



Osobisty kontakt to lepsze relacje

Znieukrywaną przyjemnością ponownie spotykamy się na żywo. Z uwagi jednak na to, że w każdej chwili ponownie mogły pojawiać się kolejne obostrzenia związane z koronawirusem, zdecydowaliśmy się na formułę mniejszych, lokalnych zjazdów dedykowanych dla Małych i Średnich Operatorów Telekomunikacyjnych. Tego samego zdania byli wszyscy organizatorzy, a więc: Grupa MiŚOT, KIKE i Fundacja Nasza Wizja. O tym, że był strzał w dziesiątkę, świadczy fakt, że wszystkie dostępne wejściówki wyprzedały się w ciągu zaledwie dwóch tygodni. Ponieważ pierwszy z cyklu lokalnych Zjazdów MiŚOT odbywa się w Bukowinie Tatrzańskiej, szczególnie serdecznie witamy na nim operatorów z południowej Polski, czyli z województwa śląskiego, małopolskiego, opolskiego i dolnośląskiego.

Głos operatorów

– Lokalne spotkania w małym gronie to dziś w moim przekonaniu optymalna i bezpieczna formuła – podkreśla Karol Skupień, prezes Krajowej Izby Komunikacji Ethernetowej. – COVID-19 wymusił na wszystkich zmianę sposobu komunikacji. Przez dłuższy czas właściwie nie spotykaliśmy się osobiście, co wcześniej było podstawową formą naszego działania. Osobisty kontakt pozwala nawiązać lepsze relacje, przekazać więcej informacji i odpowiednio rozłożyć akcenty w argumentacji. Wideokonferencje, telefony i pisma nie są w stanie w pełni tego zastąpić. Podczas spotkań w szerszym gronie uczestnicy mogą też rzetelniej ocenić siłę poszczególnych argumentów. To także dużo lepsza okazja, by wsłuchać się w głosy operatorów i omówić bieżące problemy naszego środowiska. Temu właśnie służą będą panele

dyskusyjne firmowane przez naszą Izbę, na które serdecznie zapraszam.

Hurtownicy harcują

Jednym z nowych i niezwykle ważnych problemów, które zaistnieją podczas paneli, będzie temat operatorów hurtowych, którzy zdaniem Karola Skupienia wkrótce zrewolucjonizują rynek telekomunikacyjny. – Naszym głównym zadaniem będzie dopilnowanie, by dostęp do sieci hurtowych oparty był na niedyskryminacyjnych zasadach, by uchwalane przepisy nie stwarzały dużym operatorom możliwości nadużywania pozycji dominującej. Siły w tym starciu są oczywiście nierówne, dlatego też zależy nam na współpracy z jak największą liczbą małych i średnich operatorów, których w najbliższych latach chcemy szerzej zachęcać do włączenia się w działalność KIKE – zaznacza prezes Izby.

Panele dyskusyjne KIKE odbywać się będą drugiego dnia zjazdu w sali A od godziny 11.45. Równolegle, od 11:30 w sali 2 odbywać się będzie także warsztat *Za wnioskiem o słupy energetyczne za 1,73 zł*, który będą prowadzić prawnicy kancelarii itbLegal.

Osobiste spotkania

Przede wszystkim jednak przedstawiciele Izby nastawiają się na wiele indywidualnych rozmów.

– Podczas naszej ostatniej konferencji na żywo, która odbyła się w Łodzi i była organizowana we współpracy KIKE i Stowarzyszenia e-Południe, praktycznie nie miałem czasu wysłuchać wystąpień prelegentów – wspomina Karol Skupień. – Wciąż omawialiśmy konkretne sprawy w specjalnie do tego przeznaczonej izbowej sali konsultacyjnej. Spodziewam się, że tym razem

będzie podobnie. Nie ukrywam, że w formule lokalnych zjazdów liczymy także na pojawienie się nowych twarzy, operatorów, którzy dotychczas śledzili nasze działania z pewnego dystansu. Pamiętajmy, że przecież **Razem możemy więcej**. W takich przypadkach także lepiej jest kogoś poznać osobiście, wyjaśnić problemy, z którymi się mierzymy i wspólnie poszukać rozwiązań. Zdalnie byłoby to dużo trudniejsze.

Plan zjazdów

Kolejne Zjazdy MiŚOT planowane są co kwartał i zorganizowane będą w następujących rejonach: Centrum/Zachód (przewidywana data: początek 2022 r.), Wschód (wiosna 2022 r.) i Północ (wiosna/lato 2022 r.). Ich zwieńczeniem będzie ogólnopolska konferencja w formule, którą znamy od lat. #



Szanowni Czytelnicy

Badania wskazują, że czytanie tekstu drukowanego jest uważniejsze i głębsze (lektura apollińska), a czytanie tekstu z ekranu bardziej powierzchowne i mniej uważne (lektura dionizyjska). Wbrew pozorom to także czytanie z ekranu jest wolniejsze (o mniej więcej 25 proc.) niż czytanie z papieru. Dzieje się tak dlatego, że pismo wyświetlane przez monitor jest zwykle niższej jakości niż druk oraz że Internet kojarzy się nam z oszczędnością czasu. Podobnie zresztą jak zjazdy i konferencje odbywające się online – nie musieliśmy przecież na nie dojeżdżać, a jedynie włączyć komputer.

Są jednak ważne powody zarówno do tego, by wnikliwie czytać teksty, co dla zarządu Izby oznacza przede wszystkim wnikliwe czytanie projektów ustaw, jak i by spotykać się na żywo. Potwierdzają to także badania. Kiedy siedzimy z kimś twarzą w twarz i jesteśmy fizycznie obecni, pozwala nam to „być bardziej” w chwili obecnej – twierdzi Suzanne Degges-White, profesor z katedry doradztwa i szkolnictwa wyższego na Uniwersytecie Northern Illinois. Jej badania wykazały też, że online tracimy około 85 proc. komunikacji z powodu niedostępności sygnałów definiowanych jako mowa ciała i niekoniecznie odpowiednio odczytujemy sygnały niewerbalne wysyłane przez innych uczestników takiego spotkania.

Wniosek jest więc oczywisty – podczas czytania wydrukowanego specjalnie dla Was niniejszego wydania KIKE#NEWS oraz spotkań na żywo z całym nowow wybranym zarządem Krajowej Izby Komunikacji Ethernetowej w trakcie Zjazdu MiŚOT w Bukowinie Tatrzańskiej możecie tylko zyskać!

Marek Nowak
redaktor naczelny KIKE#NEWS



KIKE SAFE



Z nami bezpieczeństwo się opłaca

Przedsiębiorcy
telekomunikacyjni

Kancelaria tajna

RODO



KIKE SAFE – Z NAMI BEZPIECZEŃSTWO SIĘ OPŁACA

KIKE SAFE jest spółką córką Krajowej Izby Komunikacji Ethernetowej, która została powołana, by za niewielką opłatą pomagać małym i średnim operatorom telekomunikacyjnym w zakresie wypełniania obowiązków na rzecz obronności, bezpieczeństwa państwa oraz bezpieczeństwa i porządku publicznego. W tym roku obchodziła piąte urodziny.

Od początku istnienia spółce udało się otrzymać niezbędne certyfikaty bezpieczeństwa wymagane dla Kancelarii Tajnych i rozpoczęła świadczenie usług dla przedsiębiorców telekomunikacyjnych, z czasem poszerzając też portfolio klientów.

Stworzyliśmy rozwiązania zatwierdzone przez Urząd Komunikacji Elektronicznej, co skutkuje nie tylko bezproblemowymi kontrolami, ale również wskazywaniem nas jako miejsca ratunku. Naszym kołem zamachowym jest zespół posiadający stosowne certyfikaty, dostęp, poświadczenia i zaświadczenia. Pracują dla nas specjaliści, a zarazem pasjonaci, dla których praca to przyjemność, a główny cel to zadowolenie klienta. Zdobyta na przełomie kilkunastu lat wiedza i doświadczenie pozwala nam na świadczenie usług na najwyższym poziomie, do którego inni mogą tylko aspirować. Nasz team składa się z ekspertów, którzy tematy związane z ochroną Informacji Niejawnych znają na wylot, gdyż poruszają się w nich na co dzień, zarówno od strony teoretycznej, jak i praktycznej. Są to prawnicy, inżynierowie i biegli sądowi z wieloletnim stażem, posiadający doświadczenie zarówno jako przedsiębiorcy, jak i urzędnicy. Ciągłe podnosimy też kompetencje zespołu. Stosowane przez nas rozwiązania zaowocowały wielokrotnie pozytywnie zakończonymi kontrolami u przedsiębiorców, na rzecz których świadczymy nasze usługi. Kontrole przebiegają szybko, sprawnie i bezproblemowo. Posiadamy certyfikowaną Kancelarię Tajną do klauzuli ŚCIŚLE TAJNE, świadectwo bezpieczeństwa przemysłowego II stopnia do tej klauzuli, a także certyfikowany system teleinformatyczny do klauzuli ZASTRZEŻONE przeznaczony do przetwarzania krajowych i międzynarodowych informacji niejawnych.

Poza przejmowaniem obowiązków w zakresie powierzenia obowiązków na rzecz obronności, bezpieczeństwa państwa oraz bezpieczeństwa i porządku publicznego wspieramy przedsięwzięcia jako konsorcjant. Dajemy firmom (nie tylko z branży telekomunikacyjnej), możliwość realizacji kontraktów niejawnych, występując jako ich partner lub podwykonawca. Niosąc pomoc podmiotom gospodarczym chcącym brać udział w postępowaniach i przetargach niejawnych rozszerzyliśmy ofertę o uwspólnienie posiadanej kancelarii tajnej, świadczenie usług w zakresie kompletnego prowadzenia Pionu Ochrony Informacji Niejawnych wraz z przeprowadzeniem procedury uzyskania Świadectwa Bezpieczeństwa Przemysłowego oraz doradztwem w tym zakresie.

Wychodząc naprzeciw obecnym i przyszłym klientom, podjęliśmy też rozmowy z firmą MISMO w celu utworzenia narzędzia do obsługi kampanii sprzedażowych, doboru ofert dla klientów, planowania kampanii, budżetowania i rozliczania, na zasadach abonamentowych.

MISMO otrzymała grant na utworzenie innowacyjnego narzędzia do zarządzania i optymalizacji kampanii sprzedażowo-marketingowych online i offline oparty na najnowszych algorytmach sztucznej inteligencji i nieliniowej optymalizacji. System w wersji docelowej pozwalać będzie na pełne przygotowanie i zoptymalizowanie kampanii sprzedażowych. Rozwiązanie dedykowane było pierwotnie tylko dla dużych firm telekomunikacyjnych, jednak udało nam się przekonać MISMO do zainteresowania także częścią rynku reprezentowanego przez małych i średnich operatorów. Zdecydowaliśmy wspólnie o stworzeniu dostosowanej do budżetu mniejszych operatorów, abonamentowej wersji systemu, która ma powstać do końca 2023 roku. Już od kwietnia 2022 roku natomiast uruchomiona zostanie wersja abonamentowa modeli predykcyjnych, które pozwolą określić, do jakich klientów (obecnych lub przyszłych) najlepiej adresować określone kampanie. Projekt obecnie jest w fazie tworzenia algorytmów. Mamy nadzieję, że już na wiosennej konferencji uda nam się przedstawić prototyp oraz zaprezentować pierwszą wersję modeli predykcyjnych.

Izabela Binkowska (iza.binkowska@gmail.com, tel. 502 653 878), Anna Stec (a.stec@kikesafe.pl, tel. 502 222 362)
KIKE Safe

KIKE#NEWS

KWARTALNIK KRAJOWEJ IZBY KOMUNIKACJI ETHERNETOWEJ

WYDAWCA

Krajowa Izba
Komunikacji Ethernetowej

02-013 Warszawa
ul. Lindleya 16/304

NAKŁAD

600 egzemplarzy

NUMER W REJESTRZE CZASOPISM

PR 19851

REDAKTOR NACZELNY

Marek Nowak
marek.nowak@kike.pl

KOREKTA

Agnieszka Krutysz

REKLAMA

Małgorzata Solarczyk
m.solarczyk@kike.pl

SKŁAD I GRAFIKA

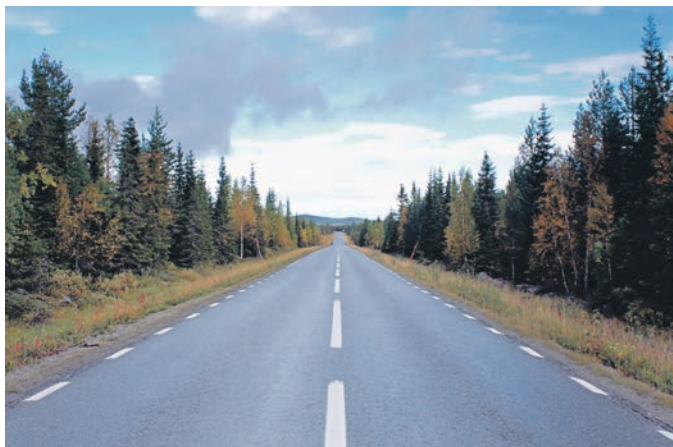
Marcin Korus

WSPÓŁPRACA:

Agnieszka Budner,
Izabela Binkowska,
Anna Stec, Ewelina Grabiec,
Kamila Mizera-Płaczek, Anna
Szura, Adam Wołk-Jankowski,
Tomasz Bukowski, Maciej Jojczyk

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.

Sukcesy dopingują do wytężonej pracy



Tekst: **AGNIESZKA BUDNER**
członkini komisji rewizyjnej KIKE

Za nami XVIII Walne Zgromadzenie Członków Krajowej Izby Komunikacji Ethernetowej, na którym zmienił się skład zarządu Izby. Funkcję prezesa pełni niezmiennie Karol Skupień, który rozpoczął drugą kadencję pracy na rzecz KIKE, natomiast członkami zarządu zostali: Adam Wołk-Jankowski i Bogdan Kozicki.

W dość trudnej rzeczywistości biznesowej dla małych i średnich przedsiębiorców telekomunikacyjnych oraz w specyficznym otoczeniu prawnym nasza Izba za kadencji Karola Skupnia osiągnęła sukcesy w kilku ważnych dla naszej branży obszarach.

Słupy

Przede wszystkim, dzięki kilkuletniej niestrudzonej pracy, prezes Karol Skupień doprowadził do obniżenia stawek za korzystanie z podbudowy słupowej przedsiębiorców energetycznych, a także do zmiany warunków technicznych, które do tej pory utrudniały nam możliwość korzystania z ich słupów. Należy dodać, że w tym czasie zmienił się zarówno Prezes UKE, jak i Prezes URE, zatem, jak łatwo się domyślić, nasza



Jeśli nadal płacie wyższe stawki za dzierżawę podbudowy słupowej, zachęcamy do kontaktu

praca w tym zakresie narażona była na dodatkowe problemy i opóźnienia. Niemniej te pierwsze sukcesy to dla nas dopiero początek drogi. Pomimo że ogłoszone stawki wynoszą obecnie mniej niż połowę dotychczasowych, to nadal

nas nie satysfakcjonują. Są za wyższe, a jednocześnie na tym etapie niemożliwe do prawidłowego wyliczenia. Jednak w obecnym stanie prawnym Prezes UKE nie ma wystarczających narzędzi kontrolnych wobec przedsiębiorców/operatorów energetycznych oraz brak jest sankcji wobec nich za niewywiązywanie się z określonych obowiązków związanych z prowadzeniem finansów w ich przedsiębiorstwach. Jeśli nadal płacie wyższe stawki za dzierżawę podbudowy słupowej od energetyków, zachęcamy do niezwłocznego kontaktu z prezesem Karolem Skupniem, który służy pomocą w tym zakresie. Przypominamy też, że aktualna miesięczna stawka za dostęp do słupów elektroenergetycznych wynosi:

- dla słupów nN: 1,73 zł (jeden złoty i siedemdziesiąt trzy grosze),
- dla słupów SN: 2,75 zł (dwa złote i siedemdziesiąt pięć groszy).

Pas drogowy

Sukcesem zakończyły się także nasze działania w zakresie obniżenia stawek za umieszczenie infrastruktury telekomunikacyjnej w pasie drogowym, ale tu także zamierzamy zrobić więcej. Stawki powinny być niższe i powinny obejmować wszystkich operatorów, również tych dominujących. Stanowczo sprzeciwiamy się dyskryminacji małych operatorów względem średnich, którzy płacą mniej i względem naj-

wiejszego polskiego operatora, który nie wnosi opłat za większość infrastruktury umieszczonej w pasie drogowym.

Kanalizacja Orange

Do sukcesów Zarządu KIKE minionej kadencji należy także zaliczyć wypracowanie oferty ramowej dotyczącej udostępniania kanalizacji Orange innym operatorom. Decyzją Prezesa UKE przestał obowiązywać wymóg przygotowania projektów jedynie przez osoby z uprawnieniami. Zmieniliśmy też system zabezpieczeń finansowych związanych z użytkowaniem dzierżawionej kanalizacji. Są ich obecnie aż cztery rodzaje. Istotne było także uporządkowanie przepisów dotyczących kanalizacji wewnątrzbudynkowej, czyli po prostu wszystkich rurek i szaf w blokach.

Tereny leśne

Z inicjatywy naszych członków realnie wpłynęliśmy także na poprawę dostępu do terenów leśnych. W wielu przypadkach przepisy były źle interpretowane przez poszczególne leśnictwa, a w efekcie stawki za dzierżawę terenów leśnych wykorzystywanych do przeprowadzenia światłowodu różniły się nawet o tysiąc procent.

FTR

Nasze ostatnie osiągnięcia związane są z wprowadzeniem niekorzystnych regulacji w rozporządzeniu Komisji Europejskiej dot. stawek rozliczeń międzyoperatorskich za za-

kańczanie połączeń w sieciach stacjonarnych – Fixed Termination Rates (FTR).

Udało się przeforsować w rozliczeniach międzyoperatorskich rozwiązanie polegające na tym, że regulacja ta w przypadku rozgłaszania numeracji członków KIKE wymaga wzięcia pod uwagę dodatkowej usługi tranzytu połączeń płatnych na rzecz integratora usług telefonicznych członków KIKE. Dzięki temu złagodzone spadki stawek FTR członków KIKE. Izba w dalszym ciągu prowadzi działania na rzecz regulacji usługi zakańczania połączeń w sieci Orange Polska SA w trybie SIP/IP oraz zmian oferty ramowej w zakresie usługi zakańczania połączeń w sieci Orange Polska SA w trybie TDM.

Polsat i Discovery

KIKE zainicjowała postępowania sprawdzające prowadzone przez UOKiK wobec Polsatu i Discovery, ponieważ według Izby i jej członków podmioty te wykorzystywały pozycję dominującą i naruszały zasady konkurencji. Postępowania prowadzone przez UOKiK w zakresie ochrony konkurencji trwają niezwykle długo, ale nie zrażamy się, ważne że proces został zainicjowany.

Składki

Na Walnym Zgromadzeniu Członków KIKE, które odbyło się 8 września 2021 roku, zgodnie z wolą członków, została też przegłosowana zmiana wysokości stawki składki członkowskiej. Aktualna jej wysokość

wynosi 400 zł. Zmianie nie uległa składka dla przedsiębiorców, którzy w poprzednim roku nie przekroczyli przychodu netto 500 tys. zł. Mogą oni skorzystać ze składki obniżonej, wynoszącej 100 zł miesięcznie.

Taka decyzja jest w pełni uzasadniona, biorąc pod uwagę, że dzięki KIKE udało się wprowadzić realne oszczędności w budżecie przedsiębiorstw



Dzięki KIKE udało się wprowadzić realne oszczędności w budżecie operatorów

prowadzonych przez naszych Członków. W zakresie dzierżawy podbudowy słupowej dla przeciętnej firmy to oszczędności średnio na poziomie kilku, a nawet kilkunastu tysięcy złotych miesięcznie. Podobnie sprawa wygląda w zakresie stawki za zajęcie pasa drogowego czy terenów leśnych. Do tego dochodzą udogodnienia związane z ofertą ramową dotyczącą udostępniania kanalizacji Orange oraz wiele innych działań KIKE w trosce o stabilność i normalność funkcjonowania firm naszych członków. Zarząd Izby deklaruje też gotowość do dalszej pracy na rzecz członków KIKE. Każda złotówka z budżetu Izby będzie rozsądnie wydatkowana. Należy przy tym pamiętać, że skuteczność naszych działań oparta jest m.in. na dość kosztownej współpracy z kancelariami prawnymi. Mamy jeszcze dużo do zrobienia, a dotychczasowe sukcesy dopingują nas do wytężonej pracy.

RAZEM MOŻEMY WIĘCEJ! #

Izba gospodarcza jest silna siłą swoich członków

Tekst: ADAM WOŁK-JANKOWSKI,
członek zarządu KIKE

Od wielu lat każda rozmowa o KIKE nieuchronnie zmierza do pytania o sens dalszego członkostwa. Szczególnie najmniejsi operatorzy pytają, po co mają opłacać składkę, co to im da, co za to dostaną. Uważam, że to rozumowanie z natury jest błędne. Uczestnictwo w izbie gospodarczej nie przynosi wprost wymiernych korzyści, jest swego rodzaju ubezpieczeniem, które opłacamy po to, żeby zminimalizować ewentualne straty związane z niespodziewanymi wydarzeniami w naszej branży.

Szczególnie najmniejsze przedsiębiorstwa samodzielnie nie mają wpływu na rzeczywistość biznesową kreowaną przez zmiany w prawie. Żeby mieć taki wpływ, muszą

działać wspólnie z dziesiątkami, a najlepiej setkami firm w podobnej sytuacji. Właśnie dla takiego zrzeszania się w celu dbania o wspólne interesy powstała idea izb gospodarczych. Po to powsta-

ła Krajowa Izba Komunikacji Ethernetowej. Po części rozumiem, skąd się bierze przekonanie części operatorów, że członkostwo ma im coś dać, najlepiej wielokrotnie więcej niż wynosi składka. Jako pierwszy zarząd, zaraz po powstaniu KIKE w 2009, podjęliśmy decyzję, żeby Izba robiła więcej niż w założeniach, żeby dawała wartość dodaną, żeby dawała oszczędności większe niż wysokość składki. Podjęliśmy tę decyzję świadomie, wiedząc, że w ten sposób uda się przyciągnąć więcej członków, że przemówią do nich nie tylko idee, ale przede wszystkim kasa. Właśnie dlatego powstały takie projekty jak Tanie Łącze czy SEZ. Tyle że od tego czasu wszyscy jesteśmy starsi o kilkanaście lat, nasze przedsiębiorstwa się rozwinęły, a my w międzyczasie mieliśmy szansę docenić działalność KIKE. Zarząd ostatniej kadencji jasno określił cele Izby. Po-

stał przede wszystkim na konsultacje nowych zapisów prawnych oraz lobbing. Skupił największą uwagę na działaniu GRAP, ograniczając lub likwidując przy okazji wszystkie mniej istotne pro-

i średnich operatorów telekomunikacyjnych jest słyszany w ministerstwach i urzędach, coraz częściej nasze stanowisko jest brane pod uwagę. Jest dobrze, ale mogłoby być lepiej. MiŚOT-y razem odpowiadają za mniej więcej 30% rynku telekomunikacyjnego w Polsce. Jest nas przeszło dwa tysiące firm, obsługujemy blisko dwa miliony klientów, zatrudniamy kilkanaście tysięcy pracowników. Niestety nadal nie zawsze nasz głos jest wysłuchiwany i brany pod uwagę z należytą starannością. Po części sami jesteśmy sobie winni. Daliśmy KIKE zbyt słaby mandat. Słaby, bo jak inaczej można powiedzieć o Izbie, która zrzesza mniej niż 10% operatorów, których ma reprezentować? Efekty konsultacji będą dużo lepsze, jeżeli nasz Prezes będzie mógł powiedzieć, że reprezentuje operatorów, którzy razem są więksi niż Orange czy Play. Zaczniemy myśleć o członkostwie w kategorii obowiązku, a nie wymiernej korzyści. Izba ma być dla nas zabezpieczeniem, parasolem, który zabieramy ze sobą, jak się zanoszą deszcz, a nie inwestycją, która ma się zwrócić. Najwyższa pora na zmianę myślenia, pora, żebyśmy lepiej zadbali o własne interesy, pora, żeby KIKE stała się silna... silna siłą swoich członków. #

Nowy zarząd KIKE



Karol Skupień

Prezes: Karol Skupień, menedżer branży IT i telekomunikacyjnej, w strukturach Izby od lat wspierał działalność Grupy Roboczej ds. Administracji Publicznej, jednocześnie angażując się w wiele projektów izbowych i operatorskich. Jest także członkiem Stowarzyszenia Budowniczych Telekomunikacji oraz Stowarzyszenia Siła w Innowacji. W wolnym czasie wędruje po górach i gra w szachy.



Adam Wołk-Jankowski

Członek zarządu: Adam Wołk-Jankowski z sieciami i Internetem jest związany zawodowo od 1999 roku. Przygodę z branżą rozpoczął w firmie Pik-Net z Gliwic. Od 2004 roku jest współwłaścicielem firmy Systel w Katowicach. Współtwórca i były członek Rady Nadzorczej SGT SA, jeden z założycieli Stowarzyszenia e-Południe, w którym do dzisiaj pełni funkcję członka Komisji Rewizyjnej. Był także współzałożycielem KIKE i członkiem pierwszego zarządu Izby.



Bogdan Kozicki

Członek zarządu: Bogdan Kozicki od 1999 roku prowadzi firmę Ambit w Lubartowie, która szybko rozwinęła się od działalności komputerowo-usługowej do obsługi sieci i telekomunikacji. Od lat zaangażowany w działalność KIKE, między innymi jako członek komisji rewizyjnej.

XVIII Zwyczajne Walne Zgromadzenie Członków KIKE wybrało także nową Komisję Rewizyjną w składzie: Arkadiusz Koćma (Firma Handlowa GIGA Arkadiusz Koćma), Łukasz Biernacki (Grupa MiŚOT) i Agnieszka Budner (Telekom System Sp. z o.o. właściciel marki Feromedia).



Idea izb gospodarczych powstała w celu dbania o wspólne interesy

jekty. To dobrze, dzięki temu KIKE stała się zdecydowanie bardziej profesjonalna, potrafi szybciej i sprawniej reagować na pojawiające się z prędkością karabinu maszynowego nowe pomysły legislacyjne. Od kilku lat KIKE jest regularnie zapraszana do konsultacji, co wcześniej wcale nie było oczywiste. Coraz częściej głos małych





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

Hurtowy Internet

– nowość czy powrót do monopolu?

Temat ten sygnalizowany był od początku realizacji projektów Programu Operacyjnego Polska Cyfrowa, a od 2018 roku przedstawiciele KIKE uczestniczyli w rozmowach ISP z dużymi telekomami na temat obustronnie korzystnych zasad dostępu do budowanych sieci. Wiosną bieżącego roku, podczas drugiego Wirtualnego Kongresu Przedsiębiorców Telekomunikacyjnych, odbył się panel dyskusyjny dotyczący współpracy przedsiębiorców telekomunikacyjnych z dostawcami hurtowymi w ramach budowy sieci ze środków publicznych. Uczestnikami rozmowy byli między innymi; mecenas Kamila Mizera (itB Legal), Jerzy Nowicki (MEDIAKOM), Łukasz Hetman (Astra-Net) oraz Paweł Biarda, przedstawiciel firmy Nexera. Rozmówcy skupiali się na możliwościach współpracy, zwracając przy tym uwagę na kilka spraw, które wymagają poprawy. Zdaniem przedstawiciela operatora hurtowego współpraca z operatorami korzystającymi z sieci przebiegała bezproblemowo. – Znam małych i średnich operatorów, którzy rzeczywiście zaczęli świadczyć usługi na sieci hurtowej, jednak naszej firmie do tej pory się to nie udało – przyznaje Jerzy Nowicki. – Od kongresu minęło pół roku i wciąż napotykamy problemy, głównie formalne i proceduralne. W praktyce brakuje mi ludzkiego podejścia ze strony przedstawicieli Nexery i rzeczywistej chęci szybkiego załatwienia spraw i rozwiązywania problemów. Muszę natomiast pochwalić techników tej firmy. Ich pracę oceniam naprawdę wysoko.

Konkurencja za publiczne pieniądze

Współpraca między operatorem hurtowym, a jego kontrahentem należącym do sektora małych i średnich przedsiębiorstw polega w zasadzie na dzierżawie sieci. Ponieważ jednak sieć hurtowa wybudowana została ze środków publicznych, nakłada to na jej właściciela wiele obowiązków. Stawki za dzier-

Pojawienie się na polskim rynku telekomunikacyjnym operatorów hurtowych będzie mieć poważne konsekwencje. Część lokalnych dostawców Internetu mówi o możliwej monopolizacji rynku, inni szukają możliwości współpracy.

żawę są (co do zasady) z góry określone i transparentne, a w fazie projektowania sieci zwracano uwagę na to, by sieć hurtowa nie powielala już istniejących. To ostatnie założenie niestety nie zostało w pełni zrealizowane – rozległość obszarów konkursowych, kontrowersje co do sposobu doboru punktów adresowych i brak aktualizacji map zaowocowały zgłoszeniem przynajmniej kilkunastu znanych redakcji nieprawidłowości.

– W dużej części obszarów sieci operatorów hurtowych pokrywają się z istniejącymi wcześniej sieciami – mówi Kamil Kurek, prezes zarządu K3 Telecom. – To problem, który powstał na etapie definicji obszarów białych plam. Na potrzeby ich inwentaryzacji przyjęto, że występują nawet tam, gdzie w obrębie konkretnej działki nie ma światłowodu, nawet jeśli linia światłowodowa biegła przy ulicy obok, ale po drugiej stronie jezdni. Trudno oprzeć się więc wrażeniu, że założenia inwentaryzacyjne były robione po to, by jak najwięcej owych białych plam wykazywać. Mogło to być zrobione lepiej.

Efekt jest taki, że tam, gdzie infrastruktura była niepełna, pojawiała się dodatkowa konkurencja. Z punktu widzenia ISP – często zabójcza, bo dotowana z publicznych środków. – Pojawienie się operatorów hurtowych może mieć też pozytywne skutki dla naszego rynku – zauważa Marcin Kuczera, wiceprezes zarządu spółki Leon – Typowi operatorzy hurtowi nie mają w sprzedaży usług detalicznych, więc nie są związani z tak zwanym *testem zawężania marży*, mogą więc mieć wyższe ceny niż detaliści udostępniający hurt. Powinno to spowodować wzrost wyjątkowo niskich obecnie cen za usługi telekomunikacyjne. Ceny na sieciach hurtowych będą także wyższe niż na sieci

własnej konkretnego ISP. Może też wreszcie lokalni dostawcy internetu zauważą, że na hurcie można zarabiać i sami śmieiej wejdą w ten rynek.

Oferta do odrzucenia

Potrzeby na rynku operatorskim są duże. Współpraca z operatorami hurtowymi mogłaby być w związku z tym dopełnieniem podstawowej działalności małych i średnich firm telekomunikacyjnych. W praktyce przedstawiona przez hurtowników oferta nie zawsze jest atrakcyjna. Podłączenie się czy dobudowanie do węzła hurtownika to często znaczny koszt, który zwracać się będzie przez długi czas.



Tam, gdzie infrastruktura była niepełna, pojawiała się dodatkowa konkurencja

Po odliczeniu wszelkich innych kosztów potencjalny zysk pojawia się dopiero w wieloletniej perspektywie.

– Nie zdecydowałem się na skorzystanie z oferty operatora hurtowego, którym w moim rejonie jest Tauron, ze względu na prosty rachunek zysków i strat – stwierdza Kamil Kurek. – Uwzględniając niskie ceny oferowane przez konkurencję, wysokie koszty dzierżawy i podłączenia do sieci hurtowej, zysk byłby naprawdę minimalny. Dla wielu operatorów niezrozumiałych jest także kilka innych zasad współpracy, takich jak konieczność wpłacania dwumiesięcznej kaucji za każdego klienta abonamentowego. – W naszych rozmowach z operatorem hurtowym nie

było właściwie miejsca na negocjacje – mówi Jerzy Nowicki. – Jestem po nich wręcz przekonany, że oferta Nexery wspiera dużych operatorów. Mały i średni mają uzasadnione obawy co do tej współpracy i w efekcie sieć wybudowana z publicznych pieniędzy jest trudno dostępna dla małych operatorów. Lokalnych operatorów często nie interesuje cały obszar, na którym działa operator hurtowy. Zamiast tego chcą umacniać pozycję i poszerzać bazę klientów na stosunkowo niewielkim, lokalnym rynku. Tymczasem chcąc podłączyć się do sieci wybudowanej ze środków publicznych, muszą wziąć ogromny kawałek tortu, którego nie potrzebują. Zawierane umowy nie odzwierciedlają skali działania i możliwości małych operatorów.

Presja na konsolidację

– Sama idea dostępu hurtowego i wybudowanie takiej sieci ze środków publicznych jest w porządku – uważa Piotr Wiąckiewicz, ekspert KIKE. – W praktyce jednak miałyby dużo większy sens, gdyby nie dublowano inwestycji, a to się niestety dzieje. Choć obecnie jeszcze wiele się nie zmieniło, w efekcie tej sytuacji rośnie presja na konsolidację. Presja ta wynika z tego, że duzi gracze wchodząc na teren lokalnych operatorów, tworzą silną konkurencję. Automatycznie spada wartość dotychczas istniejących sieci, a co za tym idzie – wielu już istniejących na rynku od lat małych firm. – Zwiększenie konkurencyjności w sytuacji gdy ISP boją się sami być dawcą hurtu, spowoduje, że to, co moglibyśmy dodatkowo zarobić *na hurcie*, zarobią inni – zauważa Marcin Kuczera. – Obawiam się też, że wielu mniejszych lokalnych dostawców internetu może podjąć błędne, nerwowe decyzje



biznesowe bazujące na informacjach zasłyszanych z niewiarygodnych źródeł. Brońmy się przed paniką! – dodaje. Komasowanie rynku telekomunikacyjnego od dawna wydaje się zresztą ideą, która przekonuje część urzędników publicznych niezależnie od opcji politycznej. Standardem ogólnoeuropejskim jest przecież istnienie kilku lub kilkunastu operatorów telekomunikacyjnych, a Polska, w której według danych Urzędu komunikacji Elektronicznej działa ich ponad cztery tysiące, jest tu wyjątkiem.

– Już teraz widać, że niebawem operatorzy hurtowi wręcz zrewolucjonizują rynek telekomunikacyjny – mówi Karol Skupień, prezes Krajowej Izby Komunikacji Ethernetowej. – Naszym głównym zadaniem jest w związku z tym pilnowanie, by dostęp do sieci hurtowych oparty był na niedyskryminacyjnych zasadach, a uchwalane przepisy nie stwarzały dużym operatorom możliwości nadużywania pozycji dominującej. Siły w tym starciu są oczywiście nierówne, dlatego też zależy nam na współpracy z jak największą liczbą małych i średnich operatorów, których w najbliższych latach chcemy szerzej zachęcać do włączenia się w działalność naszej Izby. Pojawienie się operatorów rynku hurtowego wydaje się więc zarówno zagrożeniem, jak i szansą dla małych ISP. Będziemy dalej zajmować się tym zagadnieniem by członkowie KIKE, a także inni, niezrzeszeni w niej operatorzy, nie dali się niczym zaskoczyć prawodawcy ani hurtownikom. #

PRZYBLIŻONE
KALENDARIUM

2016 r.

KIKE rozpoczyna robocze dyskusje z Prezesem UKE na temat problemów we współpracy przedsiębiorców telekomunikacyjnych z Zakładami Energetycznymi na tle dostępu do słupów, rekomendując stworzenie Kodeksu dobrych praktyk.

2017 r.

Rozmowy pomiędzy organizacjami zrzeszającymi przedsiębiorców telekomunikacyjnych (w tym KIKE) a organizacjami zrzeszającymi operatorów sieci elektroenergetycznych, warsztaty zorganizowane przez UKE, próba ustalenia brzmienia *Warunków technicznych i zasad współpracy*, obejmujących dostęp do słupów elektroenergetycznych niskiego napięcia.

czerwiec 2018 r.

Prezes UKE wzywa TAURON Dystrybucja SA, ENERGA Operator SA, innogy Stoen Operator sp. z o.o., ENEA Operator sp. z o.o. i PGE Dystrybucja SA do przedstawienia warunków zapewnienia dostępu do słupów.

sierpień 2018 r.

UKE zleca wykonanie *Analizy zasad współpracy w przedmiocie dostępu do podbudowy słupowej operatorów sieci energetycznych*

styczeń 2019 r.

Prezes UKE wszczyna postępowania administracyjne w przedmiocie określenia warunków dostępu do słupów TAURON Dystrybucja SA, ENERGA Operator SA, innogy Stoen Operator sp. z o.o., ENEA Operator sp. z o.o. i PGE Dystrybucja SA.

marzec 2019 r.

KIKE żąda dopuszczenia jej do udziału w postępowaniach prowadzonych przez Prezesa UKE.

wrzesień 2019 r.

Ministerstwo Cyfryzacji kieruje do zaopiniowania *Kodeksu dobrych praktyk w procesach inwestycyjnych związanych z budową sieci NGA z wykorzystaniem podbudowy słupowej przedsiębiorców elektroenergetycznych*.

lipiec 2020 r.

Konsultacje projektów decyzji Prezesa UKE.

Dostęp do słupów i decyzje Prezesa UKE

Każdy z przedsiębiorców telekomunikacyjnych, który realizuje własne sieci z wykorzystaniem słupów operatorów elektroenergetycznych, mniej lub bardziej kojarzy temat *decyzji ramowych* Prezesa UKE. Wokół tych decyzji urosło jednak już sporo legend, które warto zweryfikować z rzeczywistym stanem prawnym i faktycznym, aby nie narażać swojego przedsiębiorstwa na negatywne konsekwencje.



Tekst: **KAMILA MIZERA-PŁACZEK**,
radca prawny, itbLegal

Niewątpliwie w 2021 roku temat dostępu do słupów jest najbardziej gorący. Nie sposób jednak pominąć tego, że wydanie przez Prezesa UKE w dniu 12 lutego 2021 r. decyzji określających warunki dostępu do słupów TAURON Dystrybucja S.A., ENERGA Operator S.A., innogy Stoen Operator sp. z o.o., ENEA Operator sp. z o.o. i PGE Dystrybucja S.A., to efekt długoletniej, sięgającej co najmniej 2016 r., batalii przedstawicieli przedsiębiorców telekomunikacyjnych o zmianę zasad udostępniania infrastruktury elektroenergetycznej przedsiębiorcom telekomunikacyjnym, w tym o obniżenie opłat, w której KIKE miała swój spory, a nawet pierwszorzędny, udział.

Formalne postępowania w przedmiocie określenia warunków dostępu do słupów pięciu największych operatorów sieci elektroenergetycznych Prezes UKE zdecydował się wszcząć dopiero na przełomie roku 2018 i 2019. Interwencji wymagały różnicowane i znacznie zawyżone stawki opłat pobieranych za dostęp, nieuzasadnione i nienegocjowalne warunki umów, nadmierne wymagania formułowane wobec przygotowania inwestycji, dokumentacji projektowej czy też w zakresie podporządkowywania się wewnętrznym dokumentom danego operatora sieci.

Po dwóch latach organowi udało się wydać decyzje, które wiele wnoszą na rynek dostępu do słupów.

Najważniejszą kwestią dla wielu ISP są nowe warunki finansowe dostępu. Prezes UKE wskazał bowiem, że opłata za dostęp do słupa niskiego napięcia powinna wynieść 1,73 zł netto, a za dostęp do słupa średniego napięcia 2,75 zł netto. Zmiana ta powinna być znacznie odczuwalna, jeśli weźmie się pod uwagę, że niektórzy przedsiębiorcy telekomunikacyjni płacili za dostęp nawet 7 czy 15 zł. Według decyzji ogólna opłata miesięczna ma być liczona jako iloczyn stawki opłaty, liczby udostępnionych słupów oraz liczby kabli podwieszonych na danym słupie, z czego odmiennie uregulowano kwestię kabli abonenckich. Organ nie przewidział możliwości waloryzacji stawki opłaty.

Wykonanie nowych decyzji

Prezes UKE wydał decyzje, które podlegały natychmiastowemu

wykonaniu. Terminy te upłynęły na przełomie maja i czerwca bieżącego roku. Omawiane rozwiązanie nie spotkało się z akceptacją ze strony właścicieli słupów, którzy wystąpili o wstrzymanie wykonania decyzji przez Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Wniosek tych sąd nie uznał jednak za zasadny.

Formalnie zatem decyzje obowiązują i powinny być wykonywane. Nie sposób jednak pominąć tego, że w toku pozostały postępowania sądowe, w których operatorzy domagają się uchylecia bądź zmiany omawianych decyzji. TAURON Dystrybucja S.A., ENERGA Operator S.A., innogy Stoen Operator sp. z o.o., ENEA Operator sp. z o.o. i PGE Dystrybucja S.A. nie tylko złożyły wnioski o wstrzymanie wykonania decyzji, ale i wniosły odwołania, zaskarżając decyzje w całości. Czas pokaże, jaka będzie treść rozstrzygnięć sądu w tych sprawach. KIKE aktywnie działa w tych postępowaniach, dążąc do utrzymania decyzji w aktualnym kształcie.

Obowiązujące umowy po decyzjach Prezesa UKE

Nie sposób korespondować z faktem, że decyzje Prezesa UKE mają pozytywny skutek dla branży telekomunikacyjnej. Wielu ISP, którzy posiadają już zawarte umowy o dostępie do słupów, nie do końca potrafi się jednak odnaleźć w nowej rzeczywistości. Kwestia ta dotyczy w zasadzie dwóch zagadnień.

Po pierwsze części ISP wydaje się, że decyzje zmieniły z automatu ich umowy i to z dniem 12 lutego 2021 r. lub też z jeszcze wcześniejszą datą. Ma to taki skutek, że te podmioty nie podjęły żadnych

działań w celu zmiany swoich umów, w tym w celu obniżenia stawek opłat, czekając, aż właściciel słupów zacznie im naliczać niższe opłaty i skoryguje już wystawione faktury albo odmawiając zapłaty zafakturowanych należności.

Tymczasem decyzje wydane przez Prezesa UKE nie mają bezpośredniego wpływu na treść już zawartych umów. Innymi słowy, umów tych decyzje nie zmieniły z mocy prawa, a w interesie właścicieli słupów nie leży zainicjowanie procedury aneksowania umowy i obniżenia naliczanych opłat. Ustalenie przez organ nowych zasad obowiązujących co do współkorzystania z podbudowy słupowej, a przede wszystkim określenie nowych stawek opłat za dostęp, może jedynie stanowić uzasadnioną podstawę do zwrócenia się do właściciela słupów o wprowadzenie zmian do umowy. W tym przypadku ISP może zatem wystąpić z właściwym wnioskiem do właściciela słupów i zaproponować mu zmianę poszczególnych postanowień umowy. Odpowiednio poprowadzone negocjacje, w przypadku gdyby strony umowy nie osiągnęły porozumienia, pozwolą na zwrócenie się o „pomoc” do Prezesa UKE – czyli o wydanie decyzji o zmianie umowy, która zastąpi ewentualny aneks. Jeśli jednak udostępniający nie wyrazi zgody na wprowadzenie zmian z datą wsteczną, nowa treść umowy będzie obowiązywać jedynie na przyszłość. Wciąż szerokie obawy wśród przedsiębiorców telekomunikacyjnych, którym udało się zmienić obowiązujące umowy, budzi to, czy ewentualne uchylene/zmiana decyzji Prezesa UKE przez SOKiK doprowadzi



Wydanie przez Prezesa UKE decyzji określających warunki dostępu do słupów to efekt długoletniej batalii

mu wykonaniu. Jednocześnie organ przewidział, że operatorzy mają zapewnić gotowość do udostępniania słupów na nowych warunkach w terminie 90 dni od doręczenia

do automatycznego wygaśnięcia bądź uchylenia aneksów, w tym do utraty niższych stawek opłat. Ustalenie tego nie jest proste, bowiem decydować będzie o tym treść aneksu zawartego w konkretnej sprawie. Dlatego też należy przyłożyć odpowiednią wagę do ukształtowania treści aneksu. Po drugie część ISP nie wie, czy przy ubieganiu się o dostęp do nowych słupów decyzja nie jako przymusza ich do zawarcia umowy na nowym wzorcu, czy też może żądać zapewnienia dostępu na podstawie dotychczasowej umowy. Tymczasem nie występuje przymus sko-

szczegółowego zapoznania się z rozwiązaniami, jakie przewiduje nowa umowa. W stosunku do poprzednio obowiązujących na rynku warunków zmieniło się sporo, zwłaszcza jeśli chodzi o procedurę uzyskiwania dostępu czy wykonywania późniejszej eksploatacji infrastruktury telekomunikacyjnej podwieszanej na słupach, w tym usuwania jej awarii. Po zawarciu umowy ramowej warto zatem opracować sobie schemat czynności, jakie należy wykonać w celu uzyskania dostępu i podwieszenia kabli na słupie, jak również naprawy i konserwacji już podwieszanej linii. #



Decyzje wydane przez Prezesa UKE nie mają bezpośredniego wpływu na treść już zawartych umów

rzystania z nowego wzorca w związku ze współkorzystaniem z nowych słupów, choć operatorzy sieci elektroenergetycznej mogą sugerować, że jest inaczej. To od okoliczności danej sprawy będzie zależne to, czy jednak nie będzie warto przejść na nowy wzorec.

Nowe umowy dotyczące dostępu do słupów

ISP, którzy wstrzymywali swoje inwestycje telekomunikacyjne, oczekując na rozstrzygnięcia Prezesa UKE, nie staną przed dylematem, czy dostępu do słupów żądać na podstawie aktualnie obowiązującej umowy, czy też wystąpić do właściciela słupów o zawarcie umowy na nowym wzorcu. Nie oznacza to jednak, że przed nimi nie ma żadnej pracy do wykonania. Wzory umów, którymi aktualnie posługują się operatorzy sieci elektroenergetycznych, zostały opracowane w wyniku wdrożenia decyzji Prezesa UKE. Niemniej część ich postanowień może wzbudzać wątpliwości w zakresie zgodności z tymi decyzjami oraz z przepisami powszechnie obowiązującego prawa. Decydując się na korzystanie ze słupów na nowych warunkach, to dany ISP będzie musiał podjąć decyzję, czy negocjować treść wzorca, czy jednak przyjąć go bez wnoszenia uwag. Nie obejdzie się również bez

grudzień 2020 r.

Prezes URE uzgadnia projekty decyzji.

luty 2021 r.

Prezes UKE wydaje decyzje określające warunki dostępu do słupów TAURON Dystrybucja SA, ENERGA Operator SA, innogy Stoen Operator sp. z o.o., ENEA Operator sp. z o.o. i PGE Dystrybucja SA.

marzec 2021 r.

Do Prezesa UKE wpływają odwołania od wydanych decyzji oraz wnioski o wstrzymanie ich natychmiastowego wykonania, które Organ przekazuje do rozpoznania przez SOKiK.

maj/czerwiec 2021 r.

Decyzje Prezesa UKE wchodzi w życie; PTPIREE publikuje na swojej stronie internetowej nowy wzór umowy ramowej wraz z załącznikami.

maj 2021 r.

SOKiK oddala wniosek PGE Dystrybucja SA o wstrzymanie wykonania decyzji Prezesa UKE, w późniejszym czasie tożsame rozstrzygnięcia zapadają w pozostałych sprawach.

maj-sierpień 2021 r.

KIKE zgłasza swój udział w postępowaniach prowadzonych przez SOKiK, wspierając stanowiska Prezesa UKE; postępowania te pozostają w toku przed SOKiK (jako Sądem I instancji)

wrzesień 2021 r.

KIKE zawiadamia Prezesa UKE o niewypełnianiu przez operatorów sieci elektroenergetycznych warunków współkorzystania i dostępu do infrastruktury technicznej w zakresie słupów elektroenergetycznych linii niskiego i średniego napięcia określonych w decyzji Prezesa.

Co słyszeć w PKE?

Termin wdrożenia Europejskiego Kodeksu Łączności Elektronicznej minął 21 grudnia 2020 roku. Podjęto wówczas decyzję, że zamiast dużej nowelizacji obecnego prawa telekomunikacyjnego zostanie zaproponowana zupełnie nowa ustawa – Prawo Komunikacji Elektronicznej. Mamy listopad 2021 roku, a PKE jeszcze nie ma.



Tekst: ANNA SZURA,
prawnik z itB Legal

Wiele wskazuje na to, że prace nad ustawą postępują.

Ostatnia wersja projektu PKE datowana jest na 3 września 2021 roku. Przy tej okazji zostały również przedstawione projekty rozporządzeń do PKE. Skupmy się jednak na samej ustawie.

Jednym z najważniejszych (choć niekoniecznie najlepszych) pomysłów jest uzależnienie wysokości niektórych opłat od aktualnego przeciętnego wynagrodzenia. I tak m.in. próg przychodów z tytułu prowadzenia działalności telekomunikacyjnej dla potrzeb wyliczenia opłaty telekomunikacyjnej będzie oparty o komunikat prezesa Głównego Urzędu Statystycznego. Również górny próg niektórych opłat za prawo do dysponowania częstotliwością czy za prawo do wykorzystywania zasobów numeracji nie będzie już ryczałtowy, tylko liczony jako procent lub x-krotność przeciętnego wynagrodzenia. Prezes UKE ma corocznie publikować w Biuletynie Informacji Publicznej aktualną wysokość opłat.

Co ciekawe, część wpływów z opłat ma pokrywać koszty funkcjonowania Prezesa UKE. Opłaty mają stanowić już nie tylko dochód budżetu państwa, ale również zasilać Fundusz Szerokopasmowy oraz stanowić przychód Prezesa UKE. Podczas spotkania z przedstawicielami Ministerstwa Cyfryzacji, które miało miejsce 9 września, poinformowano uczestników, że założeniem takiego rozwiązania jest m.in. konieczność zapewnienia jak najwyższej jakości merytorycz-



nej, aby pracownicy urzędu nie odchodzili do prywatnych pracodawców. Drodzy ISP – wychodzi na to, że projektodawca chce, abyście finansowali organ administracji publicznej. Kolejną nowością jest to, że ISP wykonując obowiązki sprawozdawcze (będące odpowiednikiem obecnego art. 7 PT), mają dodatkowo spowiadać się z tego, jaka jest wysokość pozostałych na koncie środków z doładowań, do których w poprzednim roku kalendarzowym wygaśnięcie uprawnień konsumenta do żądania zwrotu niewykorzystanych środków prepaid. Nowe zapisy przewidują, że po wygaśnięciu tego uprawnienia pozostałe środki z doładowań mają stanowić przychód Funduszu Szerokopasmowego. Dostawcy usług mają corocznie przekazywać te środki na rachunek Prezesa UKE, natomiast Prezes UKE ma je dalej przekazywać do Funduszu Szerokopasmowego. Co, jeśli przedsiębiorca ich nie przekaże? Cóż, wówczas naraża się na ich egzekucję w trybie przepisów o postępowaniu egzekucyjnym w administracji.

Zmiany mają również objąć możliwość zawierania umów w modelu door-to-door. Projektodawca chce zwiększyć

ochronę konsumentów, chce usankcjonować nieważnością umowy zawierane „podczas nieumówionej wizyty przedsiębiorcy w miejscu zamieszkania lub zwykłego pobytu konsumenta”. Umowy zawarte w taki sposób mają być z mocy ustawy nieważne. Przedsiębiorca, który będzie uporczywie naruszać obowiązki dotyczące zawierania umowy o świadczenie usług, może narażać się nawet na zakaz wykonywania działalności telekomunikacyjnej do 5 lat. Innym wątpliwym prawnie pomysłem jest możliwość zakazania przedsiębiorcy zawierania umów w formie dokumentowej, gdy przedsiębiorca ten uporczywie utrudnia abonentowi rozwiązanie umowy (bądź też odstąpienie od niej albo jej wypowiedzenie) w formie dokumentowej. PKE od ostatniego styczniowego projektu uległo zmianom i to dość kluczowym. Nowe pomysły nie zostały przyjęte z entuzjazmem przez uczestników obecnych na spotkaniu 9 września. KIKE złożyła stanowisko do wrześniowego projektu, wskazując m.in. na pewne prawnie wątpliwe rozwiązania. Pozostaje śledzić temat PKE i oczekiwać na kolejną (może już ostatnią?) wersję PKE. #



Tekst: **MACIEJ JOJCZYK**
Kancelaria Brightspot

Składka zdrowotna – nowy podatek

Z punktu widzenia opodatkowania dochodów z działalności gospodarczej największe znaczenie mają zmiany w zakresie składki zdrowotnej. Aktualnie składka zdrowotna opłacana jest ryczałtowo. Podstawą wymiaru składki zdrowotnej jest 75 proc. przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw w IV kwartale poprzedniego roku, włącznie z wypłatami z zysku. Podatnik może jednak znaczną część tej składki odliczyć od podatku, co wydatnie zmniejsza obciążenie fiskalne. Wraz z wejściem w życie zmian wprowadzanych Polskim Ładem pojawiają się nowe zasady dotyczące rozliczania składki zdrowotnej. Jej wysokość będzie zależała przede wszystkim od wybranej przez przedsiębiorcę formy opodatkowania. Decyzja wpłynie na to, czy składka obliczana będzie od przychodu, dochodu czy od minimalnego lub średniego wynagrodzenia za pracę. Przedsiębiorcy rozliczający się liniowo zostaną objęci składką zdrowotną w stawce 4,9 proc. dochodu, przy czym jej wysokość nie będzie mogła być niższa niż 9 proc. minimalnego wynagrodzenia za pracę w danym roku. Realna stopa opodatkowania wzrośnie więc do 23,9 proc.

Przy stosowaniu skali podatkowej przedsiębiorca musi się liczyć z koniecznością opłacania 9 proc. składki zdrowotnej, dla której podstawą wyliczenia będzie osiągnięty dochód. W konsekwencji realne obciążenie podatkowe wyniesie 26 proc. w I progu podatkowym i 41 proc. w II progu podatkowym.

Zmiany obejmą również przedsiębiorców rozliczających się podatkiem zryczałtowanym. Wysokość składki zdrowotnej uzależniona będzie od progów przychodowych:

- podatnicy o rocznych przychodach nieprzekraczających 60 tys. zł zapłacą składkę w wysokości 9% od 60% przeciętnego wynagrodzenia,
- podatnicy o rocznych przychodach między 60 tys. zł a 300 tys. zł zapłacą składkę w wysokości 9% od 100%

Składka zdrowotna nie obejmie spółek z o.o. Czy warto się przekształcić?

Warto przemyśleć, czy nie nadchodzi odpowiedni moment na zmiany sposobu prowadzenia działalności gospodarczej lub przyjętych zasad rozliczeń. Przemyślane i trafne decyzje w tej materii mogą ułatwić przedsiębiorcom funkcjonowanie w nadchodzącej nowej rzeczywistości fiskalnej. Jednym z kierunków zmian powszechnie rozważanych przez prawników i doradców podatkowych jest przekształcenie działalności w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością.

przeciętnego wynagrodzenia, c. podatnicy o rocznych przychodach ponad 300 tys. zł zapłacą składkę w wysokości 9% od 180% przeciętnego wynagrodzenia.

Nowe przepisy zakładają także objęcie obowiązkiem opłacania składki zdrowotnej przez członków zarządu spółek kapitałowych. Stawka i w tym przypadku wyniesie 9 proc., a podstawą jej obliczenia będzie kwota wynagrodzenia pobieranego z tytułu powołania do zarządu.

A może się przekształcić?

Najsilniej planowane zmiany w ramach Polskiego Ładu odczują przedsiębiorcy działający w ramach jednoosobowych działalności gospodarczych, spółek cywilnych i osobowych. To ich bezpośrednio dotknie wprowadzenie składki zdrowotnej. Jedną z możliwości łagodzenia skutków Polskiego Ładu może być zmiana formy prowadzenia działalności gospodarczej. Korzystnym w tym zakresie rozwiązaniem może okazać się prowadzenie działalności w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. W przypadku jednoosobowej działalności gospodarczej co do zasady opodatkowany jest każdy osiągnięty dochód. Środki opodatkowane są jednorazowo. Bez znaczenia jest okoliczność przeznaczania ich na cele osobiste. Odmienne rozwiązanie dotyczy spółki z o.o. Docelowo wszystkie dochody przedsiębiorstwa powstają w spółce i podlegają

opodatkowaniu podatkiem CIT, który dla podatników nieprzekraczających 2 mln EUR obrotów wynosi 9 proc. Środki te pozostają własnością Spółki. Dopóki środki nie zostaną z niej przeniesione do majątku wspólnika, związany z nimi podatek dochodowy zamyka się w podstawowej stawce. Wypłata środków na rzecz wspólnika wiąże się z dodatkowym opodatkowaniem, a wielkość tego obciążenia zależna



Jedną z możliwości łagodzenia skutków Polskiego Ładu może być zmiana formy prowadzenia działalności gospodarczej

jest od tytułu, z jakiego dochód osiąga wspólnik. W przypadku wypłaty wspólnikowi dywidendy dochód wspólnika opodatkowany jest według stawki 19 proc. Jednocześnie możliwe jest wynagradzanie wspólnika z innych tytułów, np. z tytułu umowy o pracę czy innych umów o charakterze cywilnoprawnym, co podlegać będzie opodatkowaniu innymi stawkami. Warto także rozważyć powołanie wspólników spółki do zarządu. Powołanie jest samodzielną podstawą do wypłaty wynagrodzenia, którego wysokość usta-

wana jest przez Zgromadzenie Wspólników. Co istotne, wynagrodzenie otrzymywane z tego tytułu nie podlega obowiązkowi opłacania składek ZUS. W ramach Polskiego Ładu planuje się opodatkowanie tego wynagrodzenia składką zdrowotną w stawce 9 proc. od dochodu. Wynagrodzenie opodatkowane jest skalą podatkową i do kwoty 120 tys. zł w ujęciu rocznym podlega opodatkowaniu w wysokości 17 proc. Wspólnicy spółki z o.o. co do zasady nie podlegają obowiązkowym ubezpieczeniom społecznym. Nie płacą składek ZUS ani składki zdrowotnej, która w nowym porządku prawnym wynosić będzie 9% dochodu i nie będzie podlegała odliczeniu od podatku. Wyjątkiem jest tak zwana spółka jednoosobowa, to jest taka, w której wszystkie udziały są własnością jednej osoby. Do zalet spółki z o.o. należy także zaliczyć fakt, że wspólnicy w spółce z o.o. nie mają obowiązku uiszczania tzw. daniny solidarnościowej w stawce 4 proc., która obciąża dochody powyżej 1 mln zł.

Spółka z o.o. i Estoński CIT

Prowadzenie działalności gospodarczej w formie spółki z o.o. umożliwia korzystanie z tzw. Estońskiego CIT. Jest to rozwiązanie funkcjonujące już w polskim systemie podatkowym. Jest ono skierowane do spółek kapitałowych, w których udziałowcami są wyłącznie osoby fizyczne. Estoński CIT to narzędzie pozwalające

odroczyć moment zapłaty podatku do czasu wypłaty zysku. Dopóki spółka nie wypłaca wspólnikom dywidendy, nie powstaje obowiązek zapłaty podatku CIT. W przypadku wypłacenia dywidendy spółka zapłaci podatek na uproszczonych zasadach. Wysokość podatku uzależniona będzie nie od dochodów, a od wysokości wypłaconych środków.

Przepisy dotyczące Estońskiego CIT zostaną dodatkowo w ramach Polskiego Ładu znówelizowane. Przede wszystkim zmianie ulegnie stawka podatku. Będzie ona wynosić od 10 proc. do 20 proc., w zależności od posiadania statusu małego podatnika lub podmiotu rozpoczynającego działalność gospodarczą. Od 2022 r. z Estońskiego CIT od dochodów będą mogły skorzystać także spółki komandytowe i komandytowo-akcyjne (aktualnie jest to rozwiązanie skierowane do spółek kapitałowych), usunięty zostanie limit przychodów, aktualnie wynoszący 100 mln zł w ujęciu rocznym, a także zlikwidowany zostanie obowiązek ponoszenia określonych nakładów inwestycyjnych. Podatnicy stosujący Estoński CIT i u których wartość sprzedaży (wraz z kwotą VAT) nie przekroczy w poprzednim roku podatkowym 4 mln euro, będą mogli rozliczać VAT kwartalnie. W ramach nowelizacji atrakcyjniejszy stanie się mechanizm pozwalający odliczyć podatek zapłacony przez spółkę (CIT) od PIT wspólnika z tytułu dywidendy. Wspólnik otrzymujący dywidendę będzie miał prawo obniżyć podatek od dywidendy nawet o 90 proc. zapłaconego CIT.

Mała spółka też zapłaci podatek od „Wielkich Korporacji”

Opisując sytuację spółek z o.o. w rzeczywistości fiskalnej tworzonej Polskim Ładem, nie sposób nie wspomnieć

o objęciu nowym minimalnym podatkiem dochodowym podmiotów podlegających CIT oraz Podatkowych Grup Kapitałowych, których udział dochodów w przychodach innych niż z zysków kapitałowych wynosić będzie mniej niż 1%, lub które poniosą stratę za dany rok podatkowy. Podmioty te będą zobowiązane do opłacenia minimalnego podatku dochodowego w stawce 0,4% przychodów lub 10% tak zwanych wydatków pasywnych. Popularna nazwa tego podatku sugeruje, że odnosi się on jedynie do zagranicznych koncernów osiągających miliardowe przychody w Polsce. Niestety przepisy wskazują na coś innego – podatek ten ma charakter uniwersalny. Przewidziane są jednakże pewne wyłączenia. Zgodnie z brzmieniem projektu nie zostaną objęci podatnikami prowadzenie działalności (start-upy w pierwszych trzech latach), podatnicy, którzy wykazali określony (30 proc.) spadek przychodów w stosunku do przychodów roku poprzedniego, a także podmioty funkcjonujące w prostej strukturze organizacyjnej, bez powiązań mogących skutkować działaniami optymalizacyjnymi (np. w przypadku, gdy osoba fizyczna jest jedynym udziałowcem, akcjonariuszem lub współnikiem spółki).

Przekształcenie – na czym to polega?

Przedsiębiorca, który prowadzi działalność w formie jednoosobowej działalności gospodarczej, może zmienić formę działalności m.in. przez przekształcenie dotychczasowej działalności w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością. Możliwe jest również powołanie spółki z o.o. i wniesienie do niej aportu w postaci prowadzonego przedsiębiorstwa. Z punktu widzenia optymalności rozwiązania, a także jego bezpieczeństwa i kompleksowości, w przypadku przedsiębiorców telekomunikacyjnych najkorzystniejszą opcją jest przekształcenie. Zgodnie z prawem spółce powstałej w wyniku przekształcenia przysługują wszystkie prawa i obowiązki dotychczasowego przedsiębiorcy. Spółka będzie podmiotem tych samych praw i obowiązków w sprawach administracyjnych, cywilnoprawnych oraz związanych z prawem pracy. Spółka staje się też podmiotem

decyzji, zezwoleń, koncesji oraz ulg, z których korzystał przedsiębiorca przed przekształceniem. Jest to istotne z punktu widzenia przedsiębiorcy telekomunikacyjnego, który od dłuższego czasu funkcjonuje w branży w ramach prowadzonej jednoosobowej działalności gospodarczej. Dzięki temu dotychczasowe relacje biznesowe, umowy czy pozwolenia co do zasady pozostają w mocy. Przedsiębiorca nie jest zobowiązany do zawierania w tym celu aneksów czy też umów cesji.

Zasadniczo podobnie sprawa wygląda w przypadku spółki cywilnej i jawnej.

Podsumowanie

Decyzję o ewentualnym przekształceniu warto dobrze przeemyśleć i dokładnie przeanalizować sytuację i potrzeby swojego przedsiębiorstwa. Należy mieć na uwadze, że zarówno przy przekształceniu, jak i wniesieniu wkładu niepieniężnego (aportu) w roku podatkowym, w którym została spółka zawieszona oraz w roku podatkowym bezpośrednio po nim następującym co do zasady nie będzie możliwości skorzystania z obniżonej (z 19 proc. do 9 proc.) stawki CIT.



Decyzję o ewentualnym przekształceniu warto dobrze przeemyśleć

Przekształcenie jednoosobowej działalności gospodarczej w spółkę z o.o. wiąże się z poniesieniem wydatków. Będą to koszty na etapie przekształcenia, ale i na etapie prowadzenia spółki. Koszt prowadzenia takiej spółki jest wyższy niż w przypadku działalności opartych na księdze przychodów i rozchodów. Mimo to oszczędności wynikające z prowadzenia działalności w formie spółki z o.o., w perspektywie długofalowej, mogą zrekompensować poniesione koszty, a zmiana może okazać się opłacalna, w szczególności gdy spółka będzie mogła być opodatkowana małym CIT lub Estońskim CIT. Każdy przypadek jest jednakże odmienny i wymaga niezależnej kalkulacji. O podatkach można czytać i pisać, ale na końcu zawsze trzeba je niestety policzyć. #

KSC – nowelizacja ustawy

O nowelizacji ustawy o krajowym systemie cyberbezpieczeństwa zrobiło się głośno głównie za sprawą kontrowersyjnych planów o procedurze uznania dostawcy sprzętu lub oprogramowania stwarzającego zagrożenie. Projektodawca wprowadził kilka zmian, które miały być odpowiedzią na krytykę rozwiązań. Ich kierunek nie napawa optymizmem.



Tekst: ANNA SZURA,
prawnik z itB Legal

Zgodnie z pierwotnymi planami w razie uznania dostawcy za niebezpiecznego jego sprzęt lub oprogramowanie miało zostać wycofane z eksploatacji m.in. przez przedsiębiorców telekomunikacyjnych. Pomysł został szeroko skrytykowany, nie tylko za samą ideę obowiązku wymiany sprzętu lub oprogramowania na koszt przedsiębiorców (projekt nie przewidywał żadnych rekompensat), ale przede wszystkim za wątpliwą procedurę i niejasne kryteria, którymi należy się kierować przy ocenie danego dostawcy. Obawiano się, że dostawcy będą wykluczani arbitralnymi decyzjami, umotywowanymi celami politycznymi.

Bez zawiadomienia

Zgodnie z pierwszą wersją projektu (wrzesień 2020 r.) dostawca nawet nie wiedziałby, że poddawany jest ocenie, aż do momentu opublikowania odpowiedniego komunikatu w Dzienniku Urzędowym Rzeczypospolitej Polskiej „Monitor Polski”. Druga wersja projektu (styczeń 2021 r.) nieco poprawiała sytuację ocenianego dostawcy. Dodano przepis nakazujący stosować przepisy kodeksu postępowania administracyjnego. W efekcie dostawca byłby zawiadamiany o wszczęciu postępowania, mógłby wypowiadać się co do zgromadzonych dowodów oraz przedstawiać własne stanowisko w sprawie. Kiedy już wydawało się, że zmiany idą w dobrym kierunku, pojawiła się trzecia wersja projektu (październik 2021 r.), która

zawraca go do punktu wyjścia. Wyłączono stosowanie kłuczowych przepisów procedury administracyjnej, które zapewniały stronie czynny udział w postępowaniu. Po pierwsze określono, że stroną postępowania ma być wyłączenie dostawcy, wobec którego wszczęto postępowanie. Ma zostać wyłączony przepis stanowiący o tym, że stroną jest każdy, czyjego interesu prawnego lub obowiązku dotyczy postępowanie albo kto żąda czynności organu ze względu na swój interes prawny lub obowiązek. Projektodawca obawia się, że mnogość potencjalnych stron postępowania (w istocie każdego, kto korzysta ze sprzętu lub oprogramowania danego dostawcy) doprowadziłoby do paraliżu procedury i było zagrożeniem dla trwałości decyzji (każda ze stron mogłaby wnieść odwołanie). Również organizacje społeczne mają zostać pozbawione prawa do wzięcia udziału w postępowaniu. Oznacza to, że interesów przedsiębiorców nie będą mogły reprezentować nawet organizacje branżowe (np. KIKE).

Po drugie dostawca ma nie być zawiadamiany o miejscu i terminie przeprowadzenia dowodów, co jest jawnym ograniczeniem jego prawa do aktywnego udziału w postępowaniu i prawa do wypowiedzenia się co do dowodów. To ograniczenie fundamentalnych praw nie tylko dostawcy, ale i innych podmiotów, które w normalnym postępowaniu administracyjnym po prostu byłyby uznane za stronę postępowania i mogły wziąć w nim udział. Tak daleko idące wyłączenia pozbawiają przedsiębiorców możliwości ochrony w procedurze administracyjnej konstytucyjnie przysługujących im praw.

Będą skargi

Projektodawca zdaje się nie dostrzegać, że zaproponowane przepisy i wyłączenie stosowania pojedynczych przepisów KPA nie uchronią go przed możliwością zaskarżenia przez ISP takiej decyzji do sądu administracyjnego. Skargę taką może wnieść każdy, kto ma w tym interes prawny. Decyzja, której skutkiem będzie nałożenie na przedsiębiorcę obowiązku, będzie mogła być zaskarżona do sądu administracyjnego na podstawie innych niż KPA przepisów. Cel, jaki przyświecał projektodawcy, i tak nie zostanie osiągnięty. Czy projektodawca wziął to pod uwagę? Śmiemy wątpić. Ostatnia wersja projektu nie zawiera Oceny Skutków Regulacji. Ciężko więc założyć, że wzięto pod uwagę skutki społeczno-gospodarcze, jakie mogą się wiązać z uchwaleniem nowelizacji KSC w kształcie, jaki przedstawiono w październiku. Kolejne projekty nie wyglądają na przemyślane. Projektodawca kluczy, szukając rozwiązania, które w istocie musiałoby być rozwiązaniem systemowym. Zamiast rozwinać już funkcjonującą procedurę badania urządzenia informacyjnego lub oprogramowania w celu identyfikacji podatności, na siłę próbuje się dodać przepisy umożliwiające ocenę dostawcy, czego efektem i tak będzie określenie konkretnych urządzeń czy oprogramowań podlegających wykluczeniu. Czarny PR określonego dostawcy nie wzmocni bezpieczeństwa cybernetycznego, co powinno być nadrzędnym celem przepisów KSC. Czas pokaże, w jaki sposób nowe przepisy zostaną wykorzystane (zakładając, że nie dostanie my czwartej wersji projektu wywracającej do góry nogami dotychczasowe propozycje). #



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

Masowe pojawienie się oszustw w rozliczeniach związane jest z wejściem w życie unijnych stawek za zakańczanie połączeń telefonicznych w sieciach zarówno stacjonarnych, jak i mobilnych (rozporządzenie delegowane Komisji UE 2021/654 z dnia 18 grudnia 2020 r. w sprawie określenia maksymalnych stawek FTR i MTR). Regulacja ta wymusiła na operatorach sieci stacjonarnych obniżenie swoich stawek FTR (ang. Fixed Termination Rate – stawka za zakończenie połączenia w sieci stacjonarnej) z 2,5-3 groszy za minutę połączenia do 0,5 grosza za minutę połączenia. Unijna regulacja nie dotyczyła jednak wszystkich połączeń telefonicznych. Komisja Europejska oraz Urząd Komunikacji Elektronicznej, pomni wcześniejszych problemów z rozliczeniami międzynarodowymi regulacji stawek za zakańczanie połączeń w sieciach mobilnych, zgodzili się na bardzo ważny wyjątek. Cena regulowana nie dotyczy tych połączeń, które rozpoczynają się w krajach



Obecnie tylko Orange Polska SA jest w stanie wykryć podstawianie numeru

spoza obszaru Unii Europejskiej (oraz Norwegii i Islandii na zasadzie wzajemności). Już w trakcie prac nad wdrożeniem tej unijnej regulacji w Polsce rozpoczęła się dyskusja nad tym, jaką opłatę należy pobierać za połączenia spoza Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EOG). Prezes UKE nie zdecydował się jednak na ingerencję, stąd stawkę w praktyce określiła Orange Polska SA w wysokości 20 groszy za minutę połączenia. Warto dodać, że Orange Polska SA wymusiła również stosowanie unijnych stawek FTR w stosunku do połączeń z Wielkiej Brytanii i Gibraltaru, mimo że obszary te nie

Masowe oszustwa międzyoperatorskie w rozliczeniach międzynarodowych

Od 1 lipca 2021 r. pojawiły się na dużą skalę w Polsce oszustwa telekomunikacyjne związane z rozliczeniami połączeń telefonicznych za ruch międzynarodowy. Oszustwa te nie uderzają jednak w abonentów, ale w polskich operatorów sieci stacjonarnych, zwłaszcza małych i średnich.

należą do EOG. W ten sposób za tę samą usługę zakończenia połączenia spoza EOG płaci się 40 razy więcej, niż gdyby połączenie było inicjowane w kraju EOG. Celem tak dużej asymetrii tych opłat jest choć częściowe zrównoważenie spadku przychodów z zakańczania połączeń w ruchu wewnątrzunijnym.

Konsekwencje asymetrii

Różnicowanie stawek FTR dla zakończeń połączeń unijnych i spoza UE ma jednak również znaczącą negatywną konsekwencję. Już ponad rok wcześniej KIKE sygnalizowała Prezesowi UKE oraz KPRM, że wprowadzenie asymetrii stawek FTR zachęci operatorów zagranicznych do wykorzystania tej sytuacji i podmian numeru A identyfikującego kraj, z którego połączenie jest inicjowane. Wystarczy bowiem, że operator inicjujący połączenie spoza EOG (lub jego kontrahent tranzytujący taki ruch międzynarodowy) podstawia za oryginalny numer A, fałszywy numer A z kraju unijnego czy Norwegii. Dzięki tej podmianie podmiot zagraniczny uzyskuje prawie 98 % obniżkę polskiej stawki FTR. W skali globalnej ta „obniżka” przekłada się na setki tysięcy złotych comiesięcznych strat dla polskiego sektora telekomunikacyjnego. Co gorsza, w odpowiedzi na powszechną obniżkę stawek FTR kilku operatorów świadczących usługę tranzytu międzynarodowego wprowadziło znaczące podwyżki swo-

ich usług dla małych i średnich operatorów. Prowadzi to do poważnego zakłócenia bilansu rozliczeń międzyoperatorskich połączeń międzynarodowych na niekorzyść polskich podmiotów, zwłaszcza operatorów lokalnych.

Monopol antyfraudowy

Aby temu zaradzić, Orange Polska SA, w porozumieniu z częścią dużych operatorów alternatywnych, rozpropagowała na rynku telekomunikacyjnym zawieranie umów antyfraudowych zwalczających podstawianie numeru A oraz wprowadzające surowe kary za udział w tym procederze. Problem polega na tym, że obecnie tylko Orange Polska SA jest w stanie wykryć podstawianie numeru A. Operator ten już od ponad 10 lat stosował asymetrię opłat za zakańczanie połączeń w swojej sieci przy użyciu zwykłych łączy i Płaskiej Stawki Rozliczeniowej (PSI) i musiał wprowadzić u siebie systemy weryfikacji numeru A. Dla pozostałej części uczestników umowy antyfraudowe są właściwie bezużyteczne, bo nie mają oni możliwości technicznych samodzielnie wykryć fraud z podstawieniem numeru A (a więc nie mogą go ani zablokować, ani domagać się kary umownej z tego tytułu).

Zgodnie z przewidywaniami Izby, od lipca oszustwa telekomunikacyjne z podmianą numeru A pojawiły się na masową skalę. Większość operatorów już teraz raportuje znikanie całych frakcji ruchu międzyna-

rodowego z niektórymi krajami (np. z USA). Niestety poza stwierdzeniem nieprawidłowości statystycznych mali i średni operatorzy (w tym członkowie KIKE) nie mogą udowodnić, które połączenia są fraudem i ile ich jest. Z tego względu nie mogą oni uruchomić procedur antyfraudowych z zawartych przez siebie umów. Przewidując taką sytuację, KIKE zaproponowała w nowej ustawie Prawo komunikacji



Samodzielnie żaden operator lokalny nie jest w stanie poradzić sobie z tym nadużyciem

elektronicznej, aby UKE jako organ nadzorujący rynek przyjął na siebie zadanie wykrywania tego fraudu i jemu zapobieganie. KPRM początkowo zgodziła się z sugestią Izby, ale po protestach UKE zmuszone było się z tego wycofać. Mikro, mali i średni operatorzy zostali pozostawieni sami sobie z ogólnym obowiązkiem ustawowym, że należy zwalczać wszelkie nadużycia telekomunikacyjne we własnym zakresie. Reakcja UKE (oraz KPRM) z punktu widzenia zadań tych urzędów, jest niezrozumiała. Podmiana numeru A nie tylko powoduje straty finansowe dla polskich operatorów, czyli

zmniejsza wpływy podatkowe, ale też utrudnia wykonywanie obowiązków z zakresu bezpieczeństwa. Możliwa jest bowiem sytuacja, gdy z Białorusi będą kierowane telefony z fałszywymi alarmami, a polskie służby nie będą w stanie zidentyfikować nawet kraju, z którego te połączenia będą kierowane. Niemożliwe też stanie się zablokowanie takich połączeń. Zdaniem Izby już choćby ze względów bezpieczeństwa KPRM powinna ponownie rozważyć wsparcie rynku w wykrywaniu i blokowaniu takich nadużyć.

Wyzwanie dla rynku

Podstawianie fałszywych numerów A przez operatorów zagranicznych może spowodować również zakłócenie współpracy międzyoperatorskiej w Polsce. Szczególnie jest to istotne dla operatorów specjalizujących się w tranzycie do Polski połączeń międzynarodowych z sieci operatorów niepowiązanych z głównymi unijnymi grupami kapitałowymi. Operatorzy tacy są z jednej strony narażeni na zwiększoną liczbę połączeń z podmienionymi numerami A, co zmniejszy ich dochody z tych usług. Dodatkowo podmioty te mogą się stać nieświadomymi pośrednikami rozsyłania takiego ruchu w sieciach innych polskich operatorów. Szczególnie groźne może być przesyłanie takiego niesprawdzonego ruchu do sieci OPL. Operator ten, jak wspomniałem, jest w stanie wykryć podmianę numeru A i może nałożyć z tego tytułu dotkliwą karę finansową (a nawet zablokować cały ruch telefoniczny tego operatora), mimo że ukarany operator nie miał świadomości, że kieruje do sieci OPL ruch z podmienionym numerem A. Obecnie jest wręcz konieczne wypracowanie przez małych i średnich operatorów wspólnego mechanizmu zwalczającego opisane wyżej fraudy. Samodzielnie żaden operator lokalny nie jest w stanie poradzić sobie z tym nadużyciem. Z tego względu KIKE zaprasza uczestników rynku do współpracy przy stworzeniu mechanizmów przy wykrywaniu i blokowaniu podmieniania numeru A. Jest to jedna z tych spraw, w których wszyscy polscy operatorzy mają wspólny interes. Jednocześnie zapraszamy uczestników rynku do wsparcia nas przy zainteresowaniu KPRM i UKE zwalczaniem tych fraudów.

Operatorzy czekają na pieniądze



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

Na ostatnim WKPT odbyła się poważna, merytoryczna dyskusja o strategii wydatkowania środków publicznych na telekomunikację. Wzięli w niej udział **Piotr Wiąckiewicz (KIKE)**, **Maciej Jankowski** (Kancelaria Prawna MEDIA), **Wojciech Szajnar** (Centrum Projektów Polska Cyfrowa), **Rafał Sukiennik** (Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej) oraz **Grzegorz Czwordon** (Kancelarii Prezesa Rady Ministrów). Przedstawiciele administracji publicznej podkreślali, że mali i średni operatorzy telekomunikacyjni powinni jak najszybciej wyrazić zainteresowanie udziałem w Krajowym Planie Odbudowy. I wyrazili.



Nie doszło jak na razie do przełomu w sprawie KPO

KIKE złożyła uwagi do projektu KPO, których głównym założeniem jest powszechny dostęp do szybkiego Internetu oparty o sieci światłowodowe. Można być więc niemalże pewnym, że mali i średni operatorzy nie zostaną zmarginalizowani podczas rozdysponowywania środków z tego programu. Grzegorz Czwordon podkreślał natomiast, że działania KPO, dotyczące obszarów, na których Internet szerokopasmowy nie jest dostępny, a które wymagają dofinansowania nawet w wysokości 100%, mają dla KPRM najwyższy priorytet. Wojciech Szajnar zapewniał wreszcie, że Fundusz Szerokopasmowy zostanie uruchomiony w sensownej perspektywie czasu, zaś działania realizowane z KPO będą dla niego znaczącym wsparciem.



Po Drugim Wirtualnym Kongresie Przedsiębiorców Telekomunikacyjnych operatorzy telekomunikacyjni należący do sektora małych i średnich przedsiębiorstw mogli się spodziewać, że tej jesieni będą już wydawać pieniądze z Krajowego Planu Odbudowy, drugiej edycji Programu Operacyjnego Polska Cyfrowa oraz Funduszu Szerokopasmowego. Niestety nadal tylko czekają na uruchomienie tych środków.

W budżecie bez zmian

– Nie doszło jak na razie do żadnego przełomu, nie ma też nowych planów budżetowych – mówi Piotr Wiąckiewicz. – Wszyscy doskonale wiemy, że KPO czeka na zaawertowanie przez Komisję Europejską i trudno będzie przegapić moment, w którym to nastąpi. Nadal nie wiadomo też dokładnie kiedy ruszy Fundusz

Szerokopasmowy (chodzi o 120 milionów złotych, których wydatkowanie zostało przesunięte w czasie ze względu na pandemię COVID-19). Środków z programu POPC 2 na lata 2021-27 (nazwanego FERC, czyli Fundusze Europejskie na Rozwój Cyfrowy) należy natomiast spodziewać się nie wcześniej niż w drugiej połowie 2022 roku. W dalszym ciągu trwają negocjacje dotyczące

treści tego programu. Odbyły się także konsultacje społeczne, w których KIKE złożyła wiele uwag.

– Wszystkie procedury dotyczące środków unijnych toczą się w swoim rytmie, więc pieniądze z tego programu także nie pojawią się szybko – zauważa Piotr Wiąckiewicz. – Warto jednak zwrócić uwagę, że FERC inaczej definiuje szerokopasmowy Internet. Mowa

tu o prędkości na poziomie 100 Mb/s podczas gdy w KPO mowa jest o 30 Mb/s. Patrząc nieco szerzej; rozróżnienie tych programów na poziomie technicznym będzie w praktyce bardzo istotne dla małych i średnich operatorów ubiegających się o środki. Zupełnie inaczej będzie natomiast z demarkacją programów pod względem unikania nakładania się inwestycji.

Zmierzch pożyczek

Gdy mowa o finansowaniu inwestycji, wspomnieć należy także Pożyczki Szerokopasmowe, które powoli wygasają. Przyznawane były na zasadzie niskoprocentowanych kredytów komercyjnych z przeznaczeniem na telekomunikację (w wielu przypadkach było to jedynie 0,5 proc. rocznie). Choć operatorzy zwracali uwagę, że dostęp do nich napotykał problemy wynikające z konserwatywnej polityki pośredników finansowych w dobie kryzysu, to jednak środki te pomogły wielu operatorom rozbudować swą sieć.



Procedury dotyczące środków unijnych toczą się w swoim rytmie

– Ostrożniejsze przyznawanie kredytów przez pośredników finansowych w praktyce skutkowało głównie wydłużeniem procedury z trzech do około dziewięciu miesięcy – stwierdza Piotr Wiąckiewicz. – Pieniądze te weszły jednak na rynek i realnie wsparły wiele inwestycji. Nadal ważne jest, by jak najszybciej podnieść standard sieci światłowodowej. Istotnym krokiem (poza usuwaniem ostatnich białych plam) powinno być obecnie także jej dogęszczanie. Kluczowe jest przy tym, by przetargi w tym zakresie sformułowane były w sposób, który zapewni konkurencyjność dużych i małych operatorów.



AGENDA ZJAZDU MIŚOT • AGENDA ZJAZDU MIŚOT • AGENDA ZJAZDU MIŚOT • AGENDA ZJAZDU MIŚOT

18.11.2021 r. Sala główna (A+B)

9:00 - 11:00	Zapraszamy na stanowiska sponsorów	
11:00 - 11:15	Otwarcie Zjazdu MIŚOT	Zarządy KIKE, Fundacji Nasza Wizja, MIŚOT SA
11:15 - 12:00	Cyberbezpieczeństwo w Twojej sieci – panel dyskusyjny	Łukasz Bazański, Marcin Zemła, Maciej Linscheid Prowadzenie: Marek Nowak
12:00 - 12:15	Jubileuszowy poczęstunek	
12:15 - 12:45	Co tam w EPIX piszczy? I co nie piszczy, bo wymieniliśmy na nowe	Krzysztof Czuszek
12:45 - 13:15	Polska LoRaWAN w każdym powiecie szansą dla MIŚOT-ów na poszerzenie oferty produktowej i wzrost przychodów. Założenia i kalendarz projektu	Artur Tomaszczyk, Sebastian Kachel, Krzysztof Czuszek, Tomasz Brol Prowadzenie: Paweł Gniadek
13:15 - 13:30	Praktyczne zastosowanie LoRaWAN, czyli Inteligentne karty rejestracji czasu pracy	Sebastian Młodziński
13:30 - 13:45	Dlaczego warto być w Grupie MIŚOT?	Adam Kosowski, Sebastian Kachel, Krzysztof Czuszek
13:45 - 14:00	Jak pozyskać akcje MIŚOT SA?	Adam Kosowski, Sebastian Kachel, Krzysztof Czuszek
14:00 - 15:00	Przerwa obiadowa	

18.11.2021 r. Sala 1

12:15 - 12:45	Huawei OptiXtrans DC908 dla połączeń DWDM pomiędzy centralami przetwarzania danych	Krzysztof Bondarczuk
12:45 - 13:45	Jak zaprojektować sieć światłowodową podczas jednej przerwy kawowej – pokaz praktyczny	Paweł Zarzeczny
13:45 - 15:00	Przerwa obiadowa	
15:00 - 15:45	Carrier Grade NAT i migracja do Ipv6 – zobacz, jak skalować się niczym Tier1 (A10)	Piotr Śmietanka, Piotr Szafran Network Experts
15:45 - 16:30	Kiedy prędkości 40Gbps dla klientów? – panel dyskusyjny	Kamila Mizera-Płaczek, Marcin Kuczera, Piotr Szafran Prowadzenie: Kamil Kurek
16:30 - 17:15	Jak świadczyć usługi do 1G – wyzwania i problemy, czyli jak zrobić 900Mbps+ kiedy pierwszy speedtest wykazuje 150mbps	Piotr Śmietanka, Piotr Szafran Network Experts
17:15 - 18:00	Jak przeskoczyć gigabit w dostępie FTTH, nie wydając grubej kasy? Uniwersalne rozwiązanie sprzętowe, które warto kupić w XBEST.PL	Marcin Kuczera

18.11.2021 r. Sala 2

15:00 - 15:45	Wyzwania finansowe, niezdrowa konkurencja, niskie abonamenty a inflacja – panel dyskusyjny	Krzysztof Zawadzki, Łukasz Bazański, Sebastian Kachel Prowadzenie: Marek Nowak
15:45 - 16:00	Profesjonalizm i oszczędności: Odbierzemy za Ciebie telefony w TeleCentrum	Marcin Pilak
16:00 - 16:15	Profesjonalizm i oszczędności: Publikon Publikujemy dla Ciebie na Twoim Facebooku	Monika Kosińska
16:15 - 16:45	Nieprzychylnie komentarze, trolling i hejting w sieci – naucz się na nie reagować – praktyczne przykłady	Monika Kosińska
16:45 - 17:15	Akademia MIŚOT – wspólnie budujemy kompetencje	Marcin Oroc
17:15 - 17:45	MdO 2.0 – co dalej po OSE? Podsumowanie i nowe perspektywy	Magdalena Drozdowska, Aleksandra Kozarska, Julita Sieczkowska, Aldona Stępień, Paweł Białas, Łukasz Biernacki, Adam Kosowski, Radosław Kojdecki, Damian Fidor, Marcin Oroc, Wojciech Wrodarczyk, Sebastian Kachel

19.11.2021 r. Sala główna (A)

11:00 - 11:45	Dzień dobry PKE – rewolucji prawnej czas start	Ewelina Grabiec, Kamila Mizera-Płaczek
11:45 - 12:00	Nowy zarząd KIKE – wizja działalności izby	Adam Wołk-Jankowski, Bogdan Kozicki
12:00 - 12:15	GRAP i priorytety KIKE	Kinga Pawłowska-Nojszewska
12:15 - 12:30	Nowe fundusze unijne i krajowe (KPO, FERC, FENG, FC, FS)	Kinga Pawłowska-Nojszewska
12:30 - 12:45	Podśluchy i informacje niejawne – zmiany planowane w prawie komunikacji elektronicznej	Kinga Pawłowska-Nojszewska
12:45 - 13:30	Dyskusja	
13:30 - 14:00	Zakończenie konferencji	
14:00 - 14:15	Bufet kanapkowy	

19.11.2021 r. Sala 1

10:15 - 11:00	Esport sposobem na promocję firmy i budowanie zaangażowania klientów	Kamil Kurek
11:00 - 11:45	Nowości i ciekawostki z BBWF 2021 – czyli, w którą stronę zmierza świat	Marcin Kuczera
11:45 - 12:30	BRASy dla MIŚOT – Cisco i Huawei. Kilka słów o Cisco ASR1000, Cisco ASR9k oraz oczywiście Huawei NE8000	Piotr Śmietanka, Piotr Szafran Network Experts
12:30 - 13:15	BRAS na Juniper MX204 w praktyce – migracja z RedBack/SmartEdge	Krzysztof Bieliński

19.11.2021 r. Sala C

10:00 - 10:45	Polski Ład – zmiany dla ISP i nowe modele opodatkowania	Katarzyna Orzeł Brightspot
10:45 - 12:15	"MIŚOT-y są TeleOdpowiedzialni" – czy i jak społeczna odpowiedzialność biznesu może wzmocnić nasze firmy? Fundacja LOKALNI wsparciem w aktywności CSR operatorów	Sebastian Kachel, Łukasz Biernacki, Daniel Piecuch, Barbara Burczy, Monika Sikora, Paweł Gniadek
12:15 - 13:30	Jak przygotować swoją firmę do konsolidacji – porządki w umowach, dokumentach, paszportyzacji, systemach	Katarzyna Orzeł, Łukasz Bazański, Krzysztof Zawadzki Prowadzenie: Paweł Gniadek

19.11.2021 r. Sala 2

11:15 - 11:45	Smarthome – szansa na rozwój biznesu	Marek Polit
11:45 - 13:30	Dostęp do słupów po decyzjach Prezesa UKE oraz zmiana umów zawartych przed ich wejściem w życie	Ewelina Grabiec, Kamila Mizera-Płaczek

