

5 : KIKE Safe jest łącznikiem między PT a organami ścigania

8 : Jednolity Plik Kontrolny

15 : Audyt: wzrost udziału MŚP w rynku do 28,3%

KIKE#NEWS 1 2017

KWARTALNIK KRAJOWEJ IZBY KOMUNIKACJI ETHERNETOWEJ



na inwestycje szerokopasmowe MŚP!

Tekst: **ANDRZEJ OWCZAREK**,
Wiceprezes KIKE

Już za 2 miesiące w maju, na wiosennej Konferencji KIKE, przybliżymy Wam jak pozyskać do 10 mln złotych na projekt NGA. Niejednokrotnie bowiem pomysły MŚP na inwestycje rozbijają się o brak finansowania. Pokażemy Wam jak temu zaradzić! Projekt uruchomienia Instrumentów Finansowych (IF) adresowanych do ISP jest efek-

tem m.in. trwających od końca 2015 r. konsultacji MC i KIKE w kwestii problemów z dostępem do pożyczek przez sektor MŚP – w szczególności w zakresie firm o obrotach na poziomie kilku mln złotych i podobnej wielkości projektach inwestycyjnych. Jako pierwsze w ramach IF udostępnione zostaną pożyczki. Jak wiecie największą przeszkodą w ubieganiu się lokalnych operatorów o finansowanie inwestycji jest katalog akceptowanych przez banki zabez-

pieczeń, które najczęściej nie uwzględniają wartości naszych sieci – głównego składnika majątkowego naszych firm. Nowe rozwiązania mają temu zaradzić i umożliwić pozyskanie środków na sieci NGA na zasadach zbliżonych do procedur stosowanych w segmencie korporacyjnym dla produktów inwestycyjnych lub w oparciu o wartość sieci telekomunikacyjnych. Wraz z administracją KIKE pracuje również nad możliwie szerokim zakresem

katalogu kosztów kwalifikowanych i maksymalnym uproszczeniu procedur. Prace nad IF trwają i już w lutym przekazana została pierwsza transza środków do BGK. Zgodnie z agendą – umowy z ISP podpisywane mają być od III kwartału 2017 r. Stąd już w maju postaramy się Wam przybliżyć założenia funduszu, który pozwoli pozyskać od 20 tys., aż do 10 mln zł. na pojedynczą inwestycję NGA. Tak niska

wartość minimalnej pożyczki powoduje, iż nawet projekty najmniejszych ISP będą mogły uzyskać finansowanie. Z kolei na dziś nie ma formalnych przeszkód, by operator wystąpił o więcej, niż jedną pożyczkę. Jest więc o czym rozmawiać bez względu na wielkość firm. Zapraszamy więc już teraz na panele poświęcone pozyskaniu finansowania (nie tylko w formie pożyczek!) inwestycji MŚP w sieci NGA, które odbędą się w czasie 20. Konferencji KIKE. #

ZTE - Zaufanie Tworzą Eksperci TELETRONIC®

Telekomunikacja i Teleinformatyka, Teletronic sp. z o.o., 31-526 Kraków, Ul. Kielecka 1, tel. 123 110 711, sieci@teletronic.pl, www.teletronic.pl



Tekst: PIOTR MARCINIAK,
Prezes KIKE

Izba to nie fastfood – cz. II

W praktyce każde stowarzyszenie koncentruje się w pierwszej kolejności na swoich członkach, państwo na swoich obywatelach, a firma na swoich klientach. To naturalna zasada stosowana również przez recenzentów działań KIKE dbających w pierwszym rzędzie o interes własnych projektów komercyjnych i swojej pozycji rynkowej. Czy izby gospodarcze powinny działać całkowicie w oderwaniu od sfery gospodarczej? Nie sądzę. Należy bowiem pamiętać, iż izby prócz dialogu z administracją, jakkolwiek izby zazwyczaj nie skupiają się na działalności gospodarczej, to są równocześnie stowarzyszeniami przedsiębiorców, którzy oczekują szczególnego traktowania i różnorodnej aktywności ze strony organizacji, którą wspierają składkami. Członkowie spodziewają się nie tylko niższych kosztów udziału w konferencjach, czy szkoleniach. **Większość firm rozumiejąc publiczne zadania realizowane przez KIKE – oczekuje równocześnie wartości dodanej i wsparcia adresowanego wyłącznie do członków.** Jeśli w tej sferze istnieją głosy przeciwnie, to powiedzmy szczerze – choć bywają głośne, to ich autorami są co do zasady pojedyncze podmioty realizujące własne usługi dla ISP, a przez to widzący kolizję swoich interesów z bezinteresowną aktywnością izby. Bezinteresowną, bo KIKE nic nie sprzedaje, a jedynie organizuje czasem przekazanie najciekawszych propozycji bezpośrednio zrzeszonym ISP.

Dobrym przykładem działań adresowanych do naszych członków są np. izbowe wzorce umów i dokumentów udostępnione bezpłatnie członkom Izby. Inne przykłady, to historyczne projekty takie, jak dostęp do platformy zakupowej SEZ, czy oferty dla uczestników projektu Tanie Łącze. Najnowszym jest zaś projekt KIKE Safe. Projekty te mają wspólny mianownik – ich opracowanie i utrzymanie opiera się o zasoby Izby i wymaga finansowania. Ale to nie wszystko. W przypadku wzorców doku-

W dyskusjach o projektach KIKE czasem pojawia się oczekiwanie, by były one bez wyjątku dostępne dla wszystkich ISP, również firm niezrzeszonych. I rzeczywiście – najczęściej z efektów działań Izby korzystać mogą wszyscy uczestnicy rynku. Zasada ta jednak ma i mieć musi pewne ograniczenia. Równocześnie stajemy często przed dylematem wynikającym z kolizji oczekiwań członków, by Izba aktywniej angażowała się w organizację wsparcia i negocjację lepszych warunków prowadzenia biznesu dla firm zrzeszonych z opinią podmiotów świadczących odpłatnie swoje usługi dla ISP, którzy argumentują, iż działania takie są rzekomo sprzeczne z potrzebami środowiska. Omówmy obydwie problemy.

mentów – dochodzą jeszcze zastrzeżenia na gruncie praw autorskich. Zaś przy cennikach i ofertach kierowanych do członków Izby – regulacje i ustalenia umowne z oferentami. Bez tego typu zastrzeżeń nie pozyskalibyśmy w przeszłości niektórych, często przełomowych na rynku ofert i rozwiązań. Warto też spojrzeć na ceny zakupu hurtowego Internetu większości agregatorów. Kupujący pasmo od nich ISP nie znają najczęściej szczegółów zakupów swoich resellerów. Niekiedy też (jak w przypadku KIKE Safe) podejmowane projekty nie mogą ze swojej istoty mieć charakteru masowego. Decydują o tym często szczegóły i ograniczenia faktyczne, prawne lub kontraktowe. Niemniej bardzo często nawet ograniczone co do grupy adresatów projekty Izby, indukują szerokie zmiany na rynku, z których korzystają wszyscy ISP. Dobrym przykładem jest Tanie Łącze.

Skoro omawiamy kwestię projektów zauważmy, iż działalność Izby opiera się na budżecie i zawieranych umowach, jak każdego podmiotu. **Podstawowym przychodem KIKE są składki członkowskie**, gdyż nie prowadzimy działalności gospodarczej. A od chwili założenia organizacji wielu ISP pyta – „co otrzymam za składkę?”. I choć z biegiem lat rośnie grupa firm wspierających składką po prostu działalność izby w sferze publicznej, to nadal dla części firm pytanie o relację składki do wymiernych korzyści jest ważne i oczekiwane. Z drugiej strony tak działa większość organizacji, a nawet firm warunkując np. dostęp do cenników i ofert dla zarejestrowanych partnerów, czy

grupę adresatów newsletterów do grona swoich członków. Nie inaczej jest w naszej branży patrząc na ofertę dowolnej organizacji, która w ten sposób równocześnie zachęca do wstąpienia w swoje szeregi oferując zrzeszonym coś „ekstra”. W praktyce „członkostwo” w grupie docelowej ma różne formy. Może opierać się deklaracją członkowską, zakup udziałów, czy choćby kupno portu w urządzeniu dostępowym.

Poszczególne zrzeszenia odróżniają i identyfikują specyficzne im projekty lub produkty. Równocześnie **darmowy dostęp do wszystkich efektów pracy danej organizacji zazwyczaj nie tylko przekreśla szansę na pozyskanie środków na dalszą działalność, ale i jest nieelojalny wobec członków płacących składki.** Członkowie mogliby bowiem postawić zupełnie uzasadnione pytanie – skoro z działań Izby korzystają inni za darmo, to po co moja firma ma płacić składkę? Oraz drugie – dlaczego mam finansować projekty dla podmiotów, które do nich się nie dorzucają? Stąd pytania o zakres udostępniania efektów pracy Izby należy zdecydowanie rozpatrywać w gronie członków naszej organizacji, a nie na forach zewnętrznych. Warto pamiętać, iż niestety czasem darmowe udostępnianie skutkuje niską oceną tego, co odbiorcy otrzymują nieodpłatnie. I brakiem świadomości, jak dużym nakładem pracy KIKE powstają wypracowane rozwiązania. Nie pomijajmy również nadmienionej już wyżej obserwacji, iż najgłośniejszy postulat szerokiego udostępniania całego dorobku Izby pada ze strony podmiotów,

które same ograniczają efekty swoich starań wyłączanie do swoich członków lub klientów. Osób nie zaangażowanych w działalność KIKE. Moim zdaniem niekiedy zbyt łatwo przychodzi naszym recenzentom rozporządzanie izbowym dorobkiem.

Dobrym, bo aktualnym przykładem jest tu kwestia stawek za hurtowy dostęp do Internetu. Gdy niedawno poinformowaliśmy członków Izby o nowych, niższych stawkach za hurtowy dostęp do Internetu w ofercie GTT, spotkaliśmy się z niezwykle negatywnymi uwagami jednego z agregatorów pomijającego przy tym dwa istotne fakty. Pierwszy – że działania Izby są podejmowane w interesie członków, przez nich oczekiwane i w tym przypadku do nich ograniczone podmiotowo. Drugi – że kontrakt z GTT jest historycznie izbową ofertą, w której KIKE nie jest pośrednikiem, a więc pobierającym marżę resellerem. Izba nie podejmuje też szerokich negocjacji z innymi operatorami TierX. **Jeśli jednak nasi członkowie korzystający z tej oferty ramowej mogą płacić o połowę niższe rachunki – wręcz obowiązkiem Izby jest o to zadbać.** Zyskują ISP.

I choć niezwykle rzadko KIKE podejmuje inicjatywy związane z hurtowymi zakupami (pozostawiając świadomie większość tego typu projektów różnym branżowym spółdzielniom i resellerom), to elementy tego typu można znaleźć i w innych działaniach Izby. Swoistym hurtowym zakupem są również zlecenia na przygotowanie wzorców umów przez prawników, czy projekt Akademii KIKE – obydwie działa-

nia pozwalają nie tylko uzyskać profilowane pod ISP rozwiązania, ale i obniżyć koszty dostępu do wiedzy. Izba patronuje ponadto organizacji mniejszych, lokalnych węzłów w ramach projektu Tanie Łącze, które służą rozwojowi lokalnej współpracy ISP i współdzieleniu kosztów transmisji międzygminnych. Wreszcie projekt KIKE Safe pozwala wspólnie pokryć koszty zorganizowania, utrzymania i realizacji szeregu obowiązków „obronnościowych”, dzieląc koszty na grupę zainteresowanych firm członkowskich.

Równocześnie zauważmy, iż **jeśli dostęp do niektórych projektów ograniczony jest do firm członkowskich, a nasze rozwiązanie jest interesujące dla danego operatora, to najprostszym sposobem uzyskania dostępu jest zapisanie się do Izby.**

Powiedzmy jasno. KIKE nie prowadzi działalności masowej charakterystycznej np. sklepów. Jesteśmy izbą branżową z relatywnie wąską grupą docelową. Organizacją koncentrującą się na dialogu B2A, ale i rozliczaną ze wsparcia kierowanego do firm członkowskich. Przypomnijmy – wsparcia nie oparłoby na odsprzedaży i marży. Na tym w gruncie rzeczy zyskuje całe środowisko.

Przed nami wiele wyzwań. M.in. zadanie uruchomienia w 2017 r. przeszło 1 mld zł. na inwestycje MŚP w sieci NGA. To bezsprzecznie sukces dialogu KIKE. Z IF POPC skorzystają wszyscy, nawet najmniejsi, gdyż zakres możliwego do uzyskania finansowania zaczyna się od 20 tys. złotych. Jednak najbardziej potrzebny jest ISP poszukującym tanich kredytów na inwestycje o wartości kilku milionów złotych, których nie mają skąd pozyskać.

Postawmy odpowiedzialnie pytania. Jak wyglądałby rynek bez aktywności KIKE? Stąd i ten artykuł pozostawiam z otwartym pytaniem do ISP czy nie czas zapewnić Izbie szerokie wsparcie środowiska? W KIKE uważamy, że tak.

Dziękuję równocześnie wszystkim ludziom wspierającym KIKE swoim czasem, składką lub dobrym słowem. Dzięki Wam znajdujemy siły. Dziękuję.#



Szanowni Czytelnicy

Pomysł wydawania kwartalnika KIKE#NEWS w formie papierowej oraz elektronicznej powstał rok temu.

W erze mediów elektronicznych cieszymy się, iż nasz „mix technologiczny” przyjęliście ciepło. Jest coś nostalgicznego i wygodnego w szeleście kartek, które pozwalają nam odpocząć od ekranów. Równocześnie wersja PDF ułatwia dostęp, archiwizację i wyszukiwanie interesujących treści. Dziękujemy za pozytywne recenzje!

Oddajemy dziś w Wasze ręce numer czwarty, w którym tematem otwierającym jest finansowanie inwestycji szerokopasmowych ze specjalnego funduszu o wartości 1,176 mln złotych adresowanego do MŚP inwestujących w sieci NGA. To bezsprzecznie pozytywny przykład działań Izby. Jego uruchomienie jest bowiem efektem przeszło rocznych rozmów KIKE z administracją i przychylności ministerstw Cyfryzacji oraz Rozwoju. Nie bez znaczenia jest również pozytywne zaangażowanie pracowników wielu innych instytucji włączonych w proces analiz rynku i przygotowanie koncepcji wsparcia Instrumentami Finansowymi naszej branży. Dziękujemy i zapraszamy 9-10 maja do Ossy na 20. już Konferencję KIKE, w której źródła finansowania inwestycji NGA będą tematem przewodnim. Wyjaśnimy – na jakie rodzaje wsparcia możecie liczyć. Brak środków na działalność i inwestycje stanowi bowiem obecnie największą bolączkę ISP.

Ponadto w numerze wraz z zaproszonymi przez nas ekspertami koncentrujemy się na zagadnieniach formalno-

-prawnych, do których należą: dostęp do nieruchomości w świetle nowelizacji przepisów Megaustawy (s. 7), opis nowego obowiązku wprowadzonego przez Ministerstwo Finansów również dla MŚP, a związanego z JPK (jedynym plikiem kontrolnym – s. 8), czy problematyka odpowiedzialności członków zarządów za zobowiązania prywatno i publicznoprawne kierowanych przez siebie spółek z o.o. (s. 10). Z kwestii technicznych zainteresować Was może zmiana definicji zasięgów potencjalnych w SIIS (przypominamy o obowiązkowych raportach za 2016 r. do UKE – s. 6) oraz rozważania o istotnych elementach systemów paszportyzacji i korzyściach z ich wdrożenia w firmie (s. 13).

Na naszych stronach zwyczajowo nie brakuje również tematów izbowych, z których warto przede wszystkim polecić dwa teksty poświęcone KIKE Safe (s. 5 i 14). Uruchomienie w Izbie projektu kancelarii tajnej odbiło się szerokim i pozytywnym echem nie tylko wśród członków Izby – przybliżamy Wam więc szerzej jej cele w wywiadach z członkami zarządu spółki. W numerze przeczytać można również o nowościach w sekcji Tanie Łącze, czyli o wyszukiwarce zasięgów naszych sieci w portalu KIKE.PL (s. 9), której celem jest precyzyjne kierowanie do członków Izby zapytań o realizację ostatniej mili przez zleceniodawców zewnętrznych – zgodne z danymi o zasięgu działania danej firmy. To pierwsze tego typu rozwiązanie w branży. Przypomnijmy, że o nowych funkcjonalnościach portalu kike.pl informujemy regularnie na stronie Izby. Grupę artykułów z życia KIKE uzupełnia druga część rozważań o działalności Izby

(s. 2), która koncentruje się tym razem na prowadzonej na różnych zewnętrznych forach dyskusjach o tym, czy i które projekty KIKE powinna realizować oraz prowadzić tylko dla swoich członków.

Nie zapomnieliśmy również o historiach naszych członków. W cyklu poświęconym firmom i inicjatywom lokalnych operatorów zamieszczamy tym razem wywiad z Pawłem Paluchowskim, który opowiada o historii Korbanku (s. 11).

Numer zamyka zaproszenie na 20. Konferencję KIKE odkrywając kilka niezwykle niespodzianek (s. 16) oraz przybliżenie bardzo ciekawego raportu Audytela o rynku MŚP (s. 15) autorstwa red. Marka Nowaka, który tym tekstem włącza się w prace naszego zespołu i pochwyciwszy od kolejnego, konferencyjnego numeru będzie pełnił obowiązki Redaktora Naczelnego KIKE#NEWS. Równocześnie w imieniu Izby chciałbym podziękować Klaudii Latosik za pomysł oraz opracowanie 3 pierwszych numerów naszego kwartalnika i życzyć dalszych sukcesów zawodowych. Zmiana na stanowisku Redaktora Naczelnego powoduje, iż w tym numerze przypadło mi zadanie przygotowania numeru i „wstępniaka”. Dziękuję w tym miejscu Marcinowi Korusowi za fachowe wsparcie oraz autorom artykułów i reklamodawcom za niezwykle sprawną współpracę.

Jak mówi izbowe motto: Razem możemy więcej!

redaktor naczelny
Piotr Marciniak

ZAPRASZAMY NA SZKOLENIA:

AKADEMIA KIKE ZAPRASZA NA SZKOLENIA



[Techniki – pisanie skutecznych e-maili ofertowych

TRENER: Dariusz Szul

TERMIN: 6 kwietnia **MIEJSCE:** Warszawa

[Techniki skutecznej prezentacji i techniki obsługi klientów w BOK

TRENER: Dariusz Szul

TERMIN: 20 kwietnia **MIEJSCE:** Katowice

[E-SĄD Elektroniczne postępowanie upominawcze.

TRENER: Anna Pudółek

TERMIN: 7 kwietnia **MIEJSCE:** Warszawa

TERMIN: 21 kwietnia **MIEJSCE:** Katowice

Specjalnie dla Państwa przygotowujemy kolejne ciekawe szkolenia, których terminy ogłosimy wkrótce.

Zapraszamy do odwiedzania strony **AKADEMII KIKE**.

[Social Media

TRENER: Justyna Kucharczyk

[Efektywna sprzedaż

TRENER: Grzegorz Sieczek

[Techniki obsługi trudnego klienta

TRENER: Grzegorz Sieczek

[Budowanie porozumienia z partnerem biznesowym z branży nowoczesnych technologii

TRENER: Grzegorz Wziętek



KIKE#NEWS

KWARTALNIK KRAJOWEJ IZBY KOMUNIKACJI ETHERNETOWEJ

WYDAWCA

Krajowa Izba
Komunikacji Ethernetowej

02-013 Warszawa
ul. Lindleya 16

NAKLAD

2000 egzemplarzy

NUMER W REJESTRZE CZASOPISM

PR 19851

REDAKTORZY

Klaudia Latosik, Marek Nowak

REDAKTOR

NACZELNY
Piotr Marciniak

SKŁAD I GRAFIKA

Marcin Korus

WSPÓŁPRACA:

Łukasz Bazański,
Karolina Biedrońska,
Iza Bińkowska,
Barbara Bowtruczuk,
Ewelina Grabiec,
Jarosław Orszański,
Katarzyna Orzeł, Anna Stec,
Wojciech Rakoniewski

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.



Tekst: KAROLINA BIEDROŃSKA,
specjalista ds. finansowych

Składka członkowska KIKE a koszty uzyskania przychodu

Uzyskanie statusu członka Krajowej Izby Komunikacji Ethernetowej wiąże się m.in. z regularnym opłacaniem miesięcznych składek członkowskich.

Przynależność do Izby nie jest obowiązkowa wobec czego jednoznacznie nasuwa się brak możliwości zakwalifikowania składki członkowskiej jako kosztu uzyskania przychodu jako, że koszty te zawarte są w katalogu tzw. kosztów negatywnych czyli wydatków nieuznawanych za koszty uzyskania przychodów, zgodnie bowiem z treścią art. 16 ust. 1 pkt 37 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz art. 23 ust. 1 pkt 30 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych co do zasady nie uważa się za koszty podatkowe składek opłaconych na rzecz organizacji do których przynależność nie jest obowiązkowa. Warto jednak zwrócić uwagę na całokształt ww. przepisów.

Podatek dochodowy od osób prawnych

Zgodnie z treścią art. 16 ust. 1 pkt 37 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, nie uważa się za koszty uzyskania przychodów składek na rzecz organizacji, do których przynależność podatnika nie jest obowiązkowa, z wyjątkiem:

- składek organizacji spółdzielczych na rzecz związków rewizyjnych i Krajowej Rady Spółdzielczej, z tym że górną granicę składki określi minister właściwy do spraw finansów publicznych w drodze rozporządzenia, po zasięgnięciu opinii Krajowej Rady Spółdzielczej (art. 16 ust. 1 pkt 37 lit. a) ustawy) oraz
- składek na rzecz organizacji zrzeszających przedsiębiorców i pracodawców, działających na podstawie odrębnych ustaw – do wysokości łącznie nieprzekraczającej w roku podatkowym kwoty odpowiadającej 0,15% kwoty wynagrodzeń wypłaconych w poprzednim roku podatkowym, stanowiących podstawę wymiaru składek na ubezpieczenie społeczne (art. 16 ust. 1 pkt 37 lit. c ustawy).

Podatek dochodowy od osób fizycznych

Zgodnie z treścią art. 23 ust. 1 pkt 30 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycz-

nych, nie uważa się za koszty uzyskania przychodów składek na rzecz organizacji, do których przynależność podatnika nie jest obowiązkowa, z wyjątkiem:

- wpłat podatników prowadzących działalność gospodarczą w dziedzinie turystyki, wypoczynku, sportu i rekreacji na rzecz Polskiej Organizacji Turystycznej,
 - składek na rzecz organizacji zrzeszających przedsiębiorców i pracodawców, działających na podstawie odrębnych ustaw – do wysokości łącznie nieprzekraczającej w roku podatkowym kwoty odpowiadającej 0,15% kwoty wynagrodzeń wypłaconych w poprzednim roku podatkowym, stanowiących podstawę wymiaru składek na ubezpieczenie społeczne; jeżeli przedsiębiorca nie wypłacał tych wynagrodzeń, kwota składek zaliczana do kosztów uzyskania przychodów w roku podatkowym nie może przekroczyć kwoty odpowiadającej kwocie 114 zł.
- Z powyższych przepisów wynika więc, że koszt uzyskania przychodu stanowią mogą dobrowolne składki na rzecz organizacji zrzeszających przedsiębiorców i pracodawców, działających na podstawie odrębnych ustaw – art. 16 ust. 1 pkt 37 lit. c ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz art. 23 ust. 1 pkt 30 lit. B ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych. Aby wydatek na opłacenie fakultatywnej składki członkowskiej mógł być zaliczony do kosztów uzyskania przychodu, muszą być spełnione łącznie następujące warunki:
- wydatek powinien być poniesiony w celu osiągnięcia przychodów lub zachowania albo zabezpieczenia źródła przychodów i w związku z prowadzoną przed podatnika działalnością gospodarczą,
 - wydatek został faktycznie poniesiony przez podatnika i nie został mu w żaden sposób zwrócony

- organizacja, na rzecz której opłacane są składki, zrzesza przedsiębiorców i pracodawców,
- organizacja ta działa na podstawie odrębnych ustaw (właściwych ze względu na wskazaną w przepisie cechę przynależności do danej kategorii).

Zgodnie ze statutem Krajowej Izby Komunikacji Ethernetowej (z dnia 18 maja 2012 r.) jest to organizacja samorządu gospodarczego powołana w celu ochrony i reprezentowania interesów gospodarczych zrzeszonych w niej przedsiębiorców. Działa ona na podstawie ustawy dnia 30 maja 1989 r. o Izbach gospodarczych (Dz. U. Nr 35, poz. 195) a przynależność do niej jest dobrowolna. Jeśli zatem przynależność przedsiębiorcy do KIKE ma realny wpływ na rozwój jego działalności a co za tym idzie na zwiększenie jego przychodów, można stwierdzić, że spełnione zostały przesłanki do zaliczenia składki członkowskiej do kosztów uzyskania przychodów do wysokości limity wskazanego w przepisie tj.:

- podatek dochodowy od osób prawnych do wysokości łącznie nieprzekraczającej w roku podatkowym kwoty odpowiadającej 0,15% kwoty wynagrodzeń wypłaconych w poprzednim roku podatkowym, stanowiących podstawę wymiaru składek na ubezpieczenie społeczne (art. 16 ust. 1 pkt 37 lit. c ustawy).
- podatek dochodowy od osób fizycznych do wysokości łącznie nieprzekraczającej w roku podatkowym kwoty odpowiadającej 0,15% kwoty wynagrodzeń wypłaconych w poprzednim roku podatkowym, stanowiących podstawę wymiaru składek na ubezpieczenie społeczne; jeżeli przedsiębiorca nie wypłacał tych wynagrodzeń, kwota składek zaliczana do kosztów uzyskania przychodów w roku podatkowym nie

może przekroczyć kwoty odpowiadającej kwocie 114 zł;

O co pytali podatnicy?

W przedmiotowych wnioskach rozpatrywane było dobrowolne członkostwo podatników w Izbach Gospodarczych, których celem jest m.in. wspomaganie działalności biznesowej firm członkowskich, zacieśnianie współpracy pomiędzy innym podmiotami z branży, czynny udział członków izby w kształtowaniu branży w której działają, co ma realny wpływ na osiągnięte przez podatników przychody.

W opinii wnioskodawców dobrowolne składki członkowskie na rzecz ww. izb mogą stanowić koszt uzyskania przychodu do limitu ustalonego przez ustawodawcę.

Stanowisko wnioskodawców uznano za prawidłowe: „Odnosząc się natomiast do składek opłacanych na rzecz Izby (...) spełniają one definicję kosztów uzyskania przychodów art. 15 ust. 1 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych. Tym samym skoro członkostwo Spółki w omawianych organizacjach ma charakter dobrowolny (nie jest obowiązkowe), a składki są płacone na rzecz organizacji zrzeszających przedsiębiorców i pracodawców, działających na podstawie odrębnych ustaw, to składki na rzecz tych organizacji stanowią koszty uzyskania przychodów.

Reasumując, składki członkowskie opłacane na rzecz Organizacji Pracodawców, Izby Przemysłowo-Handlowej oraz Izby Gospodarczej Komunikacji Miejskiej, mogą być uznane za koszt uzyskania przychodów do wysokości limitu określonego w art. 16 ust. 1 pkt 37 lit. c ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych.” [3063-IL-PB2.4510.138.2016.1.PS z dnia 12.12.2016]

„Z opisu sprawy wynika również, iż przynależność do ww. organizacji wiąże się z wieloma korzyściami dla Spółki „Dzięki członkostwu w ww. organizacjach, Spółka posiada realny

Przykład:

Przedsiębiorca zatrudniał w 2016 roku na umowę o pracę 20 pracowników, którym wypłacał miesięczne wynagrodzenie w wysokości 2.000,00 zł brutto.

Podstawa wymiaru składek na ubezpieczenie społeczne za rok 2016:
20 x 2.000,00zł x 12 miesięcy = 480.000,00 zł

480.000,00 zł x 0,15% = 720,00 zł

Podatnik może zaliczyć do kosztów uzyskania przychodów w roku 2017 kwotę składek w wysokości **720,00 zł**

Potwierdzają to organy podatkowe w wydawanych interpretacjach:
ILPB3/423-493/12-2/KS z dnia 18.02.2013
ILPB3/423-390/14-2/KS z dnia 03.11.2014
ILPB2.4510.138.2016.1.PS z dnia 12.12.2016

wpływ na rozwój branży, w której działa. Stwarza ono także możliwość zacieśnienia relacji z kontrahentami (jak i pozyskania nowych), co w konsekwencji służy zwiększeniem osiąganych przez Spółkę przychodów”.

Wobec powyższego, wydatek na opłacanie składek na rzecz Polskiej Izby Opakowań oraz Polsko – Szwajcarskiej Izby Gospodarczej spełnia definicję kosztów uzyskania przychodów art. 15 ust. 1 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych. Tym samym, skoro członkostwo Spółki w obu wskazanych organizacjach ma charakter dobrowolny (nie jest obowiązkowe) a składki są płacone na rzecz organizacji zrzeszających przedsiębiorców i pracodawców, działających na podstawie odrębnych ustaw to składki na rzecz tych organizacji stanowią koszt uzyskania przychodów.

Reasumując, do kosztów uzyskania przychodów – zgodnie z art. 16 ust. 1 pkt 37 lit. c ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych – Spółka może zaliczyć koszty składek na rzecz Polskiej Organizacji Opakowań oraz Polsko – Szwajcarskiej Izby Gospodarczej do wysokości limitu określonego w tym przepisie.” [ILPB3/423-493/12-2/KS z dnia 18.02.2013] #

KIKE Safe jest łącznikiem między PT a organami ścigania

Zgodnie z art. 179 Prawa Telekomunikacyjnego, ISP są zobowiązani do wykonywania zadań i obowiązków w zakresie przygotowania i utrzymywania wskazanych elementów sieci telekomunikacyjnych dla zapewnienia telekomunikacji na potrzeby systemu kierowania bezpieczeństwem narodowym. Czy może Pani wyjaśnić jakie to są dokładnie zadania i obowiązki?

Każdy nawet najmniejszy dostawca usług związanych z Przedsiębiorstwem Telekomunikacyjnym (PT) jest zobowiązany do wypełniania obowiązków związanych z bezpieczeństwem narodowym. Szczegółowy ich zakres opisany jest w Rozporządzeniu Rady Ministrów z dnia 13 września 2005 r. w sprawie wypełniania przez PT zadań i obowiązków na rzecz obronności, bezpieczeństwa państwa oraz bezpieczeństwa i porządku publicznego. W dokumencie tym wskazano, że PT musi posiadać świadectwo bezpieczeństwa przemysłowego do klauzuli ściśle tajne. Stopień klauzuli uzależniony jest od ilości końcówek które obsługuje PT. PT musi zadbać o sytuacje, w których organy ścigania będą chciały zapoznać się z treściami, numerami IP, ustawieniem podsłuchu, itp. i w odpowiedni sposób zabezpieczyć taki przekaz, przesył, korespondencję, zapewniając ochronę informa-

W styczniu tego roku ruszył kolejny, izbowy projekt KIKE Safe. Iza Bińkowska, ekspert z wieloletnim doświadczeniem w prowadzeniu pionu ochrony informacji niejawnych, przedstawi na jakim etapie jest projekt i jakie korzyści przyniesie firmom zrzeszonym w Izbie.

cji niejawnych zgodnie z obowiązującą Ustawą o ochronie informacji niejawnych.

Zapewnienie realizacji tych obowiązków wiąże się z dużymi kosztami, niejednokrotnie przekraczającymi skromne budżety ISP. Dlatego KIKE postanowiła założyć kancelarię tajną – KIKE Safe. Jaki jest Pani udział w tym projekcie?

Koszty związane z uzyskaniem świadectwa bezpieczeństwa przemysłowego oraz zorganizowania kancelarii tajnej są bardzo duże. Dlatego wychodząc naprzeciw potrzebom Członków KIKE jako osoba z wieloletnim doświadczeniem w prowadzeniu Pionu ochrony informacji niejawnych w różnych spółkach postanowiłam razem z Zarządem KIKE założyć spółkę, która za niewielką opłatą będzie zapewniała zabezpieczenie dokumentów, ich obieg, udostępnianie,

organizowała nagrania itp. czyli kompleksowo świadczyła usługi związane z wypełnianiem obowiązków o których już wspomniałam.

Spółka KIKE Safe została powołana aktem notarialnym 23 stycznia 2017 r., ale usługi na rzecz operatorów telekomunikacyjnych będą świadczone najwcześniej od września. Skąd taki termin?

Termin wynika z procedury, jaką musi przejść spółka i jej pracownicy, aby uzyskać świadectwo bezpieczeństwa przemysłowego. Zgodnie z ustawą jest to 6 miesięcy od złożenia kompletnego kwestionariusza bezpieczeństwa przemysłowego do ABW wraz z ankietami bezpieczeństwa osobowego. Niestety obecnie funkcjonariusze ABW mają problem z przeprowadzeniem pełnej procedury w tym czasie. Jest to element niezbędny do prowadzenia na-

szej firmy i od nas niezależny. Jednakże każdy z podmiotów, który potwierdzi swój udział poprzez podpisanie umowy i wniesienie opłaty aktywacyjnej będzie mógł wykazać przed URE, że jest w trakcie pertraktacji z podmiotem, który w jego imieniu będzie zapewniał wypełnienie obowiązków na rzecz obronności. Obecnie czekamy na wpis do KRS. Zaraz po uzyskaniu wpisu złożymy stosowne dokumenty do ABW, tak aby jak najszybciej uzyskać świadectwo bezpieczeństwa przemysłowego.

Jak od września będzie wyglądało świadczenie usług i od kiedy ISP będą spełniali ww. obowiązki?

KIKE Safe Sp. z o.o. będzie przede wszystkim łącznikiem między PT, a organami ścigania. Wszelkie sprawy związane z udostępnianiem, przesyłaniem, drukowaniem informa-



IZA BINKOWSKA,
wiceprezes KIKE Safe

cji dla tych organów będzie realizowane przez KIKE Safe Sp. z o.o., a PT będzie organy te do nas odsyłał.

Obowiązki będą spełniali od momentu uzyskania przez KIKE Safe świadectwa bezpieczeństwa przemysłowego, tak jak jest to zapisane w umowie pomiędzy Kike Safe, a PT.

Jakie są plany na przyszłość?

Ponieważ jest to projekt dla Członków, zakładamy, że w miarę możliwości, po zwrocie kosztów postaramy się obniżyć abonament dla stałych klientów, tak aby działalność spółki była opłacalna, a Członkowie mieli jak najwyższą jakość usług za jak najniższą cenę. Mamy też pomysły na rozwój naszej działalności i rozszerzenie świadczenia usług o szeroko pojęte bezpieczeństwo naszych klientów. #

Rozmawiała Klaudia Latosik

Liczba firm	30t	50	75	100
Opłata miesięczna	550	400	350	300

Wysokość miesięcznej „składki”. Z uwagi na fakt, iż projekt będzie realizowany w formie spółki celowej dla członków Izby zależna od liczby zapisanych do projektu firm (kwoty netto)



PROMOCJA!

Powiew wiosny w **xbest.pl**, a wraz z nim topniejące ceny kabli światłowodowych **OPTIX!**

ZAPYTAJ HANDLOWCĘ O NOWĄ CENĘ!





Tekst: **WOJCIECH RAKONIEWSKI**,
GRAP KIKE

SIIS – zmiana definicji zasięgów potencjalnych

W sytuacji, gdy sieć była zlokalizowana poza terenem posesji, (np.

mikrokanalizacja umieszczona w pasie drogowym, nie doprowadzona do granic posesji, czy sieć światłowodowa, podwieszona na słupach NN znajdujących się w pasie drogowym) ISP formalnie nie mogli zgłaszać takich posesji jako potencjalnego zasięgu, mimo iż w każdym z tych przypadków byli w stanie w rozsądnym czasie wykonać przyłącze i rozpocząć świadczenie usług o parametrach znacznie wyższych, niż wymagane minimum dla sieci NGA. Izba wielokrotnie sygnalizowała problem zarówno w UKE, jak i w Ministerstwie Cyfryzacji. UKE wprowadziło niedawno nową wersję instrukcji SIIS w wyniku konsultacji prowadzonych z aktywnym udziałem przedstawicieli KIKE. Na stronie 88 instrukcji można znaleźć poprawioną definicję budynków, które należy raportować jako potencjalny zasięg:

4. W formularzu „Zakończenia sieci i usługi”, jako budynki objęte zasięgiem sieci (adresy budynków) można wykazać, gdy:
– istnieje infrastruktura dostępowa (np. słup, studnia telekomunikacyjna, słupki dostępowe, mufa, mufoprzełącznica) przy posesji, przygotowana do niezwłocznego podłączenia zadeklarowanego/zadeklarowanych budynku/budynków, przy czym wspomniana infrastruktura dostępowa znajduje się bezpośrednio przy posesji z deklarowanym budynkiem lub nie dalej niż przy posesji sąsiedniej,
– istnieje skrzynka rozdzielcza wewnątrz budynku,
– istnieje skrzynka na budynku.

5. Nie należy wykazywać w formularzu „Zakończenia sieci i usługi” jako budynków objętych zasięgiem sieci, jeśli nie istnieje bezpośrednie dojście do budynku, np. adresy budynków, które znajdują się w zasięgu węzła dostępowego, a nie ma do nich bezpośredniego dojścia z infrastrukturą dostępową lub adresów wzdłuż ciągów komunikacyjnych, gdzie istnieje jedynie sieć magistralna.

Jest to swojego rodzaju kompromis pomiędzy pierwotnie zaproponowaną przez UKE

Podczas XIX Konferencji KIKE wielu operatorów sygnalizowało problem z wyznaczeniem białych plam na terenach, na których wybudowano już sieć światłowodową, zgodnie z wymaganiami NGA. Pomijając pojedyncze przypadki, gdy ISP nie raportowali swoich zasięgów w ogóle, jedną z przyczyn takiego stanu rzeczy była instrukcja SIIS, pozwalająca w praktyce raportować jedynie te nieruchomości, w granicach których znajduje się infrastruktura.

zmianą definicji, a stanowiskiem KIKE. Nowa definicja pozwala raportować nie tylko budynki z wykonanymi przyłączami, ale również te, w pobliżu których znajduje się infrastruktura pozwalająca na wykonanie przyłącza i uruchomienie usług w rozsądnym czasie. Nowa instrukcja dotyczy najbliższego raportu SIIS za rok 2016, który operatorzy są zobowiązani złożyć do 31 marca 2017 r.!

Czy warto poświęcić więcej czasu na przygotowanie SIIS i uzupełnienie zasięgów o nowe budynki zgodnie z aktualną instrukcją? Myślę, że zdecydowanie tak. Zapobiegnie to w przyszłości kierowaniu pomocy publicznej w niewłaściwe miejsca oraz sytuacjom podobnym do tych, jakie miały miejsce podczas I konkursu 1.1 POPC, gdzie po przyznaniu dotacji w powiatach brzozowskim i jaroślawskim, nie podpisano umów ze względu na konflikt z innymi inwestycjami.

Dzisiaj nie wiadomo czy i kiedy pojawią się kolejne możliwości dofinansowania budowy sieci. Harmonogram CPPC na rok 2017 wprawdzie nie przewiduje naborów w działaniu 1.1, ale biorąc pod uwagę wycofywanie się kolejnych firm z I konkursu 1.1 POPC, jak również niewiadomą jaką jest II konkurs, może się okazać, że dane przekazywane w ramach SIIS w 2017 r. zostaną wykorzystane do wyznaczenia na nowo obszarów, do których będzie kierowana pomoc publiczna. MC już teraz mówi, że nie jest planowane prowadzenie w 2017 r. konsultacji białych plam, jak to miało miejsce w 2016 r.

Może się okazać, że zaraportowanie potencjalnych zasięgów

zgodnie z nową definicją w SIIS za 2016 lub 2017 rok (z terminem do końca marca 2018 r.), są jedyną szansą na uniknięcie kierowania pomocy publicznej na tereny z wybudowaną już siecią światłowodową.

Grupa MULTIPLAY aktywnie uczestniczyła w konsultacjach białych plam i myślę, że jest dobrym przykładem firmy, która poświęciła wiele energii, aby jakoś przekazywanych w raportach SIIS zasięgów była możliwie najlepsza. Nie mamy na budynkach, na których możemy świadczyć usługi zgodne z wymaganiami NGA wyznaczonych białych plam, do których kierowane jest dofinansowanie w ramach I lub II konkursu 1.1 POPC. Wprawdzie obecnie toczy się przeciwko nam postępowanie wyjaśniające w UKE dlaczego część budynków zgłoszona została dopiero podczas konsultacji, ale jesteśmy przekonani, że po wyjaśnieniach zostanie ono umorzone. Przy raportowaniu SIIS ściśle trzymaliśmy się instrukcji, która w późniejszym czasie została zmieniona i w tym roku pozwoli nam zaraportować nie tylko budynki z wykonanym przyłączem, ale również budynki z infrastrukturą na oraz bezpośrednio przy posesji, jak również lokalizacje sąsiednie, w których bez większych problemów jesteśmy w stanie świadczyć usługi. UKE sygnalizuje występowanie pewnej ilości błędów w składanych każdego roku raportach, szczególnie w odniesieniu do małych i średnich operatorów. Są to: niezgodności z Terryt (niepoprawne nazwy miejscowości, błędna cecha ulicy itp.), nieprawidłowe wykorzystanie Kodu ULIC, (np. niewłaściwe stosowanie

wartości 99999 i 99998 – jeżeli ktoś wypełniał SIIS, wie, o co chodzi), używanie numeracji budynków w nieprawidłowym formacie oraz wiele innych nieprawidłowości. Występowanie podobnych błędów wydaje się dość dziwne, jako że oprogramowanie miniSIIS używane przez małych i średnich operatorów, posiada walidator wykrywający tego typu błędy, jeszcze przed wysłaniem dokumentu. Nie wyobrażam sobie przekazania raportu bez przeprowadzenia wcześniejszej weryfikacji. Oczywiście należy sobie zdawać sprawę z tego, że czasami walidator może wskazywać błąd, pomimo wprowadzenia całkowicie poprawnego adresu. Warto wówczas oficjalnie zgłosić zaistniałą nieprawidłowość. Poprawa może nie nastąpić od razu, ale UKE zasypywane zgłoszeniami będzie musiało zareagować – piszmy zatem o każdym problemie. Wpływ tego typu błędów na sposób wyznaczenia białych plam wydaje mi się być znikomy, chyba że któryś ISP ignoruje nieprawidłowości wskazywane przez walidator. Znacznie istotniejsze jest zgłaszanie aktualnych zasięgów oraz problem samej definicji zasięgu omówiony wcześniej. Warto wspomnieć również o tym, że ta drobna modyfikacja wprowadzona w instrukcji SIIS, to być może dopiero początek większych zmian. Od listopada 2016 r. rozpoczął się w Ministerstwie Cyfryzacji zainicjowany przez Pana Ministra Piotra Woźnego cykl spotkań „Okrągły Stół w sprawie inwentaryzacji infrastruktury i usług telekomunikacyjnych” przy udziale izb KIKE oraz innych, jak również przedstawicieli UKE i największych operato-

rów. Celem tych spotkań jest dyskusja zarówno o bieżących problemach związanych z raportowaniem infrastruktury, jak i wypracowanie kierunku, w którym powinien podążać rozwój SIIS w kolejnych latach. KIKE aktywnie uczestniczy w spotkaniach, sygnalizując problemy zgłaszane przez członków, jak również kreśląc propozycje większych zmian. Zmiany wprowadzone w instrukcji SIIS w zakresie definicji potencjalnego zasięgu, to pokłosie właśnie tych spotkań. Mam nadzieję, że spotkania przyczynią się do znacznej poprawy systemu SIIS i przełożą na ułatwienia w codziennym funkcjonowaniu operatorów. Wierzę, że w najbliższej przyszłości będziemy mogli raportować nie tylko zasięgi zgodne z nie zawsze aktualną bazą Terryt, ale będziemy mogli przekazać punkt adresowy również jako pozycję geograficzną lub np. numer ewidencyjny działki. Oczekuję, że referencyjna baza adresowa publikowana na stronie SIIS będzie stale poprawiana i że będzie posiadała pełne dane i poprawne współrzędne geograficzne dla wszystkich adresów. Dobrze byłoby, aby SIIS pozwalał na wprowadzenie prawidłowej numeracji budynków czy klatek zgodnie ze stanem faktycznym i że jako operatorzy nie będziemy musieli poświęcać przygotowaniu potencjalnych zasięgów aż tyle uwagi, a jedynie wygenerujemy raporty bezpośrednio z baz danych tworzonych w naturalny sposób podczas bieżącej działalności.

Wiele w tej kwestii zależy od dobrej woli urzędników oraz wsparcia innych izb, które nie zawsze mają stanowisko zbieżne z KIKE. Mam nadzieję, że uda się wypracować w przyszłości kompromisy, które zoptymalizują działania operatorów. Proszę Was, Członków KIKE o bieżące zgłaszanie problemów z SIIS nie tylko poprzez Izbę, ale również bezpośrednio przez stronę teleinfrastruktura.gov.pl, co z pewnością pomoże nam podczas dyskusji z UKE i MC. #



Tekst: ŁUKASZ BAZAŃSKI,
EWELINA GRABIEC, itB Legal

Co przyniosła nowelizacja Megaustawy w zakresie dostępu do nieruchomości i budynków?

Obowiązki informacyjne właścicieli i zarządców nieruchomości

Od 01.07.2016 r. przedsiębiorcy telekomunikacyjni zyskali uprawnienie do kierowania do właścicieli, użytkowników wieczystych oraz zarządców nieruchomości wniosków o udzielenie informacji o:

1. danych kontaktowych właściciela kabla telekomunikacyjnego, instalacji telekomunikacyjnej budynku i przyłącza telekomunikacyjnego;
2. podmiotach korzystających z punktu styku;
3. innych przedsiębiorcach telekomunikacyjnych korzystających z kabla telekomunikacyjnego, instalacji telekomunikacyjnej budynku i przyłącza telekomunikacyjnego;
4. numerze księgi wieczystej nieruchomości;
5. osobach lub podmiotach uprawnionych do zawarcia umowy w sprawie dostępu wraz z ich adresami do doręczeń.

Dysponent nieruchomości mają zatem obowiązek udzielania dwójakiego rodzaju informacji. Pierwsza grupa to informacje o przedsiębiorcach telekomunikacyjnych i sieciach, w jakie wyposażono nieruchomości i budynki (możliwość wykorzystania istniejącej sieci). Druga grupa to informacje o danych nieruchomości i podmiotach uprawnionych do reprezentacji (prowadzenie negocjacji z właściwym podmiotem). Warto wspomnieć, że brak udzielenia wnioskowanych informacji (lub udzielenie ich w niepełnym zakresie) w terminie 14 dni od otrzymania wniosku ISP, może skutkować nałożeniem kary finansowej przez Prezesa UKE, która może wynieść do 3% przychodu ukaranego podmiotu.

Obowiązek posiadania ramowych warunków dostępu do nieruchomości

Zmiana przepisów wprowadziła nowe obowiązki właścicieli, użytkowników wieczystych i zarządców co najmniej 10 budynków mieszkalnych wielorodzinnych, zamieszkania zbiorowego lub użyteczności publicznej, w zakresie okre-

W kolejnym wydaniu KIKE#NEWS, kontynuując nasz cykl artykułów dotyczących aktualnych problemów prawnych ISP, postanowiliśmy opisać kilka nowości, które przyniosła zeszłoroczna nowelizacja Ustawy o wspieraniu rozwoju usług i sieci telekomunikacyjnych, w zakresie dostępu do nieruchomości i budynków.

ślania ramowych warunków udostępnienia nieruchomości operatorom chcącym budować własne sieci lub korzystać z infrastruktury istniejącej. Ramowe warunki udostępnienia nieruchomości w celu zapewnienia telekomunikacji oraz warunki umieszczania na nieruchomości obiektów i urządzeń w ramach tzw. prawa drogi mają być zamieszczone na stronach internetowych od 01.10.2016 r., a informacja o publikacji i stronie internetowej powinna zostać przekazana Prezesowi UKE.

Prezes UKE zyskał również uprawnienie do wezwania zarządców do przedstawienia informacji w sprawie warunków zapewnienia dostępu. Zarządca ma 30 dni na przekazanie Prezesowi UKE ramowych warunków dostępu, na podstawie których udostępni przedsiębiorcom telekomunikacyjnym zarządzane przez siebie nieruchomości. Prezes UKE, kierując się potrzebą zapewnienia skutecznej konkurencji oraz zapewnienia telekomunikacji, może, w drodze decyzji, określić warunki zapewnienia dostępu, jeżeli zarządca nie odpowie na wezwanie lub przedstawione przez niego warunki ramowe nie zostaną zaakceptowane przez UKE. Warunki określone w decyzji będą stanowić minimum, jakie zarządca będzie zobowiązany zawrzeć w umowach z wnioskującymi o dostęp przedsiębiorcami telekomunikacyjnymi.

Warto wykorzystać obowiązek posiadania ramowych warunków w negocjacjach umów dostępowych z zarządcami interesujących pod kątem inwestycyjnym nieruchomości.

Obowiązki właścicieli nieruchomości wielolokalowych na wypadek generalnego remontu

01.01.2017 r. weszły w życie art. 30 ust. 7, 8 i 9 Megaustawy.

Nowe regulacje rozszerzają katalog obowiązków właścicieli budynków wielorodzinnych, które do tej pory **nie zostały wyposażone w szybkie sieci telekomunikacyjne**, (o przepustowości co najmniej 30 Mb/s).

Zgodnie z nowymi przepisami, jeżeli użytkowany budynek mieszkalny wielorodzinny, zamieszkania zbiorowego lub użyteczności publicznej, nie jest wyposażony w szybką sieć telekomunikacyjną, **właściciel jest obowiązany wyposażyć budynek w taką instalację w przypadku rozbudowy, nadbudowy lub przebudowy budynku związanej z rozbudową, nadbudową lub przebudową instalacji technicznej wewnątrz budynku**. Inaczej mówiąc, generalny remont instalacji zmusza właścicieli do wkalkulowania w kosztorys prac, dodatkowych kosztów związanych z koniecznością wyposażania budynków w szybkie sieci telekomunikacyjne. Koszt wykonania takiej instalacji może być niebagatelny, a w niektórych przypadkach może stawiać znak zapytania przy decyzji o podjęciu się remontu jakiegokolwiek instalacji w budynku.

Znowelizowane przepisy wprowadzają nowe obowiązki w procesie budowlanym. W przypadku, gdy inwestor wystąpi z wnioskiem o pozwolenie na budowę w zakresie rozbudowy, nadbudowy lub przebudowy budynku mieszkalnego wielorodzinnego, zamieszkania zbiorowego lub użyteczności publicznej związanej z rozbudową, nadbudową lub przebudową instalacji technicznej wewnątrz budynku, a budynek jest wyposażony w **szybką sieć telekomunikacyjną**, do wniosku o pozwolenie na budowę, inwestor będzie musiał dołączyć oświadczenie, składane pod rygorem odpowiedzialności karnej za składanie fałszywych oświadczeń,

o istnieniu w budynku takiej instalacji.

Jeżeli budynek nie jest wyposażony w szybką sieć telekomunikacyjną, **wniosek o pozwolenie na budowę powinien objąć również budowę takiej instalacji**. Składający oświadczenie o stanie wyposażenia budynku w szybką sieć telekomunikacyjną, musi liczyć się z możliwością ponoszenia odpowiedzialności karnej za składanie fałszywego oświadczenia. Zastanawiamy się, jak w praktyce będzie wyglądała realizacja tego obowiązku. Dość niefortunnie posłużono się pojęciami rozbudowy, nadbudowy i przebudowy w kontekście prac dotyczących instalacji technicznej wewnątrz budynku. Dodatkowo pojawia się pytanie czy obowiązek doposażenia budynków wielorodzinnych w szybkie sieci telekomunikacyjne jest uzależniony od prowadzenia inwestycji w trybie pozwolenia na budowę (część inwestycji, prowadzonych w budynkach pozostających w użytkowaniu, nie wymaga nawet zgłoszenia). Nie mamy wątpliwości, że nowe obowiązki mogą być wykorzystane w niejednych negocjacjach prowadzonych pomiędzy ISP a spółdzielniemi czy wspólnotami mieszkaniowymi. Z punktu widzenia właściciela nieruchomości, opłacalne wydaje się powierzenie obowiązków wyposażenia budynków w szybkie sieci przedsiębiorcy telekomunikacyjnemu.

Obowiązek udostępniania budynków w stanie deweloperskim

Istotną nowością, jaką wprowadziła zeszłoroczna nowelizacja Megaustawy, jest obowiązek udostępnienia budynków w stanie deweloperskim, tj. jeszcze przed uzyskaniem pozwolenia na użytkowanie. Zmiana w tym zakresie jest wynikiem stanowiska Prezesa UKE, który przyjął,

iż dotychczasowe brzmienie przepisów pozwalało domagać się udostępnienia nieruchomości w celu budowy sieci jedynie po uzyskaniu pozwolenia na użytkowanie budynku. W praktyce, takie stanowisko regulatora uniemożliwiało wszczynanie postępowań i uzyskania decyzji dostępowych na etapie prac wykończeniowych budynku, co wydawałoby się – pomijając względy ekonomiczne – jest najbardziej zdroworozsądkowym rozwiązaniem. Co istotne, nowy przepis powinien wspomóc realizację dostępu choćby w budynku istniała lub była wykonywana inna sieć telekomunikacyjna.

Podsumowanie

Można zadać pytanie, co nowe przepisy przyniosą w praktyce dla ISP oraz właścicieli i zarządców nieruchomości? Z założenia mają przyspieszyć negocjacje warunków umów na dostęp do nieruchomości, a także doprowadzić do sytuacji, w której coraz większa ilość budynków będzie wyposażona w szybkie sieci telekomunikacyjne.

Niewątpliwie, na dysponentach nieruchomości ciąży obowiązek zapoznania się z obowiązkami, jakie nakłada na nich znowelizowana Megaustawa. Świadomość nowych regulacji jest wciąż stosunkowo mała, mimo iż za niewypełnianie niektórych obowiązków, np. informacyjnych, grozi kara finansowa.

Konieczność opracowania i przedstawiania przedsiębiorcom telekomunikacyjnym jednolitych warunków udostępnienia nieruchomości dla zarządzanych przez siebie zasobów mieszkaniowych i nieruchomości, niewątpliwie przełoży się na możliwość korzystania z budynków i nieruchomości na konkurencyjnych i przejrzystych warunkach przez wszystkich wnioskujących.

Dla przedsiębiorców telekomunikacyjnych, którzy skorzystają z nowych regulacji, uzyskanie konkretnych informacji na temat wyposażenia budynków w sieci, danych o nieruchomości i reprezentujących ją podmiotach, może mieć istotny wpływ na decyzję o prowadzeniu inwestycji. #

JPK – Jednolity Plik Kontrolny



Tekst: **BARBARA BOWTRUCZUK**,
Radca Prawny

Jakkolwiek mikro, mali i średni przedsiębiorcy co do zasady zobowiązani będą do przekazywania JPK od 1.07.2018 r., to w **przypadku ewidencji zakupów i sprzedaży VAT (struktura JPK_VAT) mali i średni przedsiębiorcy podlegają temu obowiązowi już od 1.01.2017 r.** (terminy wprowadzania poszczególnych plików zawiera jedna z poniższych tabel). Z uwagi na przewidziane w regulacjach kary, w przypadku operatorów z sektora MŚP warto sprawdzić, czy Wasza księgowość realizuje nałożony na przedsiębiorców obowiązek.

Czym jest JPK? Jak podaje Ministerstwo Finansów: Jednolity Plik Kontrolny (ang. Standard Audit File-Tax – SAF-T) jest zbiorem danych, tworzonym z systemów informatycznych podmiotu gospodarczego poprzez bezpośredni eksport danych, zawierającym informacje o operacjach gospodarczych za dany okres, posiadającym ustandaryzowany układ i format (schemat XML) umożliwiający jego łatwe przetwarzanie.

Struktury logiczne JPK

Opublikowany zestaw 7 struktur obejmuje najważniejsze księgi podatkowe i dowody księgowe. Są to:

- Struktura 1 – księgi rachunkowe – JPK_KR;
- Struktura 2 – wyciąg bankowy – JPK_WB;
- Struktura 3 – magazyn – JPK_MAG;
- Struktura 4 – ewidencje zakupu i sprzedaży VAT – JPK_VAT;
- Struktura 5 – faktury VAT – JPK_FA;
- Struktura 6 – podatkowa księga przychodów i rozchodów – JPK_PKPIR;
- Struktura 7 – ewidencja przychodów – JPK_EWP.

Zgodnie z art. 82 Ordynacji podatkowej osoby prawne, jednostki organizacyjne niemające osobowości prawnej oraz osoby fizyczne, prowadzące księgi podatkowe przy użyciu

Jednolity Plik Kontrolny (JPK) jest wprowadzanym na podstawie art. 193a ordynacji podatkowej przez Ministerstwo Finansów od 2016 r. nowym narzędziem kontroli finansowej przedsiębiorstw i dla części podmiotów obowiązuje już od 1 lipca 2016 r.

programów komputerowych, są obowiązane, bez wezwania organu podatkowego, do przekazywania, za pomocą środków komunikacji elektronicznej, Szefowi Krajowej Administracji Skarbowej informacji o prowadzonej ewidencji o której mowa w art. 109 ust. 3 ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług. Wskazany przepis dotyczy wszystkich podatników VAT. Przepisy ustawy nowelizującej (z dnia 13 maja 2016 r. o zmianie ustawy – Ordynacja podatkowa oraz niektórych innych ustaw, art. 6) stopniowo nakładają obowiązek comiesięcznego przekazywania w formie JPK ewidencji, w zależności od wielkości przedsiębiorcy. Największych przedsiębiorców obowiązek ten obowiązuje już od 1 lipca 2016 r. Mali i średni przedsiębiorcy są obowiązani od 1 stycznia 2017 r., zaś mikroprzedsiębiorców obowiązek ten obejmie od 1 stycznia 2018 r. Odnośnie definicji małych, średnich i mikroprzedsiębiorców ustawa nowelizująca odsyła do ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz. U. z 2015 r. poz. 584, z późn. zm.). Za mikroprzedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych: zatrudniał średniorocznie mniej niż 10 pracowników oraz osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 2 milionów euro, lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych 2 milionów euro. Mały przedsiębiorca: średnioroczne zatrudnienie mniej niż 50 pracowników oraz roczny obrót netto nieprzekraczający równowartości w złotych 10 milionów euro. Średni przedsiębiorca: średnioroczne zatrudnienie mniej niż 250 pracowników oraz roczny obrót netto nieprzekraczający równo-



wartości w złotych 50 milionów euro. Wartości te prezentujemy w poniższej tabeli. Określając podatnikowi odpowiednią kategorię mikro, małego lub średniego, bierzemy pod uwagę dwa ostatnie lata obrotowe. Jednak wystarczy aby przesłanki tj. średnioroczne zatrudnienie i roczny obrót netto lub sumy aktywów bilansu były spełnione w jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych. W związku z tym jeśli w jednym roku średnioroczne zatrudnienie wynosi mniej niż

10 osób, a w drugim roku jest wyższe – przedsiębiorca może być uznany za mikroprzedsiębiorcę, pod warunkiem, że w pierwszym roku nie przekracza jednego z ww. parametrów finansowych. Zatem utraty statusu mikroprzedsiębiorcy nie powoduje średnioroczne zatrudnienie ww. parametrów finansowych tylko w jednym roku obrotowym. Ordynacja podatkowa w art. 82§1b nakłada obowiązek nie tylko na przedsiębior-

ców w rozumieniu ustawy o swobodzie gospodarczej ale także na osoby prawne, jednostki organizacyjne niemające osobowości prawnej oraz osoby fizyczne. Zgodnie z Interpretacją Ogólną Nr PK 4.8012.55.2016 Ministra Finansów z dn. 20.06.2016 r. do wszystkich podatników VAT ma zastosowanie kryterium wielkości danego podmiotu tj. średnioroczne zatrudnienie i rozmiar działalności, tj. roczny obrót netto. W związku, dla określenia momentu obo-

Struktura JPK	Mikro-przedsiębiorca	Mały przedsiębiorca	Średni przedsiębiorca	Duży przedsiębiorca
JPK_KR	1 lipca 2018	1 lipca 2018	1 lipca 2018	1 lipca 2016
JPK_WB	1 lipca 2018	1 lipca 2018	1 lipca 2018	1 lipca 2016
JPK_MAG	1 lipca 2018	1 lipca 2018	1 lipca 2018	1 lipca 2016
JPK_VAT	1 stycznia 2018	1 stycznia 2017	1 stycznia 2017	1 lipca 2016
JPK_FA	1 lipca 2018	1 lipca 2018	1 lipca 2018	1 lipca 2016
JPK_PKPIR	1 lipca 2018	1 lipca 2018	1 lipca 2018	1 lipca 2016
JPK_EWP	1 lipca 2018	1 lipca 2018	1 lipca 2018	1 lipca 2016

Terminy wejścia w życie obowiązku dla poszczególnych struktur JPK

Podmiot/ Parametr	Mikro-przedsiębiorca	Mały przedsiębiorca	Średni przedsiębiorca	Duży przedsiębiorca
Roczna średnia liczba pracowników (w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych)	od 0 do 9,99*	od 10 do 49,99*	od 50 do 249,99*	równy lub powyżej 250
Obroty netto (w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych)	do 2 mln EURO	do 10 mln EURO	do 50 mln EURO	powyżej 50 mln EURO

* przeliczania średniego zatrudnienia może dać wynik ułamkowy

wiązywania podatnika do przekazywania JPK, nie jest istotne formalne bycie przedsiębiorcą tylko wielkość danego podmiotu i rozmiar jego działalności. Wykładnia celowościowa i systemowa wdrażanego obowiązku nakazuje stosować te same kryteria do wszystkich podatników VAT niezależnie od statusu przedsiębiorcy. Comiesięcznie przesyłanie JPK jest możliwe za pomocą oprogramowania interfejsowego dostępnego na stronie, której adres jest podany w Biuletynie Informacji Publicznej na stronie podmiotowej Ministerstwa Finansów. Pliki JPK muszą być opatrzone kwalifikowanym podpisem elektronicznym w rozumieniu art. 3 pkt 12 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 910/2014 z dnia 23 lipca 2014 r. w sprawie identyfikacji elektronicznej i usług zaufania w odniesieniu do transakcji elektronicznych na rynku wewnętrznym oraz uchylającego dyrektywę 1999/93/WE (Dz. Urz. UE L 257 z 28.08.2014 r., str. 73). Niedopełnienie obowiązku przesłania w terminie ewidencji w formacie JPK skutkuje odpowiedzialnością z art. 80 Kodeksu Karnego Skarbowego, którego § 1. Brzmi: „Kto wbrew obowiązkowi nie składa w terminie właściwemu organowi wymaganej informacji podatkowej, podlega karze grzywny do 120 stawek dziennych”. Zgodnie z art. Art. 193a § 1. Ordynacji podatkowej w przypadku prowadzenia ksiąg podatkowych przy użyciu programów komputerowych, organ podatkowy może żądać przekazania całości lub części tych ksiąg oraz dowodów księgowych za pomocą środków komunikacji elektronicznej lub na informatycznych nośnikach danych (...). Przepisy ustawy nowelizującej (z dnia 10 września 2015 r. o zmianie ustawy – Ordynacja podatkowa oraz niektórych innych ustaw, art. 29) zobowiązują podatników do przekazywać pliki JPK na żądanie organów podatkowych w następujących terminach:

- od 1 lipca 2016 r. – duże podmioty,
- od 1 lipca 2018 r. – mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa.

Realizacja tego obowiązku następuje wyłącznie na żądanie organu podatkowego natomiast zakres podmiotowy nie jest ograniczony tylko do podatników VAT jak w przypadku

comiesięcznego obowiązku opisanego wyżej. Księgi mogą być przesyłane za pomocą oprogramowania interfejsowego dostępnego na stronie, której adres jest podany w Biuletynie Informacji Publicznej na stronie podmiotowej Ministerstwa Finansów. Pliki JPK muszą być opatrzone kwalifikowanym podpisem elektronicznym. Również pliki JPK mogą być przekazywane na nośnikach danych spełniających wymagania określone w Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 24 czerwca 2016 r. w sprawie sposobu przesyłania za pomocą środków komunikacji elektronicznej ksiąg podatkowych oraz wymagań technicznych dla informatycznych nośników danych, na których te księgi mogą być zapisane i przekazywane. Zgodnie z Ordynacją podatkową, art. 189. § 1. Organ podatkowy może wyznaczyć stronie termin do przedstawienia dowodu będącego w jej posiadaniu. § 2. Termin ustala się uwzględniając charakter dowodu i stan postępowania, przy czym nie może on być krótszy niż 3 dni. Organ podatkowy może żądać przekazania plików JPK w postępowaniu podatkowego w kontroli podatkowej oraz w zakresie czynności sprawdzających w tym również w ramach czynności sprawdzających u kontrahentów podatnika. Jest to uprawnienie organu podatkowego, nie obowiązek. W związku z tym organ podatkowy może nadal żądać w trakcie odpowiednich czynności przedstawienia dokumentów w innej, dotychczasowej formie. Samoistnie przepis art. 189 § 1 Ordynacji podatkowej ma charakter porządkowy, a obowiązek dostarczenia dowodów w tym trybie nie jest opatrzone sankcją, jednak nieuzasadniona odmowa wykonania wezwania skierowanego w trybie art. 155 § 1 Ordynacji Podatkowej skutkuje już możliwością nałożenia kary porządkowej. Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego we Wrocławiu z dnia 3 czerwca 2016 r., I SA/Wr 247/16 Kara porządkowa wynosi obecnie: 2800 zł (obwieszczenie Ministra Finansów z dnia 12 sierpnia 2016 r. (M.P.2016.796)). Ministerstwo Finansów zapewnia, że przekazanie danych w postaci elektronicznej skróci czas kontroli, czas w którym organ podatkowy przebywa w siedzibie podatnika. #

Tanie Łączy

– wyszukiwarka zasięgów sieci członków KIKE

Od dawna oczekiwaną nowością w nowym portalu kike.pl jest baza zasięgów sieci firm zrzeszonych w Izbie. Chcemy pomóc w kierowaniu do Was zleceń na realizację usług ostatniej mili – głównie w zakresie kontraktów B2B, ale nie wykluczamy również innych projektów, dla których poszukiwany jest lokalny operator lub partner.



Tekst: PIOTR MARCINIAK,
prezes KIKE

By robić to skutecznie i nie kierować np. do firmy z Bieszczad zapytania nt. Helu (i skutkuje często automatycznym kasowaniem kolejnych zapytań), **musimy wiedzieć gdzie działacie**. Jak dotąd Izba dysponowała jednak jedynie danymi o siedzibach Waszych firm. Chcemy to zmienić, stąd prosimy byście wskazali w naszym systemie obszary, na których działacie. Opcja dodawania zasięgów jest dostępna dla każdego zalogowanego na stronie kike.pl członka Izby w menu „Narzędzia online”. Służy do tego bardzo proste narzędzie oparte o bazę TERYT, w którym możecie zaznaczyć konkretne miejscowości lub całe gminy (by uniknąć mozolnego wprowadzania miejscowości). Z uwagi na wielkość sieci ISP przyjęliśmy, że nie można po prostu wprowadzać całych województw. Zależy nam, by informacje były w miarę dokładne, ale też proste i szybkie do wprowadzenia. Równocześnie nie pytamy o wrażliwe informacje, czy konkretne adresy Waszych abonentów. Naszą intencją jest wskazanie obszarów działania pozostawiając szczegóły kontaktowi bezpośredniemu. Dla części projektów i zleceń zewnętrznych nie ma bowiem znaczenia, czy macie sieć w konkretnym punkcie.

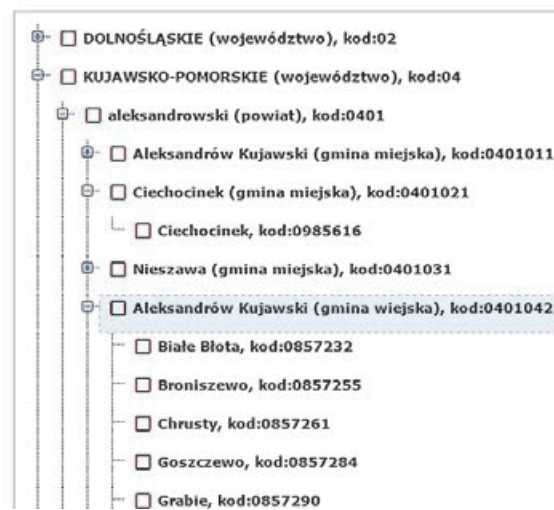
By zapewnić dostęp do wprowadzanych przez Was danych, przygotowaliśmy wyszukiwarkę. Aby móc z niej skorzystać, należy wpisać nazwę miejscowości lub symbol TERYT i jeśli w danej miejscowości są zdefiniowani operatorzy, otrzymamy ich dane kontaktowe. Bardzo prosimy o podawanie realnych danych o Waszych zasięgach. Od ich wiarygodności i wielkości bazy zależy skuteczność narzędzia i precyzja wyszukiwanych i kierowanych do Was zapytań. Z uwagi na trwający jeszcze proces wprowadzania danych, baza zasięgów na dziś jest dostępna tylko dla zalogowanych członków Izby. Możecie wprowadzać dane i swobodnie szukać partnerów z KIKE z dowolnych obszarów kraju. Po wprowadzeniu danych przez większą

liczbę firm, planujemy określić zasady dostępu do bazy przez zewnętrznych zleceniodawców tak, by mogli oni kierować precyzyjne zapytania o ostatnią milę zgodnie ze zdefiniowanymi przez Was zasięgami. Nie wykluczamy również rozszerzenia funkcjonalności wyszukiwarki tak, by wskazywała ona konsumentom (klientom końcowym) dane ISP świadczących swojej usługi w danej miejscowości. Celem projektu jest skierowanie do lokalnych ISP zleceń, czyli wsparcie sprzedaży Waszych usług. **Serdecznie zachęcamy wszystkich Członków KIKE do uzupełniania danych. Wszelkie informacje są dostępne pod adresem biuro@kike.pl #**

Konfiguracja obszarów na których dostępne są Twoje usługi

Określ obszar na którym świadczysz usługi. Lista dostępnych miejsc Podziału Terytorialnego Kraju. Wybierz z niej miejscowości na terer "zapisz" znajdujący się na dole strony.

Efekt możesz sprawdzić szukając zdefiniowanych przez siebie obszarów w wyszukiwarce



TANIE ŁĄCZE - WYSZUKIWARKA

WYSZUKIWARKA USŁUG DOSTAWCÓW UCZESTNICZĄCYCH W PROGRAMIE "TANIE ŁĄCZE"

Podaj interesujące Cię kryteria, aby skorzystać z wyszukiwarki.

Możesz użyć nazw miejscowości lub symboli TERYT.

Po kliknięciu w nazwę podmiotu otrzymasz jego dane.



aktywnych użytkowników

173



liczba powiatów

121



liczba miejscowości

948

Lubartów

symbol (TERC lub SIMC)

--- ilość wyników ---

Q SZUKAJ

Odpowiedzialność członków zarządu w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością – pogłoski kontra rzeczywistość



Tekst: **KATARZYNA ORZEŁ**,
radca prawny specjalizujący się
w prawie telekomunikacyjnym
oraz trener Akademii KIKE.

Kto odpowiada

Pierwsza wątpliwość pojawia się często już na etapie określenia kręgu podmiotów, które muszą liczyć się z osobistą odpowiedzialnością za spółkę z o.o. Przede wszystkim są to członkowie jej zarządu – przy czym dla powstania odpowiedzialności kluczowy jest nie sam akt wpisu do rejestru przedsiębiorców KSR prowadzonego dla spółki ale akt powołania i odwołania (lub rezygnacji).

W tym miejscu pojawia się jednak pierwsze istotne zagadnienie dotyczące różnicy pomiędzy powołaniem i odwołaniem członka zarządu a ujawnieniem tej informacji w rejestrze KRS. Dla powstania odpowiedzialności kluczowe znaczenie ma akt powołania. Kwestia nie jest jednak już tak prosta w przypadku odwołania z zarządu.

Jako, że oba te akty wymagają dla swej ważności jedynie zachowania formy pisemnej, zarówno organy administracji publicznej jak i wierzyciele prywatni kwestionują okazane w postępowaniu akty odwołania z zarządu – o ile nie zostały one zgłoszone do KRS. W szczególności mogą one zostać uznane za nie wiarygodne, jeśli po odwołaniu z zarządu lub rezygnacji członek zarządu nadal sprawował swoje funkcje – w tym kontaktował się z kontrahentami, podpisywał sprawozdania finansowe i dokumenty wewnętrzne spółki itp. Należy przy tym również wskazać, że ograniczenie funkcji członka zarządu w stosunkach wewnątrz spółki (np. przez przypisanie poszczególnym członkom funkcji w zarzą-

Wraz z rozwojem prowadzonej działalności wielu przedsiębiorców staje przed koniecznością wprowadzenia zmian organizacyjnych w strukturze prawnej swojego przedsiębiorstwa. Biorąc pod uwagę możliwości jakie oferuje polski system prawny, zwykle sprowadza się to do decyzji o przekształceniu (lub wniesienia przedsiębiorstwa tytułem wkładu) w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółkę akcyjną. Z uwagi na dużo mniejszy formalizm z którym wiąże się też niższe koszty prowadzenia działalności wybór pada na spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością. Wtedy jednak stykają się z zagadnieniem związanym z odpowiedzialnością za działanie takiej spółki. Jako, że zagadnienie to składa się z wielu elementów – narosło wokół niej wiele mitów, które postaram się poniżej wyjaśnić.

dzie itp.) nie zwalnia ich z odpowiedzialności wobec podmiotów trzecich. Jednocześnie należy wskazać, że od 2016 r. zostało potwierdzone, że za zobowiązania spółki odpowiada również jej likwidator, a więc osoba powołana w miejsce zarządu w czasie likwidacji spółki.

Co istotne za zobowiązania nie odpowiadają nadal prokurenci ani pełnomocnicy powołani do poszczególnych czynności.

Zakres odpowiedzialności

Przede wszystkim należy wskazać, że odpowiedzialność za zobowiązania dotyczy zarówno zobowiązań prywatnoprawnych – wobec kontrahentów, pracowników itp. jak i publicznoprawnych – a więc zobowiązań wobec Skarbu Państwa takich jak zobowiązania podatkowe, zobowiązania wobec ZUS, kary administracyjne i tym podobne. Odpowiedzialność ta regulowana jest przez:

- Art. 299 kodeksu spółek handlowych – w zakresie odpowiedzialności za zobowiązania wobec kontrahentów;
 - Art. 116 Ordynacji Podatkowej – w zakresie odpowiedzialności za zobowiązania publicznoprawne.
- Jeśli chodzi o zakres zobowiązań których dotyczy

odpowiedzialność, jest ona różna w zależności od tego jakich zobowiązań dotyczy. W przypadku zobowiązań prywatnoprawnych – członek zarządu odpowiada zawsze gdy pełni on funkcję w czasie gdy dana należność istniała. Dla powstania odpowiedzialności kluczowy jest moment powołania do zarządu – jednak gdy już zostanie to dokonane nawet po powstaniu zaległości, członek zarządu niejako „dziedziczy” tą odpowiedzialność po swoich poprzednikach. W przypadku należności publicznoprawnych – kluczowym momentem jest moment upływu terminu płatności zobowiązań podatkowych. Aby członek zarządu był odpowiedzialny termin ten musi upływać w czasie sprawowania przez daną osobę funkcji w zarządzie. Jest to zatem okoliczność odmienna od samego faktu istnienia zobowiązania – jak ma to miejsce przy zobowiązaniach prywatnoprawnych.

Kiedy trzeba się liczyć z odpowiedzialnością?

Kluczową różnicą pomiędzy odpowiedzialnością za zobowiązania spółek osobowych (jak spółka jawna) a spółki z ograniczoną odpowiedzialnością jest moment kiedy wierzyciel może zapukać do drzwi

dłużnika. Przede wszystkim dla skierowania swoich kroków do członków zarządu wiarygodność musi najpierw być stwierdzona wobec spółki i a egzekucja wobec niej musi być bezskuteczna. Jest to duża różnica w stosunku do odpowiedzialności jednoosobowego przedsiębiorcy (który zawsze odpowiada za swoje zobowiązania majątkiem osobistym) lub odpowiedzialności wspólników spółki jawnej – którzy mogą być pozwani równocześnie ze spółką za jej zobowiązania.

Aby dochodzić wobec członków zarządu zobowiązań spółki – najpierw konieczne jest ich ustalenie wobec niej – a więc w przypadku poszczególnych zobowiązań:

- Zobowiązania prywatnoprawne – zakończenie postępowania sądowego wobec spółki i przeprowadzenie egzekucji;
- Zobowiązania publicznoprawne – zakończenie wszelkich postępowań podatkowych prowadzących do stwierdzenia zaległości oraz przeprowadzenia postępowania egzekucyjnego (postępowanie egzekucyjne w administracji), przy czym w zależności od sposobu prowadzenia postępowań przez spółkę może to obejmować też czas konieczny dla prze-

prowadzenia procedur przed sądem administracyjnym. Wskazane okoliczności są szczególnie istotne z uwagi na dość krótki termin (biorąc pod uwagę konieczność zakończenia postępowań) do wydania decyzji o odpowiedzialności członka zarządu za zobowiązania publicznoprawne spółki. Termin ten wynosi bowiem 5 lat od końca roku w jakim powstała zaległość i pod żadnymi okolicznościami nie może ulec wydłużeniu.

W efekcie wykorzystanie wszystkich środków prawnych dostępnych w postępowaniach prowadzonych wobec Spółki, może uniemożliwić wydanie we wskazanym terminie decyzji – w szczególności jeśli postępowanie egzekucyjne nie ulegnie w odpowiednim czasie wszczęciu lub zakończeniu. Niestety okoliczność ta nie ma zastosowania w przypadku zobowiązań prywatnoprawnych. Co prawda odpowiedzialność członków zarządu przedawnia się w tym wypadku w krótszym 3 letnim terminie, jednak rozpoczyna on biec nie w terminie powstania zobowiązania a stwierdzenia bezskuteczności egzekucji wobec Spółki. Jednocześnie termin ten ulega przerwaniu w razie wszczęcia postępowania wobec członka zarządu. W praktyce zatem rzadko dochodzi do jego bezskutecznego upływu.

Przesłanki uwolnienia się od odpowiedzialności

W odróżnieniu od spółek osobowych, ustawodawca wychodzi z założenia, że odpowiedzialność członków zarządu spółek z ograniczoną odpowiedzialnością powinna być ściśle ograniczona. W efekcie ustalone zostało kilka wyjątków, których wykazanie zwalnia członków zarządu.

Upadłość

Pierwszym i mającym największe znaczenie praktyczne jest kwestia związana z ogło-



Za zobowiązania spółki z o.o. odpowiadają osobiście członkowie zarządu lub jej likwidatorzy.

szeniem upadłości spółki. Członek zarządu może uwolnić się od odpowiedzialności w razie wykazania, że złożył wniosek o ogłoszenie upadłości w odpowiednim terminie. Niestety w praktyce, do stycznia 2016 r. było to praktycznie nie możliwe. Zgodnie z ustawą Prawo upadłościowe i naprawcze, termin na złożenie wniosku o ogłoszenie upadłości wynosił jedynie 14 dni od zajścia przesłanek upadłościowych, te zaś kształtowały się następująco:

- Istnienie co najmniej dwóch nie spłaconych zobowiązań pieniężnych spółki;
- Jeśli zobowiązania (nawet spłacane terminowo!) przekraczają wartość majątku dłużnika.

W efekcie, stosując wskazane przesłanki trudno było wskazać spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością, która nie spełniała przesłanek dla ogłoszenia jej upadłości. Członkowie zarządu prawie nigdy zatem nie mogli uznać, że nie mieli obowiązku złożyć stosownego wniosku. Obecnie sytuacja wygląda nieco lepiej – termin na zgłoszenie wniosku wydłużono do miesiąca od zaistnienia przesłanek, a same przesłanki zostały złagodzone:

- Opóźnienie w spłacie co najmniej dwóch zobowiązań pieniężnych przekraczające 3 miesiące;
- Jeśli zobowiązania (nawet spłacane terminowo!) przekraczają wartość majątku dłużnika a stan ten utrzymuje się przez co najmniej 24 miesiące.

Obecnie zatem trudniej wykazać zaistnienie przesłanek do ogłoszenia upadłości, nadal jednak w szczególności przesłanka opóźnienia może łatwo być spełniona – w szczególności w razie należności spornych.

Brak winy

Wobec wskazanej powyżej, łatwości uznania, że dochodzi do konieczności ogłoszenia upadłości spółki, szczególnie

go znaczenia nabiera druga z przesłanek – brak winy członka zarządu w niezgłoszeniu wniosku. Obejmuje ona wiele sytuacji w tym:

- Członek zarządu został odwołany lub złożył rezygnację, gdy sytuacja spółki jeszcze nie była na tyle zła aby ogłaszać upadłość;
- Spółka co prawda spełniała przesłanki ustawowe dla ogłoszenia upadłości lecz było to na tyle mało istotne, że rozsądny menadżer nie składałby tego wniosku;
- Członek zarządu nie mógł wiedzieć o sytuacji spółki – np. pozostawał chory w sposób uniemożliwiający mu sprawowanie funkcji itp.;

Ze wskazaną okolicznością wiąże się inna bardzo istotna, której wykazania zwalnia członków zarządu z odpowiedzialności – ogłoszenie upadłości nie poprawiłoby sytuacji wierzyciela. Dotyczy to w szczególności spółek, których sytuacja jest na tyle zła, że złożenie wniosku o upadłość niczego by nie zmieniło. Przepis ten ma chronić członków zarządu powołanych do spółek w fatalnej sytuacji majątkowej – jedynie w celu ich zamknięcia. Często bowiem przejmują oni zarządzanie spółką w której nie ma już żadnych środków finansowych a więc nie ma też możliwości ogłoszenia jej upadłości.

Warto bowiem pamiętać, że proces ogłoszenia upadłości spółki jest kosztowny – a brak środków na przeprowadzenie upadłości jest częstym powodem oddalenia wniosku o jej ogłoszenie.

Kwestia odpowiedzialności członków zarządu za zobowiązania spółki z ograniczoną odpowiedzialnością jest skomplikowana i zawiła. Jednocześnie wieloletnie orzecznictwo oraz w tym temacie, często sprzeczne poglądy doktryny i zmieniające się prawo powodują, że obrona przed ponoszeniem odpowiedzialności za zobowiązania często jest wielowątkowa i obejmuje podejmowanie wielu kroków prawnych. Należy jednak wskazać, że zarówno przez ustalenie odpowiedniej struktury kapitałowej, ustalenie zasad zarządzania zobowiązaniami spółki jak i odpowiedzialne prowadzenie ewentualnych postępowań, umożliwia często uniknięcie odpowiedzialności za zobowiązania spółki z o.o. #

Jak odnieść sukces będąc małym ISP, czyli od KORBANKu do AVIOSa

Świat telekomunikacyjny się konsoliduje. Ten fakt jest niezaprzeczalny. Średni kupują małych, duzi średnich, giganci wchłaniają dużych. Przed nami – małymi operatorami – stoi odwieczny dylemat: „rzucić to w końcu, bo już nie daję rady”, czy może... no właśnie! Okazuje się, że można inaczej. Pokazuje to przykład KORBANKu. O tym co robić, żeby nie dać się pożreć, ale jednocześnie się rozwijać rozmawiamy z Pawłem Paluchowskim – Wiceprezesem zarządu ds. strategii w KORBANK S.A., twórcy platformy AVIOS.



Paweł Paluchowski – Wiceprezes zarządu ds. strategii w KORBANK S.A.

Zanim przejdziemy do rzeczy najważniejszych, zacznijmy może od pytania nurtującego wielu z nas: Jakim bankiem jesteście?

No tak, to pytanie jest nam zadawane niezwykle często. Kiedyś mieliśmy w logo hasło Internet Provider. Były to czasy, kiedy prętnie działała firma Provident. Można się domyślać, jakie epitety były wtedy kierowane pod adresem naszych handlowców. Ech, skąd nazwa... otóż pierwotnie KORBANK miał być... ban-

kiem danych, tj. takim ceneo/allegro. Pomysł był taki, że skatalogujemy wszystkie produkty i będziemy przekazywać informacje o ich cenach. Problem w tym, że... wtedy nie było Internetu! No więc zaczęliśmy go robić. Tzn... my to za dużo powiedziane, bo ja wtedy wjeżdżałem na stojąco na wrotkach pod stół... Tymek (główny udziałowiec i twórca KORBANKu – przyp. red.) zaczął.

Czyli możemy powiedzieć, że byliście prekursorami

w dostępie do Internetu na swoim podwórku?

Tak, to prawda. Media się rozpisywały: „Student Politechniki Wrocławskiej połączył swój komputer z komputerem swojego kolegi...” To były czasy... Na tym jednak nie poprzestaliśmy. Potem była pierwsza sieć FTTH w Polsce, pierwszy punkt wymiany ruchu IP, pierwsza IPTV w Unieście, pierwsze STB na Androidzie, pierwsze STB 4K, a dziś trwają prace nad pierwszym STB HDR – KORBOXem HDR. ▶

► **Z tego co mówicie, nie osiedliście na laurach, tylko ciągle szukaliście nowych dróg rozwoju. Jak udaje się małej firmie, sprostać tak dużym wyzwaniom?**

No już nie taka mała, nie przesadzaj! <śmiech> Oczywiście żartuje. Tak, to prawda jesteśmy niewielkim polskim przedsiębiorstwem, podatki płacimy w Polsce, ludzi też zatrudniamy tutaj. Tadam! Oto my. Co spowodowało, że poszliśmy niejako „własną drogą”. Może przytoczę tutaj historię, jak powstał AVIOS. W latach 2005-2006, po pierwszych testach telewizji cyfrowej stanęliśmy przed dylematem: jak wprowadzić do naszej sieci telewizję? Mieliliśmy dwa wyjścia: kupić coś z rynku lub zainwestować w swoje rozwiązanie. Przed tym samym dylematem stanęła w tym czasie kilkukrotnie od nas większa firma z północy Polski. My zdecydowaliśmy się na to drugie rozwiązanie, oni na pierwsze. Oni wydali prawie dwa miliony złotych. Po dwóch latach zrezygnowali i poprosili nas o wdrożenie tego, co zrobiliśmy. Potem zgłosił się kolejny ISP – tak powstał AVIOS, czyli telewizja od ISP dla ISP. Dziś to oczywiście zupełnie inna usługa niż wtedy: ponad 200 kanałów, w tym, UWA-GA!, kanał 4K UHD! (Tak, to też zrobiliśmy jako pierwsi w Polsce, wsparcie zarówno dla multicastu, jak i unicastu, zintegrowany panel, system zabezpieczeń, OTT, nagrywanie i wiele innych, ale usługi nie będziemy tutaj przedstawiać, bo przecież większość ją zna. Zresztą nie o to w tej rozmowie chodzi.

Co uważacie za Wasze największe osiągnięcie – Korboxy?

Czy ja wiem? Chyba jednak AVIOS... wiadomo, moje dziecko! <śmiech> Z KORBOXami na początku było bardzo podobnie – to rynek wymusił na nas ich stworzenie. Po prostu nie było nic, co choć w małym stopniu nadawałoby się do wdrożenia w AVIOSie. Początkowo korzystaliśmy z MAGów, ale one bardzo szybko się zestarzały i przestały spełniać oczekiwania naszych klientów. Objechaliśmy więc targi, konferencje, również te międzynarodowe i nie znaleźliśmy nic lepszego. Decyzja była prosta – robimy swoje. Tak powstała seria dekodów IPTV KORBOX. Początkowo musieliśmy się wiele nauczyć,

ale warto było. Dziś dzięki KORBOXom nie mamy kłopotu z wydajnością, obsługujemy 4K (UHD), mamy zintegrowane WiFi, aplikacje (np. hit ostatniego czasu, czyli allcast), własną platformę, którą możemy cały czas rozbudowywać – to jest nie do przecenienia! Zastanawiamy się czasem: co robią operatorzy, którzy korzystają z boxów, które nie wspierają 4K UHD? Wymienią wszystkim dekodery za 5 lat? Przecież to będą kosmiczne pieniądze! My śpimy spokojnie.

Wróćmy na chwilę do początków. Czy nadal jesteście operatorem telekomunikacyjnym?

Tak, to nadal nasz główny biznes. Chociaż... coraz bardziej skupiamy się na obsłudze innych operatorów...

Rozumiem, że rozwiązania takie jak WRIX, są tworzone z myślą o nich?

Tak i nie. WRIX to najstarszy IXP w Polsce. Powstał w latach 90 poprzedniego stulecia. Nieźle, co? <śmiech>

Od tamtego czasu wiele się jednak pozmieniało...

Tak, oczywiście. Wtedy to był węzeł nie tylko dla firm telekomunikacyjnych. Zresztą, jak ktoś dobrze pogrzebie w Internecie, to znajdzie starą stronę... Dziś, po burzliwych zmianach związanych z technologią światłowodową, węzeł został dostosowany do szerokopasmowych technologii z obsługą portów 1, 10 i 40 Gbit/s. Liczne usługi, jak dostęp do operatorów globalnych TIER1, innych europejskich i polskich IXP, openpeering, sygnał platform telewizyjnych oraz VOIP tworzą idealne miejsce do hurtowego odbioru usług dla ISP oraz operatorów telewizji kablowych. W openpeeringu WRIX jest już ponad 110 tys. prefixów co sprawia, że potrafi on obsłużyć do 50% ruchu małego ISP. Co ważne: WRIX to trochę kontynuacja idei KIXa i Taniego Łącza, czyli agregowania lokalnych IXów do jednej usługi po to, aby zmniejszyć ceny dostępu dla małych operatorów. A dlaczego WRIX tak urósł? No oczywiście historia znów się powtarza: bo operatorzy coraz chętniej zaczęli z niego korzystać. I koło się zamyka.

Wygląda na to, że z lokalnego operatora staliście się dostawcą usług dla innych lokalnych operatorów?



KORBANK S.A.

– operator telekomunikacyjny działający na terenie Wrocławia i Radomia, członek KIKE, twórca telewizji AVIOS, międzyoperatorskiego punktu wymiany IP WRIX oraz serii urządzeń KORBOX.

Dokładnie tak! Często nawet większych niż my sami! Dziś jesteśmy grupą kapitałową KORBANK S.A. – notowaną na giełdzie w Warszawie, z ugruntowaną pozycją na rynku, ale pozostającą w większości w polskich rękach.

Jak postrzega Was konkurencja i rynek?

Wypytuje, czasem sonduje. Kiedyś nawet dostaliśmy fajną propozycję po całkiem dobrych pieniądzech. Warunek był jeden: oddajecie większość. Oczywiście się nie zgodziliśmy. Co ciekawe: propozycja padła od przedstawicieli z bardzo dalekiego wschodu. Telekomunikacja to kluczowa gałąź gospodarki, więc nie można tak łatwo się jej pozbywać z Polski – tak uważamy.

Zdradźcie mi w takim razie sekret, jak konkurować z wielkimi korporacjami będąc małą polską firmą?

Przede wszystkim współpracować i chwalić się tym, że jest się stąd. To jest atut! Zwłaszcza w dzisiejszych czasach. Jakiś czas temu wspólnie z kilkoma firmami stworzyliśmy znak Polski Kapitał, a więc swego rodzaju znak rozpoznawczy

polskich firm. Jak można przeczytać na stronie przedsiębiorstwa polskikapital.org: Znak „Polski Kapitał” podkreśla lokalność usługi lub produktu, oraz jest łatwym do odczytania symbolem przez konsumenta w obecnym pędzącym świecie. Wybierając taki produkt, lub usługę, konsument tworzy miejsce pracy w Polsce, co w rezultacie przekłada się na komfort pracy oraz siłę nabywczą samego konsumenta. Skąd pomysł? Przejrzeliśmy strony wszystkich podobnych inicjatyw i okazuje się, że są one albo bardzo drogie, albo nic nie wnoszące. Tutaj pomysł jest prosty: wyróżnij się tym, że jesteś stąd! Nie jest to przedsięwzięcie komercyjne, a społeczne. Roczne uczestnictwo kosztuje 100 zł, ale same gadzety plus wynagrodzenie opiekuna projektu to już więcej niż te wpłaty. W projekcie jest już kilkadziesiąt podmiotów, co ciekawe: nie tylko z branży telekomunikacyjnej.

W takim razie ostatnie pytanie. Jaka jest Wasza recepta

na sukces? Zdradźcie ją naszemu czytelnikom?

Heh, czuję się teraz jak Bill Gates! Przede wszystkim trzeba wyprzedzać potrzeby swoich Klientów. To brzmi nieco wyświechtanie, ale na naszym rynku tak jest. Musisz dostarczyć Klientowi usługę, zanim pomyśli o tym, że jej potrzebuje. Zarówno AVIOS, jak i KORBOX, czy WRIX właśnie tak powstały. Ale to nie wystarczy. Przede wszystkim musisz być prawdziwy. Nie kłamać, nie owijać w bawełnę, być takim, jaki jesteś TY, personalnie. Wtedy nie tylko stworzysz innowację, ale również ją sprzedasz. A! No i magiczne Work-Life-Balance! Siedzenie po 14 godzin w pracy nie daje efektów. Wróć do domu, spędź czas z żoną, pobaw z dzieckiem – to równie ważne. Naprawdę!

Dziękuję Ci bardzo za rozmowę!

Ja również, do zobaczenia na Konferencji KIKE! #

Rozmawiała Anna Stec



Czy wdrażać system paszportyzacji sieci?



Tekst: **JAROSŁAW ORSZAŃSKI**,
FAST M.J.Orszańscy sp.j.

Wielu powie: „chciałbym mieć system paszportyzacji, ale nie mam nikogo, kto mi zinwentaryzuje sieć i wprowadzi dane do systemu”, lub też: „nie potrzebuję systemu paszportyzacji, mam tak małą sieć, że wystarczy to co mam w głowie lub w Excelu, taki system to niepotrzebny wydatek i zawracanie głowy”, albo: „wystarczy mi informacja z LMS-a”.

Wierzę jednak, że każdy kto pragnie stabilnego rozwoju firmy, chce w sposób bezpieczny i optymalny inwestować w rozbudowę sieci, minimalizować koszty awarii oraz zaangażowanie pracowników w ich usunięcie, chce mieć coraz więcej zadowolonych klientów – stoi przed koniecznością wdrożenia dobrego rozwiązania do paszportyzacji. System paszportyzacji umożliwi nie tylko ewidencję majątku sieciowego, ale również zoptymalizuje procesy biznesowe i ułatwi pozyskiwanie nowych klientów w oparciu o analizy marketingowe. A korzyści z wdrożenia systemu paszportyzacji może być jeszcze więcej. Czym wcześniej system zostanie wdrożony – tym lepiej, wszelka zwłoka może w przyszłości przyczynić się do zwiększenia nakładów na utrzymanie sieci i zmniejszenia wartości firmy z upływem czasu.

Raportowanie do SIIS

Istną bolączką operatorów jest spełnianie obowiązku ustawowego wobec Urzędu Komunikacji Elektronicznej. Dobry system paszportyzacji powinien ich wspierać i generować kompletny zestaw danych do SIIS, a firma produkująca system powinna szybko reagować w przypadku zmieniających się wymagań i specyfikacji raportu. To podstawowe wymaganie wobec systemu i korzyść dla operatora zarazem. Należałoby oczekiwać również wsparcia od systemu w zakresie wniosków o pozwolenia radiowe.

Wdrożenie systemu paszportyzacji, to jeden ze stale powracających tematów rozmów operatorów lokalnych i paneli konferencyjnych. Niemniej decyzje w tym zakresie ISP najczęściej odkładają „na kiedyś”, gdy firma będzie większa, ceny oprogramowania spadną lub będzie nieco wolnego czasu. Tymczasem nie zawsze mamy świadomość co wnosi do firmy paszportyzacja oraz jakie moduły i funkcje powinien zawierać taki system.



Każdy stoi przed koniecznością wdrożenia dobrego rozwiązania do paszportyzacji.

Zmiany konfiguracji sieci

Częste zmiany i przełączenia sieci oraz podłączenia nowych klientów mogą bardzo komplikować życie operatora – bez systemu paszportyzacji dane posiadane przez operatora pochodzące z dokumentacji powykonawczej czy ewidencjonowane w Excelu szybko tracą swoją aktualność. W przypadku sieci PON trudno zapanować nad bilansem mocy, jeżeli nie mamy możliwości podglądu struktury i wykonania obliczeń sieci w czasie rzeczywistym. Sieć będzie niewykorzystana lub wręcz przeciwnie – nadmiernie lub nierównomiernie obciążona lub niebilansowana. Efektem może być nienajlepsza jakość usług lub nieoptymalne decyzje inwestycyjne. Tylko system paszportyzacji umożliwi zapanowanie nad tymi problemami. Dobry system wygeneruje w czasie rzeczywistym w oparciu o informacje bazodanowe schemat fizyczny i logiczny fragmentów sieci, w tym sieci PON, poda bilans mocy na zakończeniach, wygeneruje schematy muf, przełącznic i wszelkich węzłów. Pokaże zajętość zasobów sieciowych i umożliwi określenie na których zasobach fizycznych działają konkretne usługi klientów i transmisje. Pozwoli na generowanie raportów pod różnym kątem, zarówno przestrzennych na tle mapy jak i tabelarycznych. Trudno przecenić taką wiedzę i korzyści z jej wykorzystania.



Pojedyncze i godne zaufania źródło informacji o sieci

Korzyści z posiadania rozwiązania, do którego dane wprowadzone jednokrotnie znajdują automatyczne odzwierciedlenie we wszystkich innych obiektach z którymi mają związek, a wszystkie schematy generują się automatem bez konieczności rysowania – są ogromne. Dzięki temu łatwo jest określić i przewidzieć, jakie usługi i klienci przestaną działać w przypadku awarii lub remontu czy przełączenia danego elementu sieci. Można przewidzieć trafnie i z odpowiednim wyprzedzeniem konieczność rozbudowy sieci, zaplanować i obsłużyć przeglądy i remonty. Można optymalnie zaplanować usługę oraz zarezerwować zasoby do jej udostępnienia klientowi. Na koniec, można szybko zlokalizować miejsce uszkodzenia w oparciu o pomiar reflektometrem.

Projektowanie sieci i wykorzystanie danych z projektu

Inny wspólny dla wszystkich operatorów problem, to przygotowywanie projektów pod inwestycje oraz import danych do systemu paszportyzacji na podstawie dokumentacji powykonawczej. System paszportyzacji powinien wspierać oba te procesy co wydatnie uprości pracę i umożliwi łatwe zapełnienie systemu danymi. Często zdarza się, że dokumentacja

powykonawcza jest dostarczana w różnorodnej postaci. Niech zatem system paszportyzacji maksymalnie ułatwi wprowadzanie danych powykonawczych z uwzględnieniem wszelkich scenariuszy: skanów, plików AutoCad czy innych formatów, mapek niespozycjonowanych geograficznie i tych prawidłowo spozycjonowanych. Dobrze byłoby, gdyby producent systemu paszportyzacji miał opracowaną procedurę importu i specyfikację w jaki sposób przygotować dokumentację powykonawczą, która to specyfikacja mogłaby być załącznikiem do umów dla firm wykonawczych. Oczywiście po to, aby maksymalnie uprościć i przyspieszyć zapełnienie systemu danymi.

Problem z mapami cyfrowymi?

A co jeżeli nie posiadamy map cyfrowych? Nie może być problemu. System paszportyzacji powinien wyświetlać podkłady mapowe z dowolnych źródeł dostępnych w Internecie, a zarazem powinien umożliwiać pracę na posiadanych przez operatora mapkach cyfrowych, rastrowych czy skanowanych. Najlepiej, gdyby umożliwiał dowolne kombinacje podkładów konfigurowalne według potrzeb.

Wsparcie dla pracy w terenie

Następna korzyść jaką moglibyśmy odnieść z systemu

paszportyzacji to aplikacja mobilna udostępniająca w terenie informację o infrastrukturze. Aplikacja mobilna mogłaby spełniać również zadania typowe dla pracy w terenie, a więc inwentaryzację, notatki, zdjęcia itp. Byłoby to niezwykle przydatne dla lokalizacji infrastruktury za pomocą funkcji GPS wbudowanych w telefon lub tablet, jej inwentaryzacji i realizacji czynności monterskich.

Wsparcie dla Biura Obsługi Klienta

Jeżeli aplikacja do paszportyzacji udostępniałaby interfejs przeglądarkowy, można by udostępnić ją pracownikom w biurze obsługi klienta. Uprościłoby to i przyspieszyło obsługę klienta, wywiad techniczny i umożliwiło integrację z systemami obsługi klienta. A właśnie, poruszyliśmy kwestię integracji. Oczywiście system paszportyzacji powinien udostępniać gotową i otwartą szynę integracyjną umożliwiającą integrację z innymi systemami.

Bezpieczeństwo informacji

Program do paszportyzacji sieci powinien zabezpieczać, kategoryzować i ograniczać dostęp do różnych danych w systemie, a baza danych powinna być wysokiej jakości i dobrej wydajności. Dobre rozwiązanie zapamięta historię zmian każdego elementu sieci, pokaże kto, kiedy i co zmienił, jakie były wartości atrybutów przed i po zmianie. W połączeniu z systemem uprawnień aplikacja do paszportyzacji stanie się bezpiecznym i godnym zaufania źródłem informacji o sieci i usługach, zarówno w warstwie fizycznej jak i logicznej.

Podsumowanie

Korzyści z posiadania nowoczesnego systemu paszportyzacji może być wiele. System paszportyzacji to przede wszystkim źródło wiarygodnej i spójnej informacji, którą możemy uzyskiwać z systemu w różnej formie w zależności od naszych potrzeb. A informacja w dzisiejszych czasach jest rzeczą niezwykle cenną, często po prostu bezcenną. Dzięki systemowi paszportyzacji, staje się istotnym składnikiem majątku firmy. #

Operator nie może udawać, że przepisy z obszaru obronności go nie obowiązują



ANNA STEC, Członek Zarządu KIKE, Prezes Zarządu KIKE Safe

Po co operatorowi kancelaria tajna?

Anna Stec: Prawo telekomunikacyjne nakłada na operatorów zadania w zakresie obronności, bezpieczeństwa państwa oraz bezpieczeństwa i porządku publicznego. Jednym z nich jest spełnianie wymogów dotyczących dostępu do informacji niejawnych. Zgodnie z obowiązującymi przepisami, operatorzy powinni zapewniać warunki do ochrony informacji niejawnych oznaczonych klauzulą „ściśle tajne”, potwierdzone świadectwem bezpieczeństwa przemysłowego. Takie świadectwo wystawia m.in. Agencja Bezpieczeństwa Wewnętrznego. Jeżeli np. przedsiębiorca świadczy usługi dostępu do internetu za pośrednictwem sieci telekomunikacyjnej i obsługuje od 500 do 5000 zakończeń sieci z własnym adresem IP – to będzie już musiał mieć świadectwo trzeciego stopnia. A więc dotyczy to praktycznie każdego działającego operatora. Jeśli chodzi o konieczność utworzenia kancelarii tajnej, czyli specjalnie przystosowanego pomieszczenia z wyznaczonymi strefami ochrony, gdzie przechowywane są dokumenty, to obowiązek ten dotyczy już średnich operatorów, mających co najmniej 5 tys. klientów. KIKE Safe będzie posiadało taką kancelarię tajną z której będzie mógł korzystać każdy członek KIKE, który zgłosi akces do projektu. Przede wszystkim KIKE Safe będzie wypełniać za przedsiębiorców telekomunikacyjnych obowiązki w zakresie obronności i bezpieczeństwa, posiadając świadectwo bezpieczeństwa przemysłowego i przeszkolony personel.

Co jest najtrudniejsze dla operatora, który musi prowadzić kancelarię tajną?

Wiąże się to z ogromnymi kosztami, jak i wymogiem spełnienia szeregu formalności. Prowadzenie pionu ochrony musi spełniać wysokie wymagania określone w przepisach prawa, do których przykla-

dowo należą wyodrębnione, właściwie zabezpieczone pomieszczenia oraz bardzo sformalizowany sposób przechowywania i udostępnienia dokumentów. Operator, jeżeli sam chce wypełniać obowiązki, musi uzyskać świadectwo bezpieczeństwa przemysłowego do klauzuli ściśle tajne. Trzeba do jej prowadzenia zatrudnić też pracowników z odpowiednimi uprawnieniami.

Ile kosztuje uruchomienie takiej kancelarii tajnej?

Na początek koszty szacujemy na 100 tys. zł, nie licząc kosztów bieżących tj. wynajmu pomieszczeń czy wynagrodzenia pracowników. Koszt samego świadectwa bezpieczeństwa drugiego stopnia, to 30 tys. zł, a trzeba pamiętać, że kancelaria tajna wymaga zastosowania szeregu zabezpieczeń fizycznych. Pomieszczenie powinno być odpowiednio wyposażone, tak aby dawało gwarancję poufności, integralności i dostępności znajdujących się w niej materiałów. Do tych zabezpieczeń należy m. in. system kontroli wejść i wyjść, system dozoru wizyjnego, system alarmowy, system sygnalizacji napadu i włamania, system przeciwpożarowy, certyfikowane drzwi, etc.

Czy przepisy w sprawie kancelarii tajnych są adekwatne do rzeczywistości? Mediakom, reprezentujący małe i średnie sieci kablowe, w ubiegłym roku postulował, by zwolnić małych operatorów z konieczności uzyskiwania certyfikatów bezpieczeństwa przemysłowego i posiadania kancelarii tajnych.

Oczywiście popieramy postulat Mediakomu. KIKE niejednokrotnie zwracała się o nowelizację nieadekwatnych do rzeczywistości przepisów, do instytucji których to dotyczy, ale bezskutecznie. Nie ma podatnego dziś gruntu, by te przepisy zmieniać, a przedsiębiorca musi je wypełniać. Urząd Komunika-

cji Elektronicznej w trakcie kontroli sprawdza operatorów, czy spełniają wymogi z zakresu obronności zgodnie z prawem telekomunikacyjnym.

Jak często takie certyfikaty bezpieczeństwa są w praktyce potrzebne? Czy np. pani, prowadząc firmę telekomunikacyjną od kilkunastu lat otrzymała jakiś dokument z klauzulą „ściśle tajne”?

Mnie się nigdy nic takiego nie zdarzyło, podobnie jak i zdecydowanej większości operatorów. Nie zmianie to jednak faktu, że przepisy muszą być wypełniane. Mamy zawartą „umowę powierzenia” z firmą, która taki certyfikat posiada i to wystarcza do wykazania podczas kontroli, że jako operator respektujemy przepisy z zakresu obronności bezpieczeństwa państwa.

Jak w praktyce będzie działanie KIKE Safe i co to da operatorom?

W przedsięwzięciu współpracujemy z partnerem, który ma duże doświadczenie w tym zakresie. Zgodnie z przepisami, wypełnianie obowiązków z zakresu obronności można powierzyć, podpisując umowę powierzenia innemu przedsiębiorcy telekomunikacyjnemu. Operatorzy, którzy zgłosili akces do inicjatywy będą taką umowę podpisywać z KIKE Safe. To zwolni ich z szeregu formalności, a także dzięki temu mogą spodziewać się znacznie korzystniejszych cen, niż gdyby zawarli umowę z innym podmiotem na rynku, oferującym takie usługi.

Ile będą więc płacić?

Cenę abonamentu szacowaliśmy wstępnie w zależności od ilości podmiotów, które zgłoszą akces do KIKE Safe. Uznaliśmy, że uruchomimy spółkę, gdy zgłosi się co najmniej 30 firm, co został spełnione, bowiem jest ich w tej chwili 41. Przy takiej liczbie skalkulowaliśmy miesięczny abonament na 550 zł, gdyby

ta liczba wzrosła do 50, to obniży się on do 400 zł netto.

Będziecie się starać o pułap 50 operatorów w projekcie?

Nie będziemy tego robić na siłę. Obecna liczba jest satysfakcjonująca.

Jakie warunki musi spełnić operator, by uczestniczyć w KIKE Safe? Czy musi być koniecznie członkiem KIKE?

Tak, zdecydowaliśmy, że to inicjatywa wyłącznie dla członków KIKE. Poza tym, taki operator musi podpisać deklarację przystąpienia do KIKE Safe i wpłacić jednorazowe wpisowe w kwocie 1 tys. zł, a potem, gdy spółka rozpocznie działalność, płacić miesięczny abonament.

Kiedy to nastąpi? Czy uda się w połowie roku, jak deklarowaliście?

Mamy mały poślizg, ponieważ zależało nam na przeprowadzeniu konsultacji z UKE w tej sprawie, a koniec roku był trudny z powodów świąteczno-urlopowych. W styczniu podpisany został akt notarialny spółki i złożyliśmy w sądzie dokumenty o wpis do KRS. Kiedy go otrzymamy, będziemy mogli zacząć starania w ABW o świadectwo bezpieczeństwa przemysłowego drugiego stopnia. Taka procedura trwa minimum sześć miesięcy. Gdy go otrzymamy, KIKE Safe będzie mogła ruszyć z działalnością. Najprawdopodobniej nastąpi to więc na przełomie sierpnia i września.

Czym się kierowaliście wybierając partnera do przedsięwzięcia? Czy był jakiś konkurs ofert?

Nie, nie było takiego konkursu. Gdy się pojawił pomysł na utworzenie KIKE Safe, zaczęliśmy się rozglądać za takim partnerem. Ważne było, aby był to ktoś, kto nie tylko ma doświadczenie w kwestiach bezpieczeństwa i był wiarygodny, ale by zaakceptował, że nie będzie to działalność czysto

komercyjna. Udało się kogoś takiego znaleźć.

Jednak długo nie ujawnialiście, kto jest waszym partnerem. Dlaczego?

Niebawem każdy będzie mógł to sprawdzić w KRS. Uznaliśmy, że na początkowym etapie, by móc spokojnie prowadzić działania, tak dyskrekcja będzie wskazana.

Czy uzgodniliście już wszystkie kwestie działalności KIKE Safe z UKE?

Tak, te rozmowy zostały zakończone. Mieliśmy spotkania w tej sprawie z regulatorem rynku, który bardzo pozytywnie patrzy na inicjatywę. Dla UKE jest ważne, by przedsiębiorcy wypełniali przepisy związane z bezpieczeństwem i nie chciałoby za te uchybienia nakładać kar. KIKE przekazała informację, w jaki sposób chce tą kwestię rozwiązać, a Urząd przekazał ze swej strony istotne wskazówki, które oczywiście wdrożymy w KIKE Safe.

KIKE miało się skupiać bardziej na działalności publicznej, a nie gospodarczej. KIKE Safe jest spółką z o.o. więc teoretycznie jej celem powinny być zyski. Czy to się nie kłóci z misją Izby?

Przedsięwzięcia KIKE Safe nie traktujemy jako działalności *stricto* gospodarczej. Jako Izba, mamy za zadanie pomagać przedsiębiorcom w rozwiązywaniu ich problemów, a kwestie dotyczące konieczności wypełniania obowiązków obronnościowych, uzyskiwania świadectw bezpieczeństwa i posiadania kancelarii tajnej od dawna były wskazywane przez członków KIKE, jako sprawy którymi warto zająć się wspólnie. Była więc to *de facto* inicjatywa oddolna, którą zarząd KIKE wciela obecnie w życie.

Dziękujemy za rozmowę.

Rozmawiał Marek Jaślan

Przedruk wywiadu, który ukazał się 22.02.2017 r. na portalu Telko.in



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

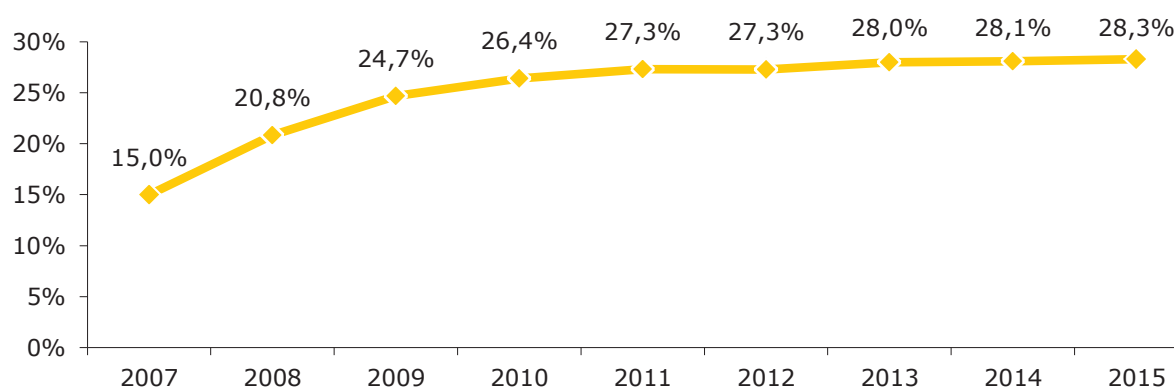
Audytel: wzrost udziału MŚP w rynku do 28,3%

Raport *Analiza rynku telekomunikacyjnego w obszarze inwestycji MŚP w sieci szerokopasmowej* sporządzony został w listopadzie, a opublikowany w ostatnim dniu stycznia br. Obejmuje on dane za 2015 r. i potwierdza obserwowaną już od kilku lat stopniową konsolidację rynku oraz stosunkowo dobrą sytuację i konsekwentny rozwój segmentu lokalnych i regionalnych operatorów telekomunikacyjnych.

Tendencja do konsolidacji

Łączna liczba użytkowników szerokopasmowego Internetu w Polsce wynosi około 8 mln (dane z końca 2015 r.), a udział w nim małych i średnich przedsiębiorstw to 28,3%, co oznacza,

Wzrost udziału lokalnych operatorów w rynku przy jednoczesnym zmniejszeniu liczby małych i średnich przedsiębiorstw telekomunikacyjnych, to główne obserwacje firmy doradczo-analitycznej Audytel opisane w najnowszym raporcie sporządzonym na zlecenie Ministerstwa Cyfryzacji.



Udział liczby sprzedawanych usług przez MŚP w całkowitym rynku stacjonarnego dostępu do internetu w latach 2007-2015

Źródło: Raporty roczne UKE za lata 2007-2015 oraz analizy własne Audytel

mające mniej niż 1000 użytkowników. Liczbę 1000 abonentów przekraczają 553 firmy, obsługujące ich łącznie 1,8 mln. Badając kondycję finansową poszczególnych podmiotów eksperci Autydel stwierdzili, że większość z nich (ponad 60%) rozwija się stabilnie, a ich przychody stale rosną. Niemal połowa MŚP odnotowała przy tym wzrost obrotów powyżej 5%. W opracowaniu wskazano też, że wzrósł odsetek firm notujących znaczny spadek przychodów (o więcej niż 5% w skali roku), co oznacza, że w niedługim czasie ich funkcjonowanie na rynku może być zagrożone. Jest ich niemal 400 (26,5%). Niepokoić może fakt, że w ostatnich latach wyraźnie spadły przychody tego

segmentu rynku (z 3,36 mln złotych na koniec 2014 r. do 2,82 mld zł w 2015 r.). Z drugiej jednak strony z analizy danych jasno wynika jednak, że podmioty, które utrzymują się na rynku, zwiększają swoje przychody (wskaźnik przychodów zmniejsza się wolniej niż wskaźnik liczby przedsiębiorstw). Z powyższych danych można wysnuć wniosek, że w najbliższych latach małe i średnie firmy nadal będą zwiększać swój udział w rynku Internetu oraz, że ich liczba nadal będzie się powoli zmniejszać. Eksperci zaznaczają przy tym, że warunkiem rozwoju poszczególnych firm jest możliwość efektywnego prowadzenia inwestycji w budowę sieci dostępowych oraz konse-



W latach 2007-2015 mali i średni operatorzy zainwestowali w budowę sieci szybkiego dostępu do Internetu łącznie 2,4 mld zł.

kwentne, zewnętrzne wsparcie ich finansowania.

Czas inwestycji

Z raportu wynika też, że lokalni dostawcy usług internetowych bardzo dobrze wykorzystali szanse rozwojowe, jakie dawały im dotacje unijne

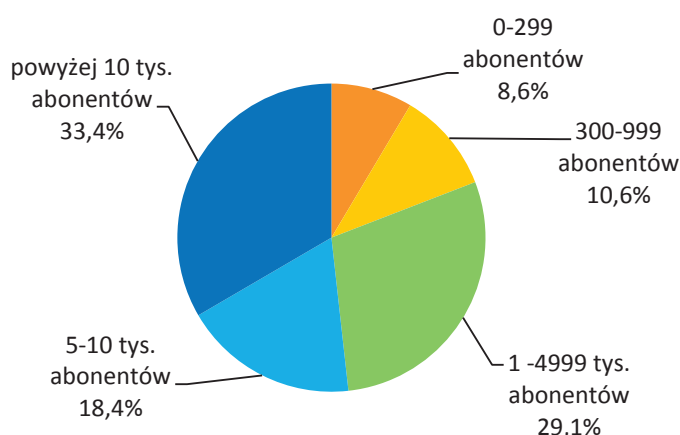
w poprzedniej perspektywie finansowej. Przypomnijmy, że w latach 2007-2015 mali i średni operatorzy zainwestowali w budowę sieci szybkiego dostępu do Internetu łącznie 2,4 mld zł, z czego 40% stanowiło wsparcie ze środków UE.

Także w obecnej perspektywie finansowej łącznie przeszło 100 MŚP aplikowało w pierwszym i drugim naborze Programu Operacyjnego Polska Cyfrowa – podkreśla Piotr Marciniak, prezes KIKE. Na III kwartał bieżącego roku przewidziane jest ponadto uruchomienie zwrotnych instrumentów finansowych w ramach POPC, przede wszystkim pożyczek na inwestycje w sieci NGA, które adresowane będą do małych i średnich przedsiębiorstw. Łączny budżet przekracza 1,1 mld złotych. Będą one kolejną szansą na pozyskanie potrzebnego branży finansowania.

Duża liczba działających na rynku operatorów z segmentu małych i średnich przedsiębiorstw jest charakterystyczną cechą polskiego rynku telekomunikacyjnego. Eksperci podkreślają, że bez ich zaangażowania nie uda się zrealizować celu wytyczonego przez Komisję Europejską, jakim jest zapewnienie wszystkim obywatelom możliwości podłączenia do sieci o prędkości minimum 30 Mb/s do 2020 r. To kolejny argument potwierdzający, że firmy te stanowią niezwykle ważny element krajowego rynku telekomunikacyjnego. #

Warunkiem rozwoju poszczególnych firm jest możliwość efektywnego prowadzenia inwestycji.

że obsługują łącznie w pewnym przybliżeniu, około 2,2 mln abonentów. Warto podkreślić, że jest to więcej niż mają poszczególni rynkowi potentaci, tacy jak UPC Polska, czy Netia. Owe 2,2 miliona użytkowników obsługiwanych jest przez 1 475 podmiotów. Warto przy tym podkreślić, że największy udział w ogólnej liczbie polskich MŚP (ponad 80%) stanowią firmy



Udział poszczególnych segmentów MŚP w całkowitej liczbie sprzedawanych usług stacjonarnego dostępu do internetu w 2015 r.

Źródło: Analizy własne Audytel oraz raport „Potencjał przedsiębiorstw telekomunikacyjnych sektora MŚP, a bariery inwestycyjne związane z brakiem dostępu do finansowania”, KIKE, wrzesień 2016 r.

Segment MŚP*)	Liczba abonentów	Liczba firm w segmencie	Udział w liczbie firm
mikro	0-299	1631	58,5%
	300-999	605	21,7%
małe	1-4999 tys.	444	15,9%
	5-10 tys.	60	2,1%
średnie i duże	powyżej 10 tys.	49	1,8%
Razem		2789	—

Tabela 1. Segmentacja MŚP pod względem liczby obsługiwanych abonentów w 2015 r.

*) kategorie segmentów według liczby abonentów, a nie według liczby pracowników operatora, w opracowaniu liczono wszystkich MŚP łącznie (FTTx/Ethernet+WLAN+CATV)

Źródło: Raport „Potencjał przedsiębiorstw telekomunikacyjnych sektora MŚP, a bariery inwestycyjne związane z brakiem dostępu do finansowania”, KIKE, wrzesień 2016 r.

Kategoria mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP)

obejmuje, zgodnie z definicją stosowaną we wszystkich krajach Unii Europejskiej, przedsiębiorstwa, które zatrudniają mniej niż 250 pracowników i których roczny obrót nie przekracza 50 milionów euro, a/lub całkowity bilans roczny nie przekracza 43 milionów euro.

20.
KONFERENCJA
KIKE



HOTEL OSSA
9-10 MAJA
2017 r.

10 MLN ZŁ NA INWESTYCJE DLA TWOJEJ FIRMY

Podczas 20. Konferencji KIKE dowiesz się jak pozyskać finansowanie na inwestycje w sieci szerokopasmowe.

WYJĄTKOWE ATRAKCJE GALI WIECZORNEJ

Dzięki Platynowemu Sponsorowi Huawei wystąpi dla was zespół **Elektryczne Gitary**

PLATYNOWY SPONSOR:  **HUAWEI**

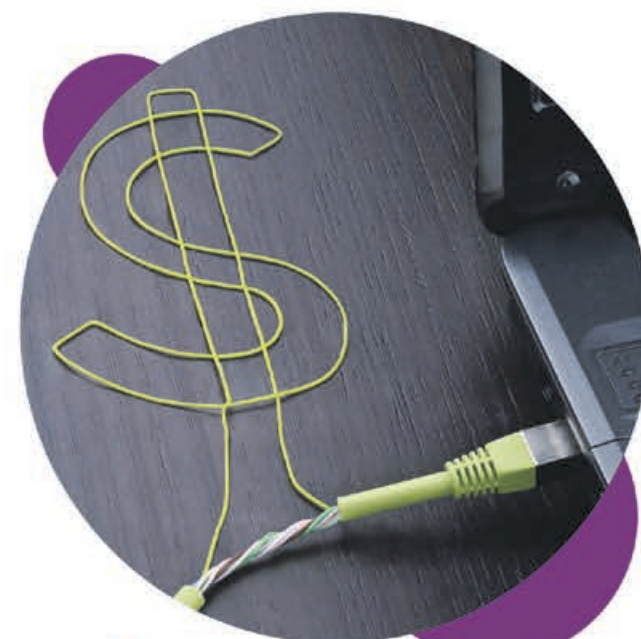
Dzięki Złotemu Sponsorowi XBEST bawić będziemy się z **Kabaretem SMILE**

ZŁOTY SPONSOR:  **XBEST.pl**
fiber optic solutions

ELEKTRYCZNE gitary



Smile
kabaret



Wkrótce więcej informacji o kolejnych tematach poruszanych na 20. Konferencji, zapraszamy na stronę i do rejestracji!

ZAREJESTRUJ SIĘ NA
KONFERENCJE.KIKE.PL

...Ty też musisz tam być!



Nowe przełączniki dla Twojej sieci!
[X620-16x]

ZAPYTAJ HANDLOWCĘ O NOWĄ CENĘ!

