

BANKI BLOKUJĄ

inwestycje na terenach wykluczonych

Tekst: PIOTR MARCINIAK

Większość operatorów telekomunikacyjnych z segmentu MŚP prowadzi działalność od kilkunastu lat. Impulsem do rozwoju ich firm była liberalizacja przepisów z początku ubiegłej dekady, która zniosła obowiązek posiadania koncesji na świadczenie usługi dostępu do Internetu. Od samego początku rozwój sieci lokalnych ISP był jednak ograniczony z powodu braku dostępności kredytów na cele inwestycyjne. Sytuację zmieniły POIG 8.4., Program Rozwoju Polski Wschodniej czy Regionalne Programy Operacyjne. Kilkuset małych i średnich operatorów skorzystało z tej szansy i zrealizowało ze wsparciem środków unijnych projekty o wartości całkowitej przekraczającej 1 mld zł. Według szacunków KIKE ok. 2 mln gospodarstw domowych znalazło się w zasięgu sieci, z czego 1,5 mln uzyskało dostęp do światłowódów.



Środki unijne nie mogły zaspokoić potrzeb MŚP. Ci operatorzy, którzy otrzymali wsparcie unijne, rozbudowali swoje sieci, ale pozostali nie otrzymali takiej szansy. Ich głównym źródłem finansowania były i są nadal kredyty konsumenckie lub obrotowe,

dlatego budowali na małą skalę, nie zaspokajając potrzeb lokalnych rynków. Obecnie po zakończeniu realizacji starych projektów unijnych problem braku kapitału dotyczy ponownie wszystkich ISP.

Obecnie oferta dotacji unijnych jest niezwykle skromna –

ze wsparcia skorzysta jedynie 50-60 ISP. Brak innego źródła finansowania powoduje, iż operatorzy nie mogą kontynuować inwestycji. Wybudowane przez nich sieci, często o wielomilionowej wartości, nadal nie są przez banki postrzegane jako zabezpieczenie

ewentualnych kredytów. Brak jest na dziś nawet finansowania na zabezpieczenia części udziału własnego projektów POPC tych firm, które zostały wyłonię w I naborze.

KIKE ze wsparciem resortu cyfryzacji od blisko trzech lat prowadzi, jak dotąd bezskutecznie, rozmowy z przedstawicielami sektora bankowego. Izba przekonuje do uruchomienia instrumentów kredytowych na potrzeby inwestycji szerokopasmowych realizowanych zarówno w całości ze środków własnych, jak i ze wsparciem dotacji.

Wobec niechęci banków komercyjnych do uruchomienia kredytów dla MŚP działających w sektorze telekomunikacji istnieje szansa na uruchomienie niezbędnych instrumentów przez BGK. KIKE jest współorganizatorem intensywnych konsultacji w tym zakresie. Czy BGK lub banki komercyjne finalnie podejmą działania potrzebne dla realizacji inwestycji szerokopasmowych pokażą najbliższe tygodnie. #

www.sprint.plgw.nga@sprint.pl

GENERALNY WYKONAWCA

sieci szerokopasmowych NGA



Tekst: MICHAŁ PODKAŃSKI,
KIKE

1.1 POPC: Problemy beneficjentów z bankami

CPPC wyłoniło już 91 projektów, które powinny zostać zrealizowane w I naborze POPC. Część beneficjentów ma jednak problem z uzyskaniem bezwarunkowej promesy lub kredytu. W artykule opisujemy historię jednego z nich.

Według stanu na 2 września 2016 r. już 91 projektów widnieje w wykazie projektów wybranych do dofinansowania w ramach I Osi priorytetowej – Powszechny dostęp do szybkiego Internetu Działanie 1.1 – Wyeliminowanie terytorialnych różnic w możliwości dostępu do szerokopasmowego Internetu o wysokich przepływnościach (POPC). Są powody do radości, wielu beneficjentów to mali i średni przedsiębiorcy (MŚP), którzy pomimo złożoności procedury postanowili wystartować w konkursie. Skorzystają na tym głównie małe miasta i wsie, a w nich szkoły, placówki oświatowe, szpitale. Small business, sól ziemi polskiej, dostarczy szybki Internet w miejsca dotychczas nieopłacalne ekonomicznie dla wielkich korporacji. Ale czy na pewno? W ciągu 30 dni od daty ogłoszenia wyniku konkursu operatorzy zobowiązani są podpisać umowę z Centrum Projektów Polska Cyfrowa (CPPC). Zaczyna się odliczanie. Zgodnie z kryterium postawionym w projekcie „Wnioskodawca posiada odpowiedni potencjał ekonomiczny pozwalający na realizację projektu, jeżeli wartość 50% wkładu własnego na realizację projektu przewyższa wartość kapitału własnego przedsiębiorstwa, jako zabezpieczenie wkładu własnego konieczne jest przedstawienie promesy kredytowej”. Tyle teorii, czas na praktykę. Artykuł przybliży bezsilność beneficjenta, w tym przypadku lokalnego operatora, który posiadając pełen know-how merytoryczny i warsztat inwestycyjny, odbija się od drzwi banków i instytucji finansowych, nie mogąc uzyskać promesy kredytowej, niezbędnej do podpisania umowy. A czas leci.

Sieć jest tylko kablem w ziemi

Nasz rozmówca, przedsiębiorca, pracodawca z wieloletnim doświadczeniem, zwrócił się o bezwarunkową promesę kredytową do czterech banków, w tym jednego banku spółdzielczego. W każdym z banków, jako klient biznesowy, na po-

czątkowym etapie rozmów spotkał się z bardzo otwartym i profesjonalnym stanowiskiem. Problemy pojawiły się później. – Po przeprowadzonych rozmowach z bankami możemy stwierdzić, że procedury sprawdzania wnioskodawców oraz analiza inwestycji do realizacji, której wnioskujemy o kredyt, przebiegają prawie identycznie. Poza standardowym wnioskiem o promesę kredytową/wnioskiem o kredyt, bank wyznaczył listę dokumentów, które należało dostarczyć. Były wśród nich dokumenty finansowe firmy, dokumenty związane z procesem inwestycyjnym oraz prognozy finansowe przy spłacie ewentualnego kredytu. Poza tym bank prosił o założenie konta bankowego oraz o wykazanie co najmniej 20% wkładu własnego liczonego od wartości netto inwestycji. Co najistotniejsze – bank poprosił, aby 20% stanowiło minimum wkładu własnego wartości netto inwestycji, ale nie uwzględnił wartości przyznanego dofinansowania, jako nasz pozyskany kapitał – komentuje nasz rozmówca. I tu pojawia się problem. Nieuwzględnienie wartości przyznanego dofinansowania jako kapitału przedsiębiorcy powoduje brak możliwości uzyskania przez beneficjenta bezwarunkowej promesy lub kredytu. Banki co do zasady nie uznają też składników majątku w postaci posiadanych przez operatorów sieci telekomunikacyjnych, jako elementu, którym mogą zabezpieczać spłatę kredytu. Choć na rynku od lat występują już transakcje kupna sprzedaży całych sieci, to dla sektora bankowego jest to martwa strefa, sieć jest tylko kablem w ziemi. Dla operatorów telekomunikacyjnych MŚP natomiast majątek w postaci istniejących urządzeń sieci telekomunikacyj-

nej dochodzi do 95% wartości przedsiębiorstwa. W przypadku opisywanego beneficjenta żaden bank nie uznał elementów sieci telekomunikacyjnej jako składnika majątku, które w przypadku problemów ze spłatą kredytu można łatwo sprzedać.

– Uważamy, że jest to nieprawdą, gdyż żywotność sieci i urządzeń jest relatywnie bardzo duża, a poza tym infrastruktura tego



Banki co do zasady nie uznają składników majątku w postaci posiadanych przez operatorów sieci telekomunikacyjnych, jako elementu, którym mogą zabezpieczać spłatę kredytu.

typu cały czas generuje przychody i dla potencjalnych innych operatorów telekomunikacyjnych jest bardzo pożądanym i często poszukiwanym „towarem”. Często spotykamy się z sytuacjami wykupywania, przejęcia i podziałów sieci, a brak uznania banku dla tego typu składników majątku operatora telekomunikacyjnego po raz kolejny pokazuje brak przygotowania sektora bankowego do współpracy z operatorami telekomunikacyjnymi. Nasz rozmówca dodaje ponadto, że już pierwszy bank nie przedstawił żadnego sposobu ani wzoru do wyliczania wartości sieci. Z góry odrzucił sieć telekomunikacyjną, jako potencjalny składnik majątku pod zastaw – dodaje nasz rozmówca. W efekcie beneficjent otrzymał negatywną odpowiedź. Z pro-

wadzonych rozmów w innych bankami wynika, że nie posiadają one produktów finansowych dla MŚP branży telekomunikacyjnej, co bez wątpienia wiązać się będzie z kolejnymi negatywnymi odpowiedziami.

Szukanie alternatywnych rozwiązań

Pomimo negatywnych opinii nasz rozmówca szuka równoległe rozwiązań innych źródeł finansowania, pokazując przy tym siłę, determinację i kreatywność MŚP.

Zwrócił się do Centrum Projektów Polska Cyfrowa z propozycją alternatywnych rozwiązań zmierzających do zawarcia umowy o dofinansowanie, w przypadku braku możliwości uzyskania bezwarunkowej promesy kredytowej. Wśród zaproponowanych rozwiązań znajduje się umożliwienie zarejestrowania spółki prawa handlowego utworzonej z inwestorem i zawarcie umowy o dofinansowanie, jako inny podmiot gospodarczy, w którym ich firma będzie miała udziały. Nowy podmiot byłby spółką celową powołaną do realizacji projektu POPC oraz ewentualnych późniejszych realizacji budowy sieci. Udziałowcami w spółce byłiby nasz rozmówca oraz inwestor zewnętrzny, z którym lokalny ISP prowadzi już rozmowy. Nowo powstały podmiot może być jednostką bardziej dokapitalizowaną, która uzyska promesę kredytową bez problemu lub zabezpieczy na koncie środki w wysokości wskazanej operatorom, jakie zostały określone do podpisania umowy o dofinansowanie.

Brak dofinansowania = brak inwestycji światłowodowych

Z posiadanych przez KIKE danych wynika, że problem dotyczy obecnie kilkudziesięciu

przedsiębiorców w skali kraju, a będzie rósł wraz ze zwiększaniem się listy beneficjentów POPC. Dlatego, tak jak to sygnalizuje nasz rozmówca:

– Bardzo byśmy chcieli, aby sektor bankowy otworzył się na sektor operatorów telekomunikacyjnych i zaproponował nam rozwiązania, które umożliwią małym operatorom zaciąganie kredytów. Na obecną chwilę również dobrze by było, aby to CPPC zmieniło warunki i dopuściło alternatywne możliwości finansowania inwestycji telekomunikacyjnych, których wcześniej zrealizowaliśmy dość sporo bez udziału kredytów. Mamy nadzieję, że proponowane przez nas rozwiązania zyskają uznanie w CPPC i uda nam się podpisać umowę o dofinansowanie. Ze względów biznesowych dla nas oraz społeczno-gospodarczych dla obszaru inwestycyjnego byłoby to bardzo korzystne. Natomiast w sytuacji, kiedy nie będzie zgody na zawarcie umowy, znów najbardziej stracą mieszkańcy tamtego obszaru, gdyż taka szansa na rozwój nie zdarza się dość często, a bez udziału środków z Unii Europejskiej wybudowanie światłowodowej NGA nie będzie tam praktycznie możliwe. KIKE we współpracy z przedstawicielami kierownictwa Ministerstwa Cyfryzacji oraz innych przedstawicieli administracji rządowej prowadzi stałe rozmowy z przedstawicielami sektora bankowego. Nawiązaliśmy kontakt z kilkunastoma bankami, z którymi rozmawiamy na cyklicznych spotkaniach. Stały lobbying Izby powoduje powolne kruszenie się muru, który jeszcze do niedawna wydawał się nie do przebicia. Mamy przy tym nadzieję, że rozwiązania przygotowane w związku z projektami dofinansowanymi staną się dla banków podstawą do uruchomienia szerszej oferty kredytowej dla inwestycji własnych ISP. **Z uwagi na toczące się rozmowy dane beneficjenta i nazwy banków zastrzeżone zostały do wiadomości redakcji i instytucji nadzorujących POPC. #**



Szanowni Czytelnicy

Witamy serdecznie po wakacjach. Oddajemy w Wasze ręce drugi numer Izbowego kwartalnika. Jest to numer pod wieloma względami wyjątkowy. Dlaczego? Pierwsze wydanie „KIKE#News” było pilotażowe i od Waszego przyjęcia zależało, czy powstanie kolejny numer. Spotkaliśmy się z pozytywnymi opiniami, co dało nam energię do działania, a efekt macie przed sobą. Jest to także wydanie wyjątkowe ze względu na zmieniony format, lepszej jakości papier oraz nowe działy. Zaprośiliśmy do współpracy cenionych ekspertów z branży, co zaowocowało powstaniem artykułów technicznych oraz felietonu podróżniczego. Skąd pomysł na taki dział w gazecie dla branży telko? Doskonale wiemy o tym, że nie samą pracą człowiek żyje, dlatego potrzebna jest chwila oddechu i wytchnienia. Mamy nadzieję, że felieton opowiadający o ciekawej podróży do Wietnamu poprawi Wam nastrój, a może natchnie do własnej wyprawy? Po raz pierwszy pojawili się również reklamodawcy. Izba dysponuje ograniczonymi środkami i bez wsparcia sponsorów nie moglibyśmy rozwijać gazety. Chcemy jednak, żeby „KIKE#News” było prowadzone na wysokim poziomie

merytorycznym, dlatego reklamy będą stanowiły maksymalnie 15% zawartości gazety.

Chcielibyśmy również podziękować za wszystkie zdjęcia nadesłane do naszego wakacyjnego konkursu fotograficznego. Jury zdecydowało, że nagrodę główną otrzyma p. Cezary, który wykonał ładne, zabawne zdjęcie w bardzo wakacyjnym klimacie.

Na łamach „KIKE#News” poruszamy tematy, którym ostatnio żyje nasza branża. ISP od zawsze mają problemy z pozyskaniem kredytów na cele inwestycyjne. Aktualnym problemem wielu beneficjentów POPC jest brak promesy lub kredytu pozwalających na realizację dofinansowanych w ramach I naboru projektów. Bez kredytów beneficjenci nie podpiszą umów, nie wybudują sieci, a tereny wykluczone nadal pozostaną bez dostępu do Internetu. Winny nie jest brak inicjatywy, czy kreatywności MŚP (o czym przekonacie się w artykule na str. 2). Niezmiennie barierą jest brak woli banków do zabezpieczania pożyczek na infrastrukturze telekomunikacyjnej. KIKE od lat rozmawia, dotąd bezskutecznie, z przedstawicielami sektora bankowego nt. finansowania inwestycji lokalnych ISP. Stąd na naszych łamach wskazujemy w kolejnym już odcinku alternatywne instrumenty finansowe. Tym razem są to (na str. 15) obligacje.

Izba od samego początku monitoruje rynek MŚP. Coraz częściej napływają do nas sygnały dotyczące nierozliczania inwestycji z podwykonawcami, którymi są najczęściej lokalne firmy budownictwa telekomunikacyjnego z sektora MŚP. Problemem nie są wyłącznie RSS-y, ale również własne inwestycje dużych telekomów, którzy również nie regulują należności mimo tego, iż na wybudowanych sieciach często realizowana jest akwizycja usług abonenckich. Wśród celów KIKE jest wsparcie MŚP z szeroko rozumianej branży telekomunikacyjnej, nie tylko operatorów. Dlatego prosimy o kontakt wszystkie pokrzywdzone firmy i dokładny opis przykładów oraz mechanizmów naruszeń. Te informacje pozwolą nam podjąć skuteczną interwencję.

Na sam koniec chcemy wszystkich serdecznie zaprosić na XIX Konferencję KIKE, która odbędzie się 22-23 listopada w hotelu Warszawianka w Serocku. Zapisy ruszyły już we wrześniu. Jak zawsze czeka na Was wiele godzin prelekcji, paneli dyskusyjnych warsztatów, wspólna gala wieczorna oraz nowości. Więcej informacji na stronie www.kikeevents.com.

Z życzeniami owocnej lektury,

redaktor naczelna
Klaudia Latosik

DRUGA EDYCJA KONKURSU KIKE#INNOWATOR!

SERDECZNIE ZAPRASZAMY CZŁONKÓW IZBY DO ZGŁASZANIA SWOICH PROPOZYCJI
NAJBARDZIEJ INNOWACYJNEJ FIRMY CZŁONKOWSKIEJ KIKE.

Założeniem konkursu jest wyłonienie najciekawszego projektu, który może stać się wzorem i inspiracją dla innych przedsięwzięć, podniesienie poziomu usług wprowadzanych przez firmy zrzeszone w KIKE, a także promocją dobrych praktyk. Nagroda KIKE Innowator to również możliwość uzyskania dodatkowej rekomendacji innowacyjności firmy w przetargach i konkursach.

KIKE Innowatory zostały rozdane po raz pierwszy
podczas XVII edycji Konferencji KIKE.

**Wyróżnienie otrzymały firmy SGT S.A. – za wprowadzenie IPTV do sieci ISP –
oraz Cyfrowe Systemy Telekomunikacyjne Sp. z o.o.
– za rozwiązania telefonii VoIP.**

Nie zwlekaj i zgłoś swój projekt lub inną firmę wartą wyróżnienia.
Zgłoszenia przyjmujemy do 7 listopada na adres klaudia.latosik@kike.pl



KIKE#NEWS

KWARTALNIK KRAJOWEJ IZBY KOMUNIKACJI ETHERNETOWEJ

WYDAWCA

Krajowa Izba
Komunikacji Ethernetowej

02-013 Warszawa
ul. Lindleya 16

NAKŁAD

2500 egzemplarzy

NUMER W REJESTRZE CZASOPISM

PR 19851

REDAKTOR NACZELNA

Klaudia Latosik

REDAKTOR

MERYTORYCZNY
Piotr Marciniak

SKŁAD I GRAFIKA

Marcin Korus

WSPÓŁPRACA:

Łukasz Bazański,
Rafał Jach, Marek Jaślan,
Błażej Jachimowicz,
Ewelina Grabiec,
Radosław Pelc,
Michał Podkański,
Witold Zajac.

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.

W czerwcu 2016 r. został Pan prezesem Krajowej Izby Komunikacji Ethernetowej. Co pod Pana kierownictwem się zmieni?

Piotr Marciniak: Z mojej perspektywy nie nastąpiła duża zmiana, ponieważ od samego początku prowadzę różne zadania w Izbie. Od 2014 r. zajmuję się organizacją pracy w KIKE i działaniami z ramienia Zarządu, a od 2008 r. kieruję GRAP-em (Grupą Roboczą ds. Administracji Publicznej) oraz przewodniczyłem Komisji Rewizyjnej. Kolejna kadencja we władzach Izby oznacza kontynuację dotychczasowych prac. Celem Izb gospodarczych jest dialog pomiędzy przedsiębiorcami a administracją publiczną, a tym się zajmujemy od ok. dziewięciu lat w ramach GRAP-u. W ciągu kolejnych lat spodziewamy się rozszerzenia zakresu interwencji Izby w sprawach dotyczących małych, lokalnych operatorów oraz coraz szerszej grupy MŚP z obszaru telekomunikacji, którzy kontaktują się z KIKE, sygnalizując swoje problemy i potrzeby, a nie są operatorami, lecz np. podwykonawcami inwestycji telekomunikacyjnych. Tak więc w kolejnych latach planujemy zwiększyć zakres działań KIKE w tej przestrzeni, w której inne podmioty obecne na rynku nie podejmują działań w interesie MŚP.

Podczas Walnego Zgromadzenia wybrano sześciuosobowy zarząd, skąd pomysł na powiększenie zespołu?

P.M.: Zgodnie ze statutem zarząd może liczyć od trzech do sześciu osób. Szersza reprezentacja członków Izby w zarządzie powoduje, że Izba może zająć się większą liczbą spraw z jednej strony. Z drugiej strony większa liczba członków zarządu oznacza więcej kanałów komunikacji. Każdy z nas posiada trochę inne doświadczenie z rynku, indywidualne kontakty z członkami Izby. Mam nadzieję, że w nowym składzie poprawimy komunikację z firmami zrzeszonymi w KIKE i dowiemy się o ich potrzebach i problemach, tak aby im skuteczniej pomagać.

Podczas pierwszego spotkania nowego zarządu na dyrektora biura KIKE wybrano Annę Stec. Wcześniej nikt z zarządu Izby nie pełnił tej funkcji, skąd ta zmiana?

P.M.: Ta decyzja jest podyktowana przebudową Izby, która rozpoczęła się w 2014 r. Wcześniej KIKE nie dysponowało

Potraktujmy poważnie hasło „Razem możemy więcej”

Głównym celem izb gospodarczych jest organizacja dialogu pomiędzy rynkiem a administracją publiczną. KIKE, jako jedyna izba w naszej branży, konsekwentnie od 2008 r. reprezentuje małych i średnich przedsiębiorców, zapewniając potrzebne w codziennej działalności wiedzę oraz wsparcie i mediację w ważnych, a czasem i krytycznych dla MŚP rozstrzygnięciach zapadających w przestrzeni publicznej. Działalność KIKE nie ogranicza się przy tym do mediacji i lobbingu. Nie jest jednak sprzedawcą towarów i usług, a efektywnym animatorem przestrzeni B2B, w której powstają liczne, czasem przełomowe dla rynku telekomunikacyjnego, projekty.

własnym biurem, i to było jedno z pierwszych zadań, które udało nam się zrealizować – zorganizowaliśmy miejsce do pracy przy ul. Lindleya i zatrudniliśmy pierwszego pracownika w Warszawie. Obecnie w Warszawie, ale również w siedzibie spółki KIKE Events w Tychach, pracuje zespół kilkusobowy, który wymaga zarządzania. Stąd decyzja, by powołać spośród członków zarządu na to stanowisko Annę Stec, która na bieżąco zajmuje się sprawami organizacyjnymi i proceduralnymi w Izbie, a także nadzoruje rosnący skład osobowy.

Pani dyrektor, proszę przedstawić swoją koncepcję prowadzenia biura KIKE i plany na przyszłość.

Anna Stec: Chciałabym, aby członkowie KIKE wiedzieli, że to ja jestem osobą, do której mogą się w każdym momencie zwrócić z problemem czy ciekawym pomysłem. Jako osoba reprezentująca biuro jestem również odpowiedzialna za sprawy wizerunkowe Izby, w tym za uproszczenie kontaktów pomiędzy członkami a KIKE. Na pewno dalej będziemy kontynuowali politykę informacyjną Izby, w ramach której wysyłamy regularnie newslettery, publikujemy artykuły na portalu oraz jako jedyna organizacja branży telko wydajemy własną gazetę. Budujemy różne platformy dyskusji i wymiany informacji między operatorami a także rynkiem i administracją.

Obecnie w Izbie zrzeszonych jest 180 firm, czy planujecie podjąć działania mające na celu zwiększenie tej liczby? Jeżeli tak, to jakie?

P.M.: Kwestia członkostwa w Izbie jest niezwykle istotna z kilku powodów. Oczywiście



Im większa liczba członków organizacji, tym większy mandat i silniejszy głos w rozmowach z partnerami zewnętrznymi.

Izba nie prowadząc działalności gospodarczej, przede wszystkim funkcjonuje w oparciu o składki członkowskie, i tutaj liczba członków determinuje liczbę zadań, które możemy podjąć. To jest najprostsze spojrzenie, ale dużo ważniejsza jest zupełnie inna kwestia. Im większa liczba członków organizacji, tym większy mandat i silniejszy głos w rozmowach z partnerami zewnętrznymi. To także dostęp do szerszego przekroju informacji. Od lat mamy świadomość, że działania Izby przynoszą korzyści dla wszystkich uczestników rynku, nie tylko członków Izby. Działając w przestrzeni publicznej, z natury rzeczy rozwiązujemy problemy całej branży.

A.S.: Nasze działania spotykają się z dużo szerszym zainteresowaniem, niż wynika to tylko z liczby członków Izby widać. To widać np. po wzroście liczby uczestników naszej konferencji – ostatnio przeszło siedmiuset – czy liczby publikacji oraz powoływania opinii KIKE w mediach.

P.M.: KIKE bezsprzecznie jest z roku na rok coraz bardziej widoczna w przestrzeni publicznej. O naszej aktywności świadczą m.in. liczba konsultacji, w których bierzemy udział, a także liczby stanowisk, które wypracowujemy. Zakres naszego zaangażowania oczywiście

rośnie i zależy nam na tym aby firmy, które korzystają z naszej działalności i z efektów prac KIKE, były świadome możliwości, jakie daje współpraca ze sobą w ramach naszej organizacji. Zależy nam na tym, aby liczba firm zrzeszonych w Izbie stale się powiększała. **A.S.:** Jak zamierzamy to zrobić? Obecnie przygotowujemy szereg nowych programów i projektów, adresowanych w szczególności do członków Izby. Przykładem takich projektów, które już wystartowały w zeszłym roku, jest Akademia KIKE, która ma udostępniać wiedzę i szkolenia dla firm z branży MŚP. Korzystać z nich mogą oczywiście wszyscy operatorzy, ale członkowie Izby mają specjalne zniżki. Rozbudowywany jest projekt „Pakietu Korzyści” i będziemy starali się, żeby w ramach tego projektu oferować więcej bonusów, rozwiązań wspierających prowadzenie firm i rabatów. Udział w naszych konferencjach oczywiście jest tańszy dla członków Izby, w związku z czym tutaj te korzyści pojawiają się wprost. Natomiast nowe projekty, z którymi zamierzamy wystartować jesienią tego roku, powinny zwiększyć zakres tych propozycji o nowe możliwości i nowe korzyści z bycia członkiem Izby. Szykujemy m.in. kolejną nową i zupełnie inaczej niż dotąd zorganizowaną grupę roboczą, której założenia przedstawimy podczas listopadowej konferencji w Serocku. Zapraszamy.

KIKE współpracuje nie tylko z administracją publiczną, ale i z innymi organizacjami. Jak układa się ta współpraca?

P.M.: Ewoluuje i jest coraz bardziej wymagająca merytorycznie. To chyba najtrafniejsze określenie. Od lat regularnie spotykamy się, dyskutujemy

i współpracujemy z pozostałymi trzema dużymi izbami telekomunikacyjnymi, tj. z KIGeIT, PIKE i PIIT, które co do zasady zrzeszają średnie i duże firmy. Wszystkie 4 izby są bowiem aktywnymi uczestnikami oficjalnych konsultacji publicznych. I choć oczywiście niejednokrotnie się spieramy z uwagi na różne spojrzenie na zagadnienia telekomunikacyjne z perspektywy naszych firm członkowskich, to coraz częściej dostrzegamy wspólne dla całego rynku problemy, które musimy razem adresować. Równocześnie coraz więcej mniejszych organizacji widzi w KIKE partnera. Świetnym przykładem i sprawdzonym naszym partnerem od kilku lat jest Mediakom zrzeszający małe kablówki. Łączą nas bowiem wspólne dla działających w telekomunikacji MŚP problemy. Osobną grupę stanowią nasi partnerzy zza granicy – zarówno organizacje zrzeszające ISP, jak i instytucje międzynarodowe, do których zaliczyć można m.in. Komisję Europejską czy FTTH Council. Nie sposób tu wymienić wszystkich organizacji, z którymi korespondujemy i wymieniamy pomysły i problemy. Już wizyta na Konferencjach KIKE pokazuje, iż w stałym kontakcie z Izbą jest rosnąca liczba podmiotów, niebędących naszymi członkami. W naszym otoczeniu dzieje się również wiele interesujących projektów komercyjnych. A partnerami KIKE, coraz częściej cytującymi nasze opracowania i opinie, są m.in. redakcje Telko.in, RP-kom.pl i DGP, żeby wymienić choć trzy redakcje pozostające z nami w codziennym kontakcie. Cieszy nas, ale i zobowiązuje do większego wysiłku współpraca z naszymi partnerami.

Czego można Izbie życzyć na najbliższe cztery lata?

P.M.: Przede wszystkim stabilności. Ostatnie trzy lata pokazały, że stabilna i spokojna sytuacja w Izbie sprzyja rozbudowie działalności KIKE, poprawieniu relacji z członkami i naszymi partnerami publicznymi oraz zwiększaniu liczby zadań, których możemy się podjąć. Na pewno większego zaufania do Izby i lepszego PR-u. Bardzo często negatywne i niesprawdzone informacje na temat naszej działalności ograniczają nasze możliwości i uzyskiwane wsparcie ze strony rynku, niepotrzebnie budując podziały. W kontaktach z administracją publiczną my musimy działać razem, bo tylko pokazując dużą liczbę operatorów współpracujących ze sobą razem, możemy forswać potrzebne zmiany dla całego rynku oraz dla segmentu MŚP. No i tutaj działa od lat hasło Izby, które chcemy, aby było traktowane poważanie, czyli „Razem możemy więcej”. Pojedynczo nikt z nas nie jest w stanie przekonać administracji do dokonania zmian zasad funkcjonowania rynku – np. w zakresie opłat za pas drogowy czy obciążeń sprawozdawczych i obowiązków na rzecz różnego typu instytucji, których zakres często nie uwzględnia ani charakteru MŚP, ani realnych potrzeb uprawnionych instytucji. Warto bowiem pamiętać, iż wg danych UKE zdecydowana większość operatorów w Polsce nie ma nawet tysiąca abonentów, a więc i obiektywnie ograniczone zasoby, które powinny być kierowane przede wszystkim na budowę sieci. Musimy jednak nie tylko patrzeć na administrację, ale i efektywnie ze sobą współdziałać. Musimy także zrozumieć, że niezależnie od realizacji celów biznesowych różnych firm czy spółek agregujących oraz stowarzyszeń, które mają cele komercyjne, działalność nasza regulowana jest przez normy prawne. Nie ma w tej chwili na rynku innego niż KIKE reprezentanta interesów lokalnych operatorów i innego podmiotu, który wiele problemów rozwiązuje niekomercyjnie. Należałoby życzyć sobie i nam, żeby podmioty, które bardzo często korzystają z naszych wzorców umownych, z wiedzy, z naszych imprez czy pozytywnych zmian prawnych, zechciały współuczestniczyć i współfinansować te prace, a nie tylko z nich korzystać. #

Rozmawiała Klaudia Latosik.

Powoli, ale konsekwentnie do celu

Już w listopadzie odbędzie się 19. edycja konferencji organizowanej przez KIKE. O tym, dlaczego jest to największe wydarzenie dla lokalnych ISP i jakie nowości organizatorzy przygotowują, opowie Mariusz Waniczek, prezes KIKE Events.

Za nami osiemnasta edycja konferencji Krajowej Izby Komunikacji Ethernetowej, przy której pracuje Pan od 3 lat. Jak podsumuje Pan ostatnie sześć edycji?

Od samego początku moim zadaniem było zwiększenie rozpoznawalności KIKE wśród uczestników, wystawców, przedstawicieli mediów. Jestem również odpowiedzialny za rozwój spółki KIKE Events, szukanie nowych kierunków, w których konferencja powinna się rozwijać. Widzę bardzo duży postęp. Pierwsza konferencja, którą zorganizowałem, zgromadziła ok. 250 uczestników. Na ostatnią edycję w Rawie Mazowieckiej przyjechało ponad 700 osób, i jest to obecnie największa konferencja dla ISP w Polsce. Wiele osób, z którymi się spotykam na naszych konferencjach, mówi wprost: „Nie może mnie zabraknąć na konferencji KIKE” – to dobre podsumowanie kilku lat organizacji takiego wydarzenia. Zawsze staramy się przygotować je na 110%, ale również uczymy się na błędach. Uważam, że nie myli się ten, kto nic nie robi.

Poprzednia edycja była rekordowa pod względem frekwencji, co czyni ją największym tego typu wydarzeniem dla lokalnych ISP. Jak udało się osiągnąć taki wynik?

Metodą małych kroczków. Powoli, ale konsekwentnie do celu. Dużo osiągnęliśmy przez te sześć edycji, ale mamy nad czym cały czas pracować. Nasi uczestnicy mogą uznać, że naszą największą bolączką jest to, że dość późno dociera do nich informacja o agendzie. Wynika to z tego, że zawsze dbamy o to, aby zawierała najbardziej gorące tematy, na które trzeba po prostu poczekać. Dobrze wiemy, że na rynku telko tak wiele się dzieje. Chciałabym przy tym temacie wspomnieć o ogromnej pomocy i wsparciu ze strony Piotra Marciniaka, który nadzoruje powstawanie agendy.

Nasza konferencja przyciąga bardzo wiele osób, ponieważ bardzo dbamy o zachowanie proporcji wystawców do uczestników. Tutaj udaje nam się cały czas utrzymać relację 1:3, co oznacza, że na każdego przedstawiciela wystawcy przypada średnio trzech uczestników. Natomiast jeśli chodzi o wystawców, to są bardzo istotnym elementem każdej konferencji. Do każdej firmy trzeba podejść indywidualnie i starać się być mocno elastycznym. Czasami nawet konieczne jest zaplanowanie całej strategii pokazania się firmy na naszej konferencji – taki miniplan marketingowy. Bardzo dbamy również o to, aby logistyka konferencji w hotelu była poukładana i korzystna dla wszystkich. Bardzo łatwo jest umieścić w dwóch różnych, oddalonych od siebie, salach wystawców i wykładowców. A następnie słyszeć uzasadnione pretensje, że stoiska były puste, ponieważ uczestnicy byli tylko na sali głównej. Uważam, że jedną z najważniejszych rzeczy jest również dbanie o detale. Osobiście spotykam się z szefami kuchni, obsługą i podwykonawcami, aby przekazać kluczowe sprawy oraz przedstawić moje obawy, propozycje, problemy. Nie porzucam kontaktu z opiekunem, którego przydziela nam hotel.

Sukces poprzednich Konferencji KIKE to wynik dobrego zespołu. Ile osób obecnie pracuje przy organizacji eventu i jak dobiera Pan współpracowników?

I tutaj zaskoczę pewnie wszystkich. Na początku w teamie, który przygotowywał konferencje pracowały aż... 2 osoby. Ja i Małgorzata Osińska (wcześniej Jolanta Bzikot). Było często bardzo trudno. Liczba spraw rosła lawinowo, a dodatkowo potrzebowaliśmy specjalistów do realizacji konkretnych zadań. Dzisiaj w KIKE Events

pracują cztery osoby (Małgorzata Osińska, Klaudia Latosik, Adam Raszka oraz ja). Co nie oznacza, że nie brakuje nam rąk do pracy, szczególnie tuż przed konferencją. Na szczęście w kwestiach merytorycznych możemy liczyć na wsparcie naszej rady programowej, której skład się ustabilizował, i są to: Piotr Marciniak, Łukasz Biedroński, Andrzej Owczarek, Józef Chwast oraz Robert Woźny. Nie wykluczamy, że rada powiększy się jeszcze o 1-2 osoby. Chciałbym, aby ten skład był w miarę stabilny. Na miejscu, w samym hotelu zespół jest znacznie większy. Gdy policzę wszystkich podwykonawców, tj. w tym pracowników firm od światła, dźwięku, wizji, transmisji on-line oraz Internetu, to w sumie będzie ok. 40 osób. Dobór pracowników nigdy nie jest łatwy. Niektóre osoby znam bardzo długo i wiedziałem, że sprawdzą się w takiej pracy. Te osoby, wiedząc, czego oczekuję mogły polecić swoich znajomych, ponieważ wiedziały, na czym dokładnie polegają obowiązki i zadania. Niektórych współpracowników szukałem sam. Od kilku edycji skład jest ustabilizowany i następują tylko małe roszady.

19. konferencja odbędzie się już w listopadzie. W jaki sposób chcecie zaskoczyć uczestników?

Nie można w 100% zaskakiwać uczestników, gdyż wielu przyjeżdża do nas dokładnie nie wiedząc, czego się mogą spodziewać. Co nie oznacza, że w hotelu Warszawianka znowu będzie tak samo jak podczas ostatnich dwóch konferencji w tym miejscu. Nowością jest to, że powierzchnie wystawiennicze będą zlokalizowane na dwóch piętrach, a sala główna oraz sale warsztatowe będą znacznie większe i przestronne. Co do niespodzianek podczas gali, to na razie mogę zaprosić do słuchania stron www.kike.pl



MARIUSZ WANICZEK
prezes KIKE Events

oraz www.kikeevents.com. O wszystkim będziemy informowali na bieżąco.

Co będzie tematem przewodnim najbliższej Konferencji Krajowej Izby Komunikacji Ethernetowej?

Jest jeszcze za wcześnie, aby podać takie konkrety. Tematów będzie na pewno kilka, a zostaną one omówione podczas najbliższego spotkania rady programowej. Odbędzie się ono w pierwszej połowie września i wówczas wtedy podamy więcej szczegółów. Tak jak wspominałem wcześniej, zapraszamy na stronę internetową. Newsy o agendzie już wkrótce się ukążą.

Jakie atrakcje pojawią się na XIX Konferencji KIKE?

Tutaj problem jest bardziej złożony. Planując konferencję zazwyczaj od razu zakładam jakie będą atrakcje. Wiem, że sporo uczestników przyjeżdża na nasze spotkania, aby zintegrować się ze środowiskiem, a nie tylko posłuchać wykładów. Jedną z głównych korzyści wynikających z naszych konferencji jest szeroko pojęty networking. Staramy się również, aby wieczór integracyjny był tak przemyślany, aby każdy znalazł coś interesującego dla siebie. Na pewno większe pole do manewru daje nam konferencja letnia, ale zimą również można zaplanować ciekawe atrakcje. Jedyne, co nas ogranicza, to budżet. Pomysłów mamy zawsze sporo. Niestety realizacja ciekawych atrakcji dla 700 osób to już jest poważny wydatek, dlatego zawsze szukamy wsparcia wśród sponsorów. Jest to również doskonała promocja dla firm. #

Rozmawiała Klaudia Latosik.



Ożarów 2013

315 uczestników 45 prelegentów 30 wystawców

Pierwsza konferencja zorganizowana przez KIKE odbyła się w Łodzi w 2008 roku i zgromadziła ok. 100 osób. Organizacji podjęli się wówczas Kamil Kurek oraz Andrzej Owczarek. Na pierwszym spotkaniu uczestnicy wskazali, że należy zająć się wysokimi cenami hurtowego Internetu. Izba zajęła się tym i w rezultacie w 2009 r. powstało Tanie Łącze. Takie były początki konferencji przygotowywanych przez Izbę. W ostatniej, osiemnastej edycji udział wzięło 711 uczestników. Organizacja konferencji na obecnym poziomie to wynik całego roku ciężkiej pracy zespołu KIKE Events. To również dziesiątki tysięcy e-maili, godziny spotkań i dyskusji. Dzięki zaangażowaniu i pasji w ciągu ośmiu lat liczba uczestników zwiększyła się siedmiokrotnie i jest to obecnie największa konferencja dla małych i średnich operatorów telekomunikacyjnych w Polsce. W niniejszej infografice przedstawiamy zmiany, jakie zaszły w przebiegu ostatnich sześciu edycji.



MARCIN KUCZERA,
LEON

Dlaczego KIKE? KIKE to nie jest jedyna konferencja, w której biorę udział, ale jedyna, na której mogę spotkać tak wielu ludzi z branży, gdzie skala firm, w których i dla których pracują, jest porównywalna z tą, dla której ja pracuję. Jest to więc miejsce wyjątkowe, nigdzie indziej nie ma takich możliwości wymia-

ny doświadczeń jak właśnie na konferencjach KIKE! Można też – co jest unikalne ze względu na atmosferę – podyskutować dość otwarcie, a czasem całkiem ostro z osobami na wysokich, decyzyjnych stanowiskach, np. w Orange, w dość bezpośredni, choć zawsze kulturalny sposób przedstawiając im swoje argumenty i punkt widzenia. To bardzo dużo daje i działa! Duże telekomunikacyjne firmy chcą się spotykać, chcą rozmawiać. Zauważyli, że walka z nami na nic się nie zda, że trzeba współpracować, rozmawiać. To daje wymierne, pozytywne efekty dla wszystkich małych i dużych telekomunikatorów oraz dostawców sprzętu i oprogramowania.

Rawa Mazowiecka 2016



711 uczestników 62 prelegentów 70 wystawców

Cały czas

**Serock 2014**

430 uczestników 40 prelegentów
41 wystawców

**Rawa Mazowiecka 2015**

485 uczestników 50 prelegentów
45 wystawców

pnijemy się do góry



623 uczestników 43 prelegentów 55 wystawców

Historia Konferencji KIKE od 2013 roku



BARBARA BUCZY,
pracownik firmy Czajen
oraz dyrektor biura Fundacji Nasza Wizja

Jest mi bardzo miło, że po raz kolejny mogłam uczestniczyć w tak prestiżowym wydarzeniu, jakim jest Konferencja KIKE. Udział w konferencji był dla mnie inspirującym doświadczeniem, szczególnie jeżeli chodzi o wzajemną wymianę doświadczeń w tak szerokim gronie eksperckim. Prezentacje prowadzone przez prelegentów – praktyków – oraz wszelkie rozmowy przeprowadzone z przed-

stawicielami branży telekomunikacyjnej to źródło cennych wskazówek nie tylko w rozwoju mojej kariery zawodowej, ale i organizacji, w której pracuję. Jak co roku, wydarzenie zostało przygotowane bardzo profesjonalnie i z dbałością o każdy szczegół. Wybór prelegentów oraz poruszanych tematów był zgodny z aktualnymi oczekiwaniami operatorów ISP, co pozwoliło na spojrzenie na pewne kwestie z nowej, świeżej perspektywy. Nie mogę również pominąć podnoszących adrenalinę atrakcji, które zostały przygotowane przez grono sponsorów, takie jak ludzka proca czy bungee. Osoby preferujące nieco mniej ekstremalną rozrywkę również nie miały powodów do narzekania. Z przyjemnością wezmę udział w kolejnej edycji konferencji.



Tekst: **ŁUKASZ BAZAŃSKI**,
EWELINA GRABIEC, ITb Legal

Poniżej omówimy kilka najczęściej wybieranych przez operatorów form restrukturyzacyjnych, pozwalających stopniowo zwiększać potencjał każdej z firm, poczynając od przedsiębiorcy indywidualnego i spółki cywilnej, po utworzone z ich przekształcenia spółki handlowe, takie jak spółka jawna oraz spółka z o.o. Dojście do takiej formy prawnej z kolei otwiera nieograniczone możliwości konsolidacji, oparte na przepisach kodeksu spółek handlowych. Z uwagi na to, że zrzeszone w KIKE liczne grono przedsiębiorców prowadzi działalność indywidualnie lub w formie spółki cywilnej, rozpoczniemy właśnie od podmiotów prowadzących działalność w tej formie.

Dodamy tylko, że z założenia przedstawiamy wyłącznie takie „zabiegi”, które wiążą się z tzw. sukcesją uniwersalną, tj. przejściem na podmiot przekształcony wszystkich praw i obowiązków podmiotu przekształcanego, co pozwoli uniknąć konieczności cedowania umów abonenckich oraz zabezpiecza się przed zarzutem naruszenia zasady trwałości projektów realizowanych z funduszy UE. Z tych względów pomijamy transakcje oparte na przenoszeniu przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części.

Przekształcenie przedsiębiorcy indywidualnego w spółkę z o.o. (akcyjną)

Od całkiem niedawna przedsiębiorca będący osobą fizyczną, wykonujący we własnym imieniu działalność gospodarczą w rozumieniu ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej może przekształcić działalność w jednoosobową spółkę kapitałową, tj. albo w spółkę z o.o., albo w akcyjną. Przedsiębiorca taki staje się spółką przekształconą z chwilą wpisu tej spółki do rejestru KRS. W tym samym czasie właściwy organ ewidencyjny z urzędu wykreśla przedsiębiorcę z Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej. Tak jak wspominaliśmy, spółka przekształ-

Razem czy osobno?

W poprzednim wydaniu „KIKE#News” wspominaliśmy o widocznej na rynku tendencji konsolidacyjnej wśród ISP oraz podejmowanej przez część operatorów restrukturyzacji przedsiębiorstw. Jest to naturalną konsekwencją dynamicznego rozwoju części firm oraz dostrzeżeniem potencjału w możliwości wspólnego działania. W wielu przypadkach o ścisłej kooperacji podmiotów decydują czynniki ekonomiczne, jednak nie można zapominać o zaletach kumulowania różnych doświadczeń prowadzenia biznesu. Nie bez znaczenia pozostaje także przegrana konkurencyjna tych ISP, którzy nie korzystali ze środków UE, a z drugiej strony szukanie szans pozwalających zwiększyć kapitalizację firm.

cona staje się podmiotem praw i obowiązków przedsiębiorcy przekształcanego. Zasadniczo do przekształcenia wymagane są dwie wizyty u notariusza, poprzedzone sporządzeniem planu przekształcenia i będących jego załącznikami dokumentów finansowych. Kolejność jest tu następująca: 1) sporządzenie planu przekształcenia wraz z załącznikami oraz opinią biegłego rewidenta, 2) notarialne złożenie oświadczenia o przekształceniu, 3) powołanie członków organów spółki przekształconej, 4) notarialne zawarcie umowy spółki (albo statutu – gdy przekształcenie następuje w SA), 5) dokonanie w KRS wpisu spółki przekształconej i wykreślenia przedsiębiorcy przekształcanego z CEIDG.

Przekształcenie spółki cywilnej w spółkę jawną

Relatywnie łatwo można przekształcić spółkę cywilną w spółkę jawną – do tego stopnia łatwo, że nie jest nawet wymagana wizyta u notariusza, a cały proces opiera się na przygotowaniu odpowiednich uchwał, dostosowaniu umowy spółki cywilnej do wymogów spółki jawnej (w przeciwieństwie do spółki z o.o., umowa spółki jawnej może być sporządzona w zwykłej formie pisemnej) oraz zgłoszeniu spółki jawnej do sądu rejestrowego. Przekształcenie wymaga zgłoszenia do sądu przez wszystkich wspólników, a z chwilą wpisu do rejestru spółka cywilna staje się spółką jawną, której przysługują wszystkie prawa i obowiązki stanowiące majątek wspólny wspólników przekształconej spółki cywilnej.

Przekształcenie spółki cywilnej w spółkę z o.o.

Oprócz wariantu, o którym wspominaliśmy powyżej, spółka cywilna może być przekształcona w inną spółkę handlową, w tym w spółkę z o.o. Do procesu przekształcenia stosuje się odpowiednio przepisy dotyczące przekształcenia spółki jawnej w inną spółkę handlową, a zasadniczo – przy przekształceniu w spółkę z o.o. proces ten przebiega w następujących etapach: 1) sporządzenie planu przekształcenia wraz z załącznikami oraz opinią biegłego rewidenta, 2) powzięcie uchwały o przekształceniu, 3) powołanie członków organów spółki z o.o., 4) zawarcie umowy w formie aktu notarialnego oraz 5) dokonanie w KRS wpisu spółki przekształconej, tj. spółki z o.o.

Połączenie spółek

Co do zasady, mogą się ze sobą łączyć spółki kapitałowe (sp. z o.o. i spółki akcyjne). Spółki takie mogą się ponadto łączyć ze spółkami osobowymi (np. spółka jawna), przy czym spółka osobowa nie może być spółką przejmującą albo spółką nowo zawiązaną. Połączenie może nastąpić przez przeniesienie całego majątku spółki (przejmowanej) na inną spółkę (przejmującą) za udziały lub akcje, które spółka przejmująca wydaje wspólnikom spółki przejmowanej (łączenie się przez przejęcie), lub przez zawiązanie spółki kapitałowej, na którą przechodzi majątek wszystkich łączących się spółek za udziały lub akcje nowej spółki (łączenie się przez zawiązanie nowej spółki). Istota połączenia polega na tym, że spółka przejmująca albo spółka nowo zawiązana

wstępuje z dniem połączenia we wszystkie prawa i obowiązki spółki przejmowanej albo spółek łączących się przez zawiązanie nowej spółki (wspomniana już przez nas zasada sukcesji uniwersalnej), a na spółki takie, co do zasady, przechodzą z dniem połączenia w szczególności zezwolenia, koncesje oraz ulgi, które zostały przyznane spółce przejmowanej albo którejkolwiek ze spółek łączących się przez zawiązanie nowej spółki. Z kolei wspólnicy spółki przejmowanej lub spółek łączących się przez zawiązanie nowej spółki stają się wspólnikami spółki przejmującej bądź spółki nowo zawiązanej.

a) Połączenie spółki z o.o. ze spółką jawną

Połączenie spółki z o.o. ze spółką osobową może odbyć się poprzez przejęcie spółki osobowej przez spółkę z o.o. lub poprzez zawiązanie nowej spółki kapitałowej. W praktyce częściej występują połączenia polegające na przejęciu spółki. Etap połączenia można podzielić na trzy fazy: 1) przygotowawczą, która obejmuje uzgodnienie planu połączenia przez reprezentantów obu spółek, 2) właścicielską, polegającą na podjęciu uchwał przez wspólników spółek osobowych oraz zgromadzenie wspólników spółki z o.o., 3) rejestrową, która obejmuje autoryzację połączenia przez sąd rejestrowy, czyli wpis połączenia do rejestru przedsiębiorców KRS, oraz dokonanie ogłoszenia o połączeniu w Monitorze Sądowym i Gospodarczym. O ile żaden ze wspólników którejkolwiek ze spółek tego nie zażąda, plan połączenia nie podlega badaniu przez biegłego. Nie obejduje się

jednak bez wizyty u notariusza, ponieważ właściwe uchwały podjęte przez wspólników spółek osobowych i zgromadzenie wspólników spółki z o.o. powinny zostać umieszczone w protokole sporządzonym przez notariusza. Przy łączeniu się spółek osobowych należy mieć świadomość, że wspólnicy łączących się spółek osobowych za zobowiązania swoich dawnych spółek osobowych powstałych przed dniem połączenia odpowiadają subsydiarnie ze spółką przejmującą, przez okres trzech lat, licząc od tego dnia. Tym samym wspólnicy spółek osobowych jeszcze przez okres trzech lat po połączeniu będą odpowiadać za zobowiązania zaciągnięte przez ich dawne spółki przed dniem połączenia właściwie całym swoim majątkiem.

b) Połączenie spółek z o.o.

Połączenie spółek z o.o. również opiera się na schemacie opisanym powyżej, z tym że w tym przypadku spółką przejmującą może być którakolwiek z łączonych spółek, a opisane powyżej zasady rozszerzonej odpowiedzialności nie znajdują zastosowania.

Podsumowanie

Niewątpliwą zaletą restrukturyzacji działalności prowadzonej w formie jednoosobowej lub w formie spółki cywilnej jest ograniczenie odpowiedzialności osobistej majątkowej (co przy dynamicznym rozwoju firmy wydaje się krokiem niezbędnym do ograniczenia ryzyka i zwiększenia bezpieczeństwa, również dla najbliższej rodziny). Pozytywnym efektem przekształcenia i dalszego prowadzenia działalności w formie spółki prawa handlowego będzie zyskanie wiarygodności w oczach kontrahentów, a także powstanie możliwości pozyskiwania nowych źródeł finansowania. Konsolidacja podmiotów, działających niejednokrotnie na tym samym rynku geograficznym, może stanowić ciekawą alternatywę dla prowadzenia działalności konkurencyjnej. Podejmując decyzję o dalszym losie swojej firmy, należy ocenić szanse i ryzyka, jakie niesie za sobą wybrana forma prowadzenia działalności. W żadnym wypadku nie można też zapominać o dokonaniu oceny skutków podatkowych wybranego rozwiązania. #

Podsumowanie I naboru POPC



Tekst: **KLAUDIA LATOSIK**, KIKE

U źródeł I naboru POPC leżała koncepcja małych obszarów wielkości gminy, które miały być dostępne zarówno dla małych, jak i dużych operatorów, w mechanizmie podobnym do POIG 8.4 oraz RPW II.1. Istotą małych naborów w poprzedniej perspektywie była jednak uproszczona procedura aplikacyjna, której wymogi opanowali lokalni przedsiębiorcy. W konkursach POPC nabory również mogły zostać oparte na podobnie uproszczonej procedurze, zdefiniowanej w artykule 14 GBER. Niestety, z niezrozumiałych powodów, MAiC podjęło decyzję, by wszystkie konkursy oprzeć na artykule 52 GBER, którego wymogi są odpowiednie dla dużych przedsiębiorstw. Pierwsze analizy wniosków zakwalifikowanych do dofinansowania z POPC wskazują, że nabór oparty na artykule 52 GBER okazał się trudną do pokonania barierą dla większości startujących w konkursie MŚP. Najwięcej problemów beneficjentom sprawił załącznik nr 3 do wniosku o dofinansowanie, w którym należało wyliczyć szereg parametrów obcych ISP. W wielu przypadkach firmy aplikujące musiały zaufać zewnętrznym analitykom, którzy za nich dokonali tych obliczeń. Nie mając odpowiedniej wiedzy, operatorzy nie mogli zweryfikować poprawności tych parametrów. Część z nich, na skutek błędów zewnętrznych konsultantów, nie otrzymała dofinansowania. Sporo zastrzeżeń do pracy ekspertów oceniających wnioski ma również CPPC, które zakwestionowało 200 ocen na niespełna 300 złożonych wniosków w I naborze. Nic dziwnego, że i operatorzy skarżą negatywne karty oceny. Na razie jeszcze nie wiadomo, jaka będzie skuteczność procedur odwoławczych. Równocześnie wśród firm, których wnioski zatwierdzono, pojawia się problem z uzyskaniem potrzebnych do podpisania umów o dofinansowanie

Do 2 września CPPC wyłoniła 91 projektów o wartości ponad 300 mln zł, które zrealizuje 51 beneficjentów. Konkurs został rozstrzygnięty w 75%. Czy był to dobry nabór? Zależy dla kogo. Dla małych i średnich ISP, które reprezentuje Izba, zdecydowanie mniej korzystny niż choćby POIG 8.4. Kolejny, drugi nabór ma ruszyć w IV kwartale tego roku, ale obszary NUTS3 są poza zasięgiem niemal wszystkich MŚP. Może szansą jest ewentualny III nabór, który zgodnie z pierwotnymi planami ma ponownie dotyczyć mniejszych obszarów?

kredytów lub bezwarunkowych promes. Krajowa Izba Komunikacji Ethernetowej błyskawicznie zareagowała na tę sytuację i zapelowała do przedstawicieli sektora bankowego o nawiązanie współpracy w celu wypracowania oferty kredytowej dla MŚP oraz organizując wraz z Ministerstwem Cyfryzacji kolejne spotkania warsztatowe.

Problemy MŚP z bankami

Do 2 września wyłoniono 91 projektów, które zostaną zrealizowane w ramach I naboru POPC. Wśród beneficjentów istotną grupę stanowią mali i średni operatorzy telekomunikacyjni. Są to ISP działający na rynkach lokalnych i równocześnie firmy z wieloletnim doświadczeniem w realizacji projektów światłowodowych, również ze wsparciem środków unijnych. W ciągu 30 dni od daty ogłoszenia wyniku konkursu operatorzy zobowiązani są podpisać umowę z CPPC. Na drodze do podpisania umów staje jednak niechęć banków do udzielania kredytów ISP potrzebnych na sfinansowanie udziału własnego.

– Operatorzy muszą przedłożyć CPPC bezwarunkową promesę kredytową, o ile firma nie posiada innego źródła finansowania udziału własnego. W przypadku MŚP kapitał własny jest zazwyczaj niewystarczający, a i realizacja inwestycji wymaga często dodatkowej gotówki. Dlatego ISP szukają różnych możliwości pozyskania finansowania, niezbędnego do realizacji projektów w ramach I naboru 1.1 POPC. Brak zainteresowania sektora bankowego współpracą z operatorami może zaowocować tym, że na obszarach wykluczonych, głównie wiejskich i podmiejskich, nie zostaną wybudowane sieci –

komentuje Piotr Marciniak, prezes KIKE. Udział kredytu stanowiłby średnio jedynie 15-25% wartości inwestycji (różna jest bowiem intensywność wsparcia dla poszczególnych obszarów i plan inwestycji), bez którego niemożliwe wydaje się podpisanie wielu umów. KIKE w ramach Grupy ds. Finansowania Inwestycji Szerokopasmowych w Ministerstwie Cyfryzacji prowadzi od przeszło 2 lat rozmowy z sektorem bankowym. W ostatnich miesiącach z uwagi na POPC odbyła się kolejna tura rozmów. Jak dotąd jednak nie są one skuteczne. Banki nie przygotowały narzędzi wsparcia inwestycji realizowanych ze środków unijnych, mimo wyłonienia już w naborze części beneficjentów. Operatorzy gotowi do realizacji kolejnych wielomilionowych inwestycji, mimo posiadanej infrastruktury i gwarancji dofinansowania, nadal są traktowani jak zwykli konsumenci. Nie mogą więc uzyskać potrzebnych, a przy tym relatywnie niewielkich środków. Mówimy bowiem o średnio 1-2 mln złotych,

które mogą być rozłożone np. na 4 półroczne transze – co dodatkowo minimalizuje zaangażowanie banku i pozwala powiązać uruchamianie kolejnych środków z postępem prac. Sytuacja powinna być więc dla banków komfortowa. Wartość budowanych sieci przekraczać bowiem będzie średnio 4-5 razy wartość kredytu. Równocześnie rozpoczęcie inwestycji w pierwszym półroczu wymagać będzie udostępnienia jedynie 200-500 tys. złotych, by rozpocząć projekt. Dla CPPC kluczowe jest jednak zabezpieczenie 50% całości udziału własnego, co musi uwzględniać umowa z bankiem. Z uwagi na kwotę nie ma więc szans na realizację inwestycji w ramach POPC w oparciu o kredyty konsumenne.

Sytuacja jest krytyczna, ponieważ operatorzy mają tylko 30 dni na podpisanie umów, a brak wsparcia w postaci kredytu czy innej formy finansowania może spowodować, że stracą dofinansowania. W efekcie poszkodowane będą nie tylko firmy, ale też mieszkańcy. Obszary wykluczone

pozostaną bowiem bez szansy na kolejną inwestycję. Obszary konkursowe z I naboru nie wrócą bowiem do puli konkursowych w II naborze. A czy będą kolejne konkursy w ramach POPC – nie wiadomo.

III nabór szansą dla ISP

Do 30 września spodziewamy się ogłoszenia II naboru POPC, który oparty zostanie na obszarach statystycznych NUTS3. Instytucje deklarują, iż wśród obszarów konkursowych powinno znaleźć się nawet kilkanaście o wartości do 30 mln zł. Jednak w ocenie KIKE w konkursie na tak duże obszary co do zasady nie będą mogli wystartować lokalni operatorzy. Czy będą kolejne nabory? Oficjalnie zależy to od tego, ile środków rozdysponowanych zostanie w I i II konkursie. Biorąc pod uwagę, iż w I konkursie na 1/3 obszarów nie złożono wniosków, a z wielu kolejnych wycofują się beneficjenci, należy zakładać, że również w kolejnym naborze nie wszystkie obszary konkursowe znajdą inwestorów. Pytania, które warto zadać brzmiały: czy w związku z tym koncepcja dwóch pierwszych konkursów nie powinna zostać głęboko przebudowana w przypadku ogłoszenia ewentualnie III naboru? Czy kolejne małe nabory nie powinny zostać oparte o artykuł 14 GBER? Nawiązując do polskiego przysłowia „Co się stało, to już się nie odstanie”, wyciągajmy wnioski na przyszłość i zrobmy lepszy III nabór. #



PIOTR MARCINIAK,
Prezes KIKE

W drugim naborze POPC mali i średni operatorzy prawdopodobnie nie będą mogli zgłaszać swoich projektów i uzyskać finansowania. Czy środowisko jest na to gotowe?

W drugim naborze POPC oczywiście każdy będzie mógł składać swój wniosek. Jednak

wielkość obszarów NUTS3, czyli obszarów które obejmują po kilka powiatów, przekracza możliwości niemal wszystkich przedstawicieli branży z naszego segmentu. Jesteśmy jedyną izbą, która konsekwentnie, od kiedy pojawił się ten pomysł, czyli od wiosny tego roku, przekonuje i argumentuje, że jest to złe rozwiązanie. NUTS3 wyznaczono dla celów statystycznych i nie pozwalają one na efektywne projektowanie sieci NGA. Koncepcja ta powoduje ponadto dyskryminację całego segmentu rynku, co również z punktu widzenia inwestycyjnego nie jest optymalne. Zdajemy sobie sprawę z tego, że ogra-

niczenie liczby podmiotów, które mogą startować w tych projektach, to nie tylko cios dla operatorów lokalnych, ale przede wszystkim zaproszenie do startowania w konkursach podmiotów sztucznie zawiązywanych. Ich celem niestety zbyt często jest tylko pozyskanie dotacji. Analizując problemy niektórych RSSów (i spółek za nimi stojących), trudno dziwić się pytaniom ISP o to, czy naszych partnerów z administracji publicznej niczego nie nauczyły takie historie? Namawiamy administrację, by nie iść tą drogą. Niestety presja jest taka, żeby obszary w drugim konkursie POPC były duże. #



Wyniki wakacyjnego konkursu fotograficznego „KIKE#News”

Pierwsza edycja wakacyjnego konkursu została rozstrzygnięta. Dziękujemy wszystkim za nadesłane zdjęcia. Po dynamicznej debacie jury postanowiło przyznać nagrodę główną Cezaremu Dubrackiemu. Wyróżniliśmy jego fotografię ze względu na idealne oddanie wakacyjnej atmosfery i żartobliwy akcent. Publikujemy również inne, ciekawe zdjęcia.

NAGRODA GŁÓWNA
Podwójna wejściówka
na XIX Konferencję KIKE



XBEST.pl
member of XBEST GROUP

Tworzymy z pasją
sieci światłowodowe





Tekst: MAREK JAŚLAN, Telko.in

Wielki projekt budowy sieci regionalnych miał też swoje ofiary

W ramach 14 projektów budowy regionalnych szkieletowo-dystrybucyjnych sieci szerokopasmowych do końca ubiegłego roku powstało ponad 29 tys. km infrastruktury szerokopasmowej. Ministerstwo Cyfryzacji podkreśla, że to wielki sukces. Niestety są jednak i ciemniejsze strony tego przedsięwzięcia – nie udało się bowiem uniknąć sytuacji, jakie miały miejsce przy budowie autostrad, czyli bankructw firm podwykonawczych, które nie dostały wynagrodzenia za wykonane prace od swych zleceniodawców. Problem dotyczy szczególnie projektów w województwach: podkarpackim, warmińsko-mazurskim, mazowieckim i małopolskim.

wyjaśnienie, że każda zmiana w kontrakcie z Exapndo było konsultowana ze szczecińską firmą i potwierdzana protokolarnie. TP Teltech odżegnywał się także o tego, że w jakimkolwiek stopniu swymi działaniami przyczynił się do obecnej sytuacji Expando. Sebastian Popowicz odpowiedział, że dziwi go reakcja TP Teltechu i jeżeli byłemu zleceniodawcy naprawdę zależy na tym, aby opinia publiczna mogła obiektywnie wypracować sobie stanowisko, to proszę o zorganizowanie konfrontacji na argumenty stron w obecności przedstawiciela Ministerstwa Cyfryzacji.

Na Mazowszu natomiast koreańska firma SungGwang, na zlecenie której Expando realizowało zadanie w projekcie Internet dla Mazowsza, odstąpiła od umowy ze szczecińską spółką. W ocenie Expando bezskutecznie. – Koreańczycy argumentowali odstąpienie brakiem podpisanych protokołów z Agencją Rozwoju Mazowsza, które prowadziło projekt w imieniu województwa. Wystąpiliśmy więc do generalnego wykonawcy – KT Consortium – oraz inżyniera kontraktu ARM z prośbą o udostępnienie protokołów odbioru. Niestety, dostałem odpowiedź, że nie jestem stroną. Mimo tego, że Expando jest kwalifikowanym podwykonawcą. Wystąpiłem zatem w wnioskiem o dostęp do informacji publicznej i wtedy z udostępnionych mi protokołów okazało się, że wszystkie prace zostały zrealizowane w terminie. Dzisiaj

jednak firmy SungGwang nie ma już w Polsce – tłumaczył Sebastian Popowicz. Jednak Expando to nie jedyna firma, która miała problemy z wyegzekwowaniem pieniędzy za wykonane prace przy projektach sieci regionalnych. Firma Expro zdecydowała się dochodzić w sądzie od Małopolskiej Sieci Szerokopasmowej i Telprojektu blisko 4,1 mln zł z tytułu niezapłaconego wynagrodzenia za prace przy tym projekcie. Roszczenie jest kwestionowane przez pozwanych, którzy twierdzą, że prace wykonane przez Expro były wadliwe i niekompletnie wykonane. Ponadto – jak poinformował Hyperion, właściciel MSS – Telprojekt odstąpił od umów zawartych z Expro. Głośno też jest o podwykonawcach projektu „Sieć szerokopasmowa Polski Wschodniej – województwo warmińsko-mazurskie”, którzy regularnie protestowali przed Urzędem

Marszałkowskim w Olsztynie, żądając zapłaty 13,5 mln zł, które należą im się za prace wykonane na rzecz grupy Hawe. Urząd Marszałkowski przekazał jednak ostatnią transzę wynagrodzenia dla głównego wykonawcy do depozytu sądowego i uważa, że jest skwitowany z płatności. Uruchomienie środków ułożonych na depozycie wymaga zaś decyzji sądu. Jak tłumaczył przedstawiciel Urzędu Marszałkowskiego w Olsztynie, to ze względu na spór między podwykonawcami (Hawe, TP Teltech i Alcatel-Lucent), a generalnym wykonawcą spółką ORSS. – Otrzymaliśmy w ostatnich dniach szereg roszczeń od podwykonawców. Doszły do nas informacje o wymuszeniach na dalszych podwykonawcach do podpisywania aneksów do umów na niższych poziomach oraz wezwania do zapłaty bezpośredniej – tłumaczył w grudniu ubiegłego roku tę decyzję Maciej Bułkowski, dy-

rektor Departamentu Społeczeństwa Informacyjnego w Urzędzie Marszałkowskim Województwa Warmińsko-Mazurskiego. Niestety wymuszenia na mniejszych firmach podpisywania aneksów do umów na niższych poziomach wynagrodzenia za wykonane prace to była nieodosobniona praktyka w projektach regionalnych sieci. Jeden z czytelników telko.in, tak przedstawił swój przypadek: „Prowadząc własną działalność, byłem podwykonawcą podwykonawcy, czyli ostatnim ogniwem w całym łańcuchu zleceń. I jak nietrudno się domyśleć również nie udało mi się wyegzekwować należnego mi wynagrodzenia. (...) Mój zleceniodawca w celu uzyskania ode mnie przekazania praw autorskich do dokumentacji podpisał ze mną porozumienie oraz przyjął odpowiednią fakturę, po czym po dwóch dniach wystawił mi noty księgowe, obciążył karami i faktury nie uregulował. Sprawa skończyła się na chwilę obecną tak, że zleceniodawca twierdzi, że kary naliczył zgodnie z prawem (choć w ocenie mojej i mojego prawnika nie miał ku temu podstaw), a ja zostałem bez środków. Na prowadzenie batalii sądowej nie bardzo mogę sobie pozwolić ze względu na duże koszty, z jakimi to się wiąże. I tak dla mnie przygoda z realizacją tak ważnych inwestycji się skończyła”. Dość znamiennie jest, że opisywane problemy podwykonawców dotyczą przede wszystkim projektów realizowanych w modelu DBO (ang. design, build, operate), w których wykonawca sieci jest później operatorem. Zgodnie z niepisanymi założeniami taka firma miała na tyle dużo zarobić na budowie sieci, by przez kilka lat mieć środki na prowadzenie deficytowego w pierwszej fazie biznesu operatorskiego. #

Wyścig z czasem wykonawców regionalnych sieci

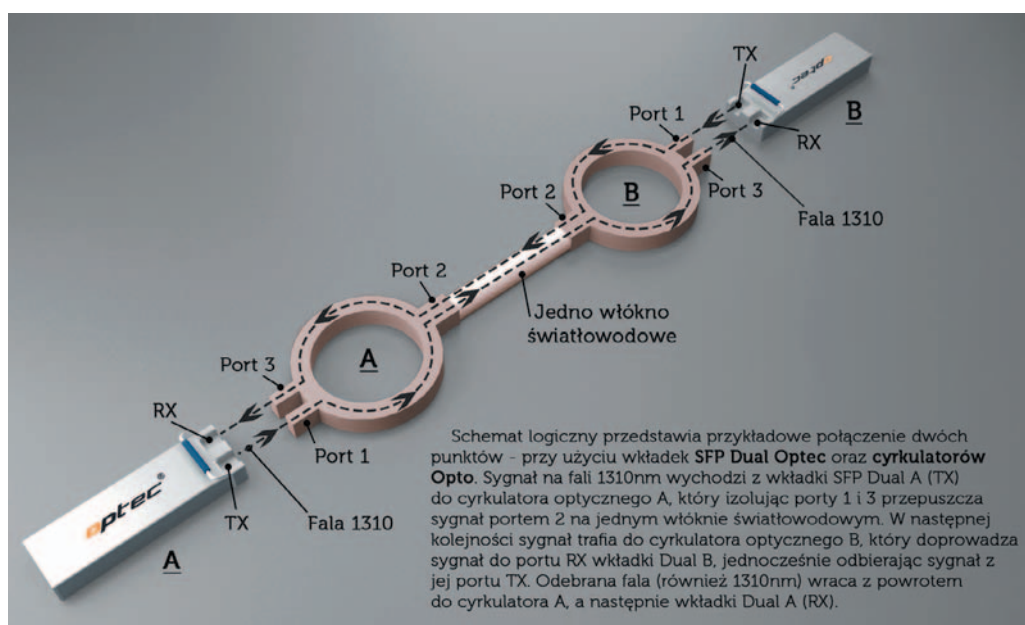
W ramach perspektywy 2007-2013 w Polsce powstało prawie 30 tys. km sieci szkieletowo-dystrybucyjnych: wybudowano ponad 23 tys. km sieci, a prawie 6 tys. km sieci zrealizowano z wykorzystaniem istniejącej infrastruktury. Powstało 2 927 węzłów (w tym 286 szkieletowych i 2 641 dystrybucyjnych). Przy realizacji projektów widoczna była duża dysproporcja czasu przeznaczanego na fazę przygotowania projektów (prac koncepcyjnych

i uzyskania notyfikacji Komisji Europejskiej) w stosunku do fazy faktycznej realizacji projektów (projektowanie przebiegu sieci wraz z uzyskaniem prawa do korzystania z nieruchomości, budowę części pasywnej sieci, odbiór powykonawczy wraz z wykonaniem paszportyzacji, wybór operatora infrastruktury), oczywiście na niekorzyść tej drugiej. W wymiarze praktycznym oznaczało to, że wszystkie harmonogramy prac narzuconych wykonaw-

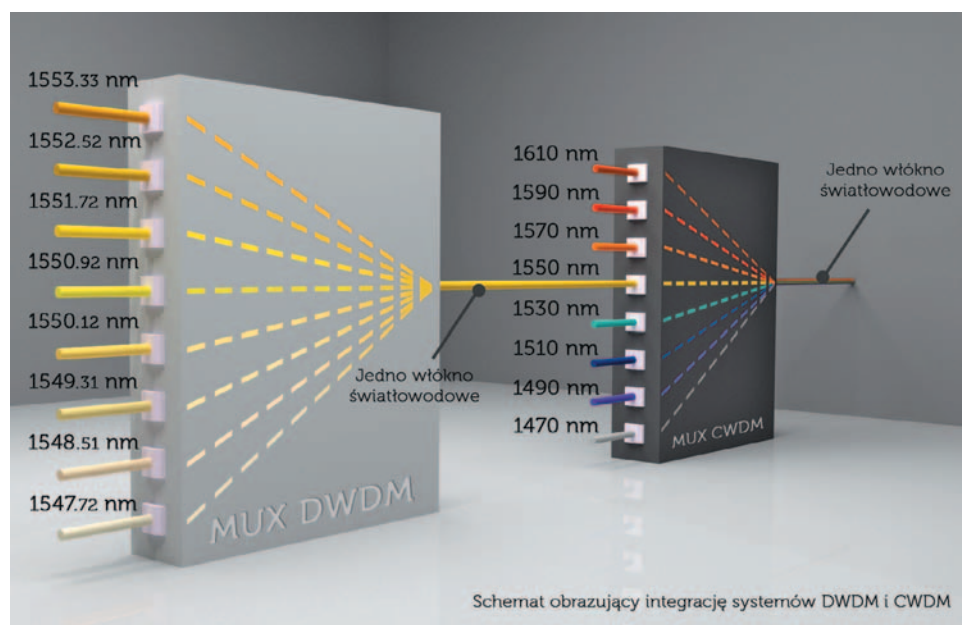
com na szczeblu poszczególnych województw były bardzo napięte, bo wszystkie projekty musiały zostać ukończone do 31 grudnia 2015 r. Dodatkowo strona publiczna była zazwyczaj bardzo ostrożna i bez notyfikacji projektów przez Komisję Europejską tylko jeden samorząd (województwo dolnośląskie) zdecydował się rozpocząć proces inwestycyjny na własne ryzyko. Konsekwencje tego często ponosili podwykonawcy.

Cyrkulatory optyczne, CWDM i DWDM

Standardem przy budowie tradycyjnych sieci optycznych jest realizacja pojedynczej transmisji za pośrednictwem jednego lub dwóch włókien światłowodowych. Ta szybka i tania metoda doskonale zdaje egzamin w przypadku małego zagęszczenia sieci lub gdy budujemy sieć od podstaw, mając możliwość zaprojektowania jej „na zapas” poprzez pozostawienie dużej ilości wolnych włókien do późniejszego wykorzystania. Co jednak w przypadku, kiedy nie mamy takiej możliwości, gdy ze względu na stale rosnący popyt na usługi liczba wolnych włókien kurczy się, a rozbudowa istniejącego toru optycznego o kolejne kable jest nieopłacalna lub niemożliwa ze względów technicznych? Z pomocą przychodzi zagadnienie zwielokrotniania sygnału optycznego w pojedynczym włóknie światłowodowym. Istnieje wiele metod multipleksacji, jednak w niniejszym artykule skupimy się na tych najbardziej popularnych, czyli cyrkulatorach optycznych, technologii CWDM oraz DWDM.



Rys. 1. Schemat logiczny przedstawiający przykładowe połączenie dwóch punktów



Rys. 2. Schemat obrazujący integrację systemów DWDM i CWDM



Tekst: **RAFAŁ JACH**,
dyrektor działu sprzedaży xbest.pl

Cyrkulatory optyczne

Cyrkulatory optyczne to całkowicie pasywne elementy sieci światłowodowej. Ich działanie polega na odpowiednim przesyłaniu sygnałów świetlnych, nadawanych na tej samej długości fali (1310 nm, 1490 nm, 1550 nm, 1590 nm), pomiędzy portami. Wyróżniamy cyrkulatory 3-portowe i 4-portowe, jednakże najbardziej popularne i uniwersalne są cyrkulatory 3-portowe. Umożliwiają one przesłanie dwóch sygnałów w przeciwnych kierunkach w jednym włóknie światłowodowym (rys. 1). Cyrkulatory cechują: wysoka izolacja kierunkowa, niewrażliwość na polaryzację oraz niskie straty mocy przy połączeniu. Wykorzystanie cyrkulatorów optycznych to jeden z najtańszych i najprostszych sposobów zwielokrotnienia sygnału optycznego. Z ich pomocą na dwóch włókniach jesteśmy

w stanie uruchomić maksymalnie cztery (z wykorzystaniem sprzęgaczy WDM) transmisje. Ponadto, rozbudowa sieci systemem opartym na cyrkulatorach optycznych, nie wiąże się z koniecznością wymiany posiadanych modułów.

CWDM (Coarse Wavelength Division Multiplexing)

CWDM to technologia zwielokrotniania falowego pozwalająca na przesył do osiemnastu kanałów optycznych w pojedynczym włóknie światłowodowym. Do każdego z kanałów przypisana jest jedna długość fali w zakresie od 1270 nm do 1610 nm. Odstęp pomiędzy poszczególnymi kanałami wynosi 20 nm, dzięki czemu w systemach CWDM mogą być stosowane tańsze, niestabilizowane temperaturowo, źródła światła. Z uwagi na szerokie spektrum fal sygnał w technologii CWDM nie może być regenerowany przy użyciu wzmacniaczy optycznych, np. wąskopasmowych EDFA (za wyjątkiem kanałów 1530 oraz 1550). Ewentualne wzmocnienie sygnału można wykonać tylko i wyłącznie

poprzez pełną regenerację, czyli demultipleksację, następnie elektryczną regenerację każdego kanału i ponowną multipleksację. W związku z powyższym maksymalny dystans, na jakim może działać system CWDM, zależy jest w głównej mierze od budżetu mocy optycznej, który wynosi 41 dB (~160 km) dla transmisji 1 G oraz 23 dB (~80 km) dla transmisji 10 G. System CWDM zasadniczo można podzielić na dwie części: aktywną oraz pasywną. Część aktywna to: nadajniki i odbiorniki odpowiedzialne za transmisję sygnałów o określonej długości fali (moduły SFP, GBIC, SFP+, XFP, XENPAK). Natomiast na część pasywną składają się:

- Multiplekser (MUX), czyli znajdujący się na początku toru optycznego element odpowiedzialny za „łączenie i wpuszczenie” kilku/kilkunastu fal o różnych długościach w jedno włókno światłowodowe.
- Demultiplekser (DEMUX) umiejscowiony na końcu łącza i spełniający odwrotną

funkcję polegającą na separacji scalonej wcześniej wiązki światła na poszczególne długości fali.

MUX i DEMUX występuje przeważnie w postaci jednego komponentu pasywnego, który dzieli i łączy fale optyczne, umożliwiając transmisję dwukierunkową. W ofercie xbest.pl można znaleźć komponenty MUX/DEMUX zarówno w wersji 1U, przeznaczone do montażu w szafach rackowych, jak i elementy w kompaktowych obudowach ABS o niewielkich rozmiarach. Multipleksery występują w wersjach 2-, 4-, 8-, 10-, 16- i 18-kanałowych.

- Add/Drop Multiplekser (OADM) – stosowany w bardziej złożonych sieciach światłowodowych. Jego zadaniem jest lokalne wyodrębnienie konkretnego kanału z całego spektrum, bez przerywania transmisji pozostałych kanałów. Korzystając z urządzeń OADM, można uzyskać topologię: punkt – wielopunkt, ring czy kratownica. Opcjonalnie multipleksery CWDM mogą być wyposażone w port Upgrade oraz w port

monitoringu, który w zależności od potrzeb można wykorzystać do pomiaru mocy lub OTDR.

Port upgrade umożliwia szybką rozbudowę łącza o kolejne fale w przyszłości. Port monitoringu mocy, wykorzystując analizator CWDM, sprawdza aktualną liczbę kanałów wraz z ich poziomem mocy, natomiast dzięki portowi pomiarowemu OTDR można na bieżąco monitorować sieć, nie przerywając transmisji. W technologii CWDM każda z transmisji realizowana jest z wykorzystaniem dwóch kanałów optycznych, dzięki czemu na dwóch włókniach można zrealizować do 18 transmisji. Chcąc maksymalnie wykorzystać możliwości transmisyjne CWDM, istnieje możliwość „wstrzyknięcia” na konkretnych długościach fal (1530 nm i 1550 nm) systemu DWDM – zwiększając transmisję o dodatkowe kanały (rys. 2).

DWDM oraz rozwiązania hybrydowe CWDM&DWDM

Ostatnia opisywana metoda zwielokrotnienia falowego

to DWDM (*Dense Wavelength Division Multiplexing*). Technologia ta umożliwia realizację nawet kilkuset transmisji w pojedynczym włóknie światłowodowym. Liczba kanałów w systemach DWDM zależy od zastosowanej siatki kanałów o różnych częstotliwościach, która definiuje odstępy pomiędzy poszczególnymi kanałami, a tym samym ich liczbę, w obrębie określonego spektrum. Najbardziej typowe są siatki o częstotliwościach 50, 100 i 200 GHz definiujące odstępy rzędu 0,4 nm, 0,8 nm oraz 1,6 nm między sąsiednimi kanałami. Transmisja DWDM najczęściej odbywa się w zakresie trzeciego okna transmisyjnego, zwanego również oknem C (1530-1565 nm). Wynika to z faktu dostępności wzmacniaczy optycznych EDFA pracujących w tym zakresie oraz z tego, że w oknie C występuje najniższe tłumienie. Zaletą wąskiego spektrum jest łatwe obliczanie tłumienności w poszczególnych kanałach, natomiast niewątpliwą wadą jest konieczność użycia precyzyjnych, stabilizowanych napięciowo oraz temperaturowo źródeł światła – bardzo kosztownych, co przekłada się na wysoką cenę całego systemu. Jedną z najważniejszych cech DWDM jest możliwość wielokrotnego wzmocnienia sygnału przy użyciu wzmacniaczy optycznych EDFA. Zastosowanie wzmacniaczy pozwala uzyskiwać połączenia na bardzo duże odległości. Analogicznie jak w systemach CWDM, sieci oparte na technologii DWDM składają się z części aktywnej i pasywnej. Do części aktywnej zaliczamy transpondery, transceivery oraz wzmacniacze optyczne EDFA. W części pasywnej wyróżniamy: multiplexery, demultiplexery, filtry ADD/DROP oraz moduły wykorzystywane w transmisjach 10 G i szybszych, służące do kompensacji dyspersji chromatycznej wpływającej na jakość transmisji. Wdrożenie technologii DWDM wymaga bardzo dużej wiedzy technicznej oraz dużego zaplecza finansowego, dlatego najczęściej wykorzystuje się ją jako rozszerzenie (dodanie kanałów) w systemie CWDM. Korzystając z takiej możliwości, można uzyskać nawet do 38 dodatkowych kanałów przenoszonych na wyżej wspomnianych długościach fal – 1530 nm i 1550 nm. #

Planowanie niewielkiego własnego data center

Data center czy serwerownia?

Centrum danych (centrum przetwarzania danych, ośrodek przetwarzania danych, ang. data center) jest budynkiem lub jego częścią, która składa się z serwerowni oraz obszarów wspierających funkcjonalność całego centrum. Obrazowo rzecz ujmując, centrum danych składa się z pomieszczenia serwerowni (specjalistyczne pomieszczenie przeznaczone do pracy urządzeń IT w odpowiednich warunkach) oraz osobnych pomieszczeń technicznych, takich jak UPS-ownia, pomieszczenie dystrybucji energii, techniczne, telekomunikacyjne, operacyjne dla obsługi czy dystrybucji chłodu. Ten funkcjonalny podział pomieszczeń ma na celu zwiększenie niezawodności, uproszczenie serwisowania, zapewnienie bezpieczeństwa i wiele innych ułatwień, które są konieczne, aby całość funkcjonowała bez zarzutu. W przypadku niewielkiego data center wszystkie urządzenia i instalacje mogą znajdować się w jednym pomieszczeniu, które jest równocześnie serwerownią, i taki właśnie przypadek jest przedmiotem tego artykułu.

Infrastruktura fizyczna niewielkiego data center

Pomieszczenie serwerowni standardowo wyposaża się w szafy teleinformatyczne wykonane w standardzie rack 19". Zastosowanie szaf ma na celu nie tylko ułatwienie utrzymywania sprzętu w serwerowni, zapewnienie łatwej komunikacji czy też organizację okablowania, ale również właściwego ich chłodzenia. Serwerownia musi posiadać odpowiednie warunki środowiskowe (czystość powietrza, wilgotność, temperatura), co zapewniane jest poprzez instalację klimatyzacji precyzyjnej, która w przeciwieństwie do klimatyzacji komfortu jest w stanie zapewnić odpowiednią ilość powietrza o ściśle zadanych parametrach, ważnych dla prawidłowego funkcjonowania sprzętu IT. Duża liczba serwerów potrzebuje dużej ilości energii elektrycznej, wobec czego

Obecnie nie trzeba posiadać własnego data center, aby świadczyć usługi przetwarzania danych. Komercyjne centra danych umożliwiają korzystanie z infrastruktury w wygodnym dla operatora modelu rozliczeniowym. Są jednak sytuacje, w których ISP będzie chciał wybudować własne, mniejsze lub większe data center. Z czym wiąże się taka inwestycja, dowiecie się z artykułu.

w serwerowni instalacje elektryczne muszą być odpowiednio zaplanowane i wykonane. Ze względu na dużą wrażliwość urządzeń IT na zaniki napięcia lub jego skoki, zasilanie serwerowni zabezpiecza się odpowiednimi zasilaczami UPS. W zależności od warunków zasilania budynku lub krytyczności systemu dodatkowo instaluje się poza pomieszczeniem serwerowni agregat prądotwórczy. Komunikację pomiędzy urządzeniami pracującymi w serwerowni zapewnia odpowiednio zaplanowana instalacja okablowania strukturalnego, umożliwiająca transmisję danych zarówno w obrębie serwerowni, jak i poza nią. Automatyczny system przeciwpożarowy chroni sprzęt przed skutkami wystąpienia pożaru poprzez jego wczesne wykrycie i sygnalizację (system bardzo wczesnej detekcji dymu), a w razie braku interwencji umożliwia również jego ugaszenie bez ryzyka uszkodzenia sprzętu, a nawet zatrzymania jego pracy (system gaszenia gazem). Systemy bezpieczeństwa fizycznego (kontrola dostępu, sygnalizacja włamania i napadu, telewizja przemysłowa) chronią data center przed dostaniem się do jego wnętrza osób niepowołanych, a w przypadku próby nieuprawnionego wtargnięcia ich zadaniem jest zasygnalizowanie zdarzenia. Aby nad tym wszystkim mieć kontrolę i wiedzieć, w jakim stanie są poszczególne instalacje, serwerownia wyposażona jest w system kontroli parametrów środowiskowych, stanu urządzeń i instalacji, który w przypadku awarii niezwłocznie powiadomi obsługę. To wszystko musi być odpowiednio przemyślane i zaprojektowane w zależności od wielkości serwerowni, ilości mocy

elektrycznej, jaką ma zapewniać wszystkim urządzeniom, warunków technicznych pomieszczenia i budynku, w którym się znajduje i oczywiście wymagań użytkownika w stosunku do krytyczności i niezawodności oferowanych usług.

Projektowanie, budowa i utrzymanie data center

Projektowanie data center jest procesem mającym na celu właściwe przygotowanie dokumentacji niezbędnej do budowy i wymaga zaangażowania specjalistów branżowych posiadających odpowiednie uprawnienia projektowe. Budowa data center, tak jak każda inna budowa, podlega aktom ustawodawczym (ustawy) i wykonawczym (rozporządzenia), wobec czego musi być odpowiednio przygotowana i zaprojektowana zarówno od strony technologicznej, jak i prawnej. Dla inwestycji wymagających wydania pozwolenia na budowę (co zależy od warunków technicznych pomieszczenia lub budynku przeznaczonego na data center oraz zakresu inwestycji) sporządza się projekt budowlany wraz z uzyskaniem wszelkich wymaganych prawem budowlanym uzgodnień i opinii (pozwolenie na budowę, użytkowanie itp.). Projekt budowlany ma na celu przedstawienie w organach administracji publicznej zamierzenia budowlanego, jakim w naszym przypadku jest budowa centrum danych, i przeprowadzenie go przez proces weryfikacji administracyjnej, tj. sprawdzenia zgodności planowanych prac z obowiązującymi przepisami. Budowa data center wiąże się zawsze z koniecznością wykonania szeregu prac budowlanych i instalacyjnych, co często jest poważnym wyzwaniem dla inwestora. Cały proces, jak

i wcześniejsza procedura wyboru wykonawcy, jest stosunkowo trudnym zadaniem. Zdarza się, że takie zadanie spada na barki pracownika odpowiedzialnego za infrastrukturę IT firmy, który mógł wcześniej nie mieć do czynienia z tego typu wyzwaniem.

W etapie budowy serwerowni uczestniczy szereg osób posiadających odpowiednie wykształcenie, wiedzę, uprawnienia oraz doświadczenie – kierownicy, inżynierowie, instalatorzy oraz technicy. Wszystkie prace budowlane, zgodnie z wymaganiami prawa budowlanego, powinny być nadzorowane przez osoby z uprawnieniami do sprawowania samodzielnych funkcji technicznych w budownictwie (kierownik budowy, kierownicy robót branżowych itp.). Utrzymanie serwerowni jest ostatnim i najdłuższym etapem. Serwis systemów i instalacji jest niezbędny do zapewnienia pełnej sprawności i niezawodności centrum danych. W praktyce polega on na okresowym przeglądaniu i sprawdzaniu elementów lub całych systemów w celu weryfikacji poprawności ich działania. Pomocne w tym są procedury operacyjne oraz wsparcie firmy serwisowej. Jak widać, budowa nawet niewielkiego data center składającego się z jednego pomieszczenia jest niełatwym i czasochłonnym procesem. Niemale są również koszty takiej inwestycji, które zależą głównie od wielkości i mocy obiektu oraz poziomu niezawodności. Tak jak wspomniałem na początku, mimo istnienia komercyjnych centrów danych jest wiele sytuacji, w których posiadanie własnej serwerowni będzie jak najbardziej uzasadnione, czy to ze względów ekonomicznych, czy praktycznych. #



Tekst: **BŁAŻEJ JACHIMOWICZ**,
certyfikowany specjalista data center, autor bloga SICD.pl



Tekst: WITOLD ZAJĄC, Sprint S.A.

Współistnienie kolejnych generacji GPON w jednej sieci dostępowej

W obecnych realiach ekonomicznych przy budowie nowych sieci rodzi się pytanie, czy warto stosować rozwiązania technologiczne udostępniające protokoły transmisyjne kolejnych generacji PON (*Passive Optical Network*)?

Odpowiedź na pytanie zadane we wstępie nie jest oczywista. Z jednej strony mamy rosnące zapotrzebowanie na usługi szerokopasmowe niosące większe możliwości (szybki rozwój telewizji wysokiej rozdzielczości). Z drugiej strony nowe technologie powodują wzrost nakładów, ze względu na jeszcze ich małą powszechność. Natomiast dosyć naturalną odpowiedzią jest, iż budowane sieci powinny być przygotowane technologicznie na wprowadzenie nowych standardów kolejnych generacji PON.

W ostatnim czasie operatorzy telekomunikacyjni, realizując sieci dostępowe, dokonali dużego skoku technologicznego. Z sieci o małej przepustowości do sieci szerokopasmowych w technologii GPON (*Gigabit Passive Optical Network*). Kluczowym elementem rozwoju sieci dostępowych są sieci światłowodowe ODN (*Optical Distribution Network*) oparte na architekturze FTTx udostępniające medium pod nowe usługi Premium (np. usługi multimedialne, VoD, gaming). Sieć oparta na architekturze FTTx posiada następujące cechy:

- łączy światłowodowe jak najbliżej abonenta,
- wysoka przepustowość udostępniona dla użytkownika końcowego,
- cykliczny rozwój standardów (w warstwie fizycznej, protokołów i aplikacji),
- łatwość utrzymania sieci pasywnej,
- prostota i niezawodność, zminimalizowana liczba urządzeń aktywnych.

Założeniem rozwoju sieci optycznych jest technologiczna migracja do sieci nowej generacji – NGA (*Next Generation Access*) wykorzystującej istniejące sieci ODN oraz zachowująca kompatybilność wsteczną ze stosowanymi do tej pory systemami PON.

Technologia GPON

–prostota i niezawodność

Sieci budowane w oparciu o technologię GPON to najpopularniejszy standard PON na świecie. Istotnymi powodami popularności dostępowych sieci optycznych są ich prostota, niezawodność, efektywność

technologiczna i ekonomiczna. Sieci optyczne jako najbardziej niezawodne medium udostępnia transmisję dla obecnych usług sieci GPON, jak i przyszłych wdrożeń kolejnych standardów o zwielokrotnionej pojemności NGPON.

Naturalnym etapem rozwoju technologii PON jest XGPON, który umożliwia zwiększenie pasma do 10 Gb/s oraz ponaddwukrotne zwiększenie zasięgu w zależności od zastosowanego podziału sygnału. Ewolucyjne przejście od GPON do wyższych standardów pozwoli uniknąć rewolucyjnych zmian w obecnie funkcjonujących sieciach.

Opracowywanie kolejnych standardów PON o większych przepustowościach, przejście do sieci NGA, bazuje na infrastrukturze fizycznej już istniejącej, zaprojektowanej i wybudowanej.

Główne modele pracy systemów PON to: transmisja TDM (*Time Division Multiplexing*) oraz transmisja WDM (*Wavelength Division Multiplexing*). Modele TDM

i WDM wykorzystują taką samą architekturę sieci w tym samym czasie. W systemach WDM osiąga się przepływności rzędu 40 Gb/s. Opracowywane jest współistnienie obu modeli jako standard TDWDM-PON o możliwościach transmisyjnych łączy do 100 Gb/s. Obecnie wydaje się on najbardziej obiecujący i elastyczny ze wszystkich standardów technologii PON.

Pasywne sieci optyczne ODN umożliwiają koegzystencję różnych standardów, różnych długości fali w jednym światłowodzie (kompatybilność wsteczną). Nowe standardy udostępniają większe przepływności, zwiększają zasięg oraz stopień rozdziału sygnałów optycznych.

Rozwiązania NGPON1, NGPON2 zakładają pracę z różną długością fal lambda (λ) dla kierunku downstream i upstream, nie zakłócając się wzajemnie. Odpowiednie urządzenia OLT i elementy pasywne zapewniają separację technologiczną wymaganą przez ww. standar-

dy. Implementacja NGN może wymagać dodania pojedynczych urządzeń, np. multiplexerów WDM, czy zastosowania rozdzielaczy sygnałów (np. splitterów optycznych) dzielących sygnał w zależności od długości fali.

Implementacja NGPON wprowadza dodatkowe koszty w nakładach na sprzęt aktywny, około 20% dla XGPONv1, dwukrotnie dla WDM-PON i wyższych standardów. Aby uzyskać efektywność ekonomiczną, modelem kosztowym jest model Pay-as-You-Grow, rozbudowy sieci o nowe możliwości wraz z jej rozwojem i upowszechnianiem rozwiązań.

Wprowadzanie na rynek nowych standardów PON w postaci węzłów OLT/ONT różni się w zależności od dostawców, z których część (wiodący producenci) oferuje urządzenia przygotowane technologicznie do obsługi GPON oraz standardów sieci NGA teraz i w najbliższej przyszłości. W tym przypadku uruchomienie kolejnych wersji PON w istniejącej półce OLT wy-

maga dodania dedykowanych pakietów.

Natomiast rynek w Polsce ma tendencję do stosowania rozwiązań charakteryzujących się najniższą ceną o ograniczonych możliwościach rozwoju. Wprowadzenie nowych wersji standardów PON w tym wypadku wymaga alternatywnie zainstalowania OLT lub wymiany istniejącej.

Obecna oferta rozwiązań dla sieci NGA obejmuje: standard GPON oraz XGPON v1 (down 10 Gb/s, up 2,5 Gb/s) dla sieci istniejących lub nowo budowanych.

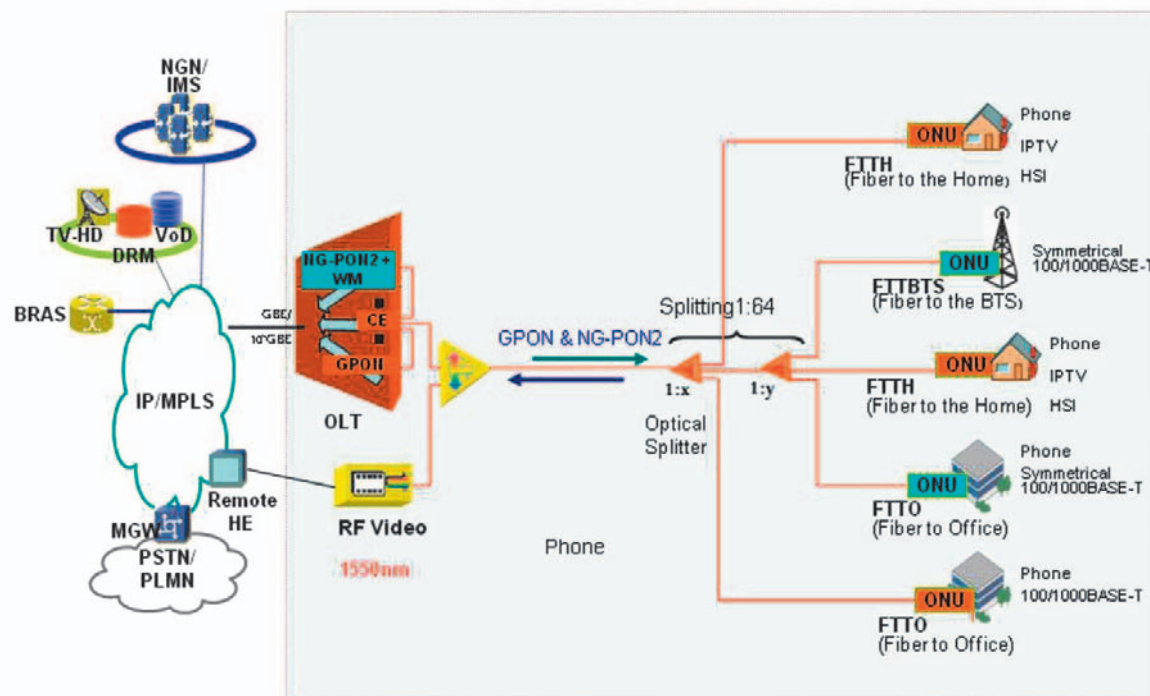
NGPON2 w zależności od wersji standardu jest na etapie instalacji testowych w dedykowanych sieciach, testów fabrycznych, np. WDM-PON z perspektywą oferty komercyjnej w 2019 r.

Potrzeba wprowadzenia rozwiązań PON (NG-PON) kolejnych generacji do sieci optycznych FTTx jest widoczna na wielu rynkach. Przyrost zapotrzebowania na pasmo (telewizje wysokiej rozdzielczości, usługi multimedialne, obsługa aplikacji w „chmurze”, klient biznesowy) wymusza wręcz wprowadzenie bardziej wydajnych standardów zapewniających wzrost przychodów.

Korzyści wynikające z implementacji sieci NGA

Pasywne sieci optyczne PON poprzez standardy NGA udostępniają optymalną architekturę do wdrażania usług szerokopasmowych. W strukturze pasywnej P2M (punkt-wielopunkt), przy użyciu pojedynczego włókna światłowodowego dostarczane są szerokopasmowe usługi multimedialne bezpośrednio do użytkownika końcowego. Zwolennicy tych rozwiązań podkreślają cechy: bardzo wysokie przepływności, większe bezpieczeństwo użytkowania, niższe nakłady inwestycyjne (CAPEX) oraz koszty utrzymania (OPEX) w porównaniu do rozwiązań sieci miedzianych i optycznych AON (*Active Optical Network*).

Kolejnym argumentem jest budowanie przewagi konkurencyjnej zwiększającej efektywne wykorzystanie sieci FTTx poprzez zastosowanie kolejnych standardów PON oraz wprowadzenie dodatkowych rozwiązań, jak: G.fast, RFoG, DOCSIS wykorzystujących istniejące sieci miedziane w powiązaniu z sieciami optycznymi. #



Rys. 1. Koegzystencja GPON i NGPON (źródło: FTTH Council)

Tekst: **RADOSŁAW PELC**

Autor jest analitykiem finansowym,
e-mail: radpelc@gmail.com

Rodzaje kapitału

Tytułem wstępu usystematyzujemy nieco wiedzę na temat źródeł kapitału czy też inaczej źródeł finansowania działalności przedsiębiorstw. Pierwszy typ to kapitały własne, które można podzielić umownie na wewnętrzne, czyli zatrzymane w przedsiębiorstwie zyski, oraz zewnętrzne, które stanowią kapitały pochodzące od inwestorów wnoszone w zamian za objęcie przez nich akcji/udziałów spółki. Drugim typem są kapitały obce, zwane długiem, obejmujące kredyty i pożyczki bankowe oraz obligacje. O ile kapitałów własnych spółka nie musi zwracać, to dług zawsze powinien zostać spłacony. Z kolei o ile kapitały własne zewnętrzne wpływają niekorzystnie dla właścicieli na strukturę własnościową, zmniejszając ich udział w akcjonariacie, to dług nie ma na nią bezpośrednio żadnego wpływu.

Czym jest obligacja

Obligacja jest dłużnym papierem wartościowym emitowanym w seriach. Emitent obligacji (przedsiębiorstwo) w ramach emisji sprzedaje obligacje inwestorom. W ten sposób staje się dłużnikiem wobec inwestora – właściciela obligacji (obligatariusza) i zobowiązuje się wobec niego do zwrotu pożyczonej kwoty oraz spełnienia określonego świadczenia. Świadczenie może mieć formę pieniężną lub niepieniężną. Stanowi ono wynagrodzenie za ponoszone ryzyko oraz utracę przez inwestorów korzyści. Świadczeniem pieniężnym są odsetki lub dyskonto przy sprzedaży obligacji w stosunku do ceny, po której w przyszłości nastąpi wykupienie obligacji przez emitenta. Odsetki mogą mieć formę stałą lub zmienną. Ta ostatnia składa się z bazy i marży. Baza ma charakter zmienny, stanowi ją najczęściej rynkowy koszt pieniądza, np. poziom WIBOR. Marża, podobnie jak w przypadku kredytu bankowego, zależy od poziomu ryzyka związanego ze spółką. Świadczeniem niepieniężnym może być np. prawo do zamiany obligacji na akcje lub pierwszeństwo

Dług inaczej, czyli obligacje korporacyjne

W poprzednim numerze „KIKE#News” pisałem o kapitale pochodzącym z emisji akcji na rynku NewConnect jako alternatywie dla kredytu bankowego. Oprócz kredytu istnieje jednak jeszcze drugi rodzaj finansowania o charakterze dłużnym. Są nim obligacje. Choć termin „obligacje” jest często kojarzony z instrumentami emitowanymi przez Skarb Państwa, to z tej formy kapitału mogą korzystać również przedsiębiorstwa. Co więcej, istnieje nawet zorganizowany rynek, na którym spółki kapitałowe mogą dokonać emisji obligacji korporacyjnych oraz na którym odbywa się handel tymi instrumentami.

przy obejmowaniu kolejnych emisji obligacji.

Koszty

Na koszt pozyskania kapitału poprzez emisję obligacji składają się świadczenia na rzecz obligatariuszy (odsetki lub dyskonto), koszty organizacji emisji oraz ewentualnego wprowadzenia do obrotu na rynku publicznym. Koszt świadczeń pieniężnych jest pochodną ryzyka ponieszonego przez inwestorów będących obligatariuszami. Im lepsza sytuacja gospodarcza emitenta, im wyższa wiarygodność spółki i jej zarządu, tym niższe ryzyko, a zatem większa skłonność inwestorów do zaakceptowania niższych odsetek czy dyskonta. Nie bez znaczenia są zatem oceny ratingowe emitentów przyznawane przez instytucje finansowe, określające kondycję finansową spółek. Istotna dla inwestorów jest też płynność obrotu instrumentami, stąd obligacje, które emitent planuje wprowadzić do obrotu na rynku publicznym, mogą się cieszyć większym zainteresowaniem oraz niższymi odsetkami. Ważnym czynnikiem ryzyka jest też zabezpieczenie obligacji. Inwestorzy są skłonni zaakceptować niższe odsetki w sytuacji bardziej pewnej, czyli jeśli obligacje są zabezpieczone. Co prawda emitent odpowiada za zobowiązania z tytułu emisji obligacji całym swoim obecnym i przyszłym majątkiem, to jednak majątek ten może stracić na wartości, zostać częściowo lub w całości upłynniony, a w skrajnym przypadku może dojść do bankructwa emitenta. W celu zabezpieczenia interesów obligatariuszy, co często jest warunkiem koniecznym dla pomyślnej

sprzedaży obligacji, w szczególności jeśli kondycja i wiarygodność emitenta budzą wątpliwości, emitent może ustanowić zabezpieczenie majątkowe w postaci np. hipoteki, zastawu, poręczenia lub gwarancji.

Obligacje a kredyt

Podstawową zaletą emisji obligacji w stosunku do zaciągnięcia kredytu w banku jest mniejsze obciążenie finansowe przedsiębiorstwa w trakcie udostępniania kapitału. W przypadku obligacji spółka w tym czasie płaci tylko odsetki, których częstotliwość i wysokość może w dużym stopniu sama ustalić, a kapitał spłaca dopiero w momencie wykupu obligacji. Obligacje z dyskontem w ogóle nie mają odsetek, a kosztem odpowiadającym odsetkom w momencie wykupu obligacji jest różnica między ceną sprzedaży a ceną wykupu. Kolejną bardzo istotną w praktyce gospodarczej kwestią są wymagane zabezpieczenia. Banki są w tej materii zazwyczaj bardzo restrykcyjne i mało elastyczne, wymagają wysokich zabezpieczeń, często przekraczających wartość pożyczanego kapitału. Z kolei zabezpieczanie obligacji nie jest koniecznością, ale wiele zależy od okoliczności – im lepsza sytuacja na rynkach finansowych i w gospodarce, im lepsza sytuacja emitenta, tym większe szanse na uplasowanie emisji bez zabezpieczeń lub z częściowym zabezpieczeniem, przy czym wtedy należy się liczyć z nieco większą premią. W przypadku niewielkich podmiotów możliwości otrzymania od banku kredytu są bardzo ograniczone. W przypadku emisji nie ma aż takich problemów. Mnogość obligatariuszy

sprzyja pozyskaniu praktycznie dowolnej wielkości kapitału. Oczywiście trzeba się liczyć z tym, że inwestorzy w większości znają się na finansach i z dystansem podejść do emisji zbyt wysokich, np. w relacji do kapitałów własnych spółki. Wartą podkreślenia korzyścią z wprowadzenia obligacji do obrotu publicznego jest podniesienie wiarygodności, prestiżu czy rozpoznawalności emitenta, czego nie zapewnia korzystanie z kredytu.

Regulacje

Zasady emitowania obligacji określa ustawa z dnia 15 stycznia 2015 r. o obligacjach. Jeśli chodzi o przedsiębiorstwa, to, zgodnie z art. 2 ww. ustawy, obligacje mogą być emitowane przez podmioty prowadzące działalność gospodarczą, posiadające osobowość prawną oraz przez spółki komandytowo-akcyjne. W praktyce oznacza to spółki kapitałowe – akcyjne, z ograniczoną odpowiedzialnością oraz wymienione wprost w ustawie spółki komandytowo-akcyjne. Zawarcie warunku prowadzenia działalności gospodarczej podyktowane jest ochroną interesów obligatariuszy. W założeniu regulatora prowadzenie działalności gospodarczej wiąże się z uzyskiwaniem dochodów, co ma zagwarantować spłatę długu. Ustawa określa też m.in. sposób określenia świadczeń wynikających z obligacji, sposobu ich realizacji, związanych z nimi praw i obowiązków emitenta i obligatariuszy (warunki emisji). Organ, który ma prawo do podejmowania uchwał o emisji obligacji, jest określany w dokumentach korporacyjnych spółek – statutach i umowach. Najczęściej jest nim walne

zgromadzenie. Podjęcie takiej uchwały stanowi formalny początek i podstawę prawną do przeprowadzenia emisji. Przepisy ustawy o obligacjach nie nakazują określać celu emisji, jednak wskazanie, na co zostaną wydane pozyskane w ten sposób środki, świadczy o wiarygodności i pomaga przyciągnąć inwestorów. Dalszy sposób postępowania emisji zależy od tego, czy emitent zdecyduje się na ofertę publiczną, czy niepubliczną. Ofertę publiczną przeprowadza się zgodnie z ustawą o ofercie publicznej. Skierowana jest ona do co najmniej 150 osób lub nieoznaczonych adresatów, wymaga sporządzenia dokumentu informacyjnego w postaci prospektu emisyjnego lub memorandum informacyjnego oraz współpracy z domem maklerskim, który pełni funkcję oferującego. W przypadku oferty niepublicznej ofertę składa się do co najwyżej 149 imiennych inwestorów, wymagane jest jedynie opracowanie warunków emisji i nie ma obowiązku współpracy z firmą inwestycyjną.

Rynek Catalyst

Korzyścią z przeprowadzenia oferty publicznej jest możliwość wprowadzenia obligacji do obrotu zorganizowanego. Taki zorganizowany obrót w kraju oferuje rynek instrumentów dłużnych Catalyst prowadzony przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie. Obecnie notowanych jest na nim prawie 400 serii korporacyjnych instrumentów dłużnych. Catalyst oferuje, podobnie jak rynek akcji, skierowany do mniejszych podmiotów Alternatywny System Obrotu z niższymi wymogami formalnymi i kapitałowymi. #

Cà phê, czyli co ma kawa do kurczaka



Tekst: ANNA I PIOTR MOJLIWSKI

W małej restauracji w Hue Wietnamczycy piją kawę. My też. Dostajemy szklaneczkę z blaszanym zaparaczem. Co chwilę do niego zaglądamy. Podnosimy wieczko. Wąchamy. Rozglądamy się wkoło. Podpatrujemy gości w sąsiednim stoliku... Oni – wyluzowani, siorbią kawę głośniej niż rozmawiają. My jacyś tacy nadpobudliwi i niecierpliwi. A przecież kawa wymaga czasu i spokoju. Wietnam w Polsce nie jest kojarzony z kawą – a powinien, bo to drugi po Brazylii światowy producent i eksporter kawy.

Zielono i parno. Wzgórza i rwące, złotożółte rzeki. Jesteśmy na Płaskowyżu Centralnym (Tây Nguyên). Przyjechaliśmy tu na motorach, z naszymi przewodnikami, szumnie zwanymi Easy Riders. Ryk silników zagłusza czasem ich opowieści. Mijamy proste konstrukcje z bambusa czy desek. Bez okien, często na palach. Wokół domów roztaczają się pola manioku, ryżu, plantacje ananasów. Region słynie także z uprawy kawy. Przeważnie to robusta. Tańsza, i jak twierdzą konieserzy, słabsza gatunkowo odmiana. Za domami ciągną się zielone plantacje, a przed domami



mi, wprost na rozgrzanej drodze, suszą się owoce kawy. Z wysuszonych łupin wyłuskuje się ziarna kawy i wysyła w świat.

Na płaskowyżu znaleźć można małe domowe palarnie kawy. My trafiamy do pani Nguyen, która wsypuje zieloną kawę do żeliwnego wałka, zamyka go szczelnie i na stojakach zawiesza nad ogniem. Zaczyna się robota. Kręci miarowo wałkiem, tak by ziarna były cały czas w ruchu. Po domu i okolicy roznosi się aromatyczny zapach. Kawiarz z wprawnym nosem wie, kiedy wysypać ziarna, by się nie spaliły.

W Wietnamie popularne jest tzw. francuskie palenie, na mocno brązowy kolor.

Cà phê jest czarna, mocna i gęsta. I do tego ten aromat. Pani Nguyen do miski z parującymi ziarnami wlała sos rybny, dodała masło i... tłuszczy z kurczaka! Chwilę potem do wielkiego młynka wsypana kawa i szczyptę kakao. Przyznać trzeba, że dodatki zaskakujące!

Aby zaparzyć wietnamską kawę, potrzeba czasu. Niezbędnym narzędziem w tym procesie jest phin – czyli blaszany zaparacz.



Wsypujemy kawę – trzy łyżeczki to minimum. Zaparacz stawiamy na szklance, w której na czarny płyn czeka już skondensowane gęste mleczko. Zalewamy gorącą wodą kawę. I czekamy. Krople kapią do szklanki. Cztery minuty – to podobno najlepszy czas zaparzania.

Kawę w Wietnamie pijemy wszędzie. Na każdym rogu znajdzie się ktoś, kto na małym stolczku postawionym wprost na ulicy zaparza ją i sprzedaje za grosze. Młodzi i starzy siedzą na małych plastikowych krzesłach, z kolanami pod brodą wśród

hałasu klaksonów, ryczących skuterów i nawoływań, głośno siorbiąc gęsty napój. Według kiperów w kawie można znaleźć aromat zwierzęcy, popiołowy, pikantny, drzewny, zgniły, gumowaty, zielony. A wy co wyczuwacie w swojej kawie? #

Ps. Rozmowy przy kawie? Jak najbardziej! Ale że dostęp do internetu w Wietnamie jest praktycznie wszędzie, to słyszymy ciszę, bo wciąż spotykamy ludzi z głową wiszącą nad telefonami, z zacięciem śledząc najnowsze doniesienia na portalach społecznościowych.

AKADEMIA KIKE ZAPRASZA NA SZKOLENIA



Już po przerwie wakacyjnej rusza kolejna edycja Akademii KIKE. Znajdziecie w niej Wasze ulubione szkolenia oraz kilka nowości.

JUŻ WE WRZEŚNIU ZAPRASZAMY NA SZKOLENIA:

[EFEKTYWNA SPRZEDAŻ
– Sprzedaż usług telekomunikacyjnych i Techniki aktywnego pozyskiwania Klientów
19.09 – Warszawa i 21.09 – Kraków

[Rozwiązywanie problemów na sieciach światłowodowych oraz ich weryfikacja pod kątem poprawnego wykonania
22.09 – Warszawa i 29.09 – Katowice

[SOCIAL MEDIA – Budowanie marki i promocja usług telekomunikacyjnych za pośrednictwem mediów społecznościowych
20.09 – Warszawa

[Jak efektywnie przekonać klienta i dotrzeć do jego potrzeb?
27.09 – Katowice

[Asertywność w biznesie – kluczem do budowania skutecznych relacji z klientem wewnętrznym i zewnętrznym
28.09 – Wrocław