron) NIK przedstawiła najpierw posiadane informacje, z których, w moim przekonaniu, wynika jeden tylko wniosek – nie przeprowadzono dotychczas wystarczającej liczby badań. Część województw nie zrobiła ich wcale, część zaś tylko w godzinach pracy urzędu. Ma to się podobno zmienić, gdyż zostały przyznane środki na rozwój grup pomiarowych i na zakup odpowiednich mierników PEM.

Badania PEM dla wszystkich

Zapowiedziano jednak zbliżającą się możliwość badania PEM w czasie rzeczywistym i, o ile dobrze zrozumiałem, dane te mają być ogólnie dostępne poprzez np. aplikację podobną do wskazującej czystości powietrza. Narzędzie takie bardzo uspokoiłoby nastroje grup sprzeciwiających się wzrostowi PEM i zwiększaniu liczby nadajników BTS oraz anten pomocniczych współpracujących z BTS-ami (anten bliżej klienta max 150–170 m odległości między anteną a urządzeniem i to po podniesieniu PEM o sto razy). Dużo ciekawiej wygląda raport NIK w kontekście mocy emitowanych przez anteny, która wynosiła w 2017 w okolicach 1700 milionów watów (1,7 GWat).

Biorąc pod uwagę przyrost liczby nadajników, można uznać, że obecnie ogólny poziom ich mocy może wynosić około 2 GWatów.

Nie potrafię tu jednoznacznie określić, w jakim stopniu może mieć to wpływ na środowisko. Według naukowców jedyną udowodnioną sprawą w tej materii jest możliwość rozgrzewania się powierzchni (w tym ciała ludzkiego), ale nie stwierdzono żadnego szkodliwego oddziaływania na organizm ludzki.

Tylko budować

Od dość dawna zastanawiam się też, czy i w jakim zakresie mali i średni przedsiębiorcy mogą wziąć udział w budowie sieci 5G i w otrzymaniu dofinansowania perspektywy 2021–2027 na rozwój tej technologii. Łącznie dla wszystkich państw Unii Europejskiej mają być przyznane na ten cel trzy miliony euro (w tej perspektywie). Z dofinansowaniem łącznym ze środków krajowych łączny udział wsparcia budowy może zaś sięgać... 100%! Na spotkaniu sejmowym przedstawiono też docelowy bazowy schemat infrastruktury sieci 5G. Według kularowych informacji ma ich być wykonanych znacznie więcej. Nasuwa się wniosek, że skoro ma być (i będzie) potrzebna tak duża liczba włókien do urucho-



mienia 5G, naturalne byłoby skorzystanie z włókien operatorów lokalnych – w tym małych i średnich. Ich infrastrukturę wykorzystać można do podłączenia kolejnych włókien, nadajników BTS i anten pomocniczych. Pozostaje jednak otwarte pytanie, czy bez zjednoczenia sił małych i średnich operatorów da się to zrobić, aby ktoś decyzyjny mógł to okablowanie wziąć pod uwagę.

Mocniejsze Wi-Fi

Jeden z moich kolegów powiedział, że 5G to takie mocniejsze Wi-Fi. Jeśli miał rację, to być może już teraz możemy zrobić sieć konkurencyjną w stosunku do 5G, łącząc sieć Wi-Fi wszystkich operatorów małych i średnich w jedno. Mam na myśli rozwiązanie, w którym klient wykupując usługę dostępu do Internetu u jednego operatora łącznie z korzystaniem z Wi-Fi, mógłby bez problemu – będąc w innej miejscowości – skorzystać z Wi-Fi innego „zaprzyjaźnionego” przynależącego do KIKE operatora (dane do logowania klienta trafiłyby do wspólnej bazy międzyoperatorskiej). #



Liczba nadajników telefonii komórkowej – dane na koniec 2017 roku – wynosiła 40184 i przyrastała o około 1000 do ok. 4000 sztuk rocznie w minionych latach, poczynając od 2003, kiedy wynosiła 13257 sztuk. Pasma, jakie mają być wykorzystywane przez 5G, to w głównej mierze:

1. 700-pokryciowe (698–950 MHz)
2. 1750 – 2650 MHz
3. 3550 – 3700 MHz
4. Około 26 GHz, a nawet 300 GHz

Cyfrowa Transformacja/Innowacja



Tekst: ADAM PYTLIK, GTT

Jak twierdzi Jeff Bezos, jedyną trwałą przewagą, jaką możemy mieć nad innymi, to zdolność szybkiego dostosowania się. W dużym skrócie innowacyjność przejawia się w doskonaleniu lub wprowadzaniu przez przedsiębiorców nowych produktów i metod produkcji, w udoskonalaniu i podnoszeniu efektywności samego zorganizowania parku produkcyjnego poprzez absorpcję wynalazków i usprawnień, częstokroć przy wykorzystywaniu nowych surowców i materiałów. Źródłem innowacji jest wszystko, co generuje określone idee, pomysły, projekty i może się stać przyczyną poszukiwania czy wynajdywania rzeczy nowych, podejmowania przedsięwzięć, wprowadzania ich w życie i doskonalenie. W tym świetle Internet będący jednym z narzędzi Transformacji Cyfrowej, jest zarówno samą innowacją, jak i źródłem innowacji generując i potęgując wszystko co wpisuje się w hasło „gospodarka oparta na wiedzy”. Jesteśmy w trakcie trwania rewolucji cyfrowej oraz przeformatowywania dotychczasowego modelu funkcjonowania gospodarek. Każda rewolucja prowadzi do wzrostu wydajności produkcji, tworzenia się nowych sektorów gospodarki, zmiany kwalifikacji kapitału ludzkiego. Istotą Transformacji Cyfrowej jest zaś innowacyjne przeformatowanie zasobów, klientów, biznesu, produktów i usług w celu zwiększenia wartości, przychodów i wydajności. To nowe strategie rynku, które zmieniają warunki konkurencji i aktualizują wartości za pomocą nowych rozwiązań wykorzystujących technologię. Jak podaje raport DESI z 2018 – Integration of Digital Technology, transformacja cyfrowa sektorów gospodarki postępuje z różnymi prędkościami, zgodnie z ich własnymi specyficznymi potrzebami i punktem wyjścia. Zgodnie z oczekiwaniami to właśnie różne segmenty sektora ICT (od telekomunika-

Biznes, a w ślad za nim rynek dostawców usług, jest poddany silnej presji nieustających zmian i ciągłej potrzebie innowacji.

cji po produkcję komputerów) są najczęściej cyfryzowanymi sektorami gospodarki (ponad 60%). W tle pozostają tradycyjne sektory takie jak sektor budowlany na poziomie 7,7%. Transformacja cyfrowa jest postrzegana jako kluczowy czynnik sukcesu w biznesie. Pomaga firmom zachować konkurencyjność i tożsamość, ale już w inny wirtualny sposób. Pozwala liderom biznesowym wdrażać strategie, które wymagają zmiany kierunku, aby dostosować się do sytuacji rynkowej, a jednocześnie adaptować i napędzać innowacje. Może przełamać bariery w handlu, poszerzyć dostęp do puli talentów dla specjalistycznych umiejętności, umożliwić współpracę rozproszonych geograficznie zespołów i zapewnić komunikację w czasie rzeczywistym z klientami. Cyfrowa transformacja przedsiębiorstw jest napędzana szybkimi łączami szerokopasmowymi, mediami społecznościowymi i aplikacjami

mobilnymi. Nie bez znaczenia są tutaj nowe rozwiązania technologiczne umożliwiające wymianę danych w chmurze IaaS, SaaS czy już automatyzacja transferu danych pomiędzy chmurami. Zwiększająca się liczba przedsiębiorstw katalizuje wolumen usług w chmurze (IaaS i SaaS) i liczbę dostawców. Wzrost ruchu korporacyjnego i mnogość aplikacji w chmurze oraz coraz bardziej rozproszone zasoby ludzkie (kolejna innowacja – praca zdalna) wymuszają na organizacjach budowanie swojej sieci coraz bardziej rozległej, coraz bardziej bezpiecznej oraz coraz bardziej wydajnej/skalowalnej. Przedsiębiorstwa obecnie decentralizują swoje WAN-y, wychodząc z tradycyjnego modelu obsługi aplikacji w centrum/centrach danych, w niestandardowe chmury prywatne lub prywatne podchmury w chmurach globalnych. Motorem tych zmian stają się nowe usługi wymagające bezpośredniego dostępu do oprogramowania

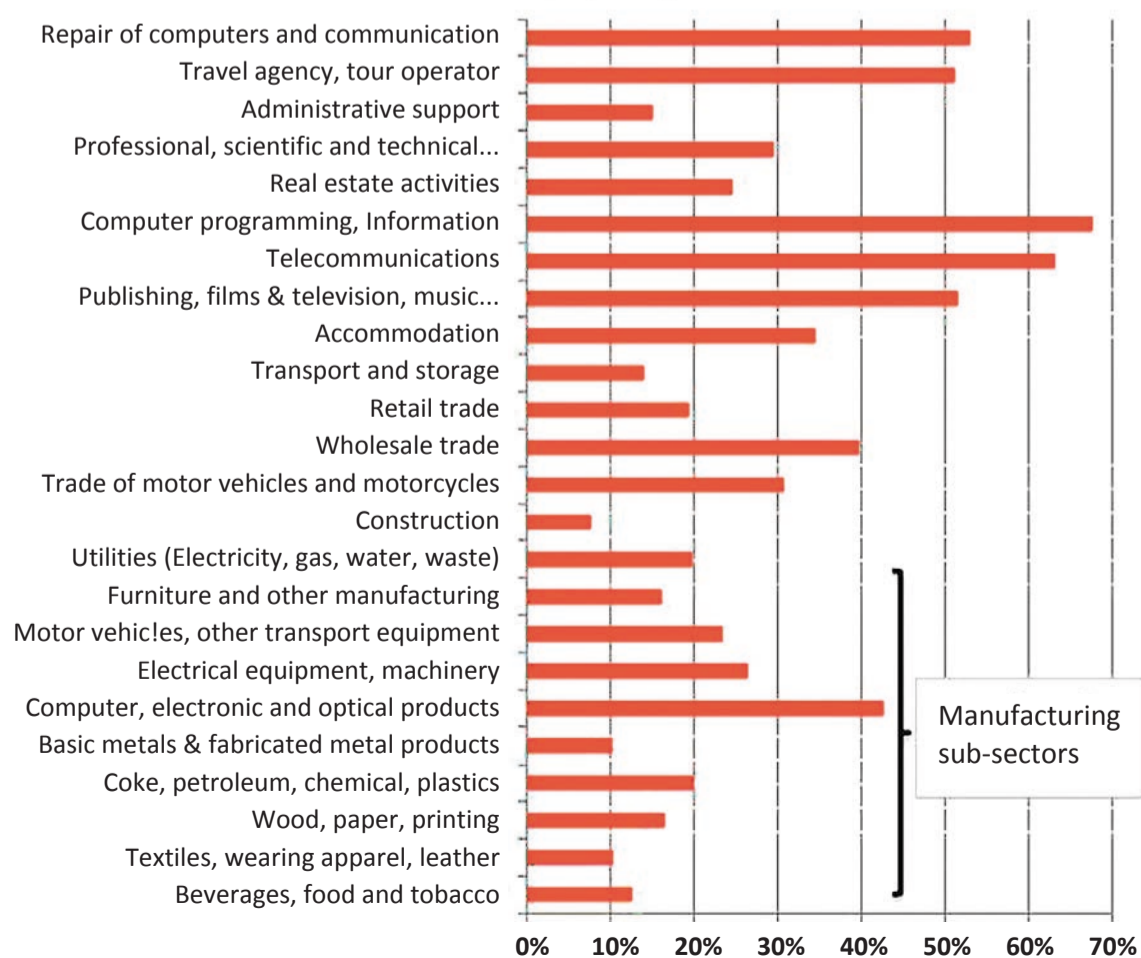
jako usługi SaaS – MS Office 365, Sales Force, CRM-y czy już same chmury globalne: AWS, Azure, Sales Force etc. Według badania GTT przeprowadzonego pośród 820 szefów europejskich firm i dyrektorów IT Transformacja Cyfrowa napędza popyt na bardziej elastyczną strategię rozwoju zasobów IT, wpierającą zmiany i innowacje:

- (65%) priorytetowo traktuje zautomatyzowane skalowanie platform IT (optymalizacja kosztów i zużycia aplikacji);
 - (57%) chce zapewnić architekturę WSZECHOBECNYCH metod dostępu, umożliwiając użytkownikom nieskrępowany dostęp do aplikacji w dowolnym miejscu;
 - (56%) stawia na zachowanie ciągłej ewolucji procesów (zdolność do łatwej kreacji/wprowadzania zmian).
- Aby realizować profit, przedsiębiorstwa muszą reagować błyskawicznie na zmiany otoczenia, nieustająco two-

GTT łączy ludzi w różnych organizacjach, na całym świecie i z każdą aplikacją w chmurze. Bazowe wartości firmy to prostota rozwiązań, szybkość i skuteczność w działaniu. GTT jest właścicielem i operatorem globalnej sieci Tier 1 i zapewnia kompleksowy pakiet usług sieciowych.

żyć przewagę konkurencyjną i zbliżyć się poprzez doświadczonych pracowników do wymagających i równie cyfrowych klientów, a to oznacza, że muszą być bardziej wydajne i technologicznie dostosowane. Tradycyjne architektura WAN oparta na rozwiązaniach full mesh czy MPLS nie pozwala już efektywnie, czyli w pełni autonomicznie, obsługiwać rosnącego ruchu i nie zapewnia wymaganej skalowalności. Organizacje szukają zatem rozwiązań pozwalających na dynamiczne zarządzanie własnymi wszelakimi zasobami. Zdolność szybkiego dostosowania do wymogów cyfrowego otoczenia staje się tutaj kluczowa. Z pomocą przychodzą rozwiązania typu SD-WAN (software-defined networking in a wide area). To jest ta dynamika i skalowalność. SD-WAN to rozwiązanie warstwy logicznej opartej na urządzeniach fizycznych, a obecnie coraz bardziej faworyzowanych urządzeniach wirtualnych. Architektura sieci SD WAN pozwala na podłączenie każdej nowej lokalizacji przy użyciu dowolnego medium przewodowego i bezprzewodowego. Rozwiązanie typu SD-WAN nie tylko pozwala na inteligentną kontrolę trasy z poziomu aplikacji, lecz również gwarantuje wydajność i pełne bezpieczeństwo. SD-WAN upraszcza zarządzanie i obsługę sieci WAN, oddzielając sprzęt sieciowy od mechanizmu sterowania. Jednym z flagowych obecnie produktów oferowanych przez GTT jest w pełni kompleksowe rozwiązanie SD-WAN spełniające wszystkie atrybuty przedstawione powyżej. Możemy poszczycić się wieloma projektami tego typu w Europie – koncepcja jednego z naszych wdrożeń dla dużej firmy produkcyjnej. #

Enterprises with high or very high digital intensity index by economic activity, EU, 2017 (% enterprises)



Source: European Commission services based on Eurostat data

XXIV KONFERENCJA KIKE

**Złoty partner: XBEST.PL.**

To firma powstała w 2007 roku w Rybniku. Z małego sklepu internetowego stała się jednym z największych w Europie dystrybutorów kabli i osprzętu światłowodowego.

– Dobra znajomość potrzeb rynku, wysokie kwalifikacje zespołu oraz konsekwentna realizacja celów przy bardzo dobrym wsparciu organizacyjnym – to cechy, które wyróżniają nas na tle konkurencji – mówi Szymon Sowa, prezes firmy. – W naszej ofercie znaleźć można kompleksowe rozwiązania do budowy i rozwoju sieci teleinformatycznych, a wysokie stany magazynowe gwarantują stałą dostępność oferowanych produktów oraz umożliwiają szybką realizację dostaw nawet najbardziej wymagających zamówień czy projektów unijnych takich jak POIG 8.3/8.4 oraz POPC.

O wysokiej pozycji rynkowej firmy XBEST.PL świadczy również bliska współpraca z czołowymi światowymi producentami marek takich jak INNO Instrument, której jest wyłącznym i autoryzowanym dystrybutorem, oraz Extreme Networks, który w 2019 roku wyróżnił XBEST.PL jako swojego Złotego Partnera. Firma XBEST.PL jest stałym uczestnikiem i wystawcą krajowych i zagranicznych konferencji oraz targów takich jak na przykład INET, KIKE, PIKE, MUM, ECOC. W gronie klientów firmy XBEST.PL znajdują się między innymi: Orange Polska, T-Mobile, Equinix, Cyfrowy Polsat, Netia, UPC, Wojsko Polskie czy PKP. Ponadto firma regularnie dostarcza swoje produkty do ponad 30 krajów na świecie.

Nasi partnerzy

– Dynamiczny rozwój naszej firmy jest zasługą znajomości potrzeb rynku, wykwalifikowanej kadry, konsekwentnej realizacji wytyczonych celów oraz zaplecza organizacyjnego – podkreśla Szymon Sowa.

**Brązowy partner: SGT SA.**

Lider rynku usług telewizyjnych oferowanych operatorom ISP w Polsce. Firma powstała w 2007 roku w ramach Grupy 3S. Na polski rynek wkroczyła, tworząc interaktywną telewizję cyfrową JAMBOX. Pomaga lokalnym operatorom Internetu wdrażać w swoich sieciach cyfrową telewizję kablową bazującą na platformie IPTV oraz telefonię komórkową i Internet LTE. W 2014 roku SGT SA rozszerzyła zakres świadczonych usług o rozwiązania technologiczne dla tradycyjnych operatorów telewizji kablowej. Dziś tworzy produkty dla operatorów, którzy poszukują rentownego modelu biznesowego dla świadczenia usług telewizji cyfrowej z zachowaniem własnej marki i identyfikacji produktowej.



Brązowy partner: VECTOR SOLUTIONS. Firma jest częścią grupy kapitałowej VECTOR. Ma swoją siedzibę w Gdyni i specjalizuje się w projektowaniu, integracji i utrzymaniu kompleksowych rozwiązań end-to-end dla operatorów teleko-

munikacyjnych oraz data center, sektora enterprise, a także branży mediów w Polsce. Podstawową kompetencją i obszarem działania VECTOR SOLUTIONS są technologie infrastruktury sieci dostępowych, IP core network, data center & cloud oraz technologie wideo. Firma oferuje także usługi związane z consultingiem biznesowym i technologicznym w zakresie rozwoju i optymalizacji sieci telekomunikacyjnych. Kompetencje ekspertów (60% zespołu VECTOR SOLUTIONS stanowią wykwalifikowani inżynierowie) pozwalają tworzyć rozwiązania odpowiadające na indywidualne potrzeby klientów, dzięki którym są oni w stanie sprostać nowym wyzwaniom rynkowym. Firma realizowała projekty m.in. dla następujących klientów: 3S, Orange, Netia, Multimedia Polska, nc+, TVP, TVN, Cyfrowy Polsat, Toya czy Inea.



Brązowy partner: CISCO. Światowy lider w dziedzinie technologii sieciowych przeznaczonych do obsługi Internetu. Sprzęt, oprogramowanie i usługi firmy Cisco są wykorzystywane do budowy rozwiązań internetowych, które umożliwiają zarówno użytkownikom indywidualnym, firmom, jak i całym państwom podniesienie efektywności, zwiększenie poziomu zadowolenia klientów oraz poprawę konkurencyjności. Nazwa Cisco stała się synonimem Internetu oraz wzrostu produktywności

możliwego dzięki rozwiązaniom wykorzystującym Internet. Wizją firmy jest zmiana sposobu, w jaki ludzie współpracują, żyją, bawią się oraz uczą. Przedsiębiorstwo zatrudnia 75 tys. pracowników na całym świecie. Polski oddział Cisco został założony w Warszawie w 1995 roku. Od tego czasu Cisco aktywnie wspiera budowę w Polsce gospodarki opartej na wiedzy. W tym czasie powstała też sieć partnerów, do której należy około 1000 przedsiębiorstw w całym kraju.

**Brązowy partner: TP-LINK.**

Od ponad 20 lat TP-Link redefiniuje sposób, w jaki myślimy o sieciach bezprzewodowych. Producent może pochwalić się portfolio produktów, w którym każdy znajdzie coś dla siebie – niezależnie od wymagań i budżetów. Marce zaufało wielu klientów w ponad 170 krajach. W swojej ofercie producent posiada routery bezprzewodowe, przełączniki, transmitery sieciowe, wzmacniacze sygnału, karty sieciowe, kamery cloud, biznesowe punkty dostępowe, bezprzewodowe urządzenia zewnętrzne, będące niezawodnymi rozwiązaniami dla inteligentnego domu i nowoczesnej firmy.

**Brązowy partner: IMPAKT.**

To jedna z czołowych polskich firm zajmujących się dystrybucją w segmencie rozwiązań

sieciowych i elektroniki użytkowej, akcesoriów i podzespołów komputerowych, akcesoriów dla graczy. W segmencie sieciowym Impakt SA jest, między innymi, największym na terenie UE dystrybutorem marki PowerWalker i Netis oraz wyłącznym dystrybutorem rozwiązań marki Lanberg, Planet, Trednet w Polsce. Od niedawna portfolio Impaktu wzbogaciło się również rozwiązania marki Asustor. Oferta modeli serwerowych zasilaczy awaryjnych PowerWalker w połączeniu z coraz szerszym asortymentem sieciówki pasywnej i aktywnej, wyborem szaf, narzędzi marki Lanberg oraz sprzętem sieciowym marki Netis, Planet i serwerami NAS od Asustor stanowi kompleksowe rozwiązanie dla małych i średnich serwerowni.

**Brązowy partner: GLOBEMA.**

Firma jest dostawcą rozwiązań obejmujących paszportyzację sieci, zarządzanie pracami w terenie, lokalizację obiektów i pracowników w czasie rzeczywistym, a także rozwiązania dla Smart-Grid i OZE oraz wsparcie decyzji i sprzedaży w oparciu o mapy i dane przestrzenne. Prowadzimy współpracę z GE, w ramach której współtworzy i wdraża rozwiązania klasy GIS/Network Inventory w Polsce i na świecie. Z dostarczonych przez Globemę systemów paszportyzacji Smallworld korzystają największy operatorzy telekomunikacyjni w Polsce, między innymi Netia, Exatel, Multimedia, UPC, WSS, a także wiodące firmy energetyczne i paliwowe (m.in. PGE, PERN, Lotos). Globema jest także partnerem Google z prestiżowym statusem Cloud Premier Partner.



Agenda 24. Konferencji KIKE • Agenda 24. Konferencji KIKE • Agenda 24. Konferencji KIKE

18.06.2019 r. Rywalizacja sportowa

8:00 - 10:00 Bieg o Puchar Prezesa KIKE

Sala główna

10:00 - 10:20	Rozpoczęcie 24. Konferencji KIKE	Karol Skupień, Konrad Baranowski, Mariusz Filipiak
10:20 - 10:40	Wystąpienie przedstawiciela UKE – sprawy bieżące i plan działań UKE	
10:40 - 11:00	Systemy Ochrony Osobistej w dobie powszechnego dostępu do rozległej infrastruktury sieciowej	Czesław Woroszyło
11:00 - 11:45	Rusza nowy instrument finansowy – kredyty z gwarancją POPC	Konrad Baranowski, Piotr Wiąckiewicz, Tadeusz Matuszewski, Piotr Natkański
11:45 - 12:00	GPON – Komplet dla ISP oraz DECO Home MESH rozwiązanie dla wymagających klientów	Robert Kulasiński
12:00 - 12:45	Pożyczki szerokopasmowe – w kierunku konsolidacji rynku	Konrad Baranowski, Piotr Wiąckiewicz, Anna Nikodemka- Minota, Aleksandra Kwiatkowska, Cezary Górka, Grzegorz Bernatek
12:45 - 13:00	Rutery LANBERG z dwupoziomowym panelem dostępu dedykowanym dla sektora ISP	Bartosz Krawczyk, Tomasz Lenartowicz
13:00 - 14:00	Udostępnianie i dzierżawa sieci szansą ISP na zwiększenie przychodów	Konrad Baranowski, Luiza Czyż-Trzcianowska, Michał Reutt, Dariusz Koper
14:00 - 14:15	Nowości w projektach realizowanych przez iNET GROUP	
14:15 - 14:30	Nowości w projektach Stowarzyszenie e-Południe	Krzysztof Czuszek, Sebastian Kachel, Maciej Linscheid, Łukasz Biernacki
14:30 - 15:30	Przerwa obiadowa	
15:30 - 15:45	MiStrategia, czyli co nowego w strategii ogólnopolskiej promocji marki MiSOT realizowanej przez Stowarzyszenie e-Południe	Sebastian Pycia
15:45 - 16:10	Umowy z nadawcami TV – różnorodność definicji i praktyk	Kinga Pawłowska- Nojszewska, Karol Skupień, Tymoteusz Biłyk
16:10 - 17:10	Operator a nadawca – prace nad zmianami prawa	Karol Skupień, Jerzy Straszewski, Andrzej Ostrowski, Grzegorz Molewski
17:10 - 17:35	MatteBOX – dokąd zmierza IPTV w Polsce	Bruno Bagiński
17:35 - 18:00	Mamy to! Brakujące ogniwo dla usług TV w sieci operatora IPS/Fundacja Nasza Wizja	
21:00 - 0:00	SPORTOWA GALA KIKE	

18.06.2019 r. Sala warsztatowa

10:30 - 11:15	Warsztaty UKE: dostęp do kanalizacji i kabli telekomunikacyjnych	Tomasz Opolski, Dorota Gąsiorowska
11:15 - 12:00	Współczesne wyzwania sprawozdawczości telekomunikacyjnej	Tomasz Bukowski, Agnieszka Gładys, Joanna Antczak, Dorota Oniszczyk
12:00 - 12:30	ALTAR: Jak wycisnąć więcej z cytryny, czyli pięć sprawdzonych sposobów na lepszą, tańszą i kompleksową obsługę abonenta oraz jego rozliczeń	
12:30 - 13:15	JAMBOX update	Bartłomiej Czardybon
13:15 - 13:35	KIKE Safe – rozszerzenie oferty o RODO	Anna Stec, Izabela Bińkowska
13:35 - 14:20	Jak załadować dane do systemu paszportyzacji i zacząć z niego korzystać?	Dariusz Pakuła

14:20 - 15:20	Przerwa obiadowa	
15:20 - 15:50	ORANGE: Kanalizacja kablowa w wersji turbo, Internet – model 2019	Krzysztof Wójcik
15:50 - 16:20	OPTOMER: Realizacja przyłącza abonenckiego w sieciach FTTH	Mariusz Ziółkowski
16:20 - 17:00	I do akwizycji i do kredytu: metody wyceny sieci telekomunikacyjnych	Grzegorz Bernatek
17:00 - 17:30	Przejęcia sieci telekomunikacyjnych i innych operatorów Doświadczenia z postępowań UKE w sprawie nałożenia kar pieniężnych – czy da się uniknąć kary?	Katarzyna Orzeł
17:30 - 18:00	Doświadczenia z postępowań UKE w sprawie nałożenia kar pieniężnych – czy da się uniknąć kary?	Łukasz Bazański
21:00 - 0:00	SPORTOWA GALA KIKE	

19.06.2019 r. Sala główna

10:00 - 10:45	Wspólne usługi cyberbezpieczeństwa KIKE i NASK SA w ramach Krajowego Systemu Cyberbezpieczeństwa	Wiesław Łodziński
10:45 - 12:00	Panel GRAP	Karol Skupień, Konrad Baranowski, Kinga Pawłowska- Nojszewska, Tomasz Bukowski, Ewelina Grabiec, Łukasz Bazański
12:00 - 13:00	Raport KIKE o dostępie do pasów drogowych dróg powiatowych i gminnych	Ewelina Grabiec
13:00 - 14:00	Przerwa obiadowa	
14:00 - 15:00	Nowelizacja Megaustawy	Ewelina Grabiec
15:00 - 15:45	Sieci 5G a rozwój FTTH – rozważania operatorów	Karol Skupień, Jacek Kosiorek, Andrzej Rychlik
15:45 - 16:15	Akademia KIKE – reaktywacja	Mariusz Filipiak
16:30:00	Zakończenie konferencji	

19.06.2019 r. Sala warsztatowa

10:15 - 10:45	Urządzenia sieciowe, a wymagania EMC w instalacjach budowlanych	Adam Siewicz
10:45 - 11:15	Nowe usługi w branży? Od wizji do wdrożenia – mapa drogowa dla operatorów	Marcin Jabłoński
11:15 - 11:45	Popularne antywirusy ESET w ofercie subskrypcyjnej	Arkadiusz Słowik
11:45 - 12:30	Budowa światłowodów w Polsce	Roberto Romański
12:30 - 13:00	Operatorze, integratorze, pomóż swojej gminie zrobić projekt WiFi4EU i skorzystaj z darmowego kuponu 15 tys. euro	Sylwester Chojnacki
13:00 - 14:00	Przerwa obiadowa	
14:00 - 14:45	Obowiązki członków KIKE w świadczeniu usług telefonicznych	Tomasz Bukowski
14:45 - 15:15	Jakie zmiany w prawie autorskim wprowadzają nowe dyrektywy unijne?	Kinga Pawłowska- Nojszewska
15:15 - 15:45	Postępowania administracyjne członków KIKE przed Prezesem UKE	Tomasz Bukowski
15:45 - 16:15	Jakie zmiany wprowadza Europejski Kodeks Łączności Elektronicznej?	Kinga Pawłowska- Nojszewska
16:30	Zakończenie konferencji	

Legenda:

- Prelekcje oraz warsztaty zorganizowane przez KIKE
- Prelekcje oraz warsztaty partnerów
- Przerwa obiadowa
- Gala Wieczorna

