

KIKE#NEWS 1

KWARTALNIK KRAJOWEJ IZBY KOMUNIKACJI ETHERNETOWEJ



Wyjątkowo, bo wirtualnie

Tegoroczna konferencja Krajowej Izby Komunikacji Ethernetowej z pewnością wyróżnia się formą. Zorganizowana jest w sposób, który nie tylko zapewnia bezpieczeństwo uczestnikom, ale też pozwala docenić pracę dostawców usług internetowych. To przecież dzięki niej możliwa jest podróż do wirtualnego świata, a – szerzej ujmując – także większość pracy zdalnej. Włókna światłowodowe, które docierają dziś do większości klientów operatorów telekomunikacyjnych z sektora małych i średnich przedsiębiorstw, bez problemu zapewniają prędkości rzędu 100 Mb/s. To wartość całkowicie wystarczająca nie tylko do użytku prywatnego, ale i do prowadzenia biznesu. Jest też dla nas oczywiste, że w razie potrzeby na istniejącej infrastrukturze można zapewnić dużo większe prędkości prze-

syłu danych. Pewne jest także, że ostatnie miesiące pozwoliły docenić społeczną wartość świadczonych przez ISP usług i możliwości, jakie daje Internet.

Przyszłość prawa

Na Wirtualnej Konferencji KIKE zaplanowane zostało odtworzenie wszystkich jej tradycyjnych elementów (poza wspólnymi posiłkami), a przedstawione w agendzie prelekcje z pewnością są warte uwagi. Pierwszego dnia (środa) dużo miejsca poświęcone będzie ustawie Prawo komunikacji elektronicznej. Proces jej powstawania przedstawimy z różnych perspektyw także na łamach KIKE#NEWS. Wprowadzenie nowej ustawy jest rzecz jasna wynikiem wdrożenia Europejskiego Kodeksu Łączności Elektronicznej. Obszerność zmian

w prawie, które trzeba wdrożyć w Polsce w zakresie telekomunikacji, przesądziła o tym, że Ministerstwo Cyfryzacji uznało wprowadzenie nowej ustawy za lepsze rozwiązanie niż nowelizowanie starego Prawa telekomunikacyjnego. W tym samym bloku zostanie też poruszonych kilka zagadnień prawnych związanych z aktualną sytuacją; działania Rzecznika Małych i Średnich Przedsiębiorców w dobie Covid-19 oraz szczególna sytuacja prawnopracownicza w okresie pandemii.

E-sprawy

Pierwszego dnia interesująco zapowiada się także blok poświęcony usługom internetowym – od gier online i e-sportu po cyberbezpieczeństwo oraz problem monetyzowania dużych przepustowości. Temat ten będzie rozwijany i uszczegóławiany także drugiego dnia

konferencji, kiedy to zaprezentowane zostaną nowe możliwości dystrybucji IPTV i sprzedaży treści online. Warto przy tym podkreślić, że istotnym elementem, który niebawem zrewolucjonizuje rynek TV, jest dostęp do danych ze ścieżki zwrotnej (ang. RPD – Return Path Data). Stwarza on zupełnie nowe możliwości dotarcia do widowni telewizyjnej oraz jej targetowania. We współpracy z przewodniczącym Rady Metodologicznej ds. RPD Krajowej Rady Radiofonii i Telewizji, przedstawiamy ten temat szerzej także na naszych łamach.

O finansach

Nowe ważne dla małych i średnich operatorów informacje dotyczące finansów zapowiedziane są na drugi dzień konferencji. Zaprezentowany zostanie wówczas stan rynku telekomunikacyjnego

po zakończeniu kolejnego etapu Programu Operacyjnego Polska Cyfrowa, działania antykrzysowe Banku Gospodarstwa Krajowego oraz Fundusz Szerokopasmowy. Podkreślamy przy tym, że to między innymi dzięki konsultacjom z KIKE bank i pośrednicy finansowi znacznie uprościli system przyznawania wsparcia, dzięki czemu jest on teraz bardziej przejrzysty dla zainteresowanych przedsiębiorców. W trakcie rozmów o finansach ma także zostać poruszony temat kolejnej perspektywy unijnej. Na koniec warto podkreślić, że intrygująca zarówno dla organizatorów, jak i uczestników wirtualnej konferencji jest kwestia wirtualnego networkingu. Z pewnością jednak zespół KIKE Events zapewnił w tym zakresie najlepsze dostępne narzędzie; nie wahajcie się go użyć!



Szanowni Czytelnicy

Wyjątkowe okoliczności tym razem nie pozwalają nam się spotkać osobiście. Zespół KIKE Events dołożył jednak starań, by stworzyć wydarzenie jak najbliższe konferencyjnemu doświadczeniu, jakie znamy. Byliśmy też zgodni, że nasza gazeta, w której przez dwa dni szczególnie często przeglądana jest agenda, stanowi ważny element tej atmosfery.

Jednocześnie warto podkreślić, że aktywność Ministerstwa Cyfryzacji w ostatnim okresie wcale nie zmalała, a przedstawiciele Krajowej Izby Komunikacji Ethernetowej intensywnie uczestniczyli między innymi w pracach nad projektem ustawy Prawo komunikacji elektronicznej, które szeroko opisujemy na naszych łamach. Aktualne tematy to także zwalczanie nadużyć telekomunikacyjnych, badania rynku, cyberbezpieczeństwo, a także możliwość powiązania oferty operatorów z usługami medycznymi.

Podsumowując, Program Operacyjny Polska Cyfrowa Konrad Baranowski przypomina też, że jednym z jego podstawowych założeń było wzajemne udostępnianie i współkorzystanie z sieci przez operatorów. Łączy się z tym kolejne duże wyzwanie, które interesuje praktycznie wszystkie przedsiębiorstwa telekomunikacyjne; maksymalizacja użytkowania i wzrost wydajności sieci. Jak widać, nie brakuje ważnych tematów. Warto być z nimi na bieżąco.

Marek Nowak
redaktor naczelny KIKE#NEWS



NEWS



NOWE WYZWANIA I GRUPY ROBOCZE

Aktywność Krajowej Izby Komunikacji Ethernetowej jako reprezentanta przedsiębiorców telekomunikacyjnych w relacjach z organami administracji państwowej i samorządowej rozwija się wraz z potrzebami rynku. Odpowiedzią na wyzwania są między innymi nowe grupy robocze izby.

Najbardziej aktywną komórką izby od lat pozostaje GRAP, czyli Grupa Robocza do spraw Administracji Publicznej. Reprezentuje ona środowisko operatorów telekomunikacyjnych z sektora małych i średnich przedsiębiorstw, między innymi podczas prowadzonych właśnie prac nad ustawą Prawo komunikacji elektronicznej, która wprowadzi zapowiadaną przez ministra cyfryzacji Wandę Buk kompleksową regulację rynku telekomunikacyjnego oraz dostosuje nasze prawo do Europejskiego Kodeksu łączności Elektronicznej.

GRTV to Grupa Robocza do spraw telewizji, która promuje wprowadzenie na szeroką skalę rozwiązań IPTV oraz zabiega o stworzenie w tym celu odpowiedniego środowiska prawnego. Nowe grupy robocze izby to działający od roku GRUT (Grupa Robocza do spraw Usług Telefonicznych), a świeżo powołana Grupa Robocza do spraw Komunikacji Bezprzewodowej. Ta ostatnia skupia się na możliwościach zagospodarowania dla lokalnych operatorów telekomunikacyjnych częstotliwości, na których mogliby oni świadczyć usługi transmisję danych w technologii 5G.

Szeroko zakrojone działania KIKE zaowocowały także przyciągnięciem nowych członków o innym profilu usługowym niż lokalni operatorzy telefoniczni czy ISP. Stali się nimi przedsiębiorcy specjalizujący się w usługach należących dotąd do wyłącznej domeny właścicieli sieci telefonii komórkowych: wiadomościach SMS, MMS i VMS. Przedstawiciele tej branży zdają sobie sprawę, jak ważne jest zabieganie o rozwiązania prawne, które biorą pod uwagę specyfikę polskiego rynku telekomunikacyjnego, a co za tym idzie – zabezpieczają interesy mniejszych podmiotów. Warto przy tym podkreślić, że oferowane przez nowych członków izby usługi służyć mogą nie tylko do rozsyłania treści marketingowych. W erze zagrożenia epidemiologicznego stosowane są także przez instytucje odpowiedzialne za bezpieczeństwo. Dzięki nim można na przykład szybko i bezpiecznie zapewnić komunikację z obywatelami przebywającymi na danym terenie (powiadomienia i alerty).

Kolejny nowy członek izby to operator radiodifuzyjny zajmujący się emisją programów radiowych i telewizyjnych dla nadawców publicznych i komercyjnych. Firma ta rozpoczęła także wdrażanie pionierskiego rozwiązania technicznego DABCAST w zakresie radiowych technologii cyfrowych DAB+. W praktyce jednak stale konfrontuje się z monopolistycznymi praktykami dużych graczy w tym segmencie rynku.

– Nie ma lepszego uznania dla naszych działań niż pojawianie się nowych członków – podkreśla Karol Skupień, prezes KIKE. – Jestem też przekonany, że korzyści są obustronne. Dołączenie nowych firm może rozwinąć zakres działalności biznesowej operatorów dotychczas zrzeszonych w izbie, a my jesteśmy gotowi wesprzeć naszym doświadczeniem wszelkie działania na rzecz ochrony pozycji rynkowej małych i średnich przedsiębiorców, bo przecież: Razem możemy więcej!

KIKE#NEWS

KWARTALNIK KRAJOWEJ IZBY KOMUNIKACJI ETHERNETOWEJ

WYDAWCA

Krajowa Izba
Komunikacji Ethernetowej

02-013 Warszawa
ul. Lindleya 16

NAKŁAD

1200 egzemplarzy

NUMER W REJESTRZE CZASOPISM

PR 19851

REDAKTOR NACZELNY

Marek Nowak
marek.nowak@kike.pl

KOREKTA

Agnieszka Krutysz

SKŁAD I GRAFIKA

Marcin Korus

WSPÓŁPRACA:

Kinga Pawłowska-Nojszewska
Ewelina Grabiec
Tomasz Bukowski
Agnieszka Ciesielska

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

Koniec Prawa telekomunikacyjnego, powstaje Prawo komunikacji elektronicznej



Tekst: KINGA PAWŁOWSKA-NOJSZEWSKA, radca prawny, dyrektor ds. prawnych KIKE

Ustawa Prawo telekomunikacyjne przestanie obowiązywać prawdopodobnie już pod koniec tego roku. W jego miejscu pojawi się Prawo komunikacji elektronicznej, które nie tylko oznacza rewolucję dla przedsiębiorców telekomunikacyjnych, lecz także szansę dla ISP na wprowadzenie korzystnych dla siebie rozwiązań.



Możliwość bezpośredniej wymiany argumentów z ministerstwem może przynieść więcej niż wymiana pism

W 2002 r. na poziomie UE przyjęto pięć dyrektyw, które regulowały m.in. wzajemne relacje przedsiębiorców telekomunikacyjnych oraz ich obowiązki względem abonentów. Dyrektywy te wymagały wdrożenia do polskiego porządku prawnego, co ostatecznie zostało dokonane w 2004 r., gdy powstała nowa ustawa – Prawo telekomunikacyjne. Na przestrzeni lat ulegała ona wielu zmianom. Także na poziomie UE w 2009 r. zmieniono te dyrektywy. Rynek telekomunikacyjny rozwija się tak dynamicznie, że w UE zdecydowano, że zamiast kolejnej nowelizacji dyrektyw, w miejsce 4 z 5 dyrektyw w 2018 r. została przyjęta jedna obszerna – Europejski kodeks łączności elektronicznej (EKŁE). Piątą z nich zastąpi rozporządzenie unijne, nad którym prace nadal trwają. Ministerstwo Cyfryzacji także zdecydowało, że nie pójdzie drogą nowelizacji, lecz przyjmie całą nową ustawę – Prawo komunikacji elektronicznej (PKE). Trzeba przy tym pamiętać,



Pomimo pandemii ministerstwo nie zrezygnowało z realnego dialogu z przedsiębiorcami

tać, że nie wszystkie rozwiązania w Prawie telekomunikacyjnym wynikają z prawa unijnego, więc dyskusja nad PKE nie jest tylko dyskusją o prawidłowym wdrożeniu EKŁE, lecz również o wielu czysto krajowych rozwiązaniach.

Realny dialog

EKŁE obowiązuje od 2018 r., a ostateczny termin wdrożenia tej dyrektywy do prawa polskiego mija w grudniu 2020 r. Pierwszy projekt PKE pojawił się jednak dopiero w marcu tego roku. Na szczęście, pomimo pandemii koronawirusa, ministerstwo nie zrezygnowało z realnego dialogu z przedsiębiorcami telekomunikacyjnymi. Co więcej, dialog ten zaczął się jeszcze przed oficjalnym wszczęciem procesu legislacyjnego, na etapie tzw. prekonsultacji, które są oryginalnym rozwiązaniem MC, dzięki któremu przedsiębiorcy zyskują dodatkowy etap zgłaszania uwag do projektu ustawy. W ramach prekonsultacji zorganizowano wiele całodziennych warsztatów online poświęconych omawianiu uwag przedsiębiorców (przede wszystkim izb gospodarczych). Dopiero w wyniku dyskusji w czasie warsztatów MC zaczęło odnosić się pozytywnie do niektórych uwag zgłoszonych na piśmie przez izby, co obrazuje istotną rolę spotkań izb z ministerstwem. Nawet tych wirtualnych.

Kto będzie objęty PKE?

Odpowiedź na to pytanie nie jest oczywista dla osób, które nie interesowały się wcześniej EKŁE. Na gruncie prac nad PKE nie są oczywiste także konsekwencje odpowiedzi na tak postawione pytanie. Podstawową zmianą będzie objęcie regulacjami PKE – zasadniczo na zasadach takich samych, jak w przypadku każdego innego dostawcy usług – tych przedsiębiorców, którzy umożliwiają zestawienie połączenia z numerami z publicznego zasobu numeracji (usługi łączności interpersonalnej wykorzystujące numery). Tacy przedsiębiorcy często jednak nie są operatorami

telekomunikacyjnymi w tym sensie, że nie dysponują własną siecią. Tymczasem aktualny projekt PKE pozwala na wyznaczanie jedynie „operatora” o znaczącej pozycji rynkowej i nakładanie obowiązków regulacyjnych – także na „operatora”. Powyższe rozwiązanie może budzić sprzeciw zwłaszcza wśród ponad 200 przedsiębiorców, którzy zostali w zeszłym roku objęci regulacją stawek za zakańczanie połączeń (FTR). Regulacja FTR



Prezes UKE będzie mógł nakładać obowiązki symetryczne na mocy decyzji generalnych

jest niczym innym niż nałożeniem obowiązków regulacyjnych na operatorów o znaczącej pozycji rynkowej na rynku zakańczania połączeń w ich własnych sieciach. Wydaje się zasadne, aby PKE przewidywało możliwość nałożenia podobnych obowiązków także na przedsiębiorców świadczących usługi łączności interpersonalnej wykorzystujących numery), zamiast z góry wykluczać taką możliwość. Na szczęście MC jest otwarte na argumenty w tym zakresie.

Więcej obowiązków symetrycznych

EKŁE, a zatem i PKE, kładą mniejszy nacisk na regulację operatorów o znaczącej pozycji rynkowej (np. na rynku, na którym świadczona jest usługa BSA na warunkach regulowanych przez Prezesa UKE), a większy – na obowiązkach symetrycznych. Obowiązki symetryczne są obowiązkami, które Prezes UKE może

nałożyć na dowolnego przedsiębiorcę telekomunikacyjnego, niezależnie od jego pozycji rynkowej. Przykładowo EKŁE, jak również PKE, rozszerzają zakres obowiązku udzielania dostępu do okablowania. W kontekście obowiązków symetrycznych MC zaprojektowało rewolucyjne rozwiązanie – które nie wynika z EKŁE – polegające na tym, że Prezes UKE będzie mógł nakładać obowiązki symetryczne na mocy decyzji generalnych. Decyzje generalne byłyby decyzjami obowiązującymi nieograniczony krąg przedsiębiorców. Z dyskusji w czasie warsztatów MC wynika, że Urząd Komunikacji Elektronicznej (UKE) ubiega się o rozszerzenie katalogu przypadków, gdy będzie mógł wydawać decyzje generalne. To budzi bardzo duży niepokój, ponieważ doświadczenie pokazuje, że Prezes UKE wydaje decyzje nakładające obowiązki symetryczne o dużym stopniu szczegółowości, narzucając nawet konkretny poziom stawek za niektóre usługi. W przypadku decyzji generalnych nierealne byłoby oczekiwanie, że Prezes UKE byłby w stanie zbadać specyfikę działalności każdego z przedsiębiorców, którego dotyczyłaby decyzja generalna. W związku z powyższym warto intensywnie nadal przekonywać MC do rezygnacji z wprowadzenia decyzji generalnych albo do doprecyzowania zakresu tych decyzji, aby nakładane na ich podstawie obowiązki miały wyższy stopień ogólności niż decyzje indywidualne. Jednocześnie trzeba pamiętać, że instytucja decyzji generalnej – jeżeli się utrzyma – wymaga także istotnego doprecyzowania pod względem proceduralnym.

Kwestie abonenckie

Zarówno EKŁE, jak i PKE zawiera tak wiele zmian w zakre-

sie praw abonentów, że piszemy o tym w oddzielnym artykule. Zmiany, które będą najszybciej odczuwalne przez dostawców usług zaraz po wejściu PKE w życie, dotkną sposobu zawierania umów z abonentami. Jeszcze przed wejściem PKE w życie można zacząć zastanawiać się nad przystosowaniem wzór umów do unijnego rozporządzenia wykonawczego Komisji 2019/2243, ustanawiającego formularz podsumowania warunków umowy, który będą otrzymywać abonenci. Kontrowersyjną koncepcją, która nie wynika bynajmniej z EKŁE, jest rezygnacja z regulaminów. MC planuje, aby dostawcy usług zawierali z abonentami umowy, regulujące całość wzajemnych stosunków, bez odwoływania się do regulaminów. Ministerstwo nie wyklucza jednak zmiany tej koncepcji.

Dalsze prace

Można przypuszczać, że kolejny projekt PKE, tym razem już w ramach oficjalnego procesu legislacyjnego, pojawi się w ciągu 1-2 miesięcy. Ze względu na duże tempo prac MC w ramach prekonsultacji nie wskazało, w jaki konkretnie sposób uwzględni poszczególne uwagi. Pozostaje zatem mieć nadzieję, że także na etapie konsultacji publicznych MC nie zrezygnuje ze spotkań z przedstawicielami izb i zorganizuje oficjalną konferencję uzgodnieniową. Doświadczenie pokazuje bowiem, że możliwość bezpośredniej wymiany argumentów z MC może czasem przynieść znacznie większe wzajemne zrozumienie niż sama wymiana pism.



Tekst: EWELINA GRABIEC, itB Legal

(R)ewolucja praw użytkowników końcowych

Skąd te zmiany? Otóż zastąpienie nowszym modelem tego, co znamy i stosujemy na co dzień, jest wynikiem wdrożenia Europejskiego Kodeksu Łączności Elektronicznej (dalej jako EKŁE). Obszerność zmian w prawie, które trzeba wdrożyć w Polsce w zakresie telekomunikacji, przesądziła o tym, że wprowadzenie nowej ustawy uznano za lepsze rozwiązanie niż nowelizowanie starego PT.

Jak się łatwo domyślić, skoro nowe przepisy służą wprowadzeniu do naszego porządku prawnego rozwiązań unijnych, to nasz polski ustawodawca nie miał tu swobodnego pola do kształtowania przepisów nowej ustawy, a musiał działać w ramach wyznaczonych przez regulatora unijnego. Przykładowo, w zakresie praw użytkowników końcowych EKŁE przewiduje tzw. pełną harmonizację, co oznacza, że nasz ustawodawca w pewnych kwestiach nie może wprowadzić mniej lub bardziej rygorystycznych przepisów w nowej ustawie niż opisane przez regulatora unijnego. Nie oznacza to jednak braku możliwości przyjęcia nowych rozwiązań niewynikających z EKŁE, a zgodnych z jego postanowieniami.

Wstępne konsultacje już za nami

Ministerstwo Cyfryzacji przeprowadziło w marcu i kwietniu prekonsultacje PKE oraz tzw.



Ustawodawca musi działać w ramach wyznaczonych przez regulatora unijnego

ustawy wdrażającej PKE. Treść PKE została udostępniona między innymi izmom gospodarczym – w tym KIKE. Podczas cotygodniowych warsztatów online przedstawiciele branży telekomunikacyjnej i administracji publicznej omawiali najważniejsze kwestie związane

Aż łąza się w oku kręci na myśl, że – wraz z końcem bieżącego roku, a nawet nieco wcześniej, bo już z dniem 21 grudnia 2020 r. – pożegnamy znane nam Prawo telekomunikacyjne (dalej jako PT). Po kilkunastu latach obowiązywania PT zostanie zastąpione zupełnie nową ustawą, aktualnie nazywaną Prawem komunikacji elektronicznej (dalej jako PKE).

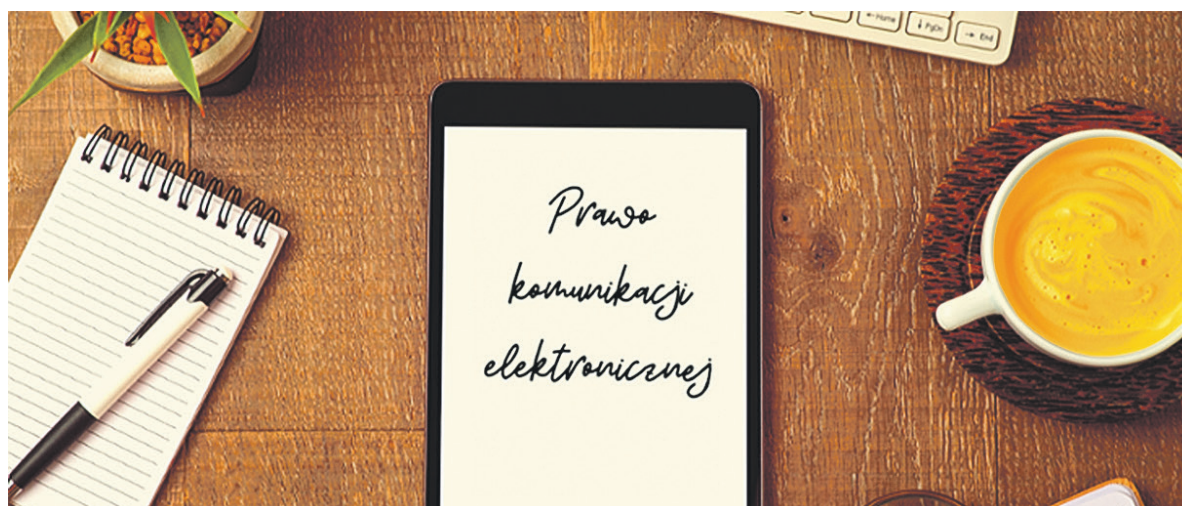
z kształtem nowych przepisów. Wszystkie zgłoszone do tej pory uwagi są obecnie rozpatrywane przez MC. Nowa wersja projektu PKE wraz z uzasadnieniem ma zostać opublikowana z początkiem wakacji, co zapoczątkuje właściwe konsultacje społeczne.

Prawa użytkowników końcowych mocniej chronione

Jednym z celów EKŁE było ujednolicenie i wzmocnienie praw użytkowników końcowych w całej UE (zwłaszcza konsumentów). Nowe prawa tych podmiotów będą miały odzwierciedlenie w nowych obowiązkach nakładanych na dostawcę usług. Co istotne – niektóre z przepisów regulujących kwestie ochrony praw konsumentów będą miały zastosowanie także do mikro i małych przedsiębiorców oraz organizacji pozarządowych.

Informacje przedumowne oraz podsumowanie warunków umowy

PKE zmodyfikuje dotychczasowe obowiązki dostawcy usług – znane z ustawy o prawach konsumenta – w zakresie doręczania konsumentom określonych informacji przed zawarciem umowy o świadczenie usług telekomunikacyjnych. Pierwsza grupa informacji to tzw. informacje przedumowne, które muszą być przekazane najpóźniej



w chwili, gdy konsument wyrazi wolę zawarcia umowy. Ma to umożliwić potencjalnemu klientowi analizę warunków świadczenia usług i świadome podjęcie decyzji o związaniu się umową. W tym zakresie dostawca usług będzie musiał poinformować konsumenta m.in. o głównych cechach każdej z nich, warunkach przedłużania umowy czy też korzystania z udostępnionego urządzenia końcowego. Katalog ten jest dość rozbudowany i różni się w zależności od rodzaju usług. Drugi rodzaj informacji przekazywanych konsumentowi to tzw. zwięzłe podsumowanie warunków umowy, które w zasadzie stanowi wyciąg najważniejszych informacji przedumownych. Wbrew temu, co może sugerować nazwa, informacje te muszą być przekazane klientowi jeszcze

przed zawarciem umowy – a sam fakt przekazania zadecyduje o skuteczności przyszłej umowy.

Ostatnie pożegnanie regulaminu świadczenia usług?

Znany nam dotychczas projekt PKE, co do zasady, nie przewiduje możliwości określenia warunków świadczenia usług w regulaminie. Pierwotne MC założyło, że wszystkie obligatoryjne informacje o świadczonych usługach znajdą się w treści umowy o świadczenie usług komunikacji elektronicznej, a jedynym wymaganym ustawowo załącznikiem do umowy będzie cennik. Z uwagi na dotychczasową i utartą przez wiele lat praktykę zamieszczania większości warunków umowy w regulaminie świadczenia usług, propozycja rezygnacji

z podstawowego podziału dokumentów abonenckich na umowę i regulamin wywołała sprzeciw większości uczestników prekonsultacji



Dostawca usług będzie musiał poinformować konsumenta o głównych cechach każdej z nich

reprezentujących przedsiębiorców. Głównymi argumentami przeciwko była ewentualna konieczność i koszty zasadniczego przebudowania oprogramowania i systemów informatycznych obsługujących proces generowania dokumentów



abonenckich, a także potrzeba ochrony praw konsumentów, wynikająca z przyzwyczajenia tych podmiotów do obecnego kształtu umów i podziału przekazywanych informacji pomiędzy poszczególne załączniki. Z uwagi na fakt, że EKŁE nie wymaga rezygnacji z regulaminu, MC zadeklarowało rozważenie możliwości pozostania przy dotychczasowych rozwiązaniach.

Maksymalny okres obowiązywania umowy

Istotną zmianą, względem obecnej regulacji PT, jest wprowadzenie maksymalnego, 24-miesięcznego okresu obowiązywania umowy zawartej z konsumentem. Do tej pory ograniczenie czasowe obowiązywało tylko w przypadku umów zawieranych z konsumentem po raz pierwszy. Kwestią nadal otwartą i dyskusowaną w trakcie prekonsul-

tacji, są przepisy przejściowe. Zdaniem izb branżowych, regulacja nie powinna wpływać na umowy zawarte przed wejściem w życie PKE, tj. skracać niejako z automatu umów zawartych przed dniem 21 grudnia 2020 r. na okres dłuższy niż 24 miesiące.

Automatyczne przedłużanie umów

Kolejną nowością jest uregulowanie w PKE automa-



PKE „odświeży” procedurę zmiany dostawcy usług telefonii

tycznego przedłużania umów zawartych na czas określony po upływie okresu ich obowiązywania. Abonent (nie tylko konsument), będzie miał prawo wypowiedzieć przedłużoną umowę w każdym czasie, z zachowaniem jednomiesięcznego okresu wypowiedzenia. Dostawca usług będzie miał z kolei obowiązek uprzedzić abonenta o automatycznym przedłużeniu umowy – najpóźniej na 30 dni przed upływem okresu, na jaki została ona zawarta, a także raz do roku poinformować go o najkorzystniejszych pakietach taryfowych. Nowa regulacja ma przede wszystkim na celu ochronę abonentów przed roszczeniami ze strony dostawców usług z tytułu rozwiązania

przez abonenta przedłużonej umowy oraz przed uruchamianiem dodatkowych usług.

Oferty wiązane

PKE stanowić będzie też o tzw. ofertach wiązanych (pakietowych). Stosowanie pakietów jest powszechną praktyką na rynku. W zasadzie trudno znaleźć dostawcę, który nie oferowałby usług w tzw. paczkach, jednak dotychczas PT nie zawierało szczegółowych przepisów dla tego typu ofert. Jeśli konsumentowi będzie przysługiwało prawo do jednostronnego rozwiązania umowy w odniesieniu do którejkolwiek usługi tworzącej pakiet, będzie miał on również prawo do rozwiązania umowy w odniesieniu do pozostałych elementów pakietu (chyba że wyrazi zgodę na obowiązywanie umowy w odniesieniu do pozostałych usług z paczki). Ma to przede wszystkim zapobiegać praktyce polegającej na wydłużaniu pierwotnego okresu obowiązywania umowy w przypadkach zamawiania dodatkowych usług czy sprzedaży urządzeń końcowych.

Koniec roszczenia o zwrot ulg w dotychczasowym kształcie?

Wszystko wskazuje na to, że tak. Zasadniczej zmianie ulegną kwestie dotyczące wysokości i zasad wyliczania roszczenia dostawcy usług w przypadku rozwiązania umowy terminowej przez abonenta lub przed dostawcę usług z winy abonenta.

Projekt PKE przedstawiony przez MC na etapie prekonsultacji dopuszczał dwa odmienne sposoby wyliczenia roszczenia z tytułu wcześniejszego rozwiązania umowy terminowej (z możliwością domagania się od użytkownika końcowego zapłaty niższej kwoty będącej wynikiem wykonanych obliczeń). Rozwiązania te zostały jednak zakwestionowane przez uczestników konsultacji, jako nieprecyzyjne i utrudniające dochodzenie roszczeń o charakterze masowym (z uwagi na skomplikowanie i wątpliwości interpretacyjne). Kwestia wysokości i sposobu wyliczania roszczeń była jednym z najgoręcej dyskutowanych zagadnień w trakcie całych warsztatów. Zarówno organizacje stojące na straży praw konsumentów, jak i przedstawiciele UOKiK, dążyli do minimalizacji roszczenia oraz rezygnacji z dotychczasowego sposobu obliczania wysokości roszczenia na podstawie wysokości udzielonej ulgi. Przedstawiciele branży telekomunikacyjnej zwracali uwagę na fakt, że wprowadzenie zasad znacząco obniżających roszczenie będzie jednoznaczne z utratą przez dostawców usług zabezpieczenia przed przedterminowym rozwiązaniem umów przez abonentów, co w konsekwencji może doprowadzić do wzrostu cen.

Obecnie rolą MC jest wypracowanie modelu godzącego te dwa, jak się wydaje skrajnie różne, stanowiska. Jednego możemy być pewni – z dotychczasowym modelem obliczania roszczenia, wyłącznie na podstawie wysokości udzielonej ulgi, możemy się pożegnać.

Zmiana dostawcy usług

PKE „odświeży” procedurę zmiany dostawcy usług telefonii. Każdy abonent będzie miał prawo do przeniesienia dotychczasowego numeru do innej sieci przez okres miesiąca od daty rozwiązania umowy (do tej pory taki termin nie był określony). PKE nałoży na dotychczasowego dostawcę dodatkowe obowiązki – będzie on musiał wznowić świadczenie usługi do czasu przeniesienia numeru, jeśli nowy dostawca nie przeniesie numeru w terminie 1 dnia roboczego od daty ustalonej z abonentem. W przypadku naruszenia obowiązków przez któregośkolwiek z dostawców

abonentowi będzie przysługiwało odszkodowanie za każdy dzień zwłoki.

Nowością jest wprowadzenie podobnych regulacji w przypadku zmiany dostawcy usługi dostępu do Internetu, choć sama zmiana będzie uzależniona od możliwości technicznych. Także w tym przypadku,



Kwestia wysokości i sposobu wyliczania roszczeń była jednym z najgoręcej dyskutowanych zagadnień

dotychczasowy dostawca będzie musiał wznowić świadczenie usługi, o ile „nowy” nie aktywuje usługi w terminie. Abonent nie może być pozbawiony dostępu do usługi internetowej dłużej niż 1 dzień roboczy.

Przepisy przejściowe – czyli czy i kiedy zmienią się umowy abonenckie

Uchwalenie i wejście w życie PKE wymusi zasadnicze zmiany, nie tylko w zakresie praw użytkowników końcowych czy treści wzorców dokumentów abonenckich, ale i przede wszystkim w zakresie używanych pojęć i znanych nam instytucji prawnych. Nie jest zatem wykluczone, że PKE w ostatecznym kształcie wpłynie także na politykę cenową oraz zasady formułowania ofert.

Zasadniczo EKŁE wymusza, by PKE weszło w życie z dniem 21 grudnia 2020 r. Kształt przepisów przejściowych oraz vacatio legis nie są jeszcze znane, a zagadnienie to było szeroko omawiane w trakcie prekonsultacji. Dopiero w wakacje dowiemy się, ile czasu branża telekomunikacyjna będzie miała na dostosowanie się do nowych przepisów, choć niewykluczone, że termin ten ulegnie zmianie na późniejszym etapie uchwalania ustawy. Wiemy na pewno, że przedsiębiorców czeka zmiana dokumentów abonenckich, jednak wciąż nie wiadomo, czy zmiany obejmą klientów dotychczasowych, czy tylko tych zawierających umowy po wejściu w życie PKE. W każdym razie wszystkich czeka pracowita jesień i zima. #

W przypadku Europejskiego Kodeksu Łączności Elektronicznej powinniśmy mówić bardziej o ewolucji niż rewolucji. Zmiany dotychczasowego podejścia regulacyjnego są wypadkową zmian na europejskich i światowych rynkach, zmian technologicznych oraz kontynuacją realizacji przez Unię Europejską strategii Jednolitego Rynku Cyfrowego.

Wanda Buk, podsekretarz stanu
w Ministerstwie Cyfryzacji
KIKE#NEWS 2/2019

Pytania o Prawo komunikacji elektronicznej

– odpowiada Wydział Komunikacji Ministerstwa Cyfryzacji



Ministerstwo
Cyfryzacji

Jak w nowej ustawie zdefiniowana będzie komunikacja elektroniczna i usługi łączności elektronicznej?

W ustawie wdrażającej Europejski Kodeks Łączności Elektronicznej zdecydowano na odwołanie się do pojęcia „komunikacji elektronicznej” w miejsce stosowanej przez Kodeks „łączności elektronicznej”. Pojęcie komunikacji elektronicznej w lepszy sposób oddaje przedmiot regulacji i nie nawiązuje do działu administracji rządowej „łączność” zarezerwowanego dla regulacji spraw pocztowych. W projektowanej ustawie Prawo komunikacji elektronicznej (PKE) przewidziana została definicja usługi komunikacji elektronicznej, która swoim zakresem odpowiada kodeksowej definicji usługi łączności elektronicznej. Usługa komunikacji elektronicznej rozumiana



Fot. Adrian Grycauk

cją elektroniczną obejmującą usługę dostępu do Internetu, usługę komunikacji interpersonalnej oraz usługę transmisyjną polegającą całkowicie lub głównie na przekazywaniu sygnałów. Z kolei usługa komunikacji interpersonalnej dzieli się na usługę wykorzystującą numery (tradycyjne usługi telefoniczne) oraz usługę niewykorzystującą numerów (np. komunikatory internetowe). Projekt przewiduje również pojęcie usługi telekomunikacyjnej będącej usługą komunikacji elektronicznej z wyłączeniem usługi komunikacji interpersonalnej niewykorzystującej numerów.

Jaki harmonogram prac nad ustawą przewiduje ministerstwo?

W kwietniu i maju MC przeprowadziło serię warsztatów z przedsiębiorcami, organizacjami społecznymi oraz przedstawicielami administracji, których celem było omówienie uwag zgłoszonych w prekonsultacjach PKE.

Obecnie pracujemy nad nowym brzmieniem projektu, uwzględniającym wyniki prekonsultacji. Następnie planowane jest skierowanie projektu na formalną ścieżkę legislacyjną, a zatem do opiniowania i konsultacji. Dyrektywa powinna zostać wdrożona do polskiego porządku prawnego do dnia 21 grudnia br.

Znamy zapowiadany termin uchwalenia ustawy, czy możemy go potwierdzić?

Termin 21 grudnia 2020 r. wynika z przepisów Kodeksu. Pracujemy, aby ustawa była gotowa w tym terminie.

Przed przygotowaniem projektu ustawy prowadzone były prekonsultacje; jakie kwestie zgłaszane przez izby gospodarcze zostały uwzględnione?

Prekonsultacje okazały się bardzo owocne, otrzymaliśmy kilkadziesiąt stron uwag, za które bardzo dziękujemy. Wiele z nich znalazło swoje bezpośrednie odzwierciedlenie w projekcie.

W niektórych sytuacjach nie mogliśmy uwzględnić postulatów przedsiębiorców, gdyż byliśmy ograniczeni ramami Kodeksu. Zakres uwzględnionych uwag będzie wynikał ze zmienionego projektu PKE, z którym przedsiębiorcy



W projektowanej ustawie przewidziana została definicja usługi komunikacji elektronicznej

już wkrótce będą mogli się zapoznać w ramach procesu konsultacji. Uwzględniliśmy m.in. uwagi dotyczące doprecyzowania przesłanek, zgodnie z którymi Prezes UKE podejmuje określone rozstrzygnięcia regulacyjne. Dodatkowo zdecydowaliśmy o wydłużeniu niektórych ustawowych ter-

minów, które przedsiębiorcy wskazywali jako zbyt krótkie, przez co postrzegane były jako bariera administracyjna. Przykładowo można wskazać, iż w wyniku prekonsultacji wydłużono przedsiębiorcom z 7 do 14 dni termin na złożenie wniosku o wykreślenie z Rejestru Przedsiębiorców Telekomunikacyjnych. Innym przykładem uwzględnionych uwag, jest doprecyzowanie w projektowanych przepisach „powiązanych usług uzupełniających” w rozumieniu Kodeksu, a więc obowiązków symetrycznych związanych z usługami radia cyfrowego oraz telewizji hybrydowej, które mogą być nałożone przez Prezesa UKE. Uwzględniliśmy również uwagi dotyczące ujednolicenia momentu przekazania konsumentowi warunków przedumownych oraz zwięzłego podsumowania warunków umowy. Powyżej przedstawiono jedynie przykłady uwag uwzględnionych, których jest oczywiście znacznie więcej.

Jakie najistotniejsze kwestie są przedmiotem dalszych konsultacji?

Zgodnie z zasadami techniki prawodawczej w ramach właściwych konsultacji opiniowany będzie cały projekt PKE. Pani minister Wanda Buk podkreślała we wcześniejszym wywiadzie dla nas, że ukazanie się nowej dyrektywy to dobry moment na uporządkowanie prawa telekomunikacyjnego. Proszę o konkretne, zapisane już w projekcie, przykłady takiego uporządkowania. Szczególnie interesują nas te, które dotyczą operatorów telekomunikacyjnych należących do sektora małych i średnich przedsiębiorstw.



Obecnie ministerstwo pracuje nad nowym brzmieniem projektu, uwzględniającym wyniki prekonsultacji

będzie jako usługa świadczona za pośrednictwem sieci telekomunikacyjnej, zwykle za wynagrodzeniem, z wyłączeniem usług związanych z zapewnianiem albo wykonywaniem kontroli treści przekazywanych przy wykorzystaniu sieci telekomunikacyjnych lub usług komunika-

Ten moment został właściwie wykorzystany, gdyż zdecydowano o wydaniu nowej ustawy zastępującej obecne Prawo telekomunikacyjne, które w wyniku licznych nowelizacji (ok. 70) stało się mało czytelne. W nowej ustawie przyjęto nowy, bardziej przejrzysty układ i podział przepisów oraz uspołniono i uwspółcześniono stosowaną siatkę pojęciową. Ponadto każdy przepis dotychczasowego Prawa telekomunikacyjnego jest poddawany przeglądowi pod kątem zasadności jego utrzymania lub konieczności wprowadzenia odpowiedniej korekty. Należy również nadmienić, że wdrożenie Kodeksu nastąpi poprzez przyjęcie dwóch



Abonenci zostaną objęci szczególną ochroną już na etapie zawierania umowy

aktów prawnych: nowej ustawy merytorycznej – Prawo komunikacji elektronicznej oraz odrębnej ustawy zawierającej zmiany w innych aktach prawnych oraz regulacje przejściowe. Taki podział zwiększy czytelność ustawy i ułatwi małym i średnim przedsiębiorcom właściwe stosowanie nowych przepisów. Projektowane przepisy mają również na celu ujednolicenie procedur związanych ze sporami o dostęp, zmianą umów o dostępie, czy decyzji zastępujących te umowy wydawanych przez Prezesa UKE.

Czy do projektu zostały wprowadzone zmiany niezwiązane bezpośrednio z EKŁE? Jakie są najważniejsze z nich?

Celem przygotowania nowej ustawy jest wdrożenie Kodeksu do polskiego porządku prawnego, zatem większość nowych – w stosunku do ustawy Prawo telekomunikacyjne – przepisów, ma swoje źródło i uzasadnienie w zapisach Kodeksu. Część krajowych regulacji wynikających z Prawa Telekomunikacyjnego została również zmieniona w celu uwzględnienia doświadczeń związanych z ich stosowaniem, w tym zaobserwowanych nieprawidłowości.



Marek Zagórski, minister cyfryzacji

Dużym novum jest przykładowo wprowadzenie instytucji decyzji generalnej rozumianej jako akt stosowania prawa, w którym adresat określony jest w sposób generalny, co zapewni możliwość podejmowania określonych działań regulacyjnych przez Prezesa UKE w sposób skuteczny i nie-dyskryminacyjny, równocześnie zapewniając odpowiednie uprawnienia uczestników postępowań administracyjnych. Rozwiązania o takim charakterze występują w innych krajach europejskich, a instytucje te są stosowane przez organy regulacyjne, których przedstawiciele wchodzi w skład BEREC.

Czy wejście w życie ustawy odczują także abonenci? Mówi się o zwiększeniu ich ochrony. W jaki sposób zostanie to zrealizowane?

Wejście w życie ustawy PKE będzie dla abonentów, szczególnie tych będących konsumentami, dużą zmianą na plus. Abonenci zostaną objęci szczególną ochroną już na etapie zawierania umowy. Nowe regulacje dotyczące przekazywania katalogu informacji przedumownych oraz zwięzłego podsumowania warunków umowy będą wzmacniać ich pozycję, umożliwiając podjęcie świadomej decyzji co do związania się warunkami umownymi oraz gwarantować, że warunki umowy będą takie, na jakie abonent umawiał się z dostawcą usług. Ponadto abonenci będą mogli korzystać z niezależnego

narzędzia porównawczego usług głosowych i dostępu do Internetu, które ułatwi im wybór najlepszej dla siebie oferty. Jeżeli narzędzie spełniające wymogi ustawowe nie będzie dostępne na rynku na zasadach komercyjnych, takie narzędzie zapewni Prezes Urzędu Komunikacji Elektronicznej.

Ustawa PKE ureguje również automatyczne przedłużanie umowy, które do tej pory było często stosowaną praktyką dostawców usług, jednak nie było przepisów gwarantujących prawa abonentów, którym przedłużano umowę. Wraz z wejściem w życie PKE abonent będzie powiadamiany z odpowiednim wyprzedzeniem o mającym nastąpić przedłużeniu umowy oraz będzie miał czas na podjęcie decyzji, czy nadal chce korzystać z usług dotychczasowego dostawcy.



Ustawa ureguje również automatyczne przedłużanie umowy

Projekt przewiduje również regulacje w zakresie ofert wiązanych tzw. pakietów usług. Najważniejszą regulacją z punktu widzenia abonentów będzie rozciągnięcie prawa do wypowiedzenia jednego z ele-

mentów umowy na wszystkie pozostałe elementy.

Nowe uprawnienia pojawią się również w stosunku do abonentów usługi dostępu do Internetu, którzy zdecydują się zmienić dostawcę usługi. W takim przypadku projekt przewiduje gwarancje zachowania ciągłości korzystania z usługi nawet w przypadku, gdy zmiana dostawcy nie doszła z jakiegoś powodu do skutku. Przerwa w dostępie do usługi nie powinna przekraczać jednego dnia robocznego.

Bardzo istotną zmianą będzie wprowadzenie ochrony dla abonentów korzystających z usług tzw. direct billingu, polegających na doliczaniu do faktury za świadczone usługi telekomunikacyjne opłat z tytułu nabycia innych usług lub towarów, np. dostępu do filmowego serwisu streamingowego. Abonenci będą chronieni przed nabywaniem dodatkowych usług przypadkowo lub niezgodnie z ich wolą.

Należy również podkreślić, że zdecydowana część uprawnień konsumenckich zostanie, zgodnie z kodeksem, rozciągnięta na abonentów będących mikroprzedsiębiorcami, małymi przedsiębiorcami i niektórymi organizacjami pożytku publicznego.

Jakie przepisy PKE najsilniej dotyczą małych i średnich operatorów telekomunikacyjnych?

Zasadniczo większość przepisów dotyczy na równi

wszystkich przedsiębiorców, choć są oczywiście też takie, które w większym stopniu będą dotyczyć mniejszych operatorów. Najbardziej istotne z punktu widzenia małych i średnich operatorów będą te przepisy, które regulują kwestie dostępu telekomunikacyjnego, zarówno wynikającego z nakładanych na przedsiębiorców obowiązków regulacyjnych jak i dostępu symetrycznego. Ważne, aby przepisy te były możliwie najmniej skomplikowane, przejrzyste i równocześnie nie powodowały istotnych wątpliwości przy ich stosowaniu. Warto również zwrócić uwagę, że zgodnie z zasadą proporcjonalności kodeks w sposób specjalny traktuje mikroprzedsiębiorców, co ma odzwierciedlenie w projekcie ustawy Prawo



Zgodnie z zasadą proporcjonalności kodeks w sposób specjalny traktuje mikroprzedsiębiorców

komunikacji elektronicznej. Mikroprzedsiębiorcy dostarczający wyłącznie usługi komunikacji interpersonalnej niewykorzystujące numerów będą zwolnieni z wielu obowiązków wobec użytkowników końcowych.

Wskazać trzeba także na przepisy dotyczące realizacji nowych sieci telekomunikacyjnych w drodze współinwestycji. W pierwszej kolejności promowane będą działania wspólne – wierzymy, że wpłynie to pozytywnie na obniżenie kosztów, m.in. z racji niepowielania inwestycji. Po drugie już na etapie realizacji zaadresowane będą kwestie dostępowe, co oczywiście wiązać będzie się z wieloma innymi korzyściami takimi jak np. szybsza możliwość świadczenia usług. Partycypowanie w inwestycji będzie oznaczać również, że powstająca inwestycja będzie w mniejszym stopniu obciążona obowiązkami regulacyjnymi. Sądzymy, że taka zachęta przełoży się również w pozytywny sposób na powstawanie nowych sieci. #

Nadużycia telekomunikacyjne – kolejna runda



Tekst: **TOMASZ BUKOWSKI**,
Kancelaria Prawna Media

Przeciwko procesowi legislacyjnemu jest już samo stwierdzenie, czym są nadużycia telekomunikacyjne. Problemem jest przede wszystkim brak zaufania pomiędzy operatorami i wzajemne posądzanie się o dokonywanie nadużyć w celu zarabiania pieniędzy kosztem konkurenta. Można stwierdzić, że nadużyciem telekomunikacyjnym jest bezprawne działanie przy wykorzystaniu sieci telekomunikacyjnej, w tym urządzeń telekomunikacyjnych, mające na celu osiągnięcie korzyści majątkowej. Bezprawność polegać ma na działaniu nie tylko niezgodnie z przepisami, ale też niezgodnie z zawartymi umowami międzyoperatorskimi czy abonenckimi oraz normami technicznymi (wykorzystanie urządzenia niezgodnie z jego przeznaczeniem). W ramach nadużyć telekomunikacyjnych szczególnego znaczenia nabiera sztuczne generowanie ruchu polegającego na automatycznym tworzeniu połączeń telefonicznych lub ich błędnym przekierowywaniu wyłącznie w celu zwiększenia opłat abonenckich lub międzyoperatorskich. Zwalczanie tego procederu utrudnia fakt, że jest on stosowany przede wszystkim przez grupy przestępcze, a nawet organizacje terrorystyczne i ma charakter międzynarodowy.

W ochronie abonenta

Najbardziej problematycznymi wizerunkowo, z punktu widzenia agend rządowych, są oszustwa uderzające w abonentów. Stąd w PKE znalazły się dość restrykcyjne zapisy o blokowaniu przez Prezesa UKE usług, numerów czy płatności w przypadku wykrycia nadużycia przeciwko abonentowi. Co więcej, decyzja wydana przez Prezesa UKE miałaby zostać wykonana w ciągu 5 dni z rygiorem natychmiastowej wykonalności. W praktyce oznaczałoby to konieczność zaprzestania świadczenia wskazanej usługi. Wątpliwości budzi jednak nieostrość pojęcia „nad-

Wraz z rozpoczęciem prac nad Prawem komunikacji elektronicznej powrócił temat ustawowej regulacji zwalczania nadużyć telekomunikacyjnych. Wszystkie strony procesu legislacyjnego, w tym środowisko operatorów telekomunikacyjnych, zgodnie wskazują na konieczność zdecydowanego zwalczania fraudów. Na tym ogólnym stwierdzeniu ta zgodność jednak się kończy.

użycie z wykorzystaniem sieci telekomunikacyjnej”. Mogłoby to bowiem prowadzić do karności za usługi „wątpliwe etycznie”, ale za to zgodne z prawem. W mojej opinii taka niedookreśloność pojęcia nadużycia wobec abonentów wymaga doprecyzowania, najlepiej na podstawie przepisów karnych oraz telekomunikacyjnych. Najczęstsze oszustwa telekomunikacyjne przeciwko abonentom to wprowadzanie ich w błąd w wykonywaniu połączeń telefonicznych lub wysyłaniu SMS na numery o podwyższonej opłacie (często spoza UE) lub też włamanie się do sieci, aby wygenerować te połączenia już w sieci operatora. Inna nierzadka metoda oszukiwania abonentów, zwłaszcza w erze pandemii, to SMS z fałszywymi



Nadużycia w relacjach między operatorami mają na celu wygenerowanie u konkurencji kosztów na swoją korzyść

komunikatami o konieczności dokonywania drobnych opłat (phishing). Abonent jest przekierowywany za pomocą fałszywego linku do domeny udającej jego bank, gdzie składania się go do podania danych do logowania. Wykrywanie tego typu oszustw jest utrudnione z powodu ich międzynarodowego charakteru, gdyż

ogromna większość tego typu SMS przybywa do polskich sieci telekomunikacyjnych z zagranicy. Inicjatorami tych oszustw nie są przedsiębiorcy telekomunikacyjni i nie powinni oni być karani za wykorzystywanie ich sieci telekomunikacyjnych przez oszustów.

Między operatorami

Budząca największe zainteresowanie operatorów jest sprawa telekomunikacyjnych nadużyć międzyoperatorskich. Często operatorzy wzajemnie oskarżają się o tego typu praktyki, więc przy okazji tworzenia nowych przepisów podejmowane są próby blokowania „cudzych, kreatywnych metod pozyskiwania pieniędzy od konkurencji” przy jednoczesnej osłonie „swoich” tego typu działań. Najpowszechniejsze nadużycia w relacjach między operatorami najłatwiej zdefiniować poprzez ich cel i skutek, jakim jest wygenerowanie u konkurencji kosztów na swoją korzyść lub zmniejszenie przychodów konkurenta. Jedną z takich metod jest podmienianie numeru abonenta inicjującego połączenie. Chodzi tu o to, by połączenie było traktowane jako inicjowane w kraju, choć w rzeczywistości pochodzi ono spoza granicy i jako krajowe kierowane jest do sieci operatora mobilnego lub do sieci stacjonarnej Orange Polska S.A. Związane jest to z różnicą opłat za zakańczanie połączeń w sieciach tych operatorów dla połączeń krajowych i międzynarodowych.

Mali i średni operatorzy na razie nie mają do czynienia z tego typu fraudami z uwagi na jednolite opłaty za zakańczanie połączeń w ich sieciach. To się jednak zmienia po wejściu

w życie unijnej stawki za zakończenie połączeń telefonicznych w UE, która wymusi, tak jak obecnie u operatorów mobilnych, podział opłat za połączenia na inicjowane z wewnątrz unii i inicjowane z reszty świata. Mali i średni operatorzy mają obecnie problemy z kierowaniem ich połączeń przez dużych operatorów i naliczaniem opłat za dodatkowy tranzyt połączeń lub też z blokowaniem tych połączeń. W dodatku niektórzy spośród większych operatorów wymuszają na lokalnych obniżanie opłat międzyoperatorskich poprzez odmowę płacenia za tranzyt w sieciach operatorów pośredniczących. Z tego względu operator lokalny musi płacić za usługę tranzytu ze swojej stawki za zakończenie połączenia, podczas gdy opłaty tranzytowe powinien płacić operator rozpoczynający połączenie, a nie zakańczający.

Jak zwalczać fraudy

Poszczególne grupy operatorów mają odmienne zaprawy również na metody przeciwdziałania nadużyciom międzyoperatorskim. Mali i średni operatorzy upatrywali by w zwalczaniu takich fraudów przewodniej roli Prezesa UKE jako śledczego i superarbitra. Większy, z uwagi na swoje negatywne doświadczenia z przewlekłością postępowań w UKE, forsują stworzenie mechanizmu uprawnającego ich do samodzielnego decydowania, co jest fraudem i samodzielnego karania konkurencji za stwierdzone oszustwa. Takie podejście budzi zrozumiały opór małych i średnich operatorów oraz części większych graczy rynkowych. Mają oni bowiem

złe doświadczenia przy reklamacjach usług i faktur u dużych operatorów oraz ograniczone możliwości odwoływania się od decyzji dużego operatora. Zachodzi obawa, że na tej podstawie więksi operatorzy nie będą zwalczać nadużyć, lecz swoich konkurentów. Więksi operatorzy wnoszą także, aby byli ustawowo zwolnieni z odpowiedzialności za podejmowane przez siebie działania antyfraudowe. To wyłączenie ma przy tym obejmować nie



Zachodzi obawa, że więksi operatorzy nie będą zwalczać nadużyć, lecz konkurentów

tylko sytuacje, w których posądzenie o oszustwo telekomunikacyjne jest słuszne, ale także takie, w których zarzuty okażą się nieuzasadnione, a mniejszy operator wskutek działań antyfraudowych większego operatora poniósł szkody.

UKE do boju!

Podsumowując, oszustwa telekomunikacyjne trzeba zwalczać i jest to słuszna inicjatywa Ministerstwa Cyfryzacji. Z uwagi na skomplikowanie materii antyfraudowej, tak naprawdę istnieje jednak tylko jedna neutralna i efektywna metoda zwalczania wskazanych powyżej fraudów. Są nią kontrola i postępowania karne Prezesa UKE. Wymaga to jednak znaczących zmian w postępowaniach dowodowych w urzędzie w zakresie identyfikacji i karania oszustw telekomunikacyjnych. Działania UKE powinny być przede wszystkim szybkie, zdecydowane i nakierowane na rzeczywistych oszustów, a nie na operatorów, których sieci zostały wykorzystane do przestępstwa. Korzystna byłaby również energiczniejsza współpraca UKE z organami ścigania w zakresie wykrywania tych przestępców i gromadzenia przeciwko nim materiału dowodowego.

POPC wciąż potrzebne



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

Do zakończonego już konkursu 1.1 PO PC przystąpiło łącznie 12 operatorów telekomunikacyjnych, wśród których znalazły się małe i średnie przedsiębiorstwa oraz krajowi potentaci. Złożono 35 wniosków na 22 obszary konkursowe, co oznacza subskrypcję na poziomie 63 proc. Maksymalna łączna kwota dofinansowania na realizację tych przedsięwzięć wynosiła 362 528 027,21 zł. Głównym celem konkursu było zapewnienie dostępu do szybkiego Internetu na słabo zaludnio-



150 tysięcy gospodarstw domowych uzyska dostęp do Internetu

nych obszarach, położonych z dala od dużych aglomeracji. Przedstawiciele Centrum Projektów Polska Cyfrowa mówili o dogęszczaniu obszarów, będących przedmiotem aplikacji w drugim naborze.

– Już za moment beneficjenci konkursu rozpoczną prace, w wyniku których blisko 150 tysięcy gospodarstw domowych uzyska dostęp do Internetu – ogłosił Wojciech Szajnar, dyrektor Centrum Projektów Polska Cyfrowa, podkreślając przy tym, że przygotowując założenia konkursu, kierowano się tym, aby Internet dotarł do obszarów o małej gęstości zaludnienia.

Po rozstrzygnięciu konkursu widać jednak, że nie wszystkie obszary zostały w pełni pokryte, a wykluczenia cyfrowego w Polsce nie uda się dzięki

Kolejne 150 tys. gospodarstw domowych zostanie objętych zasięgiem do szerokopasmowego Internetu. To spodziewany efekt czwartego konkursu działania 1.1 Programu Operacyjnego Polska Cyfrowa. Nadal nie udało się jednak wyeliminować wszystkich białych plam.



czwartemu naborowi w pełni wyeliminować.

– W ramach środków z POPC operatorzy znacznie zwiększyli zasięg swoich sieci i możemy stwierdzić, że pozostały jedynie te miejsca, w których budowa i utrzymanie funkcjonującej infrastruktury światłowodowej jest najtrudniejsze i niezwykle kapitałochłonne – stwierdza Konrad Baranowski, członek zarządu Krajowej Izby Komunikacji Ethernetowej. – Z pewnością sieć tego typu nie powstanie tam bez wsparcia ze strony instytucji państwowych lub unijnych.

Wybudowane do współkorzystania

Jednym z podstawowych założeń Programu Operacyjnego Polska Cyfrowa było też wzajemne udostępnianie i współkorzystanie z sieci przez operatorów. Łączy się z tym kolejne duże wyzwanie, które interesuje praktycznie wszystkie przedsiębiorstwa teleko-

munikacyjne; maksymalizacja użytkowania, wzrost wydajności czy też saturacja sieci.

– Programy CPPC zdecydowanie zmieniają rynek telko w Polsce – podkreśla Konrad Baranowski. – Już podczas wcześniejszych konferencji wskazywaliśmy, że współkorzystanie i udostępnianie sieci jest korzystne dla wszystkich; beneficjentów programu



Programy CPPC zmieniły rynek telko w Polsce

POPC, operatorów, którzy mogą zwiększyć swoje zasięgi, oraz klientów końcowych. Podczas paneli i wystąpień na Wirtualnej Konferencji KIKE przedstawimy konkretne propozycje rozwiązań w tym zakresie.

Nowa oferta BGK

Z unijnymi programami wspierającymi rozbudowę sieci łączy się także kwestia produktów kredytowych współfinansowanych przez Bank Gospodarstwa Krajowego. Rozmowy na temat ułatwienia korzystania z tych środków prowadzone są przez przedstawicieli KIKE od dłuższego czasu; nabrały one szczególnego znaczenia w warunkach niepewności spowodowanej pandemią COVID-19.

– Od kilku lat pozostajemy w stałym kontakcie z BGK, natomiast od marca intensywność rozmów dodatkowo wzrosła – mówi Piotr Wiąckiewicz, ekspert do spraw funduszy europejskich KIKE. – W ich wyniku, między innymi dzięki konsultacjom z naszą izbą, bank i pośrednicy finansowi znacznie uprościli system przyznawania wsparcia, dzięki czemu jest on teraz bardziej przejrzysty dla wszystkich

Postępy w realizacji programów Polska Cyfrowa na lata 2014-2020

Według danych z systemu teleinformatycznego SL2014 od uruchomienia programów do 10 maja 2020 roku złożono łącznie 134 951 wniosków o dofinansowanie projektów na całkowitą kwotę 754,3 mld zł. Wartość dofinansowania UE we wnioskach o dofinansowanie wyniosła 466,2 mld zł, tj. 139,6 procent funduszy na lata 2014-2020.

Z beneficjentami podpisano jak dotąd 61 821 umów o dofinansowanie projektów. Łączna wartość tych inwestycji wynosi 460,4 mld zł. W tej kwocie udział funduszy UE to 280,6 mld zł, czyli 84,0 procent całej puli. Wartość całkowitych wydatków beneficjentów rozliczonych na poziomie krajowym wyniosła jak dotąd 203,5 mld zł, w tym dofinansowanie UE 136,7 mld zł, co stanowi 40,9 procent alokacji.

zainteresowanych. Liczymy, że już wkrótce przełoży się to na warunki udzielania pożyczek szerokopasmowych



Współkorzystanie z sieci może być opłacalne dla wszystkich

dla operatorów. Szczegółowych informacji udzielimy podczas panelu dyskusyjnego na Wirtualnej Konferencji KIKE, na który serdecznie zapraszamy.

Jak zapowiadają Organizatorzy, w trakcie rozmów o finansach operatorów telekomunikacyjnych należących do sektora małych i średnich przedsiębiorstw poruszony zostanie także temat kolejnej perspektywy unijnej.



Tekst: **MARCIN GRABOWSKI**,
przewodniczący
Rady Metodologicznej ds. RPD

Rynek telewizyjny podlega obecnie gwałtownym zmianom związanym z różnymi aspektami cyfryzacji i zmianami w sposobie konsumpcji mediów, w tym treści wideo. Gospodarstwa domowe na masową skalę inwestują w odbiorniki SMART TV wyposażone w preinstalowaną HbbTV, a operatorzy platform płatnej telewizji wprowadzają nowe, zaawansowane cyfrowe urządzenia odbiorcze (dekodery IPTV, OTT, set-top-box, PVR, Catch-up, pause live, multiroom, TV Everywhere itp.). Dzięki temu istnieje możliwość stworzenia szczegółowej bazy danych o wyświetlanych kanałach TV (tzw. spis z natury o wyświetleniach). Powstają



Istotnym elementem, który wpłynie na rynek TV, jest dostęp do danych RPD (dane ze ścieżki zwrotnej – Return Path Data)

Dane RPD

– pomiar prowadzony przez KRRIT i zespół Telemetrii Polskiej

Za sprawą „ścieżki danych zwrotnych” coraz większa liczba gospodarstw domowych wyposażonych w telewizory zostaje objęta możliwością bezpośredniej obserwacji sposobu, w jaki konsumowana jest działalność programowa i reklamowa nadawców telewizyjnych.

też platformy technologiczne rewolucjonizujące tradycyjny model funkcjonowania telewizji linearnej, który polega na serwowaniu widzom jednolitych treści w tym samym czasie. Jest to tzw. Addressable TV, czyli serwowanie w czasie rzeczywistym zróżnicowanego przekazu programowego i reklamowego w zależności od zdefiniowanego profilu odbiorcy (np. miejsca zamieszkania, jeśli jest to też profilu demograficznego itd.). Takie podejście pozwoli docelowo na wdrożenie Programmatic TV, czyli zautomatyzowanego sposobu zakupu reklam w telewizji na wzór znany już z Internetu. Rozwiązania tego typu w nieodległej perspektywie mogą znacząco wpłynąć na rynek telewizyjny.

Potencjał danych RPD

Istotnym elementem, który wpłynie na rynek TV, jest dostęp do danych RPD (dane ze ścieżki zwrotnej – Return Path Data). Dane te stwarzają zupełnie nowe możliwości dotarcia do widowni телеви-

zyjnej oraz jej targetowania. Dzięki niemu możliwe staje się zastosowanie technologii DAI (Dynamic Ad Insertion) polegającej na serwowaniu zróżnicowanego przekazu reklamowego różnym grupom odbiorców w tym samym czasie (rozbicie linearnego przekazu), zwiększając w ten sposób jego marketingową efektywność. Szacuje się, że do roku 2020 Addressable TV (w tym DAI) obejmie 75% wszystkich gospodarstw telewizyjnych w Stanach Zjednoczonych. W Polsce, za sprawą szybko postępujących procesów cyfryzacyjnych środowiska telewizyjnego, potencjał Addressable TV w ujęciu procentowym już niebawem może sięgnąć połowy gospodarstw domowych. Szacunki z rynków zaawansowanych technologicznie, na których jest wdrażana technologia DAI, pokazują, iż wpływy z tytułu emisji reklam targetowanych są o 30% wyższe od reklamy

standardowej kupowanej z ręki (selekcja konkretnych breaków reklamowych) lub w pakiecie z gwarancją oglądalności i zasięgu grupy celowej. Przy wielkości rynku telewizyjnego w Polsce na poziomie ponad 4 mld złotych może to przynieść wzrost z przychodów reklamowych na poziomie 1,2 mld złotych.

Narzędzia

Rozwój rynku TV w kierunku wykorzystania potencjału drzemącego w danych RPD zależy m.in. od wypracowania odpowiednich narzędzi, które na podstawie badań będą mogły stymulować korzystne dla wszystkich interesariuszy zmiany. W tym celu trzeba przeprowadzić wiele prac badawczo-rozwojowych wraz z jednoczesnym dialogiem pomiędzy nadawcami a operatorami danych RPD. Tym procesem zajmuje się zespół Telemetrii Polskiej prowadzący w imieniu KRRIT projekt jednoźródłowych badań mediów. Schemat procesu badań i ekosystemu projektu jednoźródłowego pomiaru mediów prezentuje rysunek. Panel RPD, czyli hurtownia danych łącząca różne źródła danych RPD, jest istotnym elementem całego projektu jednoźródłowego pomiaru mediów. Produktem finalnym ma być Panel Telemetryczny z odpowiednim systemem, który będzie dawał możliwość łączenia danych RPD z danymi z panelu gospodarstw domowych. Dzięki temu można będzie uzyskać w jednym miejscu informacje o oglądalności TV z dużo większą dokładnością. Oczywiście skala i jakość budowa-

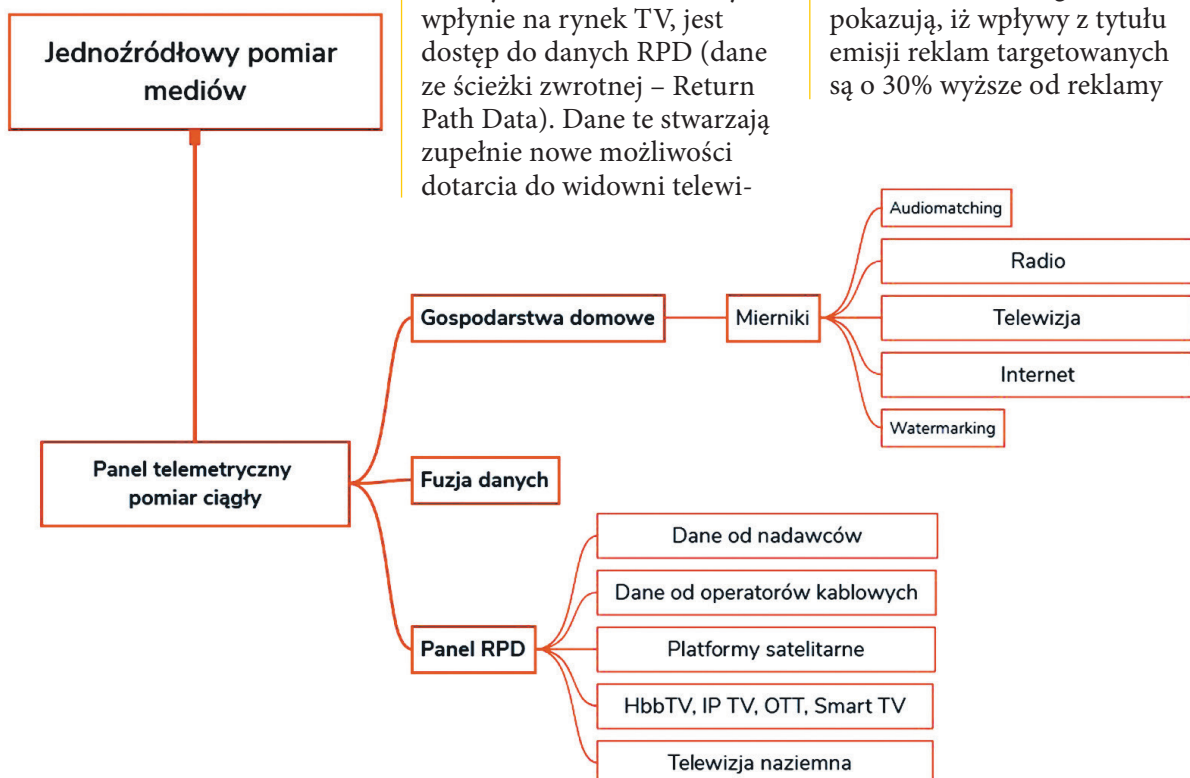


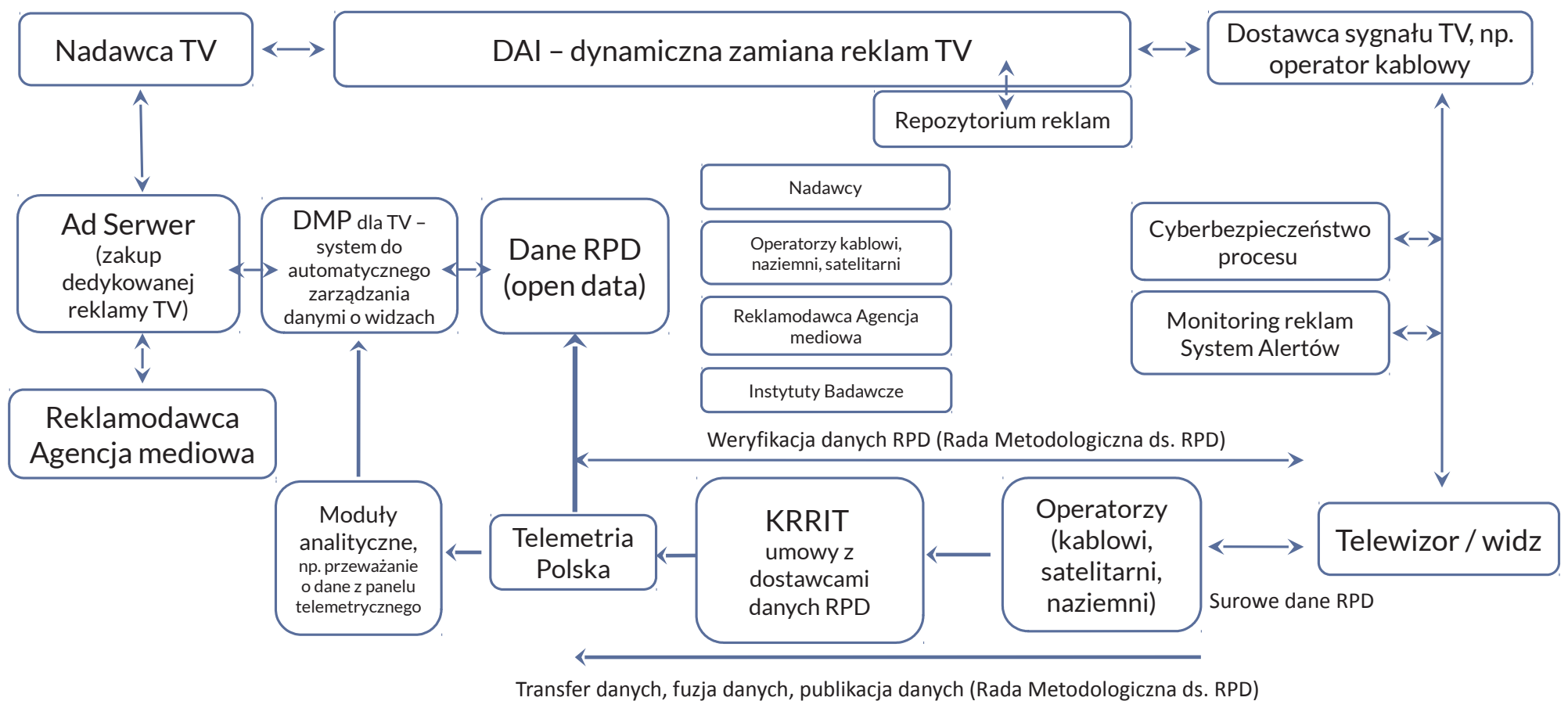
Wpływy z tytułu emisji reklam targetowanych są o 30% wyższe od reklamy standardowej

nego rozwiązania zależeć będą też od liczby zaangażowanych operatorów danych RPD w cały proces. Dla rynku operatorów jest to o tyle istotne, że sam udział w tym procesie może znacząco wpłynąć na zmianę postrzegania tej części rynku telewizyjnego w oczach chociażby reklamodawców. Potencjał reklamowy operatorów może wyznaczany być praktycznie tylko przez potencjał danych, a na razie nie funkcjonują na rynku i nie są powszechnie dostępne. Gdy uda się upowszechnić dane RPD na początek w wymiarze podstawowych parametrów wyświetlania, wówczas na tej bazie operatorzy będą mogli budować nowe produkty i usługi, np. wdrożyć technologię dynamicznej podmiany reklam (DAI -Dynamic Ad Insertion), udostępniać komercyjnie wzbogacone dane RPD (np. dodając do podstawowych parametrów dane o lokalizacji urządzeń na poziomie gminy czy województwa, łącząc dane RPD z innymi badaniami konsumpcji mediów lub produktów).

Dane RPD a rynek telewizyjny

Dane RPD są bardzo rozproszone i do tej pory nie ma jed-





nego w pełni zintegrowanego źródła tych danych opierającego się na dużych wolumenach urządzeń (np. dekodерów). A potencjał jest ogromny. Według danych miesięcznika Telekabel w Polsce jest ponad 11 mln urządzeń, które odbierają sygnał TV. Spora część z nich ma też tzw. kanał zwrotny, który umożliwia przesyłanie podstawowych danych o wyświetlanych kanałach telewizyjnych. Dla budowy wartości danych RPD w oczach rynku kluczowe jest rozpoznanie możliwości technicznych i technologicznych, na podstawie których będzie można rozpocząć budowę ogólnopolskiego panelu RPD.



*Kluczowy
jest udział
jak najszerzej
reprezentacji
operatorów*

Tym procesem oprócz zespołu Telemetrii Polskiej zajmuje się Rada Metodologiczna ds. RPD powołana przez Przewodniczącego KRRIT Witolda Kołodziejewskiego. W skład Rady wchodzi przedstawiciele organizacji branżowych (KIKE, PIKE, Mediakom, ZTK i obserwatorzy z Emitel

SA). Celem zarówno Rady Metodologicznej ds. RPD, jak i zespołu Telemetria Polska jest skuteczne wdrożenie panelu RPD na rynek mediów. W tym celu konieczne jest przeprowadzenie wielu działań, m.in.:

1. Rekonesans techniczny rynku danych RPD
2. Opracowanie specyfikacji / architektury hurtowni danych
3. Wykonanie wersji testowej hurtowni danych
4. Wdrożenie pilotażowe podstawowej wersji hurtowni danych (oparte na podstawowych parametrach wyświetlania z dekodatorów)
5. Wdrożenie docelowej hurtowni danych w 2 opcjach dostępu do danych:
 - a. RPD OPEN DATA, czyli dane podstawowe o wyświetlanych kanałach TV, dostępne bezpłatnie dla rynku mediów
 - b. RPD PAID DATA, czyli dane podstawowe o wyświetlanych kanałach TV wzbogacone np. o TERYT (lokalizacja), oglądalność TV na podstawie RPD (np. dane przeważone przez Panel Telemetryczny, wagi z badania założycielskiego o strukturze i profilach widzów w Polsce itp.)
6. Opracowanie DMP (data managing platform) dla RPD, czyli systemu do zarządzania danymi w wersjach OPEN i PAID z mechanizmami audytu danych

7. Przeprowadzenie analizy na rzecz możliwości wdrożenia technologii DAI (serwowanie reklam TV w czasie rzeczywistym – informacje o wyświetlanych kanałach przekazywane online od dekodery podpiętych do internetu dające możliwość dynamicznego podmieniania reklam (DAI) w dekodery bądź telewizorze
 8. Opracowanie specyfikacji DAI z elementami kluczowymi dla regulatora rynku, tj.
 - a. z elementami cyberbezpieczeństwa procesu podmieniania kontentu programowego i reklamowego w czasie rzeczywistym w telewizjach linearnych
 - b. z elementami audytu/monitoringu danych służących do analiz oglądalności i podmiany kontentu opierających się na OPEN i PAID RPD DATA, co związane jest też z koniecznością kontroli treści reklam oraz czasu emisji reklam DAI wraz z ograniczeniami reklamowymi, jak zakaz reklamy alkoholu, tytoniu, leków itp.
 9. Wdrożenie wraz z rynkiem testowego DAI wraz z połączeniem z DMP dla RPD
 10. Uruchomienie ogólnopolskiego systemu DAI w porozumieniu z rynkiem
- Kroki w kierunku zbudowania panelu RPD w większości mają być realizowane w Państwowym Instytucie Badawczym NASK. Dla powodzenia

całego procesu kluczowy jest udział jak najszerszej reprezentacji operatorów i środowisk związanych z danymi RPD, którzy będą mogli pomóc w zbudowaniu na początek podstawowej wersji panelu z danymi w trybie RPD OPEN DATA. Oczywiście po stronie samych operatorów pozostanie komercjalizacja projektu, tzn. organizacja procesu udostępniania dekodowników na potrzeby serwowania dynamicznej reklamy, czyli przestrzeń do komercyjnego obrotu powierzchniami reklamowymi wsparta profilowaniem.

Prezentujemy powyżej schemat procesu pobierania i udostępniania danych RPD wraz z serwowaniem dynamicznej zmiany programu lub reklamy w TV i przesłaniem w odpowiednio zabezpieczonym procesie do odbiorników (TV, dekodery, ekrany).

Czy warto się dzielić?

Budowa panelu RPD to wyzwanie, którego realizacja może przynieść korzyści wszystkim interesariuszom rynku i znacząco wpłynąć na pluralizm rynku mediów. Zbudowana w oparciu o RPD ogólnopolska sieć dynamicznego podmieniania kontentu w telewizjach linearnych (Addressable TV, DAI) może przysłużyć się podniesieniu jakości kontentu wideo oraz treści reklamowych w odbiorze widzów, którzy dostaną

lepiej dopasowaną ofertę. To też szansa w wymiarze komercyjnym. Za przykład mogą służyć Holandia, UK, Irlandia i Belgia, gdzie prowadzone są prace badawcze z wykorzystaniem RPD i technologii AdressableTV (też DAI). Tak serwowany контент programowy czy reklamy znacząco



Po stronie samych
operatorów
pozostanie
komercjalizacja
projektu

wpływają na podniesienie jakości odbioru. Zarówno dopasowane elementy programowe, jak i reklamy wpływają m.in. na:

- 30% większe zaangażowanie w oglądany контент przez widza
 - 50% zmniejszenie chęci do zmiany kanału TV
 - 10% większa responsywność (reakcja) na serwowany контент reklamowy
- Może przełożyć się to na przychody wszystkich zainteresowanych stron uczestniczących w tym procesie, a tym samym stworzyć operatorom możliwość rozwoju swojego biznesu poprzez realny udział w procesie sprzedaży reklam telewizyjnych.



Tekst: **WOJCIECH WRZESIEŃ**,
kierownik Działu Rozwoju
Produktów NASK SA

Ogrom odpowiedzialności, którą są obecnie obciążone systemy teleinformatyczne oraz utrzymujący je ludzie, prowadzi do podejmowania intensywnych działań w celu zapewnienia ciągłości procesów biznesowych, w tym produkcji oraz świadczenia usług. Często przeszkodami we właściwym wdrożeniu i utrzymaniu zasad, produktów i usług cyberbezpieczeństwa są: niedostateczne możliwości technologiczne, brak doświadczenia i kompetencji oraz niewystarczające zasoby kadrowe. Często na niekorzyść działa tu także rachunek ekonomiczny, który zamyka się określeniem braku odpowiednich środków finansowych. Jednymi z najbardziej narażonych na swoje „wykluczenie” w dziedzinie cyberbezpieczeństwa stały się firmy sektora MŚP (małych i średnich przedsiębiorstw). Stąd też potrzeba współpracy, wymiany doświadczeń i zdobywania nowych kompetencji, która zaowocowała podpi-



*Zapewnienie
bezpieczeństwa
jest procesem*

saniem w listopadzie 2019 roku umowy pomiędzy NASK S.A. i Krajową Izbą Komunikacji Ethernetowej.

Kierunki strategiczne

Umowa dotyczy dwóch strategicznych kierunków współdziałania NASK SA i KIKE, tj. wspólnej sprzedaży usług cyberbezpieczeństwa dla klientów operatorów telekomunikacyjnych zrzeszonych w KIKE oraz podnoszenia świadomości i edukacji rynku telekomunikacyjnego w zakresie cyberbezpieczeństwa i ustawy o Krajowym Systemie Cyberbezpieczeństwa. Dzięki niej, operatorzy telekomunikacyjni i ich klienci uzy-

Bezpieczeństwo jest procesem

Cyberbezpieczeństwo jest jedną z najważniejszych i elementarnych potrzeb gospodarki. Zabezpieczanie własnego środowiska cyfrowego firm, współpracujących w nim systemów oraz sieci IT i OT nie ma w dotychczasowej historii precedensu.



skali dostęp do najbardziej zaawansowanych rozwiązań technicznych i usług z zakresu cyberbezpieczeństwa oferowanych przez NASK SA, w szczególności do usług świadczonych przez NASK SA Security Operations Center (NSOC). W ramach współpracy w lutym 2020 r. zorganizowano warsztaty dot. usług cyberbezpieczeństwa dla ISP będących członkami KIKE. Uczestniczyli w nich przedstawiciele Izby oraz ponad 50 właścicieli i pracowników ISP z całej Polski. Pokazaliśmy wówczas rzeczywiste przykłady ataków i zagrożeń, które dotknęły w ostatnich latach podmioty prywatne i publiczne w Polsce

i na świecie. Analizę konkretnych incydentów i scenariuszy przeprowadzili specjaliści NASK SA Security Operations Center (NSOC).

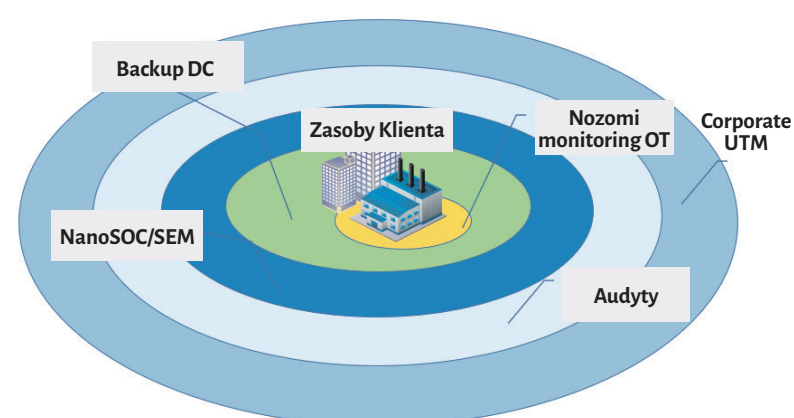
Proces

Doświadczenia NASK SA w zakresie cyberbezpieczeństwa można streścić słowami: nie ma rozwiązania uniwersalnego, które pasuje wszystkim. Wiedza ta kierunkuje nasze działania, dla stworzenia szerszego portfolio rozwiązań skierowanych zarówno do sektora MŚP, dużych przedsiębiorstw państwowych i korporacji, a także podmiotów podlegających ustawie o KSC. Jedną z podstawowych

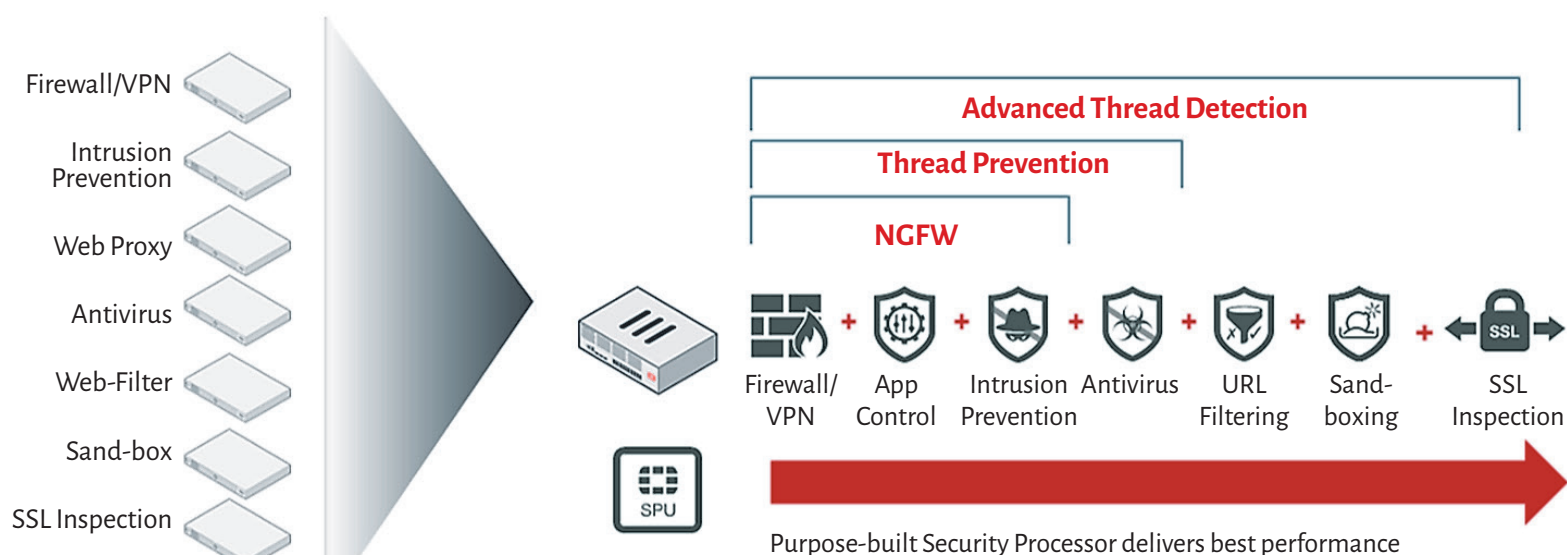
zasad, która obowiązuje podczas projektowania struktury bezpieczeństwa jest przyjęcie założenia, że zapewnienie

bezpieczeństwa jest procesem. Pozwoli to zrozumieć, że poczucie komfortu w tej sferze nie jest nam dane raz

Bezpieczeństwo jako proces



W modelu zintegrowanym otrzymujemy wartości dodatkowe.



na zawsze, a każda struktura bezpieczeństwa powinna być „skrojona” na miarę naszych potrzeb.

Podstawową usługą oferowaną przez NASK SA w ramach budowy *procesu bezpieczeństwa* jest Corporate UTM. Usługa zabezpieczająca styk sieci LAN Klienta z siecią Internet poprzez podłączenie na tym styku dedykowanej instancji



Nie ma rozwiązania uniwersalnego, które pasuje wszystkim

urządzenia bezpieczeństwa klasy UTM. Możliwe są dwa warianty związane ze sposobem podłączenia. Pierwszy odbywa się za pomocą dedykowanej instancji sprzętowej lub wirtualnej, natomiast drugi poprzez zestawienie dedykowanego kanału VPN do klastra bezpieczeństwa NASK SA. Każdy z tych wariantów jest dobierany indywidualnie w zależności od potrzeb klienta. W każdym z wariantów zapewniamy pełne wsparcie w obszarze konfiguracji i nadzoru nad uruchomionym wariantem usługi Corporate UTM. W ramach usługi zapewnione są zarówno elementy monitorowania informacji wymienianych pomiędzy siecią wewnętrzną klienta a Internetem, jak i możliwość bezpiecznego zdalnego dostępu do zasobów firmowych. Wpisuje się to w główne trendy dotyczące zabezpieczeń w sieci.

Oczekiwania

Według najnowszych badań 66% respondentów oczekuje od zapory korporacyjnej funkcji takich jak:

- Zintegrowana kontrola bezpieczeństwa aplikacji, identyfikacja użytkowników, IPS
- Stanowe filtrowanie pakietów
- Kategoryzacja i filtrowanie stron WWW, dostępność sieci, identyfikacja urządzeń
- Aktualizacje informacji o zagrożeniach
- Zaawansowane wykrywanie zagrożeń.

W zintegrowanym modelu bezpieczeństwa NASK SA oferuje też wiele usług dodatkowych. Jedną z nich jest audyt, czyli informacja o stanie zabezpieczeń klienta. Jest to kontrola, która nie rodzi konsekwencji, a zarazem pierwszy krok do poprawy bezpieczeństwa. NASK SA wykonuje różne rodzaje audytów, wśród nich m.in.:

- audyt bezpieczeństwa proceduralnego
- audyt bezpieczeństwa fizycznego
- audyt socjotechniczny
- audyt bezpieczeństwa aplikacji
- audyt bezpieczeństwa sieci bezprzewodowych
- audyt bezpieczeństwa systemów i sieci
- audyt wdrożeniowy KSC (w trzech wariantach zakresowych)
- audyt weryfikacyjny po 12 miesiącach KSC

Kolejnym elementem „tarczy bezpieczeństwa” jest NanoSOC oparta na specjalistycznej infrastrukturze zabezpiecza-

jącej i monitorującej, jednego ze światowych liderów w branży cybersecurity firmy Fortinet oraz na kompetencjach i pracy inżynierów NSOC (NASK SA Security Operations Center). Usługa polega na zbieraniu i analizie logów z brzegowych systemów Firewall-NG Klienta w celu wykrywania naruszeń bezpieczeństwa oraz prób przełamania zabezpieczeń.

Podstawowe funkcje usługi NanoSOC:

- praca NSOC w trybie 24/7/365
- monitorowanie zdarzeń z brzegowych systemów bezpieczeństwa Klienta
- implementacja dobranych scenariuszy monitorujących, pozwalających na wykrywanie naruszeń bezpieczeństwa i prób przełamania zabezpieczeń
- przekazywanie informacji o wykrytych incydentach
- eliminacja false-positive
- przygotowanie zaleceń mitygujących zagrożenia
- automatyczne planowe raporty ze świadczonej usługi
- wsparcia dla działów IT Klienta w formie informacji i zaleceń
- okresowe rekomendacje zmian w środowisku IT Klienta
- wykorzystanie zewnętrznych źródeł informacji o globalnych zagrożeniach (IOC)
- dokumentowanie i kontrola działań NSOC za pomocą systemu obsługi zgłoszeń.

Usługa Backup DC gwarantuje zabezpieczenie danych przed ich utratą, a systemy teleinformatyczne przed niedostęp-



Poczucie komfortu w sferze cyberbezpieczeństwa nie jest nam dane raz na zawsze

nością. Usługi zabezpieczenia danych w NASK SA to:

- pojedyncze i kompleksowe rozwiązanie do tworzenia kopii, replikacji i odtwarzania danych i systemów
- kopie danych przechowywane w Centrach Przetwarzania Danych NASK SA lub klienta
- dowolna polityka tworzenia cykli backupowych
- bezpieczny dostęp do panelu zarządzania przy wykorzystaniu SSL
- bezpieczna transmisja danych przy wykorzystaniu

szyfrowania lub dedykowanego łącza VPN

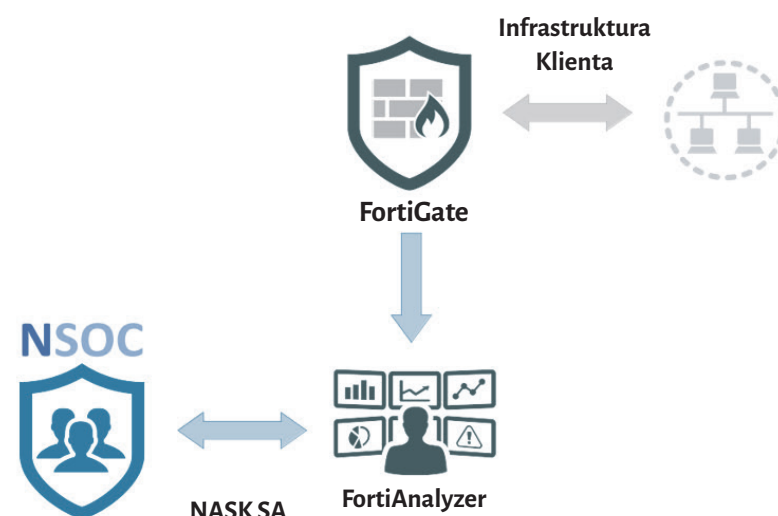
- deduplikacja – optymalne wykorzystanie przestrzeni potrzebnej na kopie zapasowe
- szyfrowanie danych – zabezpieczenie kopii danych przed niepożądanym dostępem
- centralne zarządzanie infrastrukturą kopii zapasowych – podnosi bezpieczeństwo przedsiębiorstwa i umożliwia szybki wgląd w składowane dane
- bezpieczna lokalizacja przechowywania danych w Centrum Przetwarzania Danych NASK SA.

Kolejne z usług w ramach NASK S.A. Data Center Backup DC to:

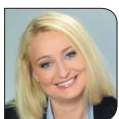
- usługi ochrony danych
- ochrona maszyn wirtualnych
- lokalizacja danych źródłowych
- gwarancja odtworzenia danych

System Nozomi (Nozomi Guardian) jest rozwiązaniem, które na podstawie dostarczonego ruchu sieciowego Nozomi tworzy wirtualny obraz obserwowanej sieci OT. Dostarcza informacje definiujące wszystkie urządzenia, połączenia między tymi urządzeniami, protokoły używane w komunikacji, zmienne zawarte w protokołach. Dodatkowo zapamiętywanych jest wiele informacji dotyczących czasu aktywności poszczególnych urządzeń, ilości transmitowanych danych, prób połączeń. Okres, w którym informacje są zbierane i zapamiętywane, określamy jako proces uczenia się. Po nim przechodzimy do trybu ochrony. Nozomi może pracować jako urządzenie aktywne. Praca w tym trybie daje efektywniejszą analizę elementów wchodzących w skład obserwowanej sieci. #

Usługa NanoSOC, schemat działania.



Przyszłość rynku reklamowego w TV w serwowaniu reklam spersonalizowanych



Tekst: **ALEKSANDRA CHMIELEWSKA**,
kierownik projektów TV, GEMIUS

Krajobraz rynku telewizyjnego zmienia się wraz z postępującą globalizacją. Widzowie na rynku telewizyjnym zyskują nowe znaczenie, które jest determinowane zmianami w ich zachowaniach, a te mocno są powiązane z rozwojem technologii i platform dostępu do treści.

Nadawcy i reklamodawcy chcą wiedzieć o nich jak najwięcej, by móc najdokładniej targetować treści wideo i serwować adekwatne reklamy. Odbiorcy są równie ważni jak treść i kontekst ich serwowania. Trend ten jest globalną potrzebą rynku.

Wzorem sąsiadów

Przykłady strategii graczy na sąsiednich rykach potwierdzają trend zmierzający w kierunku dynamicznego wstawiania reklam (DAI). Pozwala to także na możliwość zamiany oraz odpowiedniego targetowania reklam w tv liniowej, programach na żywo lub w VOD. W Niemczech Grupa RTL ogłosiła: „Oczekuje się, że SSDAI stanie się de facto standardem bezproblemowo obsługującym spoty reklamowe w środowiskach transmisji strumieniowej premium. (...) W gruncie rzeczy przełomowa technologia Yospace zapewnia właściwą reklamę we właściwym czasie, zgodnie z zasadami ustalonymi przez właścicieli mediów”. Rhys Nölke, starszy wiceprezes ds. strategii i rozwoju biznesu Grupy RTL, nazywa DAI „kluczowym elementem, który przybliży nas do koncepcji wysokiej jakości platformy total video” (<https://www.ibt.org/consume/why-broadcasters-are-doubling-down-on-dynamic-ad-insertion/3620.article>).

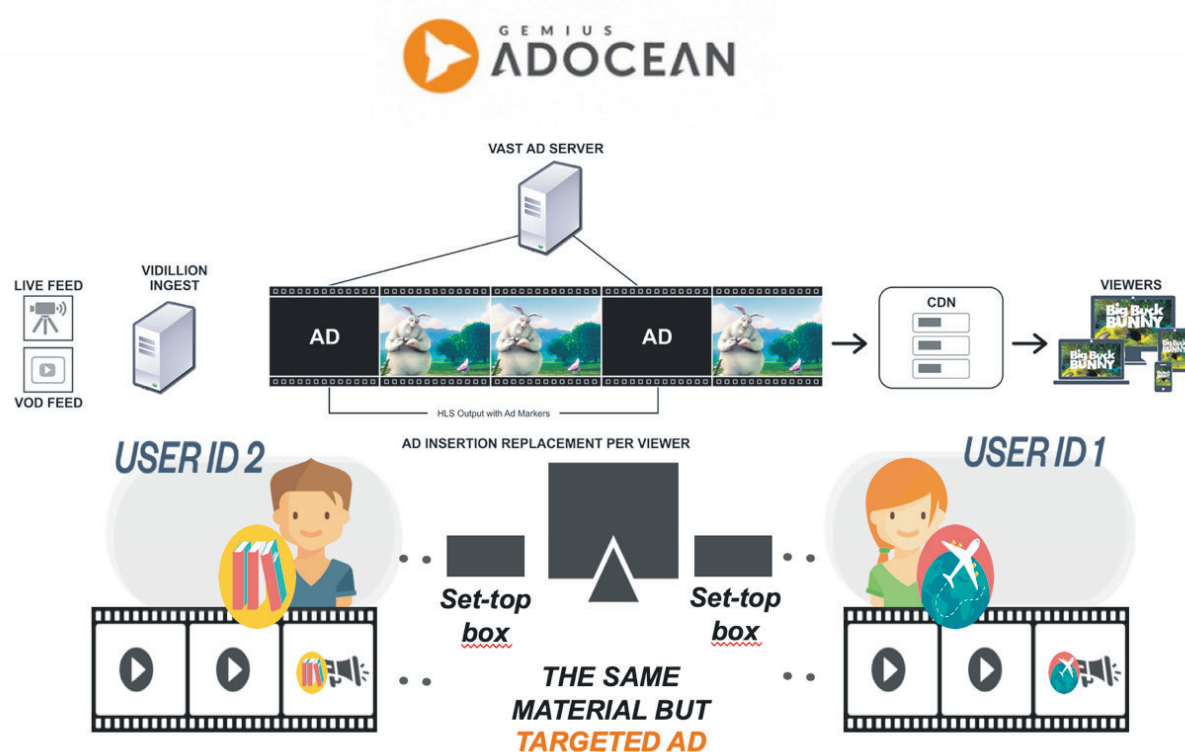
Sposób działania

Dzięki systemowi DAI możemy w dowolny sposób zastępować wybrane bloki reklamowe treścią spersonalizowaną pochodzącą z systemu AdServer. Technologia została zaplanowana w ten sposób, że użytkownik nie jest świadomy tego, że ogląda dedykowaną dla siebie reklamę. Dla niego stanowi ona element treści live. Jest to możliwe dzięki dokładnemu (co do ramki) wpasowaniu reklam pochodzących

z adservera w blok reklamowy nadawany w kanale linearnym. W skład systemu DAI wchodzi zaawansowany analizator treści wideo pozwalający na wykrywanie w czasie rzeczywistym bloków reklamowych oraz manipulator manifestów Dash i HLS pozwalający na podmianę reklam na serwerze strumieniującym lub w playerze umieszczanym w stronie internetowej, aplikacyjnej lub dekodерze/odbiorniku TV (np. przez operatora IPTV). Gemius rozumie potrzeby świata Internetu, w swój genotyp ma również wpisane kreowanie innowacyjnych rozwiązań reklamowych, dlatego łączenie danych telewizyjnych i internetowych jest naszą naturalną ścieżką rozwoju. Wykorzystanie wiedzy zdobytej podczas 21-letniej aktywności na rynku badawczo-technologicznym, wzmocnione o kompetencje telewizyjne budowane wraz z członkami KIKE, stwarza nowy obszar kreacji produktów badawczych i reklamowych na polskim rynku.

Dla małych i średnich

Członkowie KIKE są naturalnym pierwszym wyborem w działaniu w obszarze serwowania reklam spersonalizowanych poza Internetem. Dzięki nowoczesnej metodzie dystrybucji kanałów oraz zaawansowanym dekodерom pozwalającym na dotarcie do konsumentów treści telewizyjnych w szybki i wysokiej jakości sposób, operatorzy KIKE są pionierami na rynku w testowej obsłudze reklamy DAI. Pierwsze takie testy zrealizowaliśmy w 2019 roku, a na początku 2020 pokazaliśmy działające rozwiązanie jednemu z dużych nadawców. Należy podkreślić, że podawanie reklam w modelu DAI można wykorzystać również w produktach poza linearną TV: catch-up, time shifting, aplikacje OTT. Po raz pierw-



szy operatorzy KIKE stają przed możliwością oferowania nadawcom dodatkowych przychodów z tych produktów. Siłą rozwiązania, poza danymi RPD, jest Adserver AdOcean – zaawansowane i jednocześnie popularne wśród reklamodawców narzędzie, które dzięki swoim funkcjom pozwala na zwiększenie przychodów ze sprzedaży powierzchni reklamowej. AdOcean zapewnia również środowisko, które pozwala zoptymalizować przychody w sposób automatyczny.

W praktyce

Zachęcamy do kontaktu z Gemius, ponieważ już teraz na kanałach własnych sieci operatorskich możecie oferować reklamę DAI. Jak może być

ona realizowana w środowisku IPTV? Na kanałach lokalnych operatorów system emisyjny powinien wykorzystywać znaczniki SCTE (Society of Cable and Telecommunications Engineers). Drugą możliwością jest zastosowanie posiadanego przez Gemius rozwiązania rozpoznającego bloki reklamowe w strumieniu kanału. Wykorzystuje do tego referencyjne jingle reklamowe. Jednocześnie dzięki możliwości insertowania reklam zarówno po stronie serwera (SSAI), jak i odbiornika (DSAI) nie każdy Box IPTV musi posiadać player z VASem, a także możliwość szybkiego przełączania się pomiędzy sygnałami. Dzięki wielości możliwych opcji implementacji możemy obsłużyć

zarówno multi, jak i unicasty. Kolejną zaletą tego rozwiązania jest całkowite wyeliminowanie blokowania reklam. Serwowanie reklam po stronie serwera to także narzędzie, które pozwala wyświetlać reklamy na różnych urządzeniach, niezależnie od rodzaju odtwarzacza użytkownika. W AdOcean dajemy użytkownikom możliwość emisji i zarządzania kampanią reklamową na różnych urządzeniach z jednego miejsca. Jeśli urządzenie ma możliwość wyświetlania materiału, będzie także mogło wyświetlać reklamę, ponieważ w tym rozwiązaniu nie różni się od treści redakcyjnej. Zachęcamy wszystkich operatorów zrzeszonych w KIKE do współpracy!



Ponad 120 tys urządzeń i danych z RPD od operatorów kablowych i IPTV



Adserver AdOcean



Technologie integrujące dane z wielu źródeł



Doświadczenie w implementacji rozwiązań reklamowych



Profile użytkowników internetu i telewizji



Gotowość technologiczna do obsłużenia całego procesu

Obecnie w Polsce ok 12% użytkowników wykorzystuje IPv6 przy dostępie do serwisów Google, choć w 2012 r. było to zaledwie 0,07%. Nie ma żadnych wątpliwości, że wdrożenie IPv6 czeka każdego, choć pełne zastąpienie IPv4 zajmie kolejne 10 do 15 lat.

IPv6 powiększył liczbę adresów z ok. 4,3 miliarda do 340 sekstylionów. Wprowadzając we własnej sieci adresy IPv6, trzeba liczyć się z tym, że większa część zasobów istnieje tylko w wersji v4 i trzeba zapewnić do niej dostęp. Z czasem powstanie też sytuacja odwrotna; do serwisów dostępnych tylko w wersji v6 trzeba będzie zapewnić dostęp z sieci IPv4. Sposobem na przedłużenie życia adresacji IPv4 jest NAT.

Wyróżniamy wiele rodzajów NAT, dziś jednak skupiamy się na CGNAT. To nic innego jak marketingowa nazwa NAT w bardzo dużej skali. W podstawowej funkcjonalności obsługuje NAT44 (static NAT, PAT, source, destination NAT), a w bardziej zaawansowanych

CGNAT od Juniper

Obecnie w Polsce ok 12% użytkowników wykorzystuje IPv6 przy dostępie do serwisów Google, choć w 2012 r. było to zaledwie 0,07%. Nie ma żadnych wątpliwości, że wdrożenie IPv6 czeka każdego, choć pełne zastąpienie IPv4 zajmie kolejne 10 do 15 lat.



opcjach NAT64 z DNS64, NAT46, NAT66.

Kolejnym ważnym elementem w przypadku wykorzystania NAT jest logowanie sesji. Ilość generowanych logów jest znaczna i należy przechowywać je przez rok. Dostawcy sprzętu zaproponowali tu PBA (Port Block Allocation). Mechanizm ten polega na przydzielaniu określonej ilości portów dla każdego użytkownika, który musi skorzystać z translacji

adresów. Generowany jest jeden log w momencie alokacji puli portów. Gdy użytkownik potrzebuje otworzyć następny port, następny log nie jest generowany.

Nasza gwiazda – SRX 4600

Juniper oferuje w swoim portfolio wiele urządzeń, które mogą pełnić funkcje CGNAT. Począwszy od karty MS-MIC o wydajności ok 5-6 Gbps, a skończywszy na karcie MX-

SPC3 o wydajności 80Gbps dla ruchu IMIX. Należy przy tym zauważyć, że w jednym routerze można wykorzystać kilka takich kart.

Nie wszyscy wiedzą, że do grona tego typu urządzeń należy także firewall SRX z serii 4000. Na szczycie serii 4000 stoi obecnie SRX 4600. W przypadku wykorzystania Express Path, ma możliwość obsługi do 400Gbps ruchu.

Nas jednak interesują jego możliwości w dziedzinie CGNAT.

SRX4600 i pozostałe urządzenia z tej serii dysponują następującymi możliwościami, jeżeli chodzi o CGNAT:

- SRX4100 o wydajności ok 20Gbps
- SRX4200 o wydajności ok 40Gbps
- SRX4600 o wydajności ok 75Gbps

Są to urządzenia 1U z redundancją chłodzenia i zasilania. W przeciwieństwie do MX-SPC3, czy też poprzedniej generacji MS-MPC, nie wymagają routera MX. W efekcie cena tego rozwiązania jest niższa.

Warto zaznaczyć, że SRX posiada dość spore jak na firewall tablice RIB i FIB, które umożliwiają obsługę pełnej tablicy routingu BGP. SRX4600 wyposażony jest w 4 porty 40/100G oraz 8 portów 1/10G.

Dla wszystkich ISP będącymi członkami KIKE, mamy 10 takich urządzeń w specjalnej cenie. Oferta jest ważna do końca sierpnia lub do wyczerpania zapasów. **Szczegółowe informacje można uzyskać pod adresem info@infradata.pl**

What's Your Edge?

Zapewnij nieprzerwane usługi blisko swoich użytkowników. Wybierz rozwiązania, które zapewnią ciągłość Twojego biznesu.

Zasilanie gwarantowane | klimatyzacja precyzyjna | szafy rack | listwy PDU | monitoring infrastruktury | konserwacja prewencyjna

www.vertiv.pl



VERTIV™

Architects of
Continuity™

Telemedycyna jako produkt dla rynku operatorów

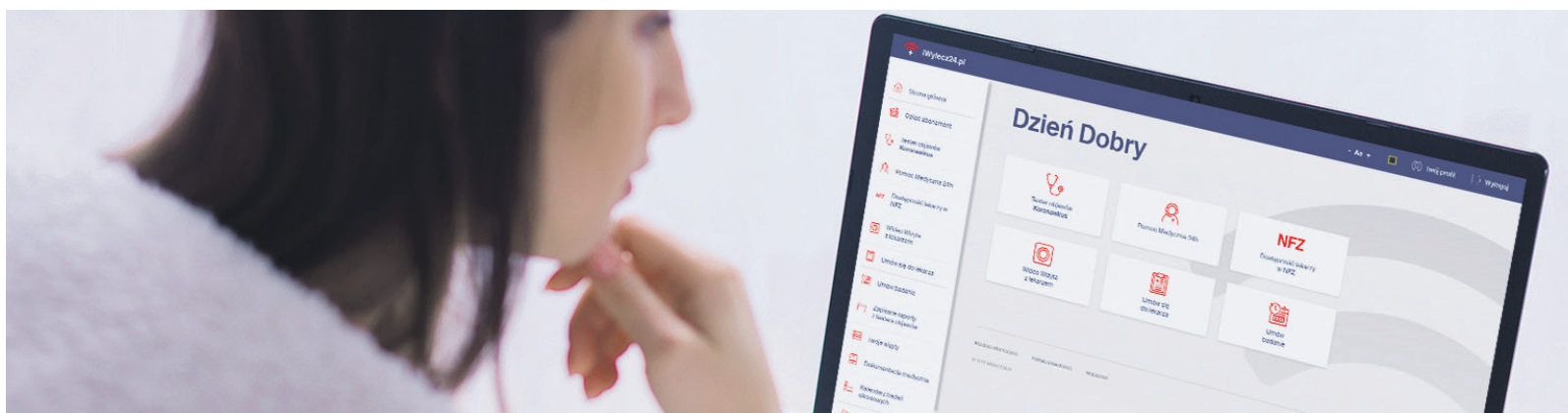
Wielu operatorów próbuje poszerzyć swoją ofertę poza zakres

trzech bazowych usług, czyli Internetu, telewizji i telefonu. Wprowadzają do swojego portfolio usługi dodatkowe związane z cyberbezpieczeństwem, MVNO, VOD czy naprawą sprzętu komputerowego. Kolejną może stać się telemedycyna. – Okoliczności pandemii wpłynęły na popularyzację usług telemedycznych, wzrost świadomości wśród konsumentów i potrzebę posiadania dostępu do tego typu rozwiązań – mówi Dorota Cetnarska, doradczyni zarządu spółki Mea Salus, prowadzącej portal telemedyczny iWylecz24.pl. – Ich atrakcyjność wiąże się z szybkim dostępem do kompetentnych osób z wykształceniem i doświadczeniem medycznym oraz narzędzi wspierających wyszukiwanie usług medycznych według istotnych parametrów; ceny lub terminu realizacji usługi. Coraz ważniejsze staje się też bezpieczeństwo danych i posiadanie uniwersalnego narzędzia do obsługi organizacji leczenia dla całej rodziny i bliskich. Interesujący pod względem marketingowym produkt telemedyczny powinien jednak nie tylko zawierać pakiet pożądanych usług, ale też być łatwy do ofertowania przez operatorów.

Strona i aplikacje

– Prowadzimy nasz serwis także w formie strony internetowej powiązanej z aplikacjami w środowisku Android i IOS – podkreśla Dorota Cetnarska. – Oferujemy tym samym klientom indywidualnym kompletną nową ścieżkę organizacji leczenia. Pozwala ona na bezpieczne i błyskawiczne konsultacje z doradcami medycznymi, którymi są ratownicy medyczni dostępni 24h/7 dni w tygodniu. Konsultacja poprzedzona jest wywiadem chorobowym, który można przeprowadzić samodzielnie, korzystając z Testera

Szeroko rozumiane usługi telemedyczne wzbudziły szersze zainteresowanie klientów w czasie pandemii, mają też potencjał, by zostać na rynku na dłużej. Stosunkowo łatwo mogą też stać się częścią oferty operatorów telekomunikacyjnych.



Objawów opartego na sztucznej inteligencji i machine learning.

– Posiadając wstępną diagnozę z Testera Objawów i po konsultacji z ratownikiem, można sprawdzić czasy dostępności do specjalistów w NFZ, koszty i czas prywatnej konsultacji zdalnej lub umówić się na wizytę stacjonarną do lekarza prywatnego – mówi Dorota Cetnarska. – Do dyspozycji jest też porównywarka cen badań w trzech największych sieciach prywatnych laboratoriów w Polsce. Mając takie narzędzia, znacznie sprawniej i racjonalniej można zaplanować proces leczenia lub zna-

leźć odpowiednie informacje i wsparcie poprzez sam serwis i kontakt z ratownikiem. Z podobnego narzędzia korzysta też m.in. armia amerykańska – dodaje.

iWylecz24.pl oferuje produkt dla pięciu osób – co oznacza najczęściej całe gospodarstwo domowe – w cenie 19,90 zł na miesiąc. Poza tym serwis jest w pełni responsywny, tzn. działa na wszystkich urządzeniach oraz jest dostępny w GooglePlay i AppStore. Wydaje się też w stosunkowo prosty sposób możliwy do zaoferowania klientom operatorów.

Przyszłość telemedycyny

Mając na uwadze rosnące koszty usług medycznych alternatywa w postaci taniego i szybkiego dostępu do konsultacji medycznych wraz z szeregiem narzędzi dodatkowych, może stanowić atrakcyjną ofertę dla klientów operatorów, którzy mogą takich produktów poszukiwać. Warto przy tym wspomnieć, że jedynie 15% Polaków ma korporacyjnie wykupione pakiety medyczne. Większość korzysta zarówno z usług NFZ, jak i prywatnych placówek (wariant mieszany). Do takiego modelu organizacji leczenia wpisują się dodatkowo

także usługi iWylecz24.pl. – Zakładanie płatnego konta na iWylecz24.pl może być powiązane z wprowadzeniem wcześniej sprzedanych operatorom kodów Voucher – zaznacza Dorota Cetnarska. – Działy sprzedaży operatorów mogą w prosty sposób dołączać kody iWylecz24.pl do standardowo sprzedawanych pakietów usług. Możliwe jest również oferowanie tych usług pod marką danego operatora, co wymaga jedynie odrębnego ustalenia warunków biznesowych i postawienia tak zwanego kłona serwisu w szacie graficznej operatora.

KIKE#NEWS



Bezpieczne i dostępne po zalogowaniu **konto** nawet dla 5 osób na iWylecz24.pl

Opisz objawy w **TESTERZE OBJAWÓW** (sama z bliskimi)

Pobierz raport z Testera Objawów po polsku lub po angielsku

Skonsultuj się z **Osobistym Doradcą Medycznym** 24h/7dni (tel./www)

Abonament telemedyczny jedyny w swoim rodzaju

Skorzystaj z telemedycznych **konsultacji i programów kardiologicznych 24h/7 dni**

Sprawdź **średnie czasy oczekiwania w NFZ**

Sprawdź **dostępność prywatnych gabinetów** lekarskich

Wideo Wizyta z lekarzem (tania, bezpieczna konsultacja)

Dorota Cetnarska – doradczyni zarządu Mea Salus sp. z o.o. Projektuje aplikacje biznesowe, narzędzia sprzedaży i modele biznesowe. Usprawnia procesy w organizacjach, wdrażając innowacyjne narzędzia online i offline w duchu human centered design. Specjalizuje się w obszarze sprzedaży opartej o wartości – value based selling. Socjolożka, coach. Współzałożycielka Brain Crafting – organizacji dedykowanej budowaniu Kapitału Umysłu jednostek, zespołów i organizacji.

Transceivery światłowodowe OPTEC SFP28

Moduły stanowiące rozwinięcie standardu SFP+ przeznaczone do transmisji 25 Gb/s.

W związku z ostatnimi wydarzeniami na świecie oraz stałym rozwojem technologicznym wzrasta zapotrzebowanie na dostarczanie coraz to większych prędkości transmisji danych w celu szybszego przesyłania dużej ilości informacji, płynniejszej transmisji streamingowej (jak wideokonferencje, platformy e-learningowe, wirtualne konferencje itd.), przez co wielu operatorów poszukuje alternatywy dla popularnego standardu transceiverów SFP+ oferujących prędkość 10 Gb/s. Rozwiązaniem tego problemu jest technologia przesyłu danych o prędkości 25 Gb/s, którą można uzyskać poprzez zastosowanie modułów światłowodowych w standardzie SFP28. W odpowiedzi na powyższe zapotrzebowanie, renomowani producenci sprzętu sieciowego tacy jak np. Ubiquiti czy Mikrotik wprowadzają do oferty nowe modele urządzeń wyposażonych w porty SFP28/SFP+, stanowiące kompromis pomiędzy przystępną ceną a wysoką jakością.

Odpowiedź xbest.pl

Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom rozwijającego się rynku, xbest.pl ma przyjemność przedstawić nowość w swojej ofercie – transceivery światłowodowe OPTEC SFP28 25G. Posiadają taką samą architekturę modułu (wymiały) co moduły SFP+, lecz ich elektroniczne komponenty zostały przystosowane do transmisji 25 Gb/s. Dzięki takiemu rozwiązaniu nie ma konieczności wymiany infrastruktury pasywnej, wykorzystywanej dotychczas do transmisji 10 Gb/s przy użyciu wkładek SFP+. Moduły są dostępne w wariantach jednomodowych oraz wielomodowych, działających z wykorzystaniem jednego bądź dwóch włókien optycznych, a także różnej mocy laserów umożliwiającich transmisję na dystansie od 100 m do 40 km.

Kompatybilność

Transceivery SFP28 są wstecznie kompatybilne z portami SFP+, dzięki czemu można stosować je w portach SFP+,

lecz ich prędkość zostanie wtedy odpowiednio zmniejszona do 10 Gb/s. Działa to również w drugą stronę, gdyż przełączniki przystosowane do technologii 25 Gb/s oraz wyposażone w porty SFP28/SFP+, za sprawą zmiany prędkości w ustawieniach urządzenia, pozwalają używać wkładek SFP+ w portach SFP28. Zgodność standardów SFP28 oraz SFP+ dotyczy również kabli PCC (Passive Copper Cable) oraz AOC (Active Optical Cable)! Kompatybilność eliminuje konieczność wymiany wszystkich wkładek i przełączników w jednym czasie, przez co sieć może być modernizowana stopniowo przy wykorzystaniu obecnej infrastruktury, a koszty mogą zostać rozłożone w czasie. Wkładki SFP28 znajdują również zastosowanie jako infrastruktura pomocnicza w budowie sieci GSM 5G.

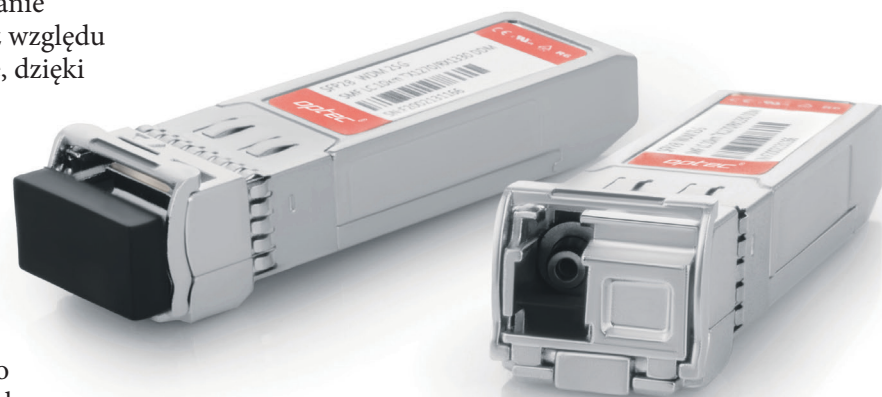
Budowa

W konstrukcji modułów stosowane są lasery DFB, lecz występują również wersje, które zostały wyposażone w chłodzony laser Cooled DFB, który

odpowiada za utrzymanie stałej temperatury bez względu na warunki zewnętrzne, dzięki czemu długość fali, jak i moc wkładki jest stabilna przez cały czas jej pracy, zapewniając stałą transmisję.

Porównania

Wydawać by się mogło iż standardy QSFP+ lub QSFP28 będą korzystniejszym rozwiązaniem, ze względu na ich wyższą prędkość wynoszącą odpowiednio 40 Gb/s bądź 100 Gb/s. Należy wziąć pod uwagę większe wymiary, pobór prądu oraz wydzielanie ciepła, a co istotniejsze fakt iż wielu producentów sprzętu sieciowego nie wspiera jeszcze tych technologii w swoich urządzeniach. Kolejnym argumentem przemawiającym na korzyść SFP28 jest znacząco niższa cena w porównaniu z modułami QSFP+, nie wspominając o QSFP28, co wpływa na obniżenie kosztów związanymi z modernizacją sieci do przystosowania jej do większych



prędkości. Wkładki SFP28 są rozwinięciem technologii SFP+, przez co mają, mniejsze wymiary niż QSFP+ pozwalając na większe zagęszczenie tychże portów w przełączniku. Istniejące wkładki QSFP28 można połączyć z wkładkami SFP28 za pomocą kabla DAC 1xQSFP28-4XSFP28.

Podsumowanie

W niedalekiej przyszłości wykorzystywanie wkładek SFP28 może stać się nową normą w instalacjach światłowodowych. Rosnące potrzeby rynku ISP sprawiają, że standard 25Gb/s będzie następnym

krokiem w ciągle narastającym tempie rozwoju prędkości przesyłu danych. Za zastosowaniem standardu SFP28 25G przemawia możliwość względnie taniej migracji z prędkości 10 Gb/s do 25 Gb/s dzięki niskiej cenie modułów oraz możliwości wykorzystania dotychczasowej infrastruktury. Pełna oferta produktów marki OPTEC dostępna jest na stronie internetowej www.xbest.pl. Zapraszamy do kontaktu z działem handlowym w celu uzyskania informacji na temat ceny wraz z dostępnością wkładek OPTEC SFP28 oraz ich wariantów!

Multipatchcords produkcji xbest.pl!

Znakomita alternatywa dla tradycyjnych metod zakańczania złączami wielowłóknowych kabli światłowodowych.

- Oszczędność czasu pracy i redukcja kosztów
- Brak konieczności posiadania specjalistycznego sprzętu
- Ogromne możliwości w tworzeniu indywidualnej konfiguracji multipatchcordów, również do zastosowania na zewnątrz
- Najlepsze parametry transmisyjne dzięki złączom wykonanym w standardzie GOLD
 - Produkcja na terenie kraju
 - Krótkie terminy realizacji

PROCES SKŁADANIA ZAMÓWIENIA

- 1** TYP PRZEWODU
- 2** ILOŚĆ WŁÓKIEŃ
- 3** DŁUGOŚĆ
- 4** SPOSÓB ROZSZYCIA
- 5** RODZAJ ZŁĄCZY

Multipatchcordsy podlegają indywidualnej wycenie. Zapraszamy do kontaktu z działem handlowym.

xbest.pl | Producent i dystrybutor kabli oraz akcesoriów światłowodowych

Siedziba: 00-807 Warszawa, Al. Jerozolimskie 96 | Oddział w Rybniku: 44-200 Rybnik, ul. Św. Józefa 1410
+48 32 239 60 00 & 01 | office@xbest.pl



Tekst: **AGNIESZKA CIESIELSKA**,
producentka KIKE Event sp. z o.o.

Wirtualne konferencje – zostaną z nami na dłużej?

Szukaliśmy rozwiązania, które w czasach pandemii pozwoli na organizację ogólnopolskiej konferencji, zapewniając jednocześnie całkowite bezpieczeństwo wszystkim uczestnikom – mówi Mariusz Filipiak, członek zarządu Krajowej Izby Komunikacji Ethernetowej i prezes spółki KIKE Events. – W tym wirtualnym świecie zaplanowaliśmy odtworzenie wszystkich elementów naszej tradycyjnej Konferencji KIKE. Uczestnicy udają się do sal konferencyjnych, słuchają prelekcji, odwiedzą stoiska wystawców i mają mnóstwo okazji do rozmów i networkingu – zapewnia. Już w pierwszym dniu rejestracji chęć udziału w wydarzeniu zgłosiło blisko 1 000 uczestników, czyli o 1/3 więcej, niż średnio gromadziły wcześniej Konferencje KIKE.

Biznes wirtualny

W USA i Kanadzie z platformy VirBELA™ korzysta już wiele branż, w tym czołowe firmy konsultingowe o zasięgu globalnym, banki, uniwersytety, a także korporacje. Można też zauważyć znaczny wzrost popytu na duże eventy poszukujące wirtualnej alternatywy, np. Laval Virtual World 2020, w którym wirtualnie udział wzięło ponad 6 600 osób ze 110 krajów. Według badań AIM Group International Headquarter, firmy specjalizujące się w organizacji kongresów, konferencji i szeroko pojętej komunikacji, można wyciągnąć obiecujące dane dla branży spotkań wirtualnych. W ankiecie „Sponsoring wydarzeń podczas kryzysu w Covid-19” zapytano 300 przedstawicieli firm farmaceutycznych o ich preferencje dotyczące sponsoringu. W wynikach tej ankiety 78% respondentów potwierdziło zainteresowanie udziałem w sponsoringowym wirtualnych wydarzeniach, 72% jest otwartych na hybrydowe rozwiązania, a 58% nadal chętnie inwestowałoby w wydarzenia na żywo od września do grudnia 2020. Badani jednak zaznaczają, że kluczowym czynni-

To nowy czas dla branży spotkań i organizatorów konferencji. Czas, kiedy komunikacja przenika do Internetu, a komputer staje się jeszcze ważniejszym narzędziem biznesowym niż telefon komórkowy. Wirtualna Konferencja KIKE otwiera nowy, niespotykany dotąd rozdział w polskiej perspektywie spotkań branżowych.



kiem jest dla nich interakcja z uczestnikami i formuła, która integruje, a nie biernie ustawia obserwatorów w roli słuchaczy.

Zdalna większość

Rozwiązanie VirBELA™ wkroczy właśnie na europejski rynek i wszystko wskazuje na to, że już na nim zostanie, błyskawicznie odmrażając agencjom eventowym drogę do organizacji spotkań branżowych, nawet dla kilku tysięcy gości. Zmiany w sposobie komunikacji, które wymusiła epidemia i izolacja większości firm, spowodowały, że każdego dnia korzystają z niej tysiące środowisk biznesowych. Potencjał tego narzędzia mogą sprawdzić również europejskie przedsiębiorstwa, organizacje i instytucje. Umożliwia ona pracę zdalną, udział w konferencjach, targach i spotkaniach biznesowych, ale też edukację, rozwój zawodowy czy biznesowy. Dostęp do narzędzi umożliwiających korzystanie z tej platformy w Polsce nie stanowi problemu, co potwierdza również najnowszy raport Nationale-Nederlanden. Aż 84% respondentów potwierdza, że ma do dyspozycji własny

komputer, a 60% może pracować na służbowym sprzęcie. Blisko trzy czwarte badanych zapewnia też, że jest na nim zainstalowane niezbędne oprogramowanie, a większość osób biorących udział w ankiecie (81%) pracuje z wykorzystaniem szybkiego i stałego łącza internetowego.



Przestrzeń wirtualnego eventu została dostosowana do potrzeb KIKE

Wirtualny świat spotkań

VirBELA™ zmienia każde spotkanie i wydarzenie online we wciągającą fabułę, toczącą się w wirtualnym świecie wypełnionym awatarami, za którymi kryją się prawdziwi ludzie. To, co wyróżnia ją na tle innych rozwiązań do e-wydarzeń hybrydowych, to przestrzeń pełna miejsc do pracy,

prowadzenia szkoleń, rozrywki czy integracji. Uczestnicy mogą dosłownie wchodzić do licznych sal prelekcyjnych, siadać w strefie audytorium i słuchać wystąpień, które odbywają się na scenach. W wirtualnym świecie można mówić, wyrażać emocje gestami i być słyszany przez dowolnego użytkownika stojącego w pobliżu. Jest też wiele stref prywatnych do rozmów w wąskim gronie oraz przestrzeni wspólnych do typowych i jakże cennych dla uczestników konferencji, rozmów kularowych. Awatary uczestników mogą podejść do recepcji lub punktów informacyjnych, przy których czekają hostessy sterowane przez koordynatorów pomagających nowym użytkownikom odnaleźć się w wirtualnym świecie. Specjalnie skonfigurowana przestrzeń eventu może zostać dostosowana do indywidualnych potrzeb użytkowników. Można na przykład wspólnie z innymi pracować w wirtualnym biurze firmy, chodzić po plaży, pływać motorówką, iść na wykład, a nawet rozegrać wirtualny mecz piłkarski. Informacje, dotyczące

tego, co aktualnie odbywa się w wirtualnej przestrzeni, dostępne są na billboardach ustawionych na w wielu punktach wirtualnej wyspy. – Epidemia spowodowała wysyp webinarów, e-wykładów i spotkań online, które są jednak jedynie wideorozmową. VirBELA™ natomiast wprowadza „niemożliwe” do świata spotkań online i pokazuje, jak w niedalekiej przyszłości możemy funkcjonować wirtualnie



Jesteśmy niezależni od sytuacji epidemiologicznej, nie ogranicza nas odległość i brak czasu

– zaznacza Agnieszka Ciesielska, właścicielka agencji eventowej EVERITUM. – To narzędzie, w którym toczy się aktywne życie, kompatybilne z naszym realnym światem i pozwalające na nieprzerwaną komunikację, edukację, pracę, spotkania biznesowe, organizację wydarzeń lokalnych i międzynarodowych. Dzięki niemu nie jesteśmy też zależni od sytuacji epidemiologicznej, nie ogranicza nas odległość, problemy z dojazdem, brak czasu czy ograniczony budżet. Oczywiście spotkania wirtualne nigdy nie zastąpią tych prawdziwych, ale tak samo jak praca zdalna okazała się być całkiem możliwa i efektywna, tak samo wiele wskazuje na to, że wirtualne konferencje na stałe zagospodzą w naszym życiu i w wielu aspektach zapewne okażą się bardziej efektywne biznesowo niż te tradycyjne, na które trzeba było specjalnie pojechać i poświęcić kilka dni z życia.

Organizatorzy nie wykluczają organizacji kolejnych edycji Wirtualnej Konferencji KIKE. #

XXVI KONFERENCJA KIKE

Od lat przybliżają nam zagadnienia z zakresu prawa telekomunikacyjnego, konsumenckiego, budowlanego, zamówień publicznych, cyberbezpieczeństwa oraz wielu innych tematów. Poznajmy bliżej sylwetki prawników związanych z KIKE.



Kinga Pawłowska-Nojszewska



Ewelina Grabiec



Łukasz Bazański



Tomasz Bukowski



Katarzyna Orzeł

Kinga Pawłowska-Nojszewska jest radcą prawnym i dyrektorem ds. prawnych KIKE, współpracuje też z Kancelarią Prawną Media. Od ponad 10 lat zajmuje się prawem Unii Europejskiej. Wielokrotnie reprezentowała polski rząd przed Trybunałem Sprawiedliwości UE, a wcześniej brała udział między innymi w tworzeniu wytycznych ERG (European Regulatory Group, poprzedniczka BEREC) dotyczących stosowania unijnego rozporządzenia w sprawie roamingu. Uczestniczyła w wielu anglojęzycznych kursach z zakresu prawa europejskiego organizowanych przez Akademię Prawa Europejskiego (Europäische Rechtsakademie) w Trewirze. Ma duże doświadczenie w procesie legislacyjnym. Współpracując od czterech lat z Kancelarią Prawną Media, obsługiwała izby gospodarcze i prowadziła szereg postępowań przed Prezesem Urzędu Komunikacji Elektronicznej, a następnie postępowań odwoławczych. W obszarze jej zainteresowań, oprócz prawa telekomunikacyjnego i nowych technologii, znajduje się również prawo własności intelektualnej i prawo kontraktowe.

Nasi prawnicy

Ewelina Grabiec należy do Grupy Roboczej ds. kontaktów z Administracją Publiczną KIKE. Z ramienia izby opiniuje i przygotowuje propozycje zmian ustawodawczych z zakresu telekomunikacji. Prowadzi szkolenia prawne w ramach współpracy z organizacjami skupiającymi przedsiębiorców telekomunikacyjnych. Laureatka nagrody KIKE CONNECTOR przyznawanej osobom, które w znaczący sposób wpłynęły pozytywnie na kształtowanie rynku lokalnych przedsiębiorców telekomunikacyjnych. Jest autorką licznych publikacji z zakresu prawa telekomunikacyjnego oraz procesu budowlanego. Redaktor naczelna bloga Okablowani.pl, radca prawny i współniczka kancelarii itB Legal, specjalizującej się w obsłudze podmiotów z sektora telekomunikacyjnego oraz prawem zamówień publicznych i ochroną danych osobowych. Prywatnie miłośniczka sportu (rower MTB, squash i bieganie), amatorka kina i dobrej książki.

Łukasz Bazański – radca prawny wpisany na listę OIRP w Opolu. Doradza głównie klientom z sektora telekomunikacyjnego, których reprezentuje w postępowaniach przed Prezesem Urzędu Komunikacji Elektronicznej oraz Prezesem Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Na co dzień zapewnia też bieżącą obsługę korporacyjną spółek. Od 2010 roku ściśle współpracuje z KIKE, z której ramienia opiniuje i przygotowuje propozycje zmian ustawodawczych z zakresu telekomunikacji i inwestycji telekomunikacyjnych oraz budowlanych, a także uczestniczy z ramienia Izby w konsultacjach i inicjatywach branżowych przed Prezesem UKE oraz Prezesem UOKiK. Wspólnik kancelarii itB Legal, członek Grupy Roboczej ds. kontaktów z Administracją Publiczną KIKE, laureat nagrody KIKE CONNECTOR. Absolwent studiów doktoranckich poświęconych odrębnej własności włókna światłowodowego. Prywatnie

– zapalony akwarysta, miłośnik sportu (siatkówki i squasha) oraz amator wędkarstwa muchowego i dobrego filmu.

Tomasz Bukowski przez pięć lat pracował w Departamencie Telekomunikacji Ministerstwa Infrastruktury (obecnie Cyfryzacji), gdzie zajmował się legislacją, rządowymi programami strategicznymi ds. telekomunikacji oraz współpracą z Komisją Europejską. Następnie przez trzy lata pracował w warszawskiej kancelarii prawnej, zajmując się tematyką telekomunikacyjną, i przez 9 lat pracował w Urzędzie Komunikacji Elektronicznej. W 2018 roku został członkiem Grupy Roboczej ds. Cyberbezpieczeństwa powołanej przez Ministerstwo Cyfryzacji, której celem jest wypracowanie rozwiązań w zakresie szeroko pojętego cyberbezpieczeństwa służących jak największej grupie użytkowników. Współpracownik Kancelarii Prawnej Media, ekspert ds. regulacji rynku telekomunikacyjnego, mediator sporów

telekomunikacyjnych. Absolwent prawa na Uniwersytecie Jagiellońskim w Krakowie.

Katarzyna Orzeł, właścicielka Kancelarii Orzeł, od lat współpracuje z izbami gospodarczymi oraz organizacjami zrzeszającymi przedsiębiorców, w tym KIKE, Fundacją Nasza Wizja i Stowarzyszeniem Fotografów Komercyjnych. Absolwentka prawa na WPiA Uniwersytetu Jagiellońskiego. Ukończyła następnie aplikację radcowską przy OIRP w Krakowie. Współpracowała z kilkoma wiodącymi krakowskimi kancelariami radców prawnych, a od 2013 roku prowadzi własną. Specjalizuje się w prawie telekomunikacyjnym i ochronie danych osobowych. Posiada doświadczenie w zakresie obsługi transakcji M&A oraz w występowaniu w postępowaniach administracyjnych i podatkowych oraz przed sądami administracyjnymi. Autorka licznych publikacji prasowych z zakresu prawa telekomunikacyjnego, ochrony danych osobowych oraz prawa własności intelektualnej. Współtworzyła oraz prowadziła wiele szkoleń z zakresu prawa telekomunikacyjnego oraz ochrony danych osobowych, autorka bloga [rododla.fotografa.pl](#)

KIKE#NEWS



Agenda Wirtualnej Konferencji KIKE • Agenda Wirtualnej Konferencji KIKE • Agenda Wirtualnej Konferencji KIKE

23.06.2020 r. Sala główna

11:00 – 11:55	xbest.pl: Przegląd kabli światłowodowych marki OPTIX, praktyczne porady i ciekawe zagadnienia	Zespół handlowy xbest.pl
12:00 – 12:55	LoVo: FlowDog – nowość od LoVo i szansa dla operatorów na dodatkowe zyski. Synergia trzech technologii: BPM + BI + IoT	Bartłomiej Szkóp, Krzysztof Dziegielewski
13:00 – 13:55	Infradata: Juniper CGNAT i SRX4000 – para doskonała	Jacek Skowrya
14:00 – 16:00	Forma dokumentowa – zawieranie i zmiany umów o świadczenie usług telekomunikacyjnych nie tylko w dobie koronawirusa	Łukasz Bazański, Kamila Mizera

24.06.2020 r. Sala główna

9:45 – 9:55	Oficjalne rozpoczęcie Wirtualnej Konferencji KIKE	Karol Skupień, Konrad Baranowski, Mariusz Filipiak
10:00 – 10:25	Plany i działania Urzędu Komunikacji Elektronicznej	Krzysztof Dyl
10:30 – 10:55	Prawo komunikacji elektronicznej – ewolucja czy rewolucja?	Tomasz Proć
11:00 – 11:25	Nowy wymiar obowiązków/regulacji symetrycznych	Maciej Jankowski
11:30 – 11:55	Czy OTT i dostawcy M2M zostaną objęci obowiązkami takimi jak operatorzy?	Jakub Woźny
12:00 – 12:25	Usługa powszechna świadczona przez wszystkich dostawców – co to oznacza?	Maciej Jankowski
12:30 – 12:55	Nowe prawa użytkowników końcowych, czyli jak PKE wpłynie na relacje ISP z klientami	Ewelina Grabiec, Kamila Kasprzyk
13:00 – 13:55	Ewolucja czy rewolucja? Panel dyskusyjny z udziałem przedstawicieli Ministerstwa Cyfryzacji, Urzędu Komunikacji Elektronicznej, operatorów i prawników	Tomasz Bukowski, Tomasz Proć, Ewelina Grabiec, Jakub Woźny
14:00 – 14:30	xbest.pl: Alternatywa dla drewna i betonu – teletechniczne słupy kompozytowe marki PoleComp	Rafał Jach
14:30 – 14:55	Projekty Grupy e-Południe w czasie pandemii	Krzysztof Czuszek, Sebastian Kachel, Marcin Pilak, Łukasz Biernacki, Zuzanna Biernacka, Kamil Kurek, Monika Kosińska, Paweł Białas
15:00 – 15:25	Działania Rzecznika MŚP na rzecz małych przedsiębiorców w dobie kryzysu wywołanego pandemią Covid-19	Adam Abramowicz
15:30 – 15:55	ISP w czasach pandemii: wzorowy dostawca usług, pracodawca i kontrahent	Kamila Kasprzyk-Domagala, Patrycja Cegiełka
16:00 – 16:25	Kompetencje cyfrowe pracowników. Pracownik przyszłości – pożądane kompetencje cyfrowe, wpływ Covid-19 na rozwój tych kompetencji	Katarzyna Blachowicz
16:30 – 16:55	COVID-19 a rozwiązania dla przedsiębiorców	Małgorzata Jarosińska-Jedynak
17:00 – 17:25	LoVo: Microsoft Teams – idea pracy zespołowej. Przykłady praktyczne	Krzysztof Dziegielewski

24.06.2020 r. Sala warsztatowa

11:00 – 11:30	Milimetrówka od Cambium, czyli kolejna alternatywa dla światłowodu	Sebastian Opiela, Sylwester Chojnacki
11:35 – 12:30	LoVo: eHIPERUS – nowe zarządzanie usługami głosowymi dla klientów indywidualnych i biznesowych SME i SOHO	Krzysztof Dziegielewski, Łukasz Jeżewski
12:35 – 13:00	Upgrade iNET Group – rozwijamy się dla Was!	Grzegorz Szeliga
13:05 – 13:30	MatteBOX: Jakie warunki decydują o tym, czy usługa telewizyjna generuje zysk?	Mariusz Budner
13:35 – 14:05	Orange: Szybki dostęp do kanalizacji kablowej. Startujemy komercyjnie	Robert Luśnia
14:10 – 14:35	Nagrywarki, CatchUp i OTT – jak ogarnąć je prawnie i praktycznie	Katarzyna Orzeł, Łukasz Biedroński
14:40 – 15:05	Jak sprzedawać telewizję w obecnych czasach	Andrzej Andruszków, Marcin Drews
15:10 – 16:05	Dane RPD: szanse i wyzwania – prelekcja GEMIUS i KRRiT oraz panel dyskusyjny	Mariusz Stecki, Marcin Grabowski, Tymoteusz Biłyk, Wojciech Szymczak
16:10 – 17:05	Platformy OTT TV: kluczowe zagadnienia – panel dyskusyjny	Tomasz Pawłowski, Witold Kołodziej, Wojciech Szymczak
17:10 – 17:35	Raport o kontencie sportowym	Dagmara Iwańczuk-Węgrzynek, Krzysztof Kołodziej

25.06.2020 r. Sala główna

9:45 – 9:55	2 dzień konferencji – oficjalne rozpoczęcie	Karol Skupień, Konrad Baranowski, Mariusz Filipiak
10:00 – 10:15	Nadużycia telekomunikacyjne w rozliczeniach międzyoperatorskich. Czy zwalczanie nadużyć telekomunikacyjnych wymaga regulacji prawnej w PKE?	Tomasz Bukowski
10:20 – 10:55	Przykłady nadużyć telekomunikacyjnych uderzających w członków KIKE i ich zwalczanie: Podmienianie numeru A: przyszyły problem członków KIKE.	Tomasz Bukowski, Paweł Gacka, Maciej Syguła
11:00 – 11:15	Wpływ regulacji UKE & KE a obecne i przyszłe rozliczenia międzyoperatorskie za usługi telefoniczne członków KIKE (udostępnianie numeracji oraz odwrócony model płatności za tranzyt)	Krzysztof Dziegielewski
11:20 – 11:30	Wpływ obniżek stawek za zakańczanie połączeń na ceny usług detalicznych oraz rozliczeń za połączenia międzynarodowe wewnątrzunijne, opłaty hurtowe za przeniesienie numeru	Tomasz Bukowski
11:35 – 11:45	Wykorzystanie bazy danych PLI CBD w kierowaniu ruchu telefonicznego	Krzysztof Dziegielewski
11:50 – 12:00	Upadłość operatora telekomunikacyjnego – przejmowanie jego numeracji i kierowanie ruchu do jego abonentów (oraz abonentów od nich przeniesionych)	Karol Skupień
12:05 – 12:35	Problemy w świadczeniu usług telefonicznych członków KIKE – panel dyskusyjny	Tomasz Bukowski, Krzysztof Dziegielewski, przedstawiciel UKE
12:40 – 13:05	E-sport narzędziem promocji operatorów światłowodowych	Kamil Kurek
13:10 – 13:40	VERTIV: Mikrocentrum danych typu edge – kompleksowe rozwiązania i swoboda doboru systemów	Krzysztof Krawczyk
13:45 – 14:00	Aktualizacja Narodowego Planu Szerokopasmowego	Agnieszka Krauzowicz
14:05 – 14:35	Techniczne aspekty nowoczesnych bezprzewodowych usług internetowych w sieciach stacjonarnych: technologia Wifi 6E oraz wykorzystanie pasma 60 GHz	Ziemowit Marcinkowski
14:40 – 15:10	Usługi bezprzewodowego Internetu szerokopasmowego operatorów na przykładzie technologii Wifi 6 i Wifi 6E – uzupełnienie oferty małych i średnich operatorów, uzupełnienie rozwiązań 5G oraz idealne rozwiązanie dla urządzeń IoT	Bartosz Gościak
15:15 – 15:35	Możliwości pozyskiwania częstotliwości przez operatorów lokalnych do usług bezprzewodowego Internetu szerokopasmowego – panel dyskusyjny	Ziemowit Marcinkowski
15:40 – 15:55	Postępy w rozwoju sieci 5G w Polsce	Piotr Muszyński
16:00 – 17:00	Panel GRAP	Karol Skupień, Tomasz Bukowski, Łukasz Bazański, Ewelina Grabiec, Konrad Baranowski, Piotr Wiąckiewicz
17:05 – 17:20	Zakończenie konferencji i rozstrzygnięcie konkursu	Karol Skupień, Konrad Baranowski, Mariusz Filipiak

25.06.2020 r. Sala warsztatowa

9:45 – 10:05	Projekt TeleKlasa	Kamil Kurek
10:10 – 10:40	Co dzieje się w firmie, gdy nie ma szefa. Platforma SORT.B3S	Bogusław Krowicki, Wojciech Razmus
10:45 – 11:10	Kanał technologiczny jako nowa/stara możliwość ułatwiająca budowę infrastruktury telekomunikacyjnej	Piotr Zychowicz
11:15 – 11:40	Wystąpienia CPPC: Środki na telekomunikację w nowej perspektywie finansowania; Podsumowanie obecnych konkursów I osi wsparcia	Wojciech Szajnar, Eliza Pogorzelska
11:45 – 12:30	Przed czy po burzy – stan rynku telekomunikacyjnego AD 2020	Grzegorz Bernatek, Eliza Pogorzelska, Konrad Baranowski, Eugeniusz Gaca, Rafał Sukiennik, Michał Ptaszyński
12:35 – 13:25	Rewolucja w pożyczkach szerokopasmowych	Aleksandra Kwiatkowska, Anna Nikodemka-Minota, Antoni Górski, Joanna Wardzińska
13:30 – 14:30	Jak nie dać się pandemii i uzdrowić finanse firmy?	Tomasz Duda
14:35 – 15:05	Współkorzystanie z sieci POPC	Katarzyna Orzeł
15:10 – 15:40	Projekt LOKALNI.pl	Monika Kosińska

Legenda: ■ Prelekcje oraz warsztaty zorganizowane przez KIKE ■ Prelekcje oraz warsztaty partnerów