

4-5 : Jak zmienić ceny usług telekomunikacyjnych?

6-7 : SIDUSIS

18 : Spoofing

KIKE#NEWS2 ²⁰²²

KWARTALNIK KRAJOWEJ IZBY KOMUNIKACJI ETHERNETOWEJ



Udział MŚP w ogólnej liczbie zasięgów o przepustowości min. 30 Mb/s jest szczególnie wysoki na tzw. ścianie wschodniej oraz na południu Polski – takie twierdzenie znalazło się w przygotowanym przez Prezesa UKE Raporcie o stanie rynku telekomunikacyjnego w Polsce w 2020 r. i pozostaje aktualne także w kontekście najnowszych publikacji UKE. Oznacza to, że operatorzy telekomunikacyjni należący do sektora małych i średnich przedsiębiorstw są bardziej skuteczni w docieraniu do klienta końcowego w obszarach trudnych geograficznie. Z raportów tych wynika też, że rok po roku obserwowany jest także *wzrost*

Rośniemy w siłę

udziału zasięgów MŚP w penetracji budynkowej w gminach. Powyższe twierdzenia to jednak zaledwie czubek góry lodowej! O niezwykle ważnej roli operatorów telekomunikacyjnych z segmentu MŚP, zarówno w skali kraju, jak i w naszych *małych ojczyznach*, można powiedzieć znacznie więcej. Stanowią przecież ok. 1/3 rynku i zapewniają dostęp do szybkiego Internetu w dużej części naszego kraju, głównie poza dużymi miastami. Jak wielkie ma to znaczenie, przekonaliśmy się w okresie

pandemii. Lokalni operatorzy lepiej znają potrzeby na swoim terenie i szybciej reagują na zachodzące lokalnie zmiany. Reprezentują też przede wszystkim polski kapitał, przez co ich podatki płacone są na miejscu. Administracja centralna powinna zatem traktować mniejszych operatorów jak równoprawnych partnerów i rezygnować z rozwiązań, które w praktyce mogą prowadzić do dyskryminacji operatorów MŚP względem dużych telekomów. Lokalnych operatorów jest bardzo wielu, lecz mają oni mniej

reprezentantów działających w centrum kraju niż największe podmioty na rynku telekomunikacyjnym. W związku z tym o roli operatorów telekomunikacyjnych należących do sektora MŚP trzeba decydentom nieustannie przypominać, a okazją do tego jest oczywiście Konferencja KIKE, na której serdecznie Państwa witamy. Szczególnie znaczenie ma także to, by pamiętać o nas w przededniu uruchomienia nowych dotacji UE na szerokie pasmo – pod koniec roku planowany jest przecież start konkursów FERC/KPO.

KIKE konsekwentnie reprezentuje swoich członków na szczeblu centralnym, a konkretne i aktualne argumenty, pokazujące siłę operatorów z sektora MŚP, wzmacniają nasz głos. Z tego powodu, we współpracy z renomowaną firmą doradcą, Izba przygotowuje własny Raport Prezesa KIKE. Ma on na konkretnych liczbach i przykładach ukazać siłę lokalnych operatorów. Jesteśmy przekonani, że raport ten będzie silnym argumentem, którym zarówno KIKE, jak i członkowie naszego środowiska, będą mogli się posługiwać w relacjach z administracją publiczną i nie tylko. #

Kinga Pawłowska-Nojszewska
Piotr Wiąckiewicz

REKLAMA

TVIP 4K HDR ULTRA HD

11:38 Wednesday, May, 24th

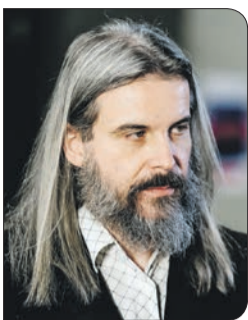
Watch TV DVR Media Player Movies Browser

CNN euromews twitch YouTube Kids PLEX powered by TVIP

ANIMAL PLANET Disney

IPTV/OTT Platform TVIP TMS

Zapraszamy na nasze stoisko na konferencji KIKE



Szanowni Czytelnicy

„Znów życie zatoczyło niesamowitą pętlę”, jak pisał Bohumil Hrabal. Ponownie, po niemal trzech latach, spotykamy się w Łodzi i znów spodziewamy się dużych pieniędzy dla branży teleinformatycznej. W 2019 roku Konferencja KIKE zbiegła się z ogłoszeniem czwartego naboru wniosków o dofinansowanie z Projektu Operacyjnego Polska Cyfrowa i wykazu obszarów inwestycyjnych. Dziś czekamy na uruchomienie miliardów z Funduszy Europejskich dla Nowoczesnej Gospodarki, Funduszy Europejskich na Rozwój Cyfrowy i Krajowego Planu Odbudowy. Choć proponowana przez przedstawicieli administracji rządowej wielkość obszarów konkursowych wychodzi tym razem naprzeciw postulatami Krajowej Izby Komunikacji Ethernetowej, wciąż nie znamy wielu szczegółów, które mogą przesądzić o tym, że środki te nie trafią do firm z sektora małych i średnich przedsiębiorstw.

Z finansami w czasie inflacji ściśle związany jest także temat podnoszenia cen. Przepisy ściśle określają procedurę, według której dostawca usług może jednostronnie zmienić zawartą umowę abonencką i zwaloryzować ją o wartość inflacji, o czym pisze szczegółowo na naszych łamach Kamila Mizera-Płaczek.

Nie budzi optymizmu pointa, toczącego się na naszych łamach, wątku związanego z pojawieniem się na polskim rynku telekomunikacyjnym operatorów hurtowych. Współpraca z nimi jest dla lokalnych firm trudna lub wręcz nieopłacalna, a najnowsza promocja Nexery wzbudziła kolejną falę emocji.

Centrum naszej pętli czasu, potwierdzając teorię względności, stoi natomiast w miejscu – tak samo jak przed trzema laty czekamy na zakończenie prac nad ustawą prawo komunikacji elektronicznej, nie wiadomo, jakie decyzje zostaną ostatecznie podjęte w sprawie ustawy o krajowym systemie cyberbezpieczeństwa, ani też kiedy odbędzie się aukcja częstotliwości przeznaczonych do wykorzystania przez technologię 5G. Pozostaje mieć nadzieję, że do centrum tego magicznego kręgu nie trafią teraz pieniądze z KPO.

Marek Nowak
redaktor naczelny KIKE#NEWS



NEWS



KIKE WSPIERA LORAWAN

Podczas Lokalnego Zjazdu MiŚOT w Janowie Podlaskim Karol Skupień, prezes Krajowej Izby Komunikacji Ethernetowej, złożył deklarację, że Izba będzie wspierać projekt budowy polskiej sieci LoRaWAN (ang: Long Range WAN). Głównymi plusami tej technologii jest niewielki koszt związany z niskim zużyciem prądu oraz możliwość pozyskiwania informacji z czujników na bardzo duże odległości. Wsparcie Izby może się przełożyć na poważne dotacje z programu Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki.

– Jesteśmy też obecnie zaangażowani w prace komisji, która ma zdecydować o szczegółowym brzmieniu przepisów dotyczących przeznaczenia środków FENG. Część z nich ma wspierać badania i rozwój projektów związanych z Internetem Rzeczy. Jestem przekonany, że budowa polskiej sieci LoRaWAN ma szansę na skorzystanie z nich – podkreślił prezes.

Przypomnijmy, że Grupa MiŚOT już w 2021 roku rozpoczęła projekt, którego celem jest budowa ogólnopolskiej sieci LoRaWAN we współpracy z małymi i średnimi operatorami telekomunikacyjnymi. W ramach tej inicjatywy nadajniki zostały już dostarczone do operatorów we wszystkich województwach. Jako jedno z pierwszych komercyjnych wdrożeń tej technologii wskazuje się monitorowanie pojazdów i towarów na zlecenie korporacji transportowych.

PHISHING WYMAGA REAKCJI

– Już od kilku lat w Polsce przedsiębiorcy telekomunikacyjni zwalczają zjawisko phishingu, polegające na wysyłaniu przez oszustów SMS-ów mających na celu wyłudzenie od abonentów wrażliwych danych bankowych poprzez odsyłanie na fałszywe strony banków, sklepów lub firm usługowych czy też zachęcanie do instalacji szkodliwego oprogramowania na smartfonach – mówi Tomasz Bukowski z Kancelarii Prawnej Media. – Zjawisko to uderza nie tylko w konsumentów, ale też w przedsiębiorców telekomunikacyjnych, ponieważ podważa wiarygodność usług SMS A2P (SMS aplikacja do osoby), z których wielu jest członkami KIKE.

Izba wraz z Urzędem Komunikacji Elektronicznej współorganizowała w związku z tym spotkania okrągłego stołu między integratorami usług SMS A2P a operatorami sieci mobilnych w zakresie usprawnienia współpracy między tymi podmiotami, w tym również w zakresie zwalczania phishingu. Strony zaprezentowały swoje pomysły na blokowanie SMS z phishingiem, co zaowocowało podjęciem rozmów w tym zakresie również z Zespołem Reagowania na Incydenty Bezpieczeństwa Komputerowego NASK (CSIRT NASK).

KIKE podjęła też odpowiednie działania na polu legislacyjnym. Od ponad roku toczą się prace nad nową regulacją telekomunikacyjną mającą zastąpić ustawę Prawo telekomunikacyjne. W ramach konsultacji społecznych Izba przedstawia propozycje skutecznych i prokonkurencyjnych przepisów jak zablokować SMS z phishingiem, które powinny jej zdaniem zostać wprowadzone do ustawy prawo komunikacji elektronicznej.

Izba podkreśla w kontaktach z administracją rządową, że stawką w walce z phishingiem jest nie tylko chronienie abonentów przed tym oszustwem, ale też określenie oczekiwanej aktywności przedsiębiorców oraz władz publicznych.

KIKE#NEWS

KWARTALNIK KRAJOWEJ IZBY KOMUNIKACJI ETHERNETOWEJ

WYDAWCA

Krajowa Izba
Komunikacji Ethernetowej

02-013 Warszawa
ul. Lindleya 16/304

NAKLAD

1600 egzemplarzy

NUMER W REJESTRZE CZASOPISM

PR 19851

REDAKTOR NACZELNY

Marek Nowak
m.nowak@kike.pl

KOREKTA

Agnieszka Krutysz

REKLAMA

Małgorzata Solarczyk
m.solarczyk@kike.pl

SKŁAD I GRAFIKA

Marcin Korus

WSPÓŁPRACA:

Ewelina Grabiec,
Kamila Mizera-Płaczek,
Kinga Pawłowska-Nojszewska,
Gabriela Wolsza, Tomasz Bukowski,
Bartosz Lewandowski, Konrad Stachura,
Piotr Wiąckiewicz

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



Tekst: MAREK NOWAK,
redaktor KIKE#NEWS

Ważne powody, by dołączyć do KIKE

Na konferencje i zjazdy, które organizuje i współorganizuje Izba, jeżdżę od wielu lat, ale przez długi czas unikałem członkostwa – przyznaje Adam Gwóźdź, właściciel PHU IWKD z Ostródy. – Podczas spotkań na żywo bardzo doceniam możliwość wymiany doświadczeń i wsparcie ze strony innych operatorów. Często przecież mierzymy się z problemami, na które ktoś inny wcześniej znalazł już najlepsze rozwiązanie. Wielokrotnie też byłem świadkiem, że wspólne inicjatywy środowiska przynoszą konkretne rezultaty. Przekonałem się, że nasza siła jest w jedności i warto o to wspólnie zadbać. W końcu podpisałem więc deklarację przystąpienia – dodaje. Inni nowi członkowie Izby podkreślają też, że coraz częściej odczuwają wymierne korzyści z jej funkcjonowania. Jedną z nich jest obniżenie opłat za dostęp do podbudowy słupowej operatorów systemów dystrybucji energii elektrycznej i zmiany związanych z tym warunków technicznych. – Najmocniej w ostatnich latach skorzystaliśmy na zmianie warunków dostępu do podbudowy



Działania Izby na rzecz ochrony interesów operatorów są zauważane przez środowisko

słupowej – potwierdza Jacek Lorkiewicz, wiceprezes zarządu i dyrektor pionu rozwoju spółki Syrion, która także niedawno dołączyła do KIKE. – W naszym przypadku mówimy o wykorzystaniu ponad 22 tysięcy słupów niskiego napięcia w trzech województwach i trzykrotnie niższej opłacie za utrzymanie sieci. Dodałbym tu jeszcze zmiany w zakresie wzorców umów telekomunikacyjnych czy regulacje dostępowe do budynków, z których też korzystamy.

Jak każda izba gospodarcza, także Krajowa Izba Komunikacji Ethernetowej jest silną siłą swoich członków. Mogłaby zrobić więcej, jeżeli zrzeszałaby większą liczbę operatorów, zapewniając im tym samym większą stabilność i bezpieczeństwo. Przedstawiamy opinie i wypowiedzi nowych członków KIKE, z nadzieją, że przemówią do tych, którzy jeszcze się wahają.

Konkurencja nie śpi

Operatorzy telekomunikacyjni zauważają także efekty wieloletnich postępowań i interwencji w Urzędzie Komunikacji Elektronicznej takich jak wypracowanie oferty ramowej dotyczącej udostępniania kanalizacji Orange innym operatorom. Przypomnijmy, że decyzją Prezesa UKE już kilka lat temu przestał obowiązywać wymóg przygotowania projektów jedynie przez osoby z uprawnieniami.

Kolejnym przekonującym argumentem za wstąpieniem do KIKE okazuje się też presja ze strony większych operatorów, którzy wykorzystują swe zasoby w walce z konkurencją na lokalnym rynku. Działania Izby na rzecz ochrony interesów operatorów należących do sektora małych i średnich operatorów są zauważane przez środowisko.

– Jak wiele innych, podobnych do nas, firm mierzymy się z problemem konkurencyjności ze strony dużych, ogólnopolskich operatorów – mówi Agata Taberska, kierowniczka ds. administracji i wsparcia sprzedaży Itel Solutions z Warszawy – Rozwijamy się i stawiamy przy tym na partnerstwo w środowisku mniejszych operatorów. Ponadto chcemy wiedzieć co dzieje się na rynku, a podczas konferencji będziemy zwracać uwagę na nowinki technologiczne. Przyznam też, że osobiście o KIKE dowiedziałam się stosunkowo niedawno i był to dla mnie naturalny wybór przy budowie relacji, na jakich obecnie zależy naszej firmie.



Przemiany wewnętrzne

Bezpośrednią przyczyną złożenia deklaracji członkowskiej do KIKE w przypadku wielu firm są wewnętrzne zmiany organizacyjne i budowa nowej



Izba buduje jednolity front środowiska małych i średnich operatorów telekomunikacyjnych, a także zabiera głos w ważnych dla nich sprawach

strategii biznesowej, której celem pośrednim jest też oddziaływanie na otoczenie rynkowe. – W naszym przypadku nie jest to zapisanie się, a raczej powrót do członkostwa w Izbie – precyzuje Radosław Wojdas ze spółki TELESIM z siedzi-

bą w Będzinie. – Poprzednia firma uległa likwidacji, założyliśmy nową. Przeszliśmy długą drogę, jednocześnie obserwując działalność KIKE. Jestem przekonany, że obecnie, w czasie prezesury Karola Skupnia, rzeczywiście dzieją się konkretne rzeczy w kierunku, w którym Izba została powołana. Widoczna i odczuwalna jest zmiana stawki za słupy, zmniejszenie opłat za zajęcie pasa drogowego, a także obecność przedstawicieli KIKE wszędzie tam, gdzie jest mowa o nas, czyli małych i średnich operatorach. Mamy dobrą reprezentację i ograniczone zasoby, a działać trzeba na wielu frontach.

– Nie można przechodzić obojętnie obok organu, który buduje jednolity front środowiska małych i średnich operatorów telekomunikacyjnych, a także zabiera głos w ważnych dla nas sprawach, tym bardziej jeżeli korzysta się z efektów tej pracy – zaznacza Jacek Lorkiewicz. – Syrion chce być także aktywny i dzielić się swoimi

doświadczeniami, chce pokazywać jak można pewne rzeczy robić sprawniej i dlatego warto działać razem. Poza tym chcąc być TeleOdpowiedzialnym nie wyobrażamy sobie nie być członkiem organizacji, która dba o nasze interesy.

Niewidoczny GRAP

Widoczne i odczuwalne dla operatorów działania KIKE to jedynie wierzchołek góry lodowej. Najważniejszym jej zadaniem pozostaje aktywne uczestnictwo w pracach komisji sejmowych i konsultowanie proponowanych zmian w prawie. Najbardziej znaną i aktywną komórką izby od lat pozostaje GRAP, czyli Grupa Robocza do spraw Administracji Publicznej. Reprezentowała ona operatorów telekomunikacyjnych z sektora małych i średnich przedsiębiorstw, między innymi podczas prac nad ustawą prawo komunikacji elektronicznej, która ma wprowadzić zapowiadaną od dawna kompleksową regulację rynku telekomunikacyjnego.

W wielu przypadkach przedstawiciele Izby interweniują też tam, gdzie przepisy są dopiero kształtowane. Dbają o to, żeby nie naruszały interesów małych i średnich przedsiębiorców. Na tym polu trafne pozostaje porównanie Izby z działem IT – działa skutecznie kiedy czujemy, że nic złego się nie dzieje i nie ma pożarów, które trzeba gasić. Każdy dobry i skutecznie działający dział IT ma ten sam problem: jak się pochwalić tym, że nic złego się nie stało? KIKE współpracuje także z innymi organami administracji publicznej, między innymi z Rzecznikiem Małych i Średnich Przedsiębiorców. Prezes Zarządu KIKE, Karol Skupień, reprezentuje izbę w Radzie Przedsiębiorców, która jest organem opiniotwórczym i doradczym Rzecznika. Z jego inicjatywy powstał też Zespół Roboczy ds. Telekomunikacji. #

Z podwyżkami telekomom nie jest po drodze?



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

Umowy o świadczenie usług telekomunikacyjnych zawierane są zwykle na czas określony (12, 24 lub 36 miesięcy), rzadziej na czas nieokreślony. Istotą takich kontraktów jest to, że dostawca usług ma ciągle dostarczać usługę za określoną cenę, a abonent ma tę cenę regulować. Co do zasady, aby doszło do zmiany tej ceny, strony muszą się na to umówić. Wiadomo, że nawet przeciętny konsument, nie zgodzi się na podwyżkę, jeśli nie dostanie czegoś adekwatnego w zamian.

Ważne kroki

Czy zatem dostawca usług jest niewolnikiem raz wprowadzonego cennika i przyjętej w umowie ceny, zdany na łaskę abonenta? Niekoniecznie. Przepisy Prawa telekomunikacyjnego określają procedurę, według której dostawca usług może jednostronnie zmienić zawartą umowę abonencką. Tu jednak pojawia się już pierwszy haczyk – dokonując takiej zmiany, dostawca usług musi zadziałać odpowiednio wcześniej (doręczyć treść proponowanej zmiany z wyprzedzeniem co najmniej miesiąca przed wprowadzeniem jej w życie) i drugi – musi pozwolić abonentowi na to, aby nie zaakceptował zmiany i wypowiedział umowę. Przy tym, jeśli dojdzie do wypowiedzenia promocyjnej umowy, nie można żądać od abonenta zwrotu ulg. Nie byłoby problemu (przynajmniej dla przedsiębiorców telekomunikacyjnych), gdyby nie istniała różnica pomiędzy procedurą zmiany, a podstawą do dokonania modyfikacji. Wówczas można by podwyższyć abonament, powołując się wyłącznie na przepisy Prawa

To, co łączy wszystkie biznesy, dzieli ludzi i czasem spędza nam sen z powiek, to pieniądze. Ostatnio o pieniądzach mówimy i słyszymy jeszcze więcej, bo ceny – w zasadzie wszystkich usług i towarów – idą w górę. Za wszystko trzeba płacić więcej. Nie odczuwa się tego, gdy o tyle, ile dopłacamy innym, możemy podnieść ceny tego, co sprzedajemy. Gorzej jest wtedy, gdy prowadzimy własny biznes i kupując, płacimy więcej, a sprzedając, dostajemy tyle samo. To „gorzej” wydaje się dotyczyć branży telekomunikacyjnej.



telekomunikacyjnego. Tymczasem, procedura mówi jedynie o tym, jak coś zrobić, a nie określa tego, kiedy możemy podjąć dane działanie. O pod-



Dostawca usług musi dać abonentowi możliwość wypowiedzenia umowy

stawach do jednostronnej zmiany umowy abonenckiej nie wypowiadają się wprost przepisy. Przyjmuje się, że te podstawy muszą być wprowadzone w umowie – umowa musi zawierać odpowiednią klauzulę modyfikacyjną. Sprawa wydaje się dość prosta na pierwszy rzut oka. Kto

zadbał o odpowiednią klauzulę w umowie, może teraz podwyższyć ceny swoim abonentom. Kto takiej klauzuli nie ma, powinien ją dodać do umowy, a potem będzie mógł podnieść ceny. Przejrzystość tego tematu jest jednak pozorna. Pomijając to, że temat klauzul modyfikacyjnych wcześniej wydawał się na tyle nieistotny, że mało kto decydował się na ich wprowadzenie w swoich wzorcach, trzeba pamiętać o tym, że klauzule modyfikacyjne to swoisty „konik” tego Organu, który stoi na straży praw konsumentów, a to jest Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (dalej: UOKiK). Organ ten, jak sam wielokrotnie podawał, prowadzi działania w zakresie zwalczania zachowań przedsiębiorców dotyczących jednostronnych zmian umów w trakcie ich trwania. Dostawca usług powinien dotrzymać zawartych umów, bowiem

konsumenti nabywają prawa na ich podstawie.



Jeśli abonent nie zgodzi się na dodanie nowej klauzuli, ani na podwyższenie opłat, pozostaje wypowiedzenie umowy

Nie bądź jak Vectra i UPC

Jeśli nie mamy zamieszczonej klauzuli modyfikacyjnej w już zawartej umowie, to – działając zgodnie z prawem i aktualną ich wykładnią – nie dopiszemy jej jednostronnie. Dlaczego? Bo nie mamy w umowie klauzuli, która by nas uprawniała do wprowadzenia w umowie takiej zmiany.

Prezes UOKiK w komunikacie z dnia 15 listopada 2021 r. wskazał, że postawił zarzuty operatorowi telewizji kablowej Vectra m.in. właśnie za jednostronne dodanie do umowy klauzuli modyfikacyjnej.

Oczywiście nie ma przeszkód do tego, aby odpowiednią klauzulę wpisać do umowy przy okazji zawierania aneksu (jeśli przekonamy do tego abonenta) lub, aby na przyszłość odpowiednio zmodyfikować swój wzorec umowny. Jak donoszą media, taki sposób działania przyjęły m.in. Orange i T-Mobile. Jeśli abonent nie zgodzi się ani na dodanie do obowiązującej umowy nowej klauzuli, ani na podwyższenie opłat, pozostaje wypowiedzenie umowy z równoczesnym przedstawieniem dalszej możliwości korzystania z usług po zawarciu nowej umowy na wzorcu zawierającym odpowiednią klauzulę – na co zwrócił uwagę m.in. Sąd Okręgowy w Warszawie – Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów w wyroku z dnia 14 marca 2019 r. w sprawie XVII AmA 64/16. Nie zmienia to faktu, że dostawca usług może wypowiedzieć umowę tylko z ważnych przyczyn, a UOKiK często oczekiwał, aby ich zamknięty katalog był zapisany w umowie. Największym problemem jest jednak to, że klauzula modyfikacyjna, która według Prezesa UOKiK jest prawidłowa, wydaje się być Świętym Graalem. W doktrynie i orzecznictwie można znaleźć wiele wytycznych mówiących o tym, co powinna ona zawierać i jakie kryteria ma spełniać. Takie postanowienie ma być jasne (dla przeciętnego konsumenta), dokładne, precyzyjne i być stosowane po spełnieniu określonych, ważnych, obiektywnych przesłanek. W odniesieniu do klauzul regulujących zmianę ceny (waloryzacyjnych czy inflacyjnych) podnosi się m.in., że:

- już w momencie zawierania umowy konsument powinien potrafić ustalić, jak i kiedy może zmienić się abonament

w okresie obowiązywania umowy;

- konsument powinien móc co najmniej wyliczyć cenę według wzoru dostarczonego przez dostawcę usług;



Nie ma przeszkód do tego, aby odpowiednią klauzulę wpisać do umowy przy okazji zawierania aneksu

- postanowienie powinno określać częstotliwość podwyżki;
- umowa powinna stanowić o maksymalnym progu wzrostu opłaty.

Według mojej wiedzy, jak dotąd nikomu nie udało się zastosowanie omawianej klauzuli na szerszą skalę w sposób, który UOKiK uznałby za satysfakcjonujący.

Nie oznacza to oczywiście, że nikt nie próbował. Jednym z aktywniejszych podmiotów wydaje się tu być UPC, którego dotyczy m.in. decyzja Prezesa UOKiK z dnia 29 lipca 2016 r. nr RBG – 5/2016 i z dnia 16 września 2020 r. nr RGB – 9/2020. Działając w sposób niezgodny ze stanowiskiem UOKiK, dostawca usług naraża się na postępowanie w sprawie praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów i m. in. obowiązek zwrotu kwot pobranych tytułem niewłaściwej podwyżki.

Czekamy na wyjaśnienia

Najbliższa przyszłość powinna nam dostarczyć bardziej szczegółowych informacji o tym, jakie klauzule modyfikacyjne mogą stosować przedsiębiorcy w umowach o świadczenie usług telekomunikacyjnych. Zweryfikuje się to, czy samo dostarczenie wzoru opisującego działanie klauzuli waloryzacyjnej jest wystarczające (wszak Prezesowi UKE na gruncie kontroli prawidłowości wdro-



żenia we wzorcach zapisów tzw. rozporządzenia o otwartym Internecie zdarzało się podnosić, że konsument liczyć nie potrafi i uznawać za niedopuszczalne stosowanie postanowień, które zmuszają użytkowników końcowych do dokonywania samodzielnych obliczeń), jak również czy dobrym rozwiązaniem jest odwoływanie się

w tym zakresie do wskaźników publikowanych przez Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego (wszak trudno o bardziej obiektywną podstawę). Jak aktualnie donosi Gazeta Prawna (nr 154 z dnia 10 sierpnia 2022 r.), Prezes UKE wszczął postępowanie wyjaśniające i poprosił Orange, P4, T-Mobile oraz Polkomtel

o przedstawienie wyjaśnień w zakresie stosowanych przez nich klauzul. Temat ma być też dalej badany przez UOKiK. Oczywiście inną parą kaloszy jest to, czy w ogóle ceny podwyższać, jeśli na danym terenie konkurencyjny dostawca oferuje usługi po cenach bardziej opłacalnych dla abonenta, których podnosić nie zamierza. #

REKLAMA

XBEST.PL - OFICJALNY DYSTRYBUTOR PRODUKTÓW MARKI INNO W POLSCE

SERIA **INNO** INSTRUMENT **VIEW PRO**

NOWA GENERACJA INTELIGENTNYCH SPAWAREK ŚWIATŁOWODOWYCH IOT



TYLKO W  **XBEST.pl**

xbest.pl | Producent i dystrybutor kabli oraz akcesoriów światłowodowych

Siedziba: 00-807 Warszawa, Al. Jerozolimskie 96 | Oddział w Rybniku: 44-200, ul. Św. Józefa 141D | +48 32 239 60 00 6 01 | office@xbest.pl



Tekst: MAREK NOWAK,
redaktor KIKE#NEWS

Do raportu

Istotne dane dotyczące rynku telekomunikacyjnego publikowane są co roku w raporcie Urzędu Komunikacji Elektronicznej. Zdaniem naszych ekspertów krytyczna analiza tego dokumentu nie przedstawia jednak pełnego obrazu branży, szczególnie w zakresie sytuacji działających w niej małych i średnich przedsiębiorców.

Raport UKE o stanie rynku telekomunikacyjnego w Polsce w 2021 r. opublikowany został w czerwcu. Czytamy w nim, że wartość tego rynku wyniosła 40,8 mld zł i właściwie nie zmieniła się w stosunku do roku poprzedniego. Inwestycje telekomunikacyjne kształtowały się na poziomie 8,9 mld zł, zaś penetracja usługami Internetu stacjonarnego na 100 mieszkańców wynosiła w Polsce zaledwie 22,4 proc., co stawia Polskę na ostatnim miejscu w Unii Europejskiej



Popyt na usługi dostępu do Internetu w dłuższej perspektywie będzie rósł

(jesteśmy 13 proc. poniżej średniej). Jeśli zaś chodzi o poziom cen usług stacjonarnego dostępu do Internetu, Polska była jednym z trzech krajów UE, w których usługi te były najniższe (jedynie Węgry i Litwa mogły pochwalić się tańszym dostępem do Internetu).

Dobre znaki

– Stale rośnie w Polsce liczba użytkowników Internetu światłowodowego, co jest bardzo dobrym znakiem dla

polskich ISP – uważa Krzysztof Zawadzki, ekonomista, doradca biznesowy Grupy MiSOT. – Wszelkie badania wskazują, że połączenie z technologią stało się jeszcze bardziej istotną częścią życia ludzi w ciągu ostatniego roku, a media społecznościowe, handel elektroniczny i wszelkiego rodzaju treści strumieniowane z roku na rok odnotowują wyraźny wzrost.

Ekspert jest też zdania, że popyt na usługi dostępu do Internetu w dłuższej perspektywie czasowej będzie rósł, w związku z czym – w dłuższej perspektywie – operatorzy należący do sektora małych i średnich przedsiębiorców mają powody do optymizmu.

Drużga część raportu UKE, dotycząca rozwoju infrastruktury telekomunikacyjnej, pokazuje zaś przyrost liczby zainstalowanych własnych węzłów sieci telekomunikacyjnych (blisko o 30 tys. w ciągu roku). Efektem rozwoju rynku telekomunikacyjnego i skuteczności inwestycji wspieranych ze środków publicznych jest również 4 proc. przyrostu sieci światłowodowych. Na koniec ubiegłego roku długość sieci optycznej w Polsce wyniosła 421 tys. km.

Szczegóły mają znaczenie

Dane wskazują też, że aż 66,6 proc. użytkowników Internetu stacjonarnego korzystało z łączności o przepływności minimum 100 Mb/s. Tu jednak raport UKE przestaje być precyzyjny.

– Tabela raportu traktuje zakres prędkości od 100 Mb/s do 1 Gb/s jako całość, a jest to przestrzeń, w której lokalni operatorzy stanowią

silną konkurencję dla dużych – zauważa Kamil Kurek, prezes K3 Telecom. – 300 Mb/s to fizyczny limit miedzianych kabli koncentrycznych, na których zwykle oparte są przyłącza w domach i mieszkaniach klientów końcowych instalowane przez największe firmy telekomunikacyjne. Oferty mniejszych firm na poziomie 600 Mb/s deklasują to rozwiązanie.

Raport UKE nie rozróżnia także w wystarczającym stopniu technologii, które są używane do dostarczania Internetu. Nasi eksperci są zgodni, że na-

66,6 proc. użytkowników Internetu stacjonarnego korzystało z łączności o przepływności minimum 100 Mb/s

wet mimo obecnego kryzysu, nasz rynek telekomunikacyjny jest rynkiem perspektywicznym i posiadającym duży potencjał wzrostu. Podkreślają, że już w perspektywie kilku najbliższych lat opłaca się być jego aktywnym uczestnikiem. Aby jednak w pełni ocenić sytuację potrzebne są rzetelne i pełne dane. To jeden z powodów, dla których prezes KIKE zlecił stworzenie raportu, który dopełni obrazu polskiego rynku telekomunikacyjnego w szczegółach istotnych dla przedsiębiorców telekomunikacyjnych z sektora MŚP. #



Ceny usług dostępu do Internetu w Unii Europejskiej

Nagrody KIKE

Wyręczając nagrody Connector chcemy uhonorować tych, którzy wiedzą, doświadczeniem i działaniami wyjątkowo zaznaczyli swój udział w budowaniu rynku telekomunikacyjnego – mówi Karol Skupień, prezes KIKE. W 2019 roku nagrodę tę otrzymała Wanda Buk, ówczesna sekretarz stanu w Ministerstwie Cyfryzacji, wcześniej zaś

dwoje prawników z kancelarii itB Legal – Ewelina Grabiec i Łukasz Bazański, a także Eugeniusz Gaca z Krajowej Izby Gospodarczej Elektroniki i Telekomunikacji (za odpowiedzialną i niezwykle merytoryczną reprezentacją branży telekomunikacyjnej w konsultacjach i resortowych grupach roboczych), Eliza Pogorzelska (za usprawnienie komunikacji KIKE z Centrum Projektów

Krajowa Izba Komunikacji Ethernetowej od lat wyróżnia osoby i instytucje, które w szczególny i znaczący sposób wpłynęły pozytywnie na kształtowanie rynku lokalnych operatorów i otwierają przedsiębiorcom drogę do sukcesów.

Polska Cyfrowa), Łukasz Dec (dziennikarz TELKO.in), Anna Streżyńska (za całokształt wieloletniej pracy na polskim rynku telekomunikacyjnym) i marszałek województwa lubelskiego Sławomir Sosnowski. Statuetka Innowatora natomiast to nagroda przyznawana przez Izbę dla najbardziej innowacyj-

nej firmy członkowskiej. Założeniem konkursu jest wyłonienie najciekawszego projektu, który może stać się wzorem i inspiracją dla innych przedsiębiorstw, podniesienie poziomu usług wprowadzanych przez firmy zrzeszone w KIKE, a także promocja dobrych praktyk oraz zachęcenie firm członkowskich

zrzeszonych w Izbie do poszukiwania nowych innowacyjnych rozwiązań. Ponadto w tym roku możemy też spodziewać się dwóch kolejnych nagród: KIKE Partner i KIKE Razem. Ogłoszenie laureatów wszystkich tegorocznych nagród nastąpi na Gali KIKE. #

FENG, czyli 7,9 mld euro na innowacje



Tekst: KINGA PAWŁOWSKA-NOJSZEWSKA, radczyni prawna KIKE

Europejska polityka spójności to podstawowa polityka inwestycyjna Unii Europejskiej. Środki finansowe pochodzące z Funduszy Unijnych, służących realizacji tej polityki, będą inwestowane w Polsce zgodnie z Umową Partnerstwa, wiele z nich może trafić do operatorów telekomunikacyjnych z sektora małych i średnich przedsiębiorstw.

Umowa Partnerstwa zakłada stworzenie programów krajowych i regionalnych, określających obszary wsparcia i działania. Takim programem jest FERC, czyli Fundusze Europejskie na Rozwój Cyfrowy, kontynuacja dobrze znanego w środowisku telekomów POPC (Programu Operacyjnego Polska Cyfrowa). W środowisku MŚP czarnym koniem perspektywy finansowej 2021-2027 może okazać się FENG (Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki), spadkobierca POIR (Program Operacyjny Inteligentny Rozwój).

Rozwój jest koniecznością

W telekomunikacji stanie w miejscu jest równoznaczne z cofaniem się. Jedną ze standardowych dróg rozwoju jest rozbudowa i modernizacja sieci. Coraz więcej podmiotów rozwija się jednak również w dziedzinie oprogramowania. Warto tu wymienić usługi chmurowe, usługi w zakresie cyberbezpieczeństwa i gotowe rozwiązania w zakresie Internetu rzeczy (IoT). Tworzenie innowacyjnych rozwiązań informatycznych blokowane jest często jedynie przez brak środków finansowych.

Z tej perspektywy atrakcyjny może okazać się właśnie FENG. Wsparcie udzielane z FENG ma służyć m.in. cyfryzacji przedsiębiorstw, podnoszeniu kompetencji kadr i promocji produktów na rynkach zagranicznych.

Wsparcie w ramach FENG będzie udzielane w ramach trzech priorytetów, z których najbardziej interesujący dla przedsiębiorców będzie pierwszy: „Wsparcie przedsiębiorców”. Jego celem jest rozwijanie i wzmacnianie zdolności badawczych i innowacyjnych oraz zwiększenie stopnia wykorzystania zaawansowanych technologii w przedsiębiorstwach. Wsparcie będzie udzielane przez PARP (Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości), w przypadku MŚP i ich konsorcjów oraz przez NCBR (Narodowe Centrum Badań i Rozwoju), w przypadku dużych przedsiębiorstw oraz ich konsorcjów, jak również w przypadku konsorcjów MŚP z organizacjami badawczymi lub organizacjami pozarządowymi.

Konstrukcja wniosku

Wnioski o dofinansowanie będą miały konstrukcję modułową, co służyć ma zapewnieniu elastyczności projektów. W ra-

mach ścieżki ogólnej każdy wniosek o dofinansowanie powinien realizować przynajmniej jeden z dwóch modułów obowiązkowych. Będą nimi najprawdopodobniej „B+R” lub „Wdrożenie innowacji” (w poprzedniej wersji FENG drugim z obowiązkowych modułów był moduł „Infrastruktura B+R”, co jednak prawdopodobnie ulegnie zmianie). Moduł „B+R” dotyczy badań przemysłowych i prac rozwojowych, przy czym w toku prac roboczych nad tym modułem dyskutowane są także wymogi dla projektów, w których planowane są prace „B+R” w zakresie oprogramowania komputerowego. Twórcy FENG zakładają, że innowacyjne oprogramowanie komputerowe pod pewnymi warunkami może być zakwalifikowane jako prace „B+R”. Oprócz modułu obowiązkowego projekt może służyć także realizacji jednego z modułów fakultatywnych. Jest ich do wyboru aż pięć („Cyfryzacja”, „Kompetencje”, „Infrastruktura B+R”, „Zazielenienie przedsiębiorstw”, „Internacjonalizacja i współpraca międzynarodowa”). Modułowa konstrukcja wniosków o dofinansowanie oznacza, że wniosek może

dotyczyć (w przypadku MŚP), przykładowo, jedynie modułu „Wdrożenie innowacji” i będzie to pełnoprawny wniosek. Wniosek MŚP może także objąć moduł „Wdrożenie innowacji”, „Kompetencje” oraz „Internacjonalizacja i współpraca międzynarodowa”. Będzie także istniała możliwość połączenia we wniosku modułów „B+R” oraz „Wdrożenie innowacji” – a wdrożenie innowacji może także dotyczyć innowacji wypracowanych w module „B+R” w tym samym projekcie. W ramach jednego wniosku moduły mogą być ze sobą w sposób logiczny powiązane (projekty linearne), lecz nie ma takiego wymogu.

Ścieżka wsparcia

Oprócz ścieżki ogólnej, w pierwszym priorytecie FENG pojawi się również druga ścieżka wsparcia, w ramach której konkursy będą obejmowały (jako moduły obowiązkowe) moduł „Wdrożenie innowacji”, „Zazielenienie przedsiębiorstw” lub „Cyfryzacja”. Dla członków środowiska MŚP interesujący może być również priorytet drugi „Środowisko sprzyjające innowacjom”, w ramach którego realizowany

będzie m.in. cel szczegółowy „Czerpanie korzyści z cyfryzacji dla obywateli, przedsiębiorstw, organizacji badawczych i instytucji publicznych”. Wsparcie może obejmować w tym przypadku np. transformację cyfrową, w tym pozyskanie technologii z zewnętrznego źródła, także w postaci wartości niematerialnych i prawnych do rozwiązań IT służących transformacji cyfrowej w przedsiębiorstwie. Być może zatem niektóre z projektów mogłyby dotyczyć wdrożenia paszportyzacji sieci lub zwiększeniu cyberbezpieczeństwa w przedsiębiorstwie. Coraz większa liczba członków KIKE dostrzega potencjał FENG. Izba włączyła się zatem w prace Prekomitetu Monitorującego FENG oraz Grupy Roboczej priorytetu pierwszego FENG. Zgłaszamy uwagi do kryteriów wyboru projektów FENG i uczestniczymy w dyskusjach dotyczących tych kryteriów. Prace nad kształtem kryteriów zmierzają do finalizacji. Prace te są przedmiotem dyskusji nowej grupy roboczej KIKE: Grupy Roboczej ds. Finansowych. Grupa ta zajmuje się również pracami nad FERC i KPO. #

ARTYKUŁ SPONSOROWANY

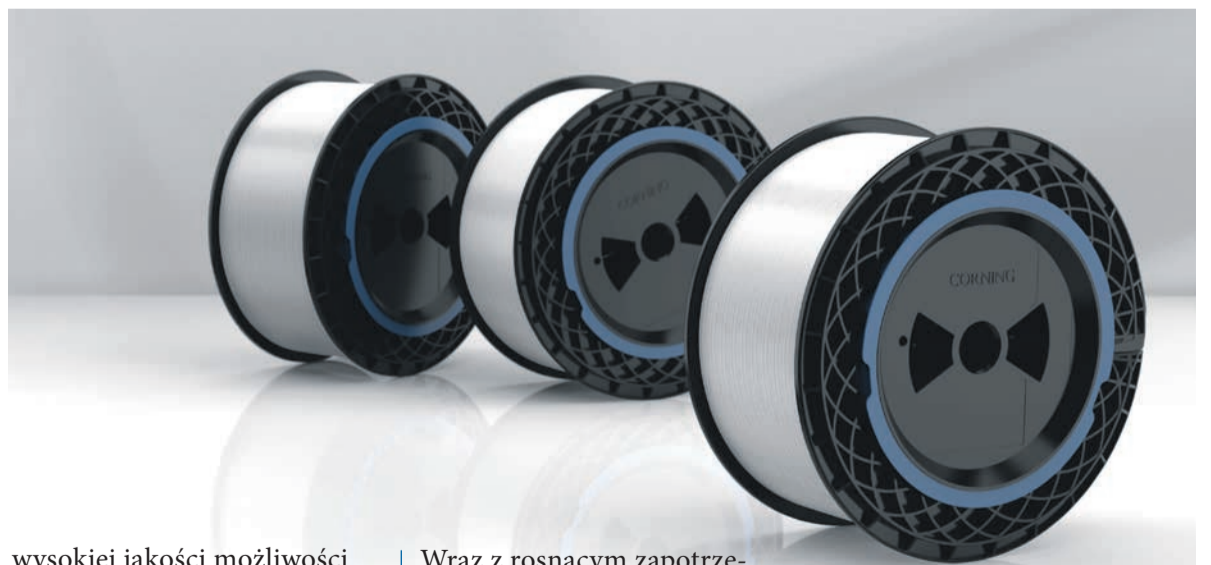
CORNING

Działalność Corning Optical Communications w Polsce rozpoczęła się ponad 20 lat temu, w 2001 roku, wraz z otwarciem naszego pierwszego zakładu w Łodzi. Po pięciu latach, w związku z dynamicznym rozwojem, zakład przeniósł się do obecnej siedziby w Strykowie. Od tego czasu nasz rozwój był kontynuowany i w 2018 roku otworzyliśmy jeszcze jeden zakład produkcyjny dla rozwiązań telekomunikacji optycznej także w Strykowie.

Niedawno Corning Optical Communications otworzył

swój najnowocześniejszy zakład produkcyjny światłowodów w Mszczonowie. Jest on jednym z największych w Unii Europejskiej i będzie wspierał rosnące zapotrzebowanie na te produkty w regionie.

Corning Optical Communications jest częścią Corning Incorporated, jednego z wiodących światowych innowatorów w dziedzinie materiałoznawstwa. Nasz wynalazek pierwszego niskostratnego włókna światłowodowego, ponad pięćdziesiąt lat temu, rozpoczął rewolucję w telekomunikacji dookoła świata. Obecnie nasze rozwiązania w zakresie komunikacji światłowodowej zapewniają



wysokiej jakości możliwości szerokopasmowe na rynkach przedsiębiorstw, operatorów i sieci bezprzewodowych, jak również na rozwijającym się rynku konsumenckich urządzeń elektronicznych.

Wraz z rosnącym zapotrzebowaniem na przepustowość w miarę rozprzestrzeniania się wykorzystania sieci i rozwoju nowych technologii, Corning odpowiada innowacyjnymi rozwiązaniami w zakre-

sie światłowodów do sieci (FTTP), technologii bezprzewodowych, sieci wewnętrznych i centrów danych.

Lokalni operatorzy nie chcą takiego hurtu



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

Współpracuję z operatorem hurtowym, ale w naszych rozmowach od początku praktycznie nie było miejsca na negocjacje – mówi **Jerzy Nowicki**, CEO w Telewizji Kablowej Bart-Sat i wiceprezes zarządu MediaKom. – Niemal od początku jestem też przekonany, że oferta Nexery wspiera dużych operatorów. Mali i średni mają uzasadnione obawy co do tej współpracy. W efekcie, co powtarzałem już wielokrotnie, sieć wybudowana z publicznych pieniędzy jest trudno dostępna dla lokalnych operatorów i ich klientów. Z opinią tą nie zgadzają się przedstawiciele Nexery. – Procesowe, systemowe, techniczne i cenowe warunki świadczenia naszych usług są dokładnie takie same dla wszystkich operatorów, którzy decydują się na współpracę z nami – podkreśla Paweł Biarda, członek zarządu spółki. – Stosujemy te same zasady dla każdego operatora i to właśnie oznacza równe i niedyskryminujące traktowanie. Podczas rozmów i negocjacji z operatorami słyszymy natomiast różne oczekiwania dotyczące warunków współpracy. Dotyczą dostosowania warunków udostępniania naszej sieci do specyfiki konkretnego operatora (skali czy geografii jego działania), by dodatkowe koszty, związane z udostępnieniem naszej sieci temu konkretnemu operatorowi, były ponoszone przez nas albo żeby operator mógł uzyskać dodatkowe benefity wynikające ze skali jego działania na naszej sieci. Z drugiej strony także inni lokalni operatorzy potwierdzają, że brakuje im luzkiego

Temat operatorów hurtowych poruszaliśmy już dwukrotnie na naszych łamach. Wynikiem analizy stanowisk lokalnych operatorów i hurtowników jest konkluzja, że pole współpracy jest tu niewielkie, a oferta hurtowa nie jest dostosowana do potrzeb i oczekiwań operatorów telekomunikacyjnych należących do sektora małych i średnich przedsiębiorstw.



podejścia ze strony przedstawicieli Nexery, a także rzeczywistej chęci szybkiego załatwienia



Dostawca usług musi dać abonentowi możliwość wypowiedzenia umowy

spraw i rozwiązywania bieżących problemów. Na postrzeżenie tej firmy dodatkowo wpłynęła także sierpniowa Oferta Saturacyjna, w ramach której wysokość opłaty miesięcznej ponoszonej przez operatora korzystającego z sieci Nexery wynosi 0,50 zł netto i ma być świadczona klientom

końcowym za nie więcej niż 1,23 zł brutto.

– To poważnie zakłóca lokalny rynek i wpisuje się w politykę ekspansji dużych operatorów na tereny wiejskie – stwierdza Jerzy Nowicki. – Promocja ta nie dotyczy adresów będących *białymi plamami*, na które Nexera dostała publiczne dofinansowanie, ale obejmuje także budynki dawno okablowane przez różnych operatorów, przeważnie lokalnych, a na których Nexera wybudowała nakładki, mimo że te budynki są *szarymi* lub *czarnymi plamami*. Promocja ta zarżnie wielu małych i średnich operatorów – podkreśla.

Zbyt sztywne ramy

– Każdy operator udostępniający sieci wybudowane ze wsparciem środków unijnych w ramach POPC działa

na podstawie Ofert Ramowych, które są dogłębnie analizowane i akceptowane przez Prezesa Urzędu Komunikacji



Oferta hurtowa nie odzwierciedla skali działania i możliwości małych operatorów

Elektronicznej – mówi Karolina Pawlik pełniąca funkcję communication & PR manager Fiberhost. – Mowa tu nie tylko o warunkach dostępu, terminach, ale też kwestiach finansowych. W związku z tym wszyscy współpracujący z nami operatorzy, niezależnie od swojej wielkości, działają na jednolitych zasadach zaakceptowa-

nym przez regulatora. Problem wydaje się jednak sprowadzać do tego, że skorzystanie z sieci hurtowej wymaga od każdego, nawet małego operatora działającego w skali powiatu, dostosowania się do określonych zasad w zakresie oferty własnej, połączenia sieci we wskazanym miejscu i zaakceptowania poziomu cen. – Ograniczeniem dla mniejszych czy średnich operatorów w wykorzystaniu sieci hurtowników mogą być koszty związane na przykład z koniecznością budowy punktów styków, często dużej ich liczbie na wielu obszarach, co skutkuje koniecznością sporych wydatków początkowych – przyznaje **Monika Tenerowicz**, kierowniczka Wydziału Relacji z Mediami Orange Polska. – Szansą jest jednak możliwość rozszerzenia własnej działalności bez konieczności ponoszenia kosztów na budowę własnej sieci światłowodowej oraz wejście na niekiedy całkiem odległe i dotychczas niedostępne obszary. Paweł Biarda zdaje też sobie sprawę, że w niektórych przypadkach podjęcie współpracy z Nexerą może być dla małych operatorów kosztowne lub wręcz nieopłacalne. – W wielu takich sytuacjach konieczny jest nowy sposób myślenia lokalnych operatorów dotyczący biznesu telekomunikacyjnego – podkreśla. – Działanie na sieci operatora hurtowego to nie jest prosta kopia dotychczasowych rozwiązań. Na naszej sieci operatorzy muszą działać inaczej, w nowym modelu biznesowym, mieć inny sposób na siebie.

Oczekiwania mniejsze niż tort

Okazuje się, że nie tego oczekują operatorzy z sektora MŚP. Nie interesuje ich cały obszar, na którym działa operator hurtowy. Chcą rozszerzać działalność na sąsiednią miejscowość, a nie na cały Region Nexery. Zamiast tego chcą umacniać pozycję i poszerzać bazę klientów na stosunkowo niewielkim,

lokalnym rynku. Chcą podłączyć się do sieci w najbliższym możliwym miejscu zamiast dociągać kabel do punktu styku lub płacić za to duże pieniądze. Zamiast tego, decydując się na podłączenie do sieci wybudowanej ze środków publicznych, muszą wziąć ogromny kawałek tortu, którego nie potrzebują.

– Kilka lat temu nie zdecydowałem się na skorzystanie z oferty operatora hurtowego, którym w moim rejonie jest Tauron, ze względu na prosty rachunek zysków i strat – mówi Kamil Kurek, prezes zarządu K3 Telecom. – Dziś także nie podjąłbym takiej decyzji. Do niskich cen oferowanych klientom przez konkurencję, wysokich kosztów dzierżawy i podłączenia do sieci hurtowej, w ostatnim czasie doszła jeszcze niepewność związana z inflacją. Podobnie jak wielu innych operatorów, chcemy w związku z tym zwiększać ceny i marżę. Kontrakt z klientem zawierany na sieci hurtowej na 24 miesiące oznacza zaś w praktyce stale zmniejszający się zysk, który i bez tego nie byłby wystarczająco wysoki.

Dzierżawa na miarę

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 dzierżawę są - co do zasady - z góry określone i transparentne. Oferta hurtowa nie odzwierciedla jednak skali działania i możliwości małych operatorów. Szczególnie podłączenie się lub dobudowanie sieci do węzła hurtownika to koszt, którego lokalni nie chcą ponosić. Dla wielu operatorów niezrozumiałych jest także kilka innych zasad współpracy, takich jak konieczność wpłacania dwumiesięcznej kaucji za każdego klienta abonamentowego.

Okazuje się też, że w praktyce pewna elastyczność jest jednak możliwa. Fiberhost powołał zespół, który odpowiada za współpracę z mniejszymi operatorami, a jego przedstawiciele są w stałym kontakcie z klientami. Przygotowany został także specjalny portal internetowy do składania zamówień.

– Na ten moment podpisaliśmy umowy na korzystanie z naszych sieci z 76 małymi i średnimi operatorami, a 39 z nich aktywnie świadczy swoje usługi – mówi Karolina Pawlik z Fiberhost. – Koszty wejścia na naszej sieci są niskie, a współpraca opiera się o model *pay as you go*, czyli operator płaci nam dopiero w momencie pozyskania klienta. Podstawową ofertowaną przez nas usługą jest BSA, w której koszty dostępu uzależnione są od obszaru. Inne są dla sieci budowanych w ramach programów dotowanych, inne w ramach naszych inwestycji komercyjnych. Wpływ na koszty ma także rodzaj i parametry usługi wybranej przez klienta. Dodam, że dla usługi BSA punkty styku sieci realizowane są we wskazanych miejscach, tzw. PWR (Punktach Wymiany Ruchu), a dla innych usług punkty dostępu uzgadniane są w ramach dialogu technicznego.

– Operatorzy hurtowi próbowali zrewolucjonizować rynek telekomunikacyjny na swoich zasadach – mówi



Wspólnie możemy zmienić kształt rynku hurtowego

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. Wspólnie możemy zmienić obecny kształt rynku hurtowego tak, by stał się bardziej dopasowany do potrzeb małych i średnich operatorów.

Potrzeby na rynku operatorskim są wciąż duże. Współpraca z operatorami hurtowymi mogłaby być w związku z tym szersza i stanowić dopełnienie podstawowej działalności małych i średnich firm telekomunikacyjnych. To jednak nie stanie się, jeśli nie zostaną zrozumiane ich potrzeby. #

ARTYKUŁ SPONSOROWANY

Poznaj urządzenia aktywne GPON Fibertechnic!

GPON to najnowsza generacja technologii sieci dostępowej. ITU-T G.984 to standard protokołu GPON, który różni się od innych standardów PON tym, że osiąga większą przepustowość łącza i większą wydajność poprzez użycie zróżnicowanej długości pakietów.

Jednostki centralne

OLT GPON

FiberTechnic® FD16XX GPON OLT (Optical Line Terminal) to jednostka centralna sieci światłowodowych PON, czyli jednowłóknowej dwukierunkowej optycznej sieci dostępowej o strukturze punkt – wielopunkt (P2MP) o typowej topologii drzewa. System składający się z OLT (Optical Line Terminal), ONU (Optical Network Unit) oraz ODN (Optical Distribution Network), który zapewnia kanał transmisyjny. Urządzenia OLT GPON FiberTechnic® FD16XX spełniają standard ITU G.984/G.988 i zapewnią przepustowość downstream 2.5 Gbps upstream 1.25 Gbps. OLT GPON FiberTechnic® FD16XX posiada kilka wersji, w których system obsługuje nawet 2048 terminali ONU GPON. Urządzenia dają możliwość podłączenia łącza UPLINK 2x10Gb co zwiększa wydajność i konkurencyjność sieci operatorskiej. Terminale

OLT posiadają również dwa rodzaje zasilania, AC 230V oraz DC 48V.

Terminale optyczne ONU

Terminale FTECH ONU (Optical Network Unit) to urządzenia końcowe sieci PON. Ich zadaniem jest odebranie danych z jednostki centralnej OLT i przekonwertowanie sygnału optycznego na elektryczny i przesłanie usług do sieci abonenckiej. ONU może uzyskać dostęp do różnych terminali użytkownika, takich jak set-top box IPTV, router bezprzewodowy, CCTV itp. W zależności od typu sieci końcowej można zastosować ONU nawet do 4 gigabitowych portów LAN. Terminale Ftech G-01, G-04 oraz GW-04-DF działają w technologii XPON, czyli EPON oraz GPON i są kompatybilne z jednostkami OLT innych producentów.

Terminale optyczne z WiFi

Terminale Ftech GW-04-DF gwarantują wysoką wydajność transmisji danych, aby zapewnić doskonale działające usługi VoIP, INTERNET czy wideo HD, IPTV. Urządzenia posiadają jeden port GPON SC/APC, cztery porty Gigabit Ethernet oraz WiFi dwupasmowe (2.4 GHz i 5 GHz obsługa Easymesh) z czterema antenami zewnętrznymi i dwa porty Voice POTS. Najważniejszą zaletą tego modelu jest speł-

nienie wymagań standardu 802.11 a/b/g/n/ac czyli łączność bezprzewodowa WiFi z transferami do 300 Mbps dla pasma 2,4 GHz i 867 Mbps dla pasma 5 GHz. Terminal zapewnia użytkownikom bardziej wydajne bezpieczeństwo transmisji danych z szyfrowaniem WPA i WPA2. Terminale Ftech GW-04-DF działają w technologii XPON, czyli EPON oraz GPON i są kompatybilne z jednostkami OLT innych producentów.

Terminale optyczne bez WiFi

FiberTechnic® Ftech G-01 GPON Terminal z optycznym portem 1 x SFP (SC/APC) do transmisji poprzez światłowody na dystansie do 20 km. Szybkość transmisji: 2.488 Gbps downstream; 1,244 Gb/s upstream. Interfejs dla użytkownika port RJ45 1x10/100/1000Base-T Half/full duplex; Auto MDI/MDIX; Auto negotiation z funkcją Router/Bridge.

Terminal FiberTechnic® Ftech

G-04 gwarantuje wysoką wydajność transmisji danych, aby zapewnić doskonale działające usługi INTERNET czy wideo HD, IPTV. Urządzenie posiada jeden port GPON SC/APC oraz cztery porty Gigabit Ethernet. Obydwa terminale kompatybilne są ze znanymi markami OLT takimi jak Huawei /ZTE /Fiberhome /Alcatel -Lucent /Dasan. #

URZĄDZENIA AKTYWNE GPON

www.cyberteam.pl

www.fibertechnic.com

Ograniczenie obowiązku budowy kanałów technologicznych



Tekst: **KONRAD STACHURA**, aplikant radcowski w itB Legal

Jeszcze na początku 2020 roku Związek Powiatów Polskich informował, że gminy i powiaty mają problemy z kanałami technologicznymi. Z tym że ich budowa jest kosztowna, natomiast obowiązek ich lokalizacji nie zawsze jest zasadny (np. w przypadku budowy lub przebudowy drogi na krótkich odcinkach czy na obszarze zabudowy rozproszonej). Z uwagi na przedstawione argumenty, samorządowcy wystosowali postulat dotyczący konieczności podjęcia dyskusji na poziomie rządowym i doprecyzowania obowiązujących przepisów. Powyższy pomysł spowodował dysonans na szczeblu rządowym: z jednej strony resort infrastruktury popierał inicja-



Wątpliwości budzi uznanie, że kilometrowy odcinek kanału to inwestycja nieuzasadniona

tywę zarządców dróg i potrzeby zmiany przepisów, z drugiej – resort cyfryzacji przekonywał, że aktualnie obowiązujące przepisy są nowe (w chwili wysunięcia postulatów przez stronę samorządową obowiązywały zaledwie cztery miesiące) i należy odczekać pewien czas w celu weryfikacji prawidłowości ich działania.

Zmiana

Nowa ustawa wprowadza wiele modyfikacji w sześciu ustawach, w tym w ustawie o drogach publicznych (UDP). Na szczególną uwagę

Temat kanałów technologicznych przez ostatnie dwa lata powracał często, a stronom nie udało się wypracować rozwiązania będącego *złotym środkiem*. Ustawodawca zdecydował się na pewien ukłon w stronę zarządców dróg, czego wyrazem jest nowelizacja ustawy o drogach publicznych oraz niektórych innych ustaw, która weszła w życie 9 września tego roku.

zasługuje dodanie ustępu 6ba do art. 39 UDP, który poszerza liczbę przypadków, w których zarządcy dróg są zwolnieni z obowiązku lokalizacji kanału technologicznego w trakcie budowy lub przebudowy drogi. Od 9 września w czasie dokonywania czynności przebudowy lub budowy drogi zarządcy dróg nie są zobowiązani do lokalizacji kanału technologicznego, jeśli:

- w granicach pasa drogowego brak będzie miejsca na zlokalizowanie kanału technologicznego,
- w pasie drogowym zostanie już zlokalizowana kanalizacja kablowa lub kanał technologiczny,
- roboty budowlane obejmą wyłącznie obiekty lub urządzenia wyposażenia technicznego drogi (np. przejścia dla pieszych, przejazdy dla rowerzystów lub urządzenia oświetlenia drogi),
- budowa lub przebudowa drogi wyniesie do 1000 metrów i projektowany kanał technologiczny nie będzie miał kontynuacji po żadnej ze stron drogi oraz w ciągu 3 lat nie będzie planowana budowa lub przebudowa drogi umożliwiająca kontynuację projektowanego kanału technologicznego,
- nie będzie możliwe usytuowanie kanału technologicznego w istniejącym obiekcie inżynierskim.

Co istotne, zwolnienie z przyczyn opisanych powyżej nastąpi automatycznie, zarządca drogi nie będzie musiał składać wniosku do właściwego Ministra o wydanie decyzji w zakresie zwolnienia z obowiązku lokalizacji kanału technologicznego. Wystarczające będzie zaistnienie jednej



z pięciu opisanych okoliczności.

Ponadto, właściwy Minister, na wniosek zarządcy drogi w dalszym ciągu będzie mógł zwalniać w drodze decyzji z obowiązku budowy kanału technologicznego, jeżeli w pobliżu pasa drogowego będą istniały: kanalizacja kablowa, kanał technologiczny lub linia światłowodowa posiadające wolne zasoby. Zarządcy dróg będą mogli uzyskać zwolnienie z obowiązku budowy kanału,

gdy jego lokalizowanie okaże się ekonomicznie nieracjonalne lub technicznie niemożliwe. Jak można zauważyć, powyższa lista wyjątków została znacząco poszerzona względem stanu sprzed nowelizacji. Aktualnie zarządcy dróg są zwolnieni z obowiązku lokalizacji kanału technologicznego, gdy kanał technologiczny lub kanalizacja kablowa zostały już zlokalizowane w pasie drogowym. W zakresie zwolnienia w trybie wnioskowym (na podstawie



decyzji właściwego Ministra) – w porównaniu z aktualnym stanem prawnym, wprowadzone zmiany mają głównie charakter redakcyjny.

Czy dobra?

Nie polemizujemy z argumentami podnoszonymi przez zarządców dróg. Lokalizacja kanałów technologicznych nie jest uzasadniona na bardzo krótkich odcinkach w *szczerym polu* czy w przypadku przebudowy przywołanych przejazdów dla rowerzystów. Wątpliwości budzi jednak uznanie, że kilometrowy odcinek kanału to już inwestycja nieuzasadniona. Bez trudu znajdziemy przecież lokalnych operatorów, którzy przywołaliby rozsądne argumenty przemawiające za budową krótkich odcinków kanałów, np. w bocznych drogach stanowiących dojazd do budynków w drugiej linii zabudowy.

Nasze wątpliwości budzi także fakt, że zwolnienie z obowiązku budowy kanału będzie następowało automatycznie,



Zwolnienie z obowiązku budowy kanału będzie następowało automatycznie, poza kontrolą samorządów

co wykluczy kontrolę samorządów. Chęć obniżenia kosztów inwestycji drogowej poprzez rezygnację z budowy kanału technologicznego może przeważać nad rzeczywistą potrzebą wyposażenia drogi w kanały niezbędne dostawcom różnych mediów.

Budowa kanału technologicznego pierwotnie była zasadą, po jakimś czasie stała się zasadą z nielicznymi wyjątkami. Po analizie nowelizacji mamy obawy, że to budowa kanału technologicznego stanie się wyjątkiem. #



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

Czy FEREC i KPO będą preferowały dużych operatorów?

Krajowa Izba Komunikacji Ethernetowej w wielu punktach odnosi się krytycznie do koncepcji naborów, które zostaną zrealizowane ze środków Funduszu Europejskiego na Rozwój Cyfrowy i Krajowego Planu Odbudowy.

Pewne jest, że obszary, do których trafią pieniądze z FEREC i KPO, będą mniejsze niż w Programie Operacyjnym Polska Cyfrowa. Wciąż jednak nie znamy wielu istotnych szczegółów, które finalnie mogą przesądzić o tym, że środki nie trafią do firm z sektora MŚP. – Proponowana obecnie przez przedstawicieli administracji



Nie znamy dotąd istotnych szczegółów, które mogą przesądzić o tym, że środki nie trafią do firm z sektora MŚP. Izba nalega na stosowanie na szerszą skalę obszarów interwencji mniejszych niż powiat

rządowej wielkość obszarów konkursowych wychodzi częściowo naprzeciw postulatom KIKE – przyznaje Piotr Wiąckiewicz, reprezentujący KIKE. – Proponowane rozwiązania mają jednak inną wadę: potencjalnie wykluczają małe firmy z możliwości ubiegania się o środki publiczne z uwagi na kryteria dostępu do konkursu. Średnia wielkość wymaganego wkładu własnego wynosi dwa miliony euro, wymagane jest doświadczenie inwestycyjne lub – wyśrubowane z naszego punktu widzenia „twarde zabezpieczenie” realizacji inwestycji. Preferowane będą też oferty przewidujące dodatkowe inwestycje własne. Wszystkie wskazane punkty preferują dużych operatorów – zaznacza. Szczególnie trudne do spełnienia – dla operatorów telekomunikacyjnych należących do sektora małych i średnich przedsiębiorstw – jest kryterium doświadczenia inwestycyjnego. Wymaga ono – w projektowanym obecnie kształcie – przedstawienia przez wnio-



skodawcę potwierdzenia wykonania inwestycji o wartości 100 proc. dofinansowania na dany obszar w ciągu pięciu poprzednich lat. W praktyce utrwali to negatywne tendencje z wcześniejszych naborów POPC, w których lokalni operatorzy zrealizowali zaledwie 20 proc. projektów i uzyskali 18,5 proc. środków publicznych, podczas gdy reszta przypadła w udziale dużym operatorom z zagranicznym kapitałem. Izba przypomina, że z podobną sytuacją mieliśmy do czynienia w naborach z działania 1.1 POPC, gdzie jedynie duzi operatorzy byli w stanie wykazać się faktem zrealizowania inwestycji o wartości co najmniej 100 proc. wysokości kwoty dotacji na dany obszar, umożliwiającej otrzymanie punktów w ramach kryterium merytorycznego. – Jeśli kryterium to zostanie utrzymane w obecnym kształcie, będzie premiować dużych operatorów, zwłaszcza beneficjentów POPC, co wydaje się nam wręcz szkodliwe z punktu

widzenia planowanych celów programu – podkreśla Piotr Wiąckiewicz.

Obszary mniejsze niż powiat

Jednocześnie Izba nadal nalega na stosowanie na szerszą skalę obszarów mniejszych niż powiat (skala gminy lub kilku gmin), co odpowiadałoby zapisom Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej stwierdzającego, iż pomoc publiczna powinna być skierowana na konkretny region gospodarczy. W piśmie do Centrum Projektów Polska Cyfrowa KIKE przypominała też o tym, że wielokrotnie wskazywane i zgłaszane były przez małych i średnich operatorów przypadki kolizji sieci budowanych ze środków publicznych z ich sieciami szerokopasmowymi. Dublowanie infrastruktury, nieuwzględnienie zaczerpniętych punktów adresowych lub planów inwestycyjnych ISP, możliwe ujawnianie planów inwestycyjnych w nowym systemie SIDUSIS,

prowadziło i może prowadzić, do naruszenia zasad konkurencji rynkowej, ze szkodą dla lokalnego operatora. – Wydaje się, że nie uczymy się na błędach, skoro w projekcie rozporządzenia w sprawie udzielania wsparcia finansowego na rozwój infrastruktury szerokopasmowej w ramach Krajowego Planu Odbudowy i Zwiększenia Odporności proponuje się, aby ujawnienie informacji o istniejących lub planowanych sieciach NGA, po ustaleniu listy obszarów do objęcia wsparciem, nie stanowiło przeszkody do udzielenia wsparcia na tych obszarach – podnosi Kamila Mizera-Płaczek z itB Legal. W tym kontekście niezwykle istotny jest termin zakończenia konsultacji społecznych. Do 19 września, za pośrednictwem dedykowanego formularza w SIIS, przedsiębiorcy mogą zgłaszać dane o inwestycjach zrealizowanych od 1 stycznia 2022 r. oraz planowanych w kolejnych czterech latach – przypomina Ewelina

Grabiec z itB Legal. – Nie wystarczy zgłosić samego zamiaru budowy sieci na danym obszarze, wiarygodność składanych deklaracji trzeba potwierdzić odpowiednimi dokumentami. Dopiero rzetelne zgłoszenie planów pozwoli uniknąć budowy sieci nakładkowych ze środków publicznych.

Stawki ryczałtowe i uproszczenia

Warto też zaznaczyć, że w toku spotkań KIKE korzystnie oceniła propozycję wprowadzenia jednostkowych stawek ryczałtowych (postulując przy tym by uśrednione stawki faktycznie pozwoliły na uwzględnienie specyfiki i cen inwestycji w środowisku lokalnym), z uznaniem przyjęła też perspektywę znacznego uproszczenia realizacji, rozliczania i monitoringu projektów dotacyjnych FEREC i KPO.

– W związku z rosnącą inflacją rozwiązaniem atrakcyjnym dla operatorów, którzy wezmą udział w naborach i ogólnie zasadnym, jest pomysł indeksacji jednostkowej stawki rocznej – wskazuje Kamila Mizera-Płaczek. – Na tę potrzebę planowane jest wypracowanie przez GUS dedykowanego wskaźnika. Stawka jednostkowa ma podlegać corocznej indeksacji, jeśli



Napływ dwóch miliardów euro zachwieje stabilnością rynku telekomunikacyjnego

inflacja nadal będzie wykazywała tendencję ponadprzeciętnie wzrostową – pod warunkiem wykonania kamienia milowego. Spodziewany niebawem napływ środków o wartości co najmniej dwóch miliardów euro zachwieje stabilnością rynku telekomunikacyjnego i z pewnością nie wszyscy na nim skorzystają. Także wprowadzenie obowiązku pełnego pokrycia obszarów inwestycji zasięgami Internetu szerokopasmowego wydaje się w praktyce niemożliwe do realizacji. Izba wciąż jednak pracuje nad optymalnymi zasadami przepływu środków publicznych w nowej perspektywie finansowej. Ostateczne słowo mają tu jednak przedstawiciele administracji. #

Grupa MiŚOT, operator największego polskiego punktu wymiany ruchu EPIX, oraz Beyond.pl, dostawca zielonych usług data center i cloud w Europie, zacieśniły współpracę i utworzyły konsorcjum pod nazwą TeleSynergia. Efektem są innowacyjne rozwiązania infrastrukturalno-komunikacyjne umożliwiające partnerom tworzenie nowych usług. Partnerzy uruchomili pakiet usług, na który składają się rozwiązania łączności oparte na ogólnopolskiej sieci EPIX, wspólnie wykorzystywanych węzłach zagranicznych oraz kolokacji, chmury i infrastruktury dedykowanej w centrach przetwarzania danych Beyond.pl wraz z dostępem do kompetencji technicznych inżynierów z obu spółek. – Dla EPIX posiadanie węzłów w największych centrach telekomunikacyjnych Europy to klucz do zapewnienia niezależności, najwyższej jakości i niskich kosztów tranzytów oraz treści dla małych

TeleSynergia już działa

i średnich operatorów telekomunikacyjnych. Pozyskanie kontentu najbliższej jego twórczenia oraz ułatwienie dostępu do EPIX-a jego międzynarodowym dostawcom będzie wielką korzyścią wynikającą z tej współpracy – mówi Krzysztof Czuszek, wiceprezes MiŚOT SA i lider projektu EPIX. – Łączność jest kluczowa przy oferowaniu usług kolokacji, chmury i infrastruktury dedykowanej. Łącząc siły z największym niezależnym operatorem polskiego punktu wymiany ruchu w formie konsorcjum znacząco wzmacniamy naszą pozycję na rynku data center w Centralnej Europie – mówi Wojciech Stramski, prezes zarządu Beyond.pl.

Usługi premium

Celem partnerstwa jest dostarczanie usług premium, które do tej pory nie były dostępne

na polskim rynku data center i telco. Dzięki połączeniu spółki zbudowały unikalne na lokalnym rynku rozwiązanie infrastrukturalno-komunikacyjne. Już w 2020 roku na terenie kampusu Beyond.pl w Poznaniu został uruchomiony trzeci – po Katowicach i Warszawie – węzeł wymiany ruchu internetowego w Polsce EPIX. Przejął on część obsługi ruchu internetowego w zachodniej Polsce. – Na współpracę z Beyond.pl zdecydowaliśmy się, ponieważ zlokalizowanie nowego węzła w serwerowni posiadającej najwyższy poziom bezpieczeństwa w Unii Europejskiej (Rated 4) zapewnia szybkość i bezawaryjną wymianę ruchu internetowego – mówi Adam Kossowski, prezes Stowarzyszenia e-Południe. – Poznań jest też optymalnie zlokalizowany pod kątem obsługi potrzeb

klientów z zachodniej Polski. Jego położenie gwarantuje najniższe możliwe opóźnienia transmisji danych – dodaje. Na terenie Beyond.pl Data Center 2 została już uruchomiona Strefa MiŚOT. To wydzielona przestrzeń kolokacyjna dla małych i średnich operatorów, zlokalizowana bezpośrednio obok infrastruktury EPIX.

Optymalizacja

Partnerzy TeleSynergii zoptymalizowali już transmisję danych z Poznania do Frankfurtu. Trwają też prace nad poprawą bezpieczeństwa przesyłu. – Zwróciliśmy też uwagę, że EPIX płaci za ruch płynący z Frankfurtu do Polski, a Beyond.pl ponosi koszty wypychania ruchu do Niemiec. Zoptymalizowaliśmy ten proces. Korzystamy teraz z jednego łącza, wypełniamy oba kierunki i dzięki temu pono-

simy mniejsze koszty – mówi Krzysztof Czuszek. Beyond.pl posiada we Frankfurcie własny Point of Presence. Dostęp do niego ma również EPIX, poprzez instalację przełącznika, routera, a także elementów systemu scrubbingowego tworzonego przez Projekt MdS (spółkę z Grupy MiŚOT zajmującą się zapewnieniem cyberbezpieczeństwa). Umożliwia to analizę ruchu w miejscu jego wejścia do sieci TeleSynergii i zapewnia ochronę sieci oraz klientów EPIX i Beyond.pl.

Usługi kolokacyjne

Mali i średni operatorzy już teraz mogą zamawiać usługi kolokacyjne w ramach konsorcjum TeleSynergia. Oferta ta jest kolejnym krokiem do wzmocnienia konkurencyjności MiŚOT-ów, nie tylko z zachodniej Polski, ale również z całego kraju, szukających tzw. „drugiej nogi”. Nowy produkt można kupić poprzez <https://sklep.misot.pl/>, gdzie znajduje się konfigurator usługi. #

Ruszyły prace przygotowawcze do budowy przez Grupę MiŚOT nowoczesnego Centrum Przetwarzania Danych w Jaworznie. W maju Grupa MiŚOT kupiła grunt w strefie przemysłowej w Jaworznie w województwie śląskim. Powstanie tam nowoczesne Centrum Przetwarzania Danych, przeniesione zostaną również biura spółek należących do holdingu.

Data Center w Jaworznie

– Podjęliśmy decyzję o wybudowaniu w Jaworznie, kosztem kilkunastu milionów złotych, dużego Centrum Przetwarzania Danych, zaplecza dla dalszego rozwoju węzła wymiany ruchu EPIX oraz pomieszczeń biurowych dla naszych spółek – mówi

Krzysztof Czuszek, wiceprezes MiŚOT SA. – Po nabyciu gruntów wzięliśmy się do roboty. Trwają prace geodezyjne i projektowe, załatwiamy formalności. Nasze Centrum Przetwarzania Danych będzie nowoczesną i innowacyjną jednostką.

EPIX prowadzi obecnie jeden z największych na świecie i pierwszy w Polsce – pod względem wielkości – węzeł wymiany ruchu. – Na początku 2022 r. ruch w sieci EPIX przekraczał trzy terabity na sekundę. W trzech naszych węzłach w Katowicach,

Warszawie i Poznaniu obsługujemy dziś ponad 850 klientów – informuje Krzysztof Czuszek. W przekonaniu przedstawicieli MiŚOT SA Jaworzno to miejsce pełne energii, gdzie biznes znajduje warunki do rozwoju. Oferuje dobry klimat dla przedsiębiorczości, a jego atutem jest położenie w strefie przemysłowej, obok elektrowni, blisko Aglomeracji Śląsko-Zagłębiowskiej. #

Operatorzy staną się akcjonariuszami MiŚOT SA

We wrześniu operatorzy będący wieloletnimi klientami Grupy MiŚOT zostali poproszeni o wskazanie pełnomocników, którzy pomogą w formalnym udostępnieniu akcji spółki stojącej na czele grupy kapitałowej. Wcześniej – 11 maja br. sąd zarejestrował zmiany w statucie MiŚOT SA. Otworzyło to drogę do udostępnienia akcji małym i średnim operatorom telekomunikacyjnym, którzy docelowo obejmą do 61 proc. akcji spółki.

– Rok temu rozpoczęliśmy budowę Grupy MiŚOT, która czerpie z dorobku Stowarzyszenia e-Południe. Naszym celem jest dostarczanie konkurencyjnych cenowo produktów i usług. Najważniejsze jednak, że spółka będzie należeć i pracować dla operatorów. Po decyzji sądu przyspieszamy z formalnościami. Wreszcie możemy realizować zobowiązania, które podjęliśmy wobec środowiska – mówi Krzysztof Czuszek, wiceprezes Stowarzyszenia e-Południe i jednocześnie wiceprezes MiŚOT SA.

W listopadzie 2021 r. poinformowano, że mali i średni operatorzy telekomunikacyjni staną się akcjonariuszami spółki. W momencie rozpoczęcia prac nad nową strukturą 100 proc. akcjonariuszem podmiotu było e-Południe. Przygotowano propozycje zmiany postanowień statutu spółki, sporządzono aktualizację wycen wartości podmiotów przeznaczonych do wniesienia do niej aportem. Pod koniec 2021 r. odbyło się Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie MiŚOT SA. Po prawie pięciu miesiącach sąd zarejestrował zmiany.

– Rejestracja w KRS umożliwiła rozpoczęcie procesu udostępniania akcji dla MiŚOT-ów. Cieszymy się, że proces zakończył się pomyślnie – komentuje prezes MiŚOT SA Adam Kossowski. Operatorzy, którzy staną się akcjonariuszami MiŚOT SA, nadal będą prowadzić własną działalność gospodarczą. Akcje spółki obejmą, jako osoby fizyczne, właściciele małych i średnich operatorów telekomunikacyjnych. Osoby fizyczne gwarantują większą stabilność w akcjonariacie spółki, podmioty gospodarcze podlegają

częstym zmianom właścicielskim, co mogłoby wpływać na bezpieczeństwo prawne i wizerunek spółki. – Mamy już model udostępniania akcji. Będziemy premiować wieloletnią lojalną współpracę ze Stowarzyszeniem e-Południe i zakup naszych produktów. W tym celu stworzyliśmy przejrzysty algorytm. Dziś w EPIX mamy ponad 850 uczestników i to oni na początku staną się właścicielami akcji MiŚOT SA – mówi Sebastian Kachel, wiceprezes Stowarzyszenia e-Południe i MiŚOT SA. #

Snom Technology – specjaliści od telefonii IP z pasją

SNOM

Kiedy Snom został założony w 1997 roku w Berlinie, nikt nie spodziewał się, że zaledwie cztery lata później firma zaprezentuje pierwszy na świecie telefon IP Snom 100! Wręcz przeciwnie, na początku młodzi założyciele byli przekonani, że zrewolucjonizują rynek optycznej mikroskopii bliskiego zasięgu (s.n.o.m. scanning nearfield optical microscope)! W tamtym momencie jednak rozwój zupełnie nowego typu rozwiązania komunikacyjnego o nazwie Voice Over IP urzekł ich znacznie bardziej.

Dziś, 25 lat później, Snom jest uważany za eksperta w dziedzinie profesjonalnych rozwiązań komunikacyjnych dla biznesu i przemysłu, posiada oddziały w całej Europie, a od 2022 roku także własny kontakt Snom w Polsce.

Snom jest częścią grupy VTech, od sześciu lat jednak nadal rozwija, projektuje swoje urządzenia i rozwiązania niezależnie. Strategia rozwoju produktów

Snom skupia się całkowicie na potrzebach rynku oraz indywidualnych wymaganiach klientów i partnerów na całym świecie. W ten sposób firma Snom uwzględnia nową rzeczywistość, którą cechuje mobilność i postępująca cyfryzacja, stosując najnowocześniejsze technologie. Urządzenia końcowe marki Snom z łatwością dostosowują się do wszystkich wymagań – od biura lub sali konferencyjnej, przez studia kreatywne i budynki administracji publicznej, po wymagające środowiska, takie jak zakłady produkcyjne i szpitale. Klienci i partnerzy Snom korzystają również z atrakcyjnych programów lojalnościowych z różnymi ofertami usług. W ciągu ostatnich 20 lat udało się nam nawiązać z naszymi partnerami bliską, pełną zaufania współpracę, która oprócz doskonałej technologii i osobistego wsparcia w znacznym stopniu przyczynia się do pierwszorzędnego wizerunku firmy Snom. #



REKLAMA

falesiasystemy



Serdecznie zapraszamy wszystkich odwiedzających na nasze stoisko na konferencji KIKE

19-21.09.2022

Stoisko numer B1

KIKE 2022

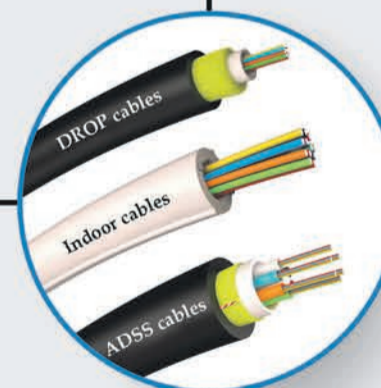
Złączki do rur HDPE



Mufy światłowodowe



Kable światłowodowe



Mikrorurki



Uchwyty odciągowe



Terminale GPON/EPON



www.falesia.eu

SIDUSIS – nowy system do raportowania danych przez ISP



Tekst: EWELINA GRABIEC, itB Legal

SIDUSIS ma być prowadzony przez ministra ds. informatyzacji, który będzie dysponentem gromadzonych danych. Powiedzmy sobie szczerze – przedsiębiorcy nadal będą sprawozdawać Prezesowi UKE informacje o posiadanej infrastrukturze szerokopasmowej. Obowiązek z art. 29 ust. 2 Megaustawy nie zniknie. Obok niego pojawi się nowy obowiązek, oparty na innej podstawie prawnej, obejmujący odmienny (choć podobny rodzajowo) zakres raportowanych informacji.

Skąd się wziął SIDUSIS?

1 lipca 2022 r. na stronie Rządowego Centrum Legislacji niespodziewanie pojawił się projekt nowelizacji ustawy o wspieraniu rozwoju usług



Pojawi się nowy obowiązek, oparty na innej podstawie prawnej, obejmujący odmienny (choć podobny rodzajowo) zakres raportowanych informacji

i sieci telekomunikacyjnych (Megaustawy). Ku zaskoczeniu branży, projekt miał ominąć etap konsultacji publicznych i zostać skierowany od razu do prac komisji sejmowej. Wywołało to oburzenie wśród ISP, którzy mieli zostać pozbawieni możliwości zgłoszenia uwag do projektu ustawy, mającej nałożyć na nich nowe, cykliczne obowiązki. Dzięki zgodnym apelom izb branżowych, Komisja Cyfryzacji, Innowacyjności i Nowoczesnych Technologii (CNT), do której został skierowany

W ostatnich miesiącach zrobiło się głośno o SIDUSIS – Systemie Informacyjnym o Dostępności Usług Stacjonarnego Internetu Szerokopasmowego. Jeśli nazwa wywołuje skojarzenie ze znanym wszystkim SIIS-em - to słusznie. SIDUSIS ma być kolejnym, nowym systemem teleinformatycznym, do którego przedsiębiorcy mieliby przekazywać dane dotyczące zasięgów ich usług telekomunikacyjnych.



rowany projekt, wstrzymała swoje prace. Dzięki temu udało się zorganizować spotkanie ze stroną rządową, podczas którego omówiono założenia projektu ustawy i proponowane w niej rozwiązania.

Najistotniejsze założenia

Według deklaracji projektodawców, założeniem SIDUSIS jest gromadzenie informacji o punktach adresowych objętych zasięgiem sieci oraz o planach inwestycyjnych przedsiębiorców, dotyczących sieci stacjonarnych. Pozostałe informacje (o sieciach ruchomych, budynkach umożliwiających kolokację itd.) będą sprawozdawane do PIT. Gromadzone w SIDUSIS informacje mają służyć głównie obywatelom i samorządom. Ci pierwsi – podobno nie wiedzą od kogo mogą lub będą mogli kupić usługę, zaś ci drudzy – skarżą się, że nie

mają wiedzy o przedsiębiorcach telekomunikacyjnych działających na ich terenie. Wedle zapewnień rządzących dane z SIDUSIS mają być wykorzystywane także do informowania obywateli o tym,



Wedle zapewnień rządzących dane z SIDUSIS mają być wykorzystywane także do informowania obywateli

kiedy mogą się spodziewać podłączenia do stacjonarnej sieci telekomunikacyjnej (raportowanie planów inwe-

stycyjnych) oraz do wyznaczania obszarów białych plam na potrzeby udzielania dofinansowania do budowy sieci szerokopasmowych z Funduszy Europejskich na Rozwój Cyfrowy (FERC) oraz Krajowego Planu Odbudowy (KPO). Remedium na, jak się wydaje rzekome, problemy marketingu usług branży telko ma być kolejny rejestr. Na usta ciśnie się pytanie – co stoi na przeszkodzie raportowania wszystkich informacji do jednego systemu i następczego wykorzystania danych przez odpowiednie organy w różnych celach? Nie wiadomo. Autorzy projektu również nie potrafią udzielić konstruktywnej odpowiedzi na tak postawione pytanie.

Zidentyfikowane problemy

Już pierwsza lektura projektu ustawy wywołała wiele wątpli-

wości. Pierwszy zidentyfikowany przez nas problem to nieprecyzyjne definicje punktu adresowego oraz możliwości sprzedaży usług, co w praktyce może przełożyć się na niespójność raportowanych danych (wszak każdy z przedsiębiorców będzie mógł rozumieć te pojęcia po swojemu). Zdaniem autorów projektu punktem adresowym powinien być budynek posiadający numer porządkowy, w którym przedsiębiorca może sprzedać usługę. Na spotkaniu przedstawiciele branży zwrócili uwagę,



Częstotliwość składania raportów została zgodnie zakwestionowana przez branżę

że niejednokrotnie abonenci chcą korzystać z usług, zanim budynkowi zostanie przydzielony numer np. w celu podłączenia monitoringu na czas budowy. Jak się wydaje, takie budynki będą widnieć w SIDUSIS jako białe punkty. Wątpliwości dotyczą także znaczenia możliwości sprzedaży usług. Niejednokrotnie możliwość świadczenia usługi jest uzależniona od wyniku wywiadu technicznego. W tym zakresie rządzący planują wprowadzić rozróżnienie na zasięg rzeczywisty (gdy nie jest konieczne przeprowadzenie wywiadu technicznego) oraz zasięg potencjalny (gdy weryfikacja jest konieczna). Niestety uchwalenie przepisów w tym brzmieniu wykluczy automatyzm przekazywania danych do nowego systemu i wymusi na przedsiębiorcach weryfikację objętych zasięgiem punktów adresowych.

Częstotliwość raportowania

Drugi zidentyfikowany problem to częstotliwość raportowania. Pierwszy projekt

ustawy zakładał cotygodniową aktualizację danych w SIDUSIS. Rzadziej, bo co miesiąc, miały być przekazywane dane o planach inwestycyjnych. Terminy te miały być jednolite dla wszystkich przedsiębiorców. Konsekwencją zorganizowanych konsultacji jest propozycja rozróżnienia terminów raportowania danych o zasięgach sieci w zależności od wielkości przedsiębiorcy. Przedsiębiorcy raportujący poniżej 1000 punktów adresowych mieliby raportować dane co kwartał, zaś ci raportujący do i powyżej 50 tysięcy przekazywaliby dane odpowiednio co miesiąc i co tydzień. Częstotliwość składania raportów została zgodnie zakwestionowana przez branżę jako nadmierna. Przedstawiciele przedsiębiorców z sektora MŚP przywoływali argument braku odpowiedniej liczby personelu, zaś duzi operatorzy zwracali uwagę na ogromną ilość danych do przetworzenia oraz zbyt krótki czas na przygotowanie finansowe i organizacyjne. Trudno odmówić racji jednym i drugim. Wątpliwości dotyczyły także możliwości przetworzenia przekazywanych danych przez stronę rządową.

Jawność planów

Trzeci zidentyfikowany problem, to jawność planów inwestycyjnych. Przedsiębiorcy mieliby deklarować, jakie punkty adresowe chcą objąć zasięgiem swojej sieci w ciągu kolejnych 3 lat, aby następnie te informacje były jawne dla obywateli. Problem w tym, że informacje byłyby także jawne dla konkurencji. Jak się okazało, projektodawcy nie przeanalizowali tego pomysłu pod kątem zgodności z Europejskim Kodeksem Łączności Elektronicznej, który pośrednio nakazuje zapewnić tego typu informacjom poufność.

Nieproporcjonalna sankcja

Pierwotnie, aktualizacja danych (lub oświadczenie o aktualności danych) miała być obciążona rygiem odpowiedzialności karnej za składanie fałszywych oświadczeń. Branża zgodnie zwróciła uwagę, że jest to sankcja niespotykana w przepisach tej rangi. Dotychczas konsekwencje wadliwego raportowania sprowadzały się do możliwości nałożenia kary pieniężnej. Zdaje się, że rygor odpowiedzialności karnej pozostanie

zastrzeżony tylko dla oświadczeń dotyczących raportowania pustostanów oraz zgłoszeń weryfikacji i potwierdzenia zgodności informacji zgromadzonych w SIDUSIS ze stanem faktycznym, niemniej jednak, w naszym odczuciu w dalszym ciągu jest to konsekwencja nadmierna wobec celu, w jakim mają być gromadzone dane.

Koordynatorzy Szerokopasmowi

Projekt ustawy przewiduje możliwość powołania w gminie Koordynatora Szerokopasmowego, tj. osoby, która miałaby reprezentować jednostkę samorządu terytorialnego w kwestiach związanych z rozwojem i utrzymaniem sieci szerokopasmowych. Taka osoba miałaby stanowić punkt kontaktowy dla przedsiębior-



Problem w tym, że informacje byłyby także jawne dla konkurencji

ców telekomunikacyjnych, podejmować działania wspierające i promocyjne na rzecz inwestycji telekomunikacyjnych oraz zapewniać mieszkańcom możliwość zgłaszania pustostanów i zapotrzebowania na usługi telekomunikacyjne. Sama idea wyznaczenia w gminie kompetentnej osoby, która znalazłaby problematykę regulacji telekomunikacyjnych na wylot, nie jest zła. Niestety zadania koordynatora są opisane ogólnie, a stanowisko nie wiąże się z żadnymi władczymi kompetencjami. Rodzi to obawy o celowość powoływania na stanowisko osób, które nie będą miały dostatecznej wiedzy, by stanowić realne wsparcie w rozwoju sieci szerokopasmowych.

Podsumowanie

Temat SIDUSIS na razie jest dynamiczny. Projekt ustawy zapewne ulegnie jeszcze zmianom, chociaż nie wydaje się, aby strona rządowa miała zrezygnować z kluczowych założeń i celów, jakie ma zrealizować SIDUSIS, szczególnie wobec zamiaru wykorzystania systemu do określenia obszarów konkursowych FERC i KPO. #

ALTERNATYWA DLA DREWNA I BETONU

TELETECHNICZNE SŁUPY KOMPOZYTOWE MARKI POLECOMP

Niezwykle lekkie i wytrzymałe konstrukcje, stanowiące doskonałą alternatywę dla tradycyjnych słupów drewnianych i betonowych, używanych do podwieszenia kabli w sieciach teletechnicznych, kamer monitoringu oraz niskiej zabudowy anten Internetu radiowego.

Najważniejsze cechy

Słupy PoleComp wykonane są z wysokiej jakości kompozytu polimerowego, składającego się z kilku warstw tkaniny/maty szklanej z żywicą poliestrową, dzięki czemu charakteryzują się dużą wytrzymałością przy bardzo niskiej wadze. Są całkowicie dielektryczne, co zwiększa bezpieczeństwo podczas ich eksploatacji oraz eliminuje konieczność uziemienia konstrukcji.

Przez zastosowanie materiałów kompozytowych, słupy cechują się praktycznie całkowitą odpornością na warunki atmosferyczne, korozję i promieniowanie UV, co skutkuje ich długą żywotnością sięgającą nawet 40 lat. Słupy wykonane w powyższej technologii nie wymagają żadnej konserwacji, co dodatkowo zwiększa komfort i ogranicza koszty ich użytkowania.

Wartym uwagi jest fakt, iż słupy w 100% podlegają recyklingowi, ich długofalowy wpływ na środowisko jest znikomy, a utylizacją zajmuje się producent. Pusta przestrzeń wewnątrz konstrukcji może być samodzielnie zagospodarowana, według indywidualnych potrzeb.

Warianty słupów

Słupy kompozytowe marki PoleComp oferowane są w różnych konfiguracjach wysokości i wytrzymałości, tak aby możliwe było odpowiednie dobranie parametrów do wymagań instalacyjnych sieci teleinformatycznej. Obecnie dostępne są trzy warianty wytrzymałości: 0.7 kN, 1.6 kN,

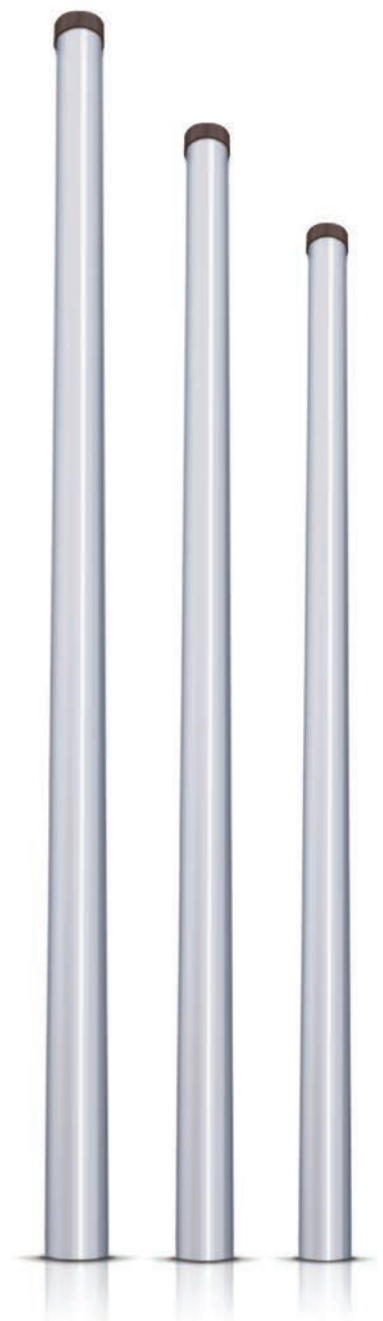
2.5 kN, w opcjach wysokości: 7 m, 8.5 m i 10 m. Pozwala to na stosowanie słupów kompozytowych w różnorodnych warunkach, zarówno w segmencie magistralnym, jak i dostępowym sieci.

Na indywidualne zamówienie klienta istnieje możliwość wykonania słupów kompozytowych w dowolnym wariacie kolorystycznym, z naniesieniem grafiki klienta oraz umiejscowieniem dodatkowych otworów technicznych lub drzwiczek rewizyjnych. Dodatkowo pusta przestrzeń w środku może zostać podświetlona.

Montaż i dostawa

Niska waga (15-50 kg) znacznie ułatwia transport oraz montaż słupów kompozytowych, eliminując konieczność wykorzystania ciężkiego sprzętu, co przy porównaniu do ich drewnianych i betonowych odpowiedników, w dużym stopniu wpływa na redukcję kosztów. Słupy kompozytowe sprawdzą się zatem szczególnie dobrze w miejscach o ograniczonym dostępie oraz na trudnym podłożu.

Osadzanie słupów jest możliwe z poziomu gruntu nawet w dwie osoby, a dodatkowo proces ten można usprawnić przy użyciu wiertnicy. Głębokość wykopu w zależności od wersji słupa powinna wynosić od 120 do 210 cm i nie wymaga żadnej podbudowy, a ponadto w ofercie xbest.pl znaleźć można dedykowane żywiczne masy montażowe marki Quikset, których zastosowanie jeszcze bardziej skraca czas montażu.



Słupy niezależnie od ich długości dostarczane są przez firmę xbest.pl transportem własnym lub z wykorzystaniem usług zewnętrznej firmy transportowej. W zależności od odległości, dzielącej magazyn oraz miejsce dostawy. Istnieje również możliwość odbioru słupów samodzielnie przez klienta. W przypadku dowozu za pośrednictwem firmy xbest.pl istnieje możliwość organizowania transportów zbiorowych celem zmniejszenia jego kosztu, zależnie czy w danym terminie jest przewidziane więcej dostaw w okolicy miejsca danego zamówienia.

Pełna oferta słupów kompozytowych marki PoleComp dostępna jest na stronie internetowej xbest.pl. W celu uzyskania informacji na temat dostępności, cen oraz kosztów transportu, zapraszamy do kontaktu z działem handlowym, który postara się również pomóc przy odpowiednim doborze słupów według wymagań klienta. #



Tekst: **GABRIELA WOLSZA**,
aplikantka radcowska w kancelarii
Brightspot

O reemisji

Do obowiązków operatorów należy: zgłoszenie programu do rejestru programów rozpowszechnianych (jeśli tylko liczba abonentów korzystających z tej usługi przekracza 250), dokonywanie opłat na rzecz Państwowego Instytutu Sztuki Filmowej czy konieczność uzyskania licencji na reemisję od organizacji zbiorowego zarządzania prawami autorskimi.

OZZ żądają opłat

W rozumieniu przepisów prawa autorskiego reemisją jest rozpowszechnianie utworu przez inny podmiot niż pierwotnie nadający drogą przejmowania w całości i bez zmian programu organizacji radiowej lub telewizyjnej oraz równoczesnego i integralnego przekazywania tego programu do powszechnego odbioru. Reemisja obejmuje zatem tzw. liniowe usługi telewizji polegające na przekazywaniu sygnału przez operatora telekomunikacyjnego do abonentów bez ingerowania w objęte tym sygnałem treści. Reemitentem jest więc operator telekomunikacyjny świadczący takie usługi, a właściwą OZZ, z którą należy zawrzeć umowę licencyjną, jest ta, która na podstawie zezwolenia udzielonego przez ministra właściwego do spraw kultury i ochrony dziedzictwa narodowego może reprezentować interesy twórców utworów wykorzystywanych w danym programie telewizyjnym na polu eksploatacji reemisja. Obecnie uprawnienie do zbiorowego zarządzania prawami autorskimi i prawami pokrewnymi w tym zakresie posiada siedem organizacji. Każda z nich upoważniona jest do reprezentowania twórców, producentów lub wykonawców innego typu utworów lub przedmiotów praw pokrewnych. Do dysponowania pełnymi prawami do dokonywania reemisji w ramach świadczenia usług telewizji konieczne jest zawarcie umów licencyjnych ze wszystkimi właściwymi OZZ – tymi, którymi szczególnie powinni zainteresować się ope-

Zgodnie z przepisami prawa autorskiego operator rozpowszechniający programy telewizyjne jest reemitentem, a poprzez udostępnianie kanałów swoim abonentom dokonuje „czynności reemisji”. Musi w związku z tym pamiętać o wielu obowiązkach.

operatorzy telewizji, są STOART, SFP, ZAIKS oraz ZPAV. To, jak należy rozumieć pojęcie reemisji, stanowi przedmiot szerokiej dyskusji w środowisku telekomunikacyjnym, a na tym tle powstało wiele sporów. Ustalenie, czym jest reemisja, ma zaś znaczenie dla określenia, ile wynosi należne OZZ wynagrodzenie licencyjne.

Operator liczy

Wynagrodzenie licencyjne obliczane jest najczęściej jako pewien procent przychodu netto operatora telekomunikacyjnego, osiągniętego ze świadczenia usług reemisji – może być umowne albo może wynika z zatwierdzonej prawomocnym wyrokiem sądu tabeli wynagrodzeń. O ile wartości procentowe są niezmiennie i dla podmiotów należących do tej samej kategorii reemitentów takie same, o tyle wiele trudności następuje przy określeniu podstawy do jego obliczenia. We wzorach umów licencyjnych na reemisję, przedstawianych operatorom, coraz częściej wprost wskazane zostają obszerne

poszczególne OZZ, skatalogowane tak zostały także opłaty uiszczane przez odbiorców w związku z dzierżawą dekodowników, abonament za usługę dostępu do Internetu w przypadku świadczenia ich w pakiecie z usługami telewizji w technologii IPTV lub inne usługi oferowane abonentom wraz z usługami telewizji w ramach tzw. świadczenia złożonego. Tendencja do rozszerzania wykazu źródeł przychodu z reemisji o kolejne kategorie przy jednoczesnym utrzymywaniu w mocy wysokich stawek licencyjnych jest widoczna i budzi sprzeciw środowiska małych i średnich operatorów. Prowadzi bowiem do sytuacji, w której każdy pomysł na zwiększenie atrakcyjności kierowanej do abonentów oferty musi zostać zestawiony z kalkulacją możliwej podwyżki wynagrodzenia licencyjnego na rzecz wszystkich właściwych OZZ. Często o tym, czy jakaś usługa pozostaje w związku z reemisją, decyduje w sposób całkowicie jednostronny OZZ ustalająca ten katalog przychodów.

Rynek się zmienia

Należy mieć na uwadze, że niejednokrotnie ustalone stawki procentowe wynagrodzenia licencyjnego były kształtowane w zupełnie innych realiach rynkowych. Kwalifikowanie przez OZZ usług dotyczących zapewnienia dostępu do Internetu jako związanych ze świadczeniem usług reemisji rozszerza de facto podstawę do obliczenia wynagrodzenia nie tylko o przychody z samej telewizji, ale też o usługi internetowe, co stanowi kuriozum i pozostaje w całkowitej sprzeczności z przepisami prawa, które jasno określają, że obowiązek rozliczenia z OZZ dotyczy wyłącznie usług reemisji (a nie reemisji i wszystkiego, co jest obok reemisji, ale czystą reemisją nie jest). To, jak

sygnał programu jest rozsyłany przez operatora, nie powinno pozostawać w zainteresowaniu OZZ. W przypadku wejścia w spór z OZZ może się okazać, że konieczne będzie posiłkowanie się wiedzą specjalistyczną biegłych z zakresu telekomuni-



Projekt nowej ustawy rozszerza krąg podmiotów zobowiązanych do zawarcia umów licencyjnych na reemisję

kacji, w tym z zakresu świadczenia usług TV. Do takiego sporu trzeba się więc dobrze przygotować – w tym na etapie przedsądowym – poprzez odpowiednie skonstruowanie oferty i cennika i odpowiednie skalkulowanie tej oferty z kosztami ponoszonymi do OZZ.

Planowane zmiany

20 czerwca 2022 roku Ministerstwo Kultury i Dziedzictwa Narodowego przedstawiło do konsultacji projekt ustawy o zmianie ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych. Znaczna większość proponowanych w nim zmian dotyczy reemisji i obowiązków reemitentów. Zwraca uwagę projektowana treść pojęcia reemisji, która wbrew tzw. dyrektywie SATCAB II, implementowanej projektem, rozszerza pojęcie „reemisji” na wprowadzenie bezpośrednie. Zgodnie z dyrektywą jest to proces techniczny, za pomocą którego organizacja radiowa lub telewizyjna przesyła swój sygnał będący nośnikiem programu organizacji innej niż organizacja radiowa lub telewizyjna w taki sposób,

że sygnał ten nie jest publicznie dostępny w trakcie takiego przesyłu. Korzystanie z usług wprowadzenia bezpośredniego jest popularne wśród małych i średnich operatorów. Nie tylko powoduje obniżenie kosztów odbioru sygnału telewizyjnego od nadawcy, ale przede wszystkim wpływa na poprawę jakości strumienia, dzięki czemu operator może świadczyć swoim abonentom bardziej konkurencyjne usługi. Projekt nowej ustawy rozszerza krąg podmiotów zobowiązanych do zawarcia umów licencyjnych na reemisję także na podmioty świadczące usługi wprowadzenia bezpośredniego. Istnieje zatem ryzyko, że w przypadku wejścia w życie nowelizacji prawa autorskiego operatorzy, którzy korzystają z takich usług, narażeni będą na dodatkowe koszty. Pojawić się mogą kolejne wątpliwości interpretacyjne, które OZZ będą zapewne próbowały wykorzystywać na swoją korzyść.

Podsumowując

Relacje z OZZ potrafią być skomplikowane. Obowiązek zawarcia umów licencyjnych na reemisję z właściwymi organizacjami zbiorowego zarządzania prawami autorskimi i prawami pokrewnymi nie oznacza, że operatorzy świadczący usługi telewizji nie mogą negocjować ich warunków czy dochodzić ich należytego wykonania przez OZZ w postępowaniu sądowym. Wprowadzenie sądów ds. własności intelektualnej może spowodować, że sprawy te będą rozpoznawane z większym rozeznaniem merytorycznym pod względem specyfiki świadczonych usług przez operatorów telekomunikacyjnych. Obronę w sporach z OZZ wzmacnia między innymi odpowiednia dokumentacja, która stanowi źródło wyliczenia wynagrodzenia licencyjnego (odpowiednio skonstruowana oferta i cennik). #



Tekst: **BARTOSZ LEWANDOWICZ**,
członek zarządu Media-Press.TV SA

EPG to już za mało

Jest wieczór, mamy czas wolny, z którym nie bardzo wiadomo, co zrobić. Pada z pozoru błahe pytanie: może coś obejrzymy? Bierzymy do ręki pilot, włączamy telewizor i zaczyna się poszukiwanie tego „czegoś”.

Przeskakujemy kanały telewizyjne. Chwilę zatrzymujemy się na jakimś filmie lub serialu, ale przecież nie będziemy oglądać od połowy. W końcu stwierdzamy – nic nie ma w tej telewizji. Ale jest jeszcze przecież Netflix, HBO Max, Disney i wiele innych. Przełączamy się pomiędzy platformami, szukamy dalej. Tymczasem minęło pół godziny, robi się późno, trzeba iść spać.

Opisana sytuacja uzmysławia nam dwie rzeczy: dysponujemy ograniczonym czasem i nieograniczoną, a przynajmniej olbrzymią podażą dostępnych treści. Do dyspozycji w Polsce mamy ponad 200 kanałów telewizyjnych i kilkadziesiąt platform streamingowych oraz serwisów VoD, a w każdym z nich tysiące pozycji. Czasu natomiast mamy niewiele. Zastanówmy się zatem, jakie cechy powinien mieć nowocze-

ny system danych EPG, aby skutecznie zasilać serwisy informacyjne i rekomendacyjne, pozwalające widzom na łatwe i szybkie dotarcie do interesujących ich treści.

Agregacja źródeł liniowych i nielinowych

Nikt chyba nie ma już wątpliwości, że sam program telewizyjny to zdecydowanie za mało. Kompletny serwis musi prezentować także pozycje dostępne w katalogach VoD, aby przedstawić całość oferty. Dodatkowo dostępność treści w trybie „na żądanie” sprawia, że tradycyjny sposób przedstawiania zawartości w postaci osi czasu traci na znaczeniu. Dominuje obecnie podejście kontento-

centryczne, gdzie dana pozycja prezentowana jest bez względu na czas i miejsce emisji.

Ujednolicona struktura ID

Każdy film czy serial musi być precyzyjnie i jednoznacznie zidentyfikowany. I to nie tylko na poziomie odcinka, ale również sezonu, serii czy brandu. Tylko takie podejście pozwala prawidłowo wskazać miejsca dostępności danej pozycji, obojętnie czy jest to tradycyjny kanał telewizyjny, czy platforma streamingowa.

Dodatkowe atrybuty wyszukiwania i filtrowania

Dla sprawnego wyszukiwania pozycji i łączenia ich na zasadzie podobieństw sama katego-

ria gatunku nie wystarcza. Dla tego nowoczesne systemy EPG oferują wiele dodatkowych atrybutów w postaci tagów i słów kluczowych. Umożliwiają one precyzyjne wyszukiwanie uwzględniające nastrój, fabułę, a nawet miejsce akcji. Na przykład: „pokaż wszystkie pozycje w kategorii „film”, gatunek „sensacyjny”, zabawny, z wątkiem miłosnym i którego akcja rozgrywa się w Londynie”. Takie podejście otwiera ogromne możliwości grupowania filmów i seriali i przedstawiania ich w formie rekomendacji.

Zdjęcia i wizualizacje

Wraz z nadejściem ery Netflixa pożądanym standardem przedstawiania zawartości danego

źródła stały się tzw. title cards, czyli kadry z naniesionym na nie tekstem tytułu i opisu. Materiały tego typu nie tylko podnoszą atrakcyjność wizualną serwisu, ale są również świetnym sposobem na zilustrowanie pozycji, do których zdjęć nie mamy lub przedstawienie wydarzeń, które jeszcze nie miały miejsca, jak transmisje sportowe.

Rozszerzone dane sportowe

Sport to jedna z najchętniej oglądanych kategorii emisji telewizyjnych. Niestety nadawcy dostarczają jedynie podstawowe informacje, przez co odnalezienie konkretnego wydarzenia jest trudne. Szczególnie gdy chodzi o imprezy rangi mistrzostw świata czy igrzyska olimpijskie. Rozszerzone dane sportowe wzbogacają dane podstawowe o informacje dodatkowe, takie jak: dyscyplina, turniej, faza rozgrywek, drużyny czy zawodnicy. Nie tylko znacząco ułatwia to wyszukiwanie, ale – co więcej – daje możliwość zbudowania zaawansowanego serwisu sportowego, dostarczającego komplet informacji dla fanów sportu w atrakcyjny i przejrzysty sposób. #

REKLAMA

Polski dostawca metadanych EPG dla całej Europy

Kod promocyjny:

MEDIAPRESS-EPG2022



Więcej informacji:
media-press.tv/epg_pl

Zapytaj o ofertę promocyjną:
epg_pl@media-press.tv

Media Press.TV SA
ul. Karola Szymanowskiego 1/15
30-047 Kraków

12 631 25 50
contact@media-press.tv
www.media-press.tv





Tekst: TOMASZ BUKOWSKI,
Kancelaria Prawna Media

Zwalczanie spoofingu przez operatorów

Już w trakcie prac nad ustawą prawo komunikacji elektronicznej prowadzona była dyskusja pomiędzy rynkiem telekomunikacyjnym a rządem w sprawie treści przepisów antyfraudowych. Ostatecznie w czerwcu tego roku pojawił się projekt odrębnej ustawy poświęconej fraudom telekomunikacyjnym – ustawa o zwalczaniu nadużyć w komunikacji elektronicznej.

Opublikowany projekt tej ustawy identyfikuje trzy główne rodzaje oszustw: generowanie sztucznego ruchu przy rozliczeniach międzyoperatorskich, smishing (forma phishingu związana z wysyłaniem wiadomości SMS w celu wyłudzenia od abonenta wrażliwych danych, najczęściej bankowych) oraz spoofing (podmiana numeru wywołującego połączenie telefoniczne w celu oszukania abonenta co do tożsamości dzwoniącego). O ile sztuczny ruch jest oszustwem znanym już od kilkunastu lat, a oszustwa przy użyciu SMS dość często są przedmiotem ostrzeżeń ze strony UKE, to trzeci rodzaj fraudu jest mniej znanym zjawiskiem i niemu poświęcony został niniejszy artykuł.

Spoofing

Oszustwo to związane jest z podmianieniem numeru abonenta wywołującego tak, aby na urządzeniu końcowym (najczęściej telefonie, również sieci stacjonarnej czy smartfonie) abonenta odbierającego połączenie wyświetlił się podmieniony numer, a nie rzeczywisty numer oszusta. Od razu należy wyjaśnić, że nie każda podmiana numeru jest oszustwem, gdyż może ona być dokonana w związku ze świadczoną usługą np. telekonferencji czy przekierowań połączeń. Z tego względu spoofing jest określany jako podmiana numeru wywołującego „w celu oszukania” abonenta. Spoofing sam w sobie nie powoduje szkód, ale pomaga oszustomi zmylić ofiarę co do tożsamości dzwoniącego. Przeszczepcy najczęściej podszycją się pod banki lub inne instytucje finansowe, urzędy czy członków rodziny. W rozmowie telefonicznej oszuści

Od wielu lat jednym z priorytetów przedsiębiorców telekomunikacyjnych jest zapobieganie wykorzystania technologii telekomunikacyjnych przez przestępców oraz współpraca w tym zakresie z wymiarem sprawiedliwości. Poszczególne izby oraz operatorzy niezależnie od siebie zaczęli postulować podjęcie określonych działań przez Prezesa UKE, a później przez ministra ds. cyfryzacji w Kancelarii Prezesa Rady Ministrów.

instruują swoje ofiary jak udostępnić im wrażliwe dane, w tym dane osobowe oraz bankowe. Szczególnie często takie techniki są wykorzystywane przez przestępców przy oszustwach „na wnuczka”, gdy na telefonie seniora wyświetla się numer członka jego rodziny. Spoofing może służyć również do innych przestępstw jak nękanie, zastraszanie czy zgłaszanie fałszywych alarmów bombowych.

Należy tu zauważyć, że ustawa antyfraudowa zawęża zjawisko spoofingu do podmian numerów wywołujących w celu podszywania się pod inną osobę lub podmiot. Wyraźnie wskazuje na to definicja w art. 3 projektu: „nieuprawnione posłużenie się przez użytkownika wywołującego połączenie głosowe informacją adresową wskazującą na osobę lub jednostkę organizacyjną inną niż ten użytkownik, służące podszyciu się pod inny podmiot w celu nakłonienia odbiorcy tego połączenia do określonego działania, w szczególności przekazania danych osobowych, nieświadomego rozporządzenia majątkiem lub instalacji oprogramowania (CLI spoofing)”. Sama regulacja, mimo międzynarodowego charakteru fraudu, ogranicza się do jego uregulowania tylko względem polskich przedsiębiorców.

Gdzie leży trudność?

Jeśli podmiana numeru wykonywana jest w naszej sieci, dość łatwo ją wykrywamy i możemy zablokować. Problemem jest sytuacja, gdy połączenie z podmienionym numerem wywołującym przychodzi do naszej sieci z Internetu lub z sieci innych operatorów (zwłaszcza międzynarodowych). W takiej sytuacji wykrycie podmiany

jest bardzo trudne, jeśli oczywiście fałszywy numer telefonu ma numerację zgodną z obowiązującym formatem. Z tego względu konieczne jest usprawnienie współpracy między operatorami oraz wprowadzenie nowych mechanizmów wykrywających podmianę numeru. Wielu przedsiębiorców nie ma również doświadczenia w identyfikacji i zwalczaniu podmiany numerów. Brak było przecież odpowiednich regulacji prawnych i spójnych metod zwalczania tego typu nadużyć.

Nowe narzędzia

Kluczowym przepisem nowej ustawy w zakresie zwalczania spoofingu ma być art. 8. Zobowiązuje on (wg. projektu) przedsiębiorców telekomunikacyjnych do blokowania połączeń z podmienioną numeracją lub ukrywania numeru wywołującego. Zagrożeniem związanym z tym przepisem jest możliwość jego nadużywania przy blokowaniu legalnego ruchu międzyoperatorskiego. Brak jest bowiem szczegółowych regulacji, kiedy i na jakich warunkach można blokować ruch międzyoperatorski podejrzewając spoofing. Nie określono również zasad wymiany informacji między operatorami na temat potencjalnego blokowania połączeń czy też trybu odwoławczego od decyzji o zablokowaniu ruchu.

Dodatkowo, zgodnie z projektowanym art. 9 ustawy, ma powstać wykaz Prezesa UKE numerów telefonicznych infolinii określonych instytucji i podmiotów, z których połączenia mają być bezwzględnie blokowane. Chodzi tu o te numery telefoniczne, które służą wyłącznie do odbierania połączeń od swoich klientów (np. infolinia banku). Zaintere-

sowane podmioty będą mogły zgłaszać swoją numerację do Prezesa UKE (na razie część z nich za pośrednictwem swoich operatorów). Mechanizm ten jest zgodny z postulatami zarówno rynku telekomunikacyjnego jak i podmiotów gospodarczych, zwłaszcza instytucji finansowych.

Porozumienie

Wątpliwości wywołuje również mechanizm zwalczania spoofingu z art. 10 ustawy antyfraudowej. Zgodnie z tym przepisem przedsiębiorcy telekomunikacyjni będą mogli zawrzeć porozumienie z Prezesem UKE o stosowanych środkach technicznych i organizacyjnych zwalczania spoofingu. Udział w takim porozumieniu ma być dobrowolny, przy czym ma ono mieć charakter ogólnorynkowy.

W porozumieniu tym przedsiębiorcy telekomunikacyjni, na podstawie własnej wiedzy technicznej oraz organizacyjnej, mają wypracować wraz z Prezesem UKE metody wykrywania i zwalczania spoofingu. Po przystąpieniu do tego porozumienia przedsiębiorcy telekomunikacyjni będą zobowiązani do jego stosowania, w zamian za co będą zwolnieni z odpowiedzialności za nierealizowane usługi telefoniczne w ramach zwalczania spoofingu.

Zastosowanie tego mechanizmu spowoduje jednak określone problemy:

- porozumienie będzie musiało być dość szczegółowe co do stosowanych systemów identyfikacji i zwalczania spoofingu, zwłaszcza w sferze stosowanych systemów blokowania połączeń, aby zminimalizować spory i nadużycia związane z blokowaniem połączeń,

- spowoduje to z kolei problem w uwzględnieniu w porozumieniu wymogów technicznych adekwatnych zarówno dla dużych operatorów, jak i dla MŚP.

Z tego względu koncepcja ogólnorynkowego porozumienia wymaga szerszej debaty.

Co grozi za nieprzestrzeganie ustawy?

Artykuł 15 projektu ustawy antyfraudowej wprowadza możliwość nakładania przez Prezesa UKE kar finansowych na podmioty stosujące spoofing oraz na przedsiębiorców telekomunikacyjnych, którzy nie zwalczają spoofingu. Mowa tu więc nie tylko o karaniu za aktywny udział w spoofingu, lecz także karaniu za jego niezwalczanie. Oznacza to, że mimo ogólnych regulacji art. 8 i fakultatywności udziału w porozumieniu z art. 10 projektu, wszyscy przedsiębiorcy będą zobowiązani do podjęcia aktywnych działań antyspoofingowych, generujących po ich stronie dość oczywiste koszty. W art. 16 projektu ustawy wprowadzono z kolei sankcje karne (w tym pozbawienia wolności) za stosowanie nadużyć telekomunikacyjnych. Ta regulacja co do zasady nie dotyczy przedsiębiorców telekomunikacyjnych, ale samych oszustów. Trudno przy tym niestety określić jej relacje z przepisami kodeksu karnego penalizującymi sam czyn oszustwa.

W trakcie Konferencji KIKE szerzej omówione zostaną przedstawione w artykule mechanizmy związane ze spoofingiem, jego wykrywaniem oraz zwalczaniem, a także przyszłe obowiązki przedsiębiorców telekomunikacyjnych w tym zakresie.



Nie tylko konferencja

Konferencja KIKE jest dla małych i średnich przedsiębiorców z branży telekomunikacyjnej największym wydarzeniem tego roku. Warto jednak pamiętać, że wpisuje się ona w cykl Lokalnych Zjazdów MiŚOT. Organizowane są także lokalne spotkania i konsultacje z prezesem Izby.

nich rozwiązania przekładają się na sytuację konkretnych, licznie reprezentowanych, przedsiębiorców. Nie jest też przesadą stwierdzenie, że obecność każdego z przedstawicieli operatorów pokazuje Izbę jako organizację posiadającą silne wsparcie ze strony środowiska

i pomaga jej walczyć o lepsze prawo. – KIKE wspiera wszelkie inicjatywy, które integrują środowisko ISP – podkreśla Karol Skupień, prezes Izby. – Wspólna konferencja z Grupą MiŚOT i Fundacją Nasza Wizja to okazja do wymiany doświadczeń,

udziału w panelach dyskusyjnych, które poruszają problematykę pod kątem prawnym, biznesowym i technicznym. Wszystkie te działania budują też silną pozycję rynkową naszych członków. Wymienione organizacje zaangażowane są też w organizację

Lokalnych Zjazdów MiŚOT, które w myśl idei „mniejsze i bliższe” odbywają się w konkretnych częściach Polski, bliżej lokalnych operatorów. Pojawiają się na nich przedstawiciele wielu firm, którzy nie bywają regularnie na dużych konferencjach. Te działania zmierzające do „wydobycia z szafy” operatorów odnoszą skutek i powodują zwiększenie potencjału i środowiska małych i średnich przedsiębiorców z branży telekomunikacyjnej. Najbliższa, czwarta już edycja Lokalnego Zjazdu MiŚOT, odbędzie się w Poznaniu 29 i 30 listopada. Jej partnerem będzie Beyond.pl, dostawca zrównoważonych usług data center i cloud. #

KIKE SAFE – z nami bezpieczeństwo się opłaca

Nie wszyscy z Państwa wiedzą, z czego wynika konieczność wypełniania powyższych obowiązków, więc pokrótce przybliżymy tę kwestię. Brak stosownego Świadectwa Bezpieczeństwa Przemysłowego z certyfikowaną kancelarią tajną lub podpisaną umową na powierzenie obowiązków, z podmiotem takim jak KIKE SAFE sp. z o.o., grozi przedsiębiorcy nałożeniem przez UKE kary pieniężnej. Konieczność posiadania Świadectwa Bezpieczeństwa Przemysłowego przez niemalże każdego operatora telekomunikacyjnego wynika z rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 13.09.2005 r. w sprawie wypełniania przez przedsiębiorców telekomunikacyjnych zadań i obowiązków na rzecz obronności, bezpieczeństwa państwa oraz bezpieczeństwa i porządku publicznego. Paragraf 3.1. w wyżej wymienionym rozporządzeniu wskazuje dokument powiązany,

KIKE SAFE jest spółką córką Krajowej Izby Komunikacji Ethernetowej. Została powołana, aby pomagać małym i średnim operatorom telekomunikacyjnym w zakresie wypełniania obowiązków na rzecz obronności, bezpieczeństwa państwa oraz bezpieczeństwa i porządku publicznego.

do którego należy się stosować – jest to ustawa o ochronie informacji niejawnych. W tym samym paragrafie mowa jest również o tym, kogo dotyczy posiadanie Świadectwa Bezpieczeństwa Przemysłowego i do jakiej klauzuli (poufne, tajne, ściśle tajne) jest zobowiązany je posiadać. Podział uzależniono od liczby zakończeń sieci i liczby województw, w których świadczone są usługi. Wymóg posiadania stosownego świadectwa wraz z kancelarią tajną wynika z faktu, iż muszą być Państwo przygotowani na odebranie korespondencji zawierającej informacje niejawne. Uzyskanie świadectwa i certyfikowanie kancelarii jest procesem żmudnym, długotrwałym

i kosztownym, na który zwykle nie mają Państwo czasu ani środków. My jesteśmy rozwiązaniem tego problemu.

Jesteśmy od tego, aby podczas kontroli UKE nie miał wątpliwości, że poprawnie wypełniają Państwo nałożone przez

ustawodawcę wymogi. W ramach współpracy organizujemy niezbędną dokumentację, zatrudniamy personel i współpracujemy z uprawnionymi podmiotami. Mamy w tym doświadczenie, które przekłada się na Państwa spokój. Zapraszamy do współpracy i kontaktu: a.stec@kikesafe.pl, i.binkowska@kikesafe.pl. #
Izabela Binkowska, Anna Stec

kike safe

Z nami bezpieczeństwo się opłaca

Przedsiębiorcy telekomunikacyjni

Kancelaria tajna

RODO



KONFERENCJA KIKE 2022 • KONFERENCJA KIKE 2022 • KONFERENCJA KIKE 2022 • KONFERENCJA KIKE 2022

19.09.2022 r. HALL

12:00-21:00	REJESTRACJA UCZESTNIKÓW	
SALA MIŚOT		
12:00-15:30	MiŚOT Akademia: Skuteczna komunikacja, czyli jak zaangażować pracowników, aby osiągać sukces	Adrianna Wardzała
15:30-17:30	Prowadzenie inwestycji telekomunikacyjnych – praktyczne szkolenie dla przedsiębiorców samodzielnie realizujących inwestycje	Ewelina Grabiec, Kamila Mizera-Płaczek, Patrycja Cegiłka
SALA TELEWIZYJNA		
12:00-15:30	Akademia Huawei: Techniki obrony ceny – jak sprzedawać na konkurencyjnym rynku?	Błażej Olżewski, Monika Mucha-Frątczak
15:30-17:00	Inwentaryzacja infrastruktury i usług telekomunikacyjnych oraz sprawozdawczość roczna – jak prawidłowo przekazywać dane, najczęściej popełniane błędy	Joanna Antczak, Dorota Oniszczuk, Dorota Wilkowska
SALA A		
12:00-13:30	Negocjacje w praktyce – kluczowe mechanizmy i narzędzia skutecznej negocjacji	Rafał Błachowski
14:00-15:30	Warsztat komunikacji z klientem: Rozmowa z klientem – dobre metody i błędy w rozmowach na żywo	Rafał Błachowski
16:00-17:30	Warsztat z właściwego przydzielania i delegowania: Zrób To! Czyli jak dobrze przydzielać i delegować zadania pracownikom	Rafał Błachowski
SALA B		
12:00-13:00	cnMatrix – przełączniki które wybaczą błędy instalatorów	CAMBIUM
13:00-15:00	Jak zmieniły się ataki DDoS na polskie organizacje w ostatnich 12 miesiącach i dlaczego to co było dobre 2 lata temu, dziś już nie wystarczy – przykłady skutecznych ataków na polskie firmy i jak można było im przeciwdziałać.	NOMIOS
15:00-16:00	Ostatnia mila – czyli bezstresowa weryfikacja połączenia abonenckiego	INTERLAB

20.09.2022 r. HALL

9:00 - 19:00	REJESTRACJA UCZESTNIKÓW	
SALA GŁÓWNA		
10:00-10:15	Uroczyste rozpoczęcie Konferencji KIKE 2022	
10:15-10:45	Projekty Grupy MiŚOT (MiŚOT-owy Teleexpress)	Paweł Gniadek, Adam Kossowski, Krzysztof Czuszek, Sebastian Kachel, Paweł Białas
10:45-11:30	Raport o stanie rynku telekomunikacyjnego – prezentacja Raportu Prezesa UKE	Agnieszka Gładysz
11:30-12:15	Raport o stanie rynku telekomunikacyjnego w Polsce – badanie Audytel	Karol Skupień, Piotr Wiąckiewicz, Grzegorz Bernatek
12:15-13:00	Prezentacja raportu KIKE o wpływach zarządców dróg z opłat za dostęp do pasa drogowego oraz wpływów samorządów z podatku od budowy telekomunikacyjnych	Ewelina Grabiec, Łukasz Bazański
13:00-14:00	Sprawiedliwe opłaty za umieszczenie infrastruktury telekomunikacyjnej w pasie drogi oraz nowa koncepcja podatku od budowy telekomunikacyjnych	Karol Skupień, Ewelina Grabiec, Patrycja Cegiłka, Maciej Rogalski, Łukasz Bazański
14:00-14:30	IBPM SA – maksymalizacja sprzedaży na otwartych sieciach	Krzysztof Marciniak, Olaf Pospisichil
14:30-15:30	LUNCH	
15:30-16:00	Konkurencja na sieciach POPC	Luiza Czyż-Trzcianowska
16:00-16:15	Dostęp hurtowy okiem małych i średnich operatorów – sygnalizacja problemów	Kamila Mizera-Płaczek
16:15-17:00	Hurtowy dostęp do sieci światłowodowej – analiza rynku	Katarzyna Orzeł, Kamila Mizera-Płaczek, Paweł Biarda, Grażyna Fedorowicz, Magdalena Russyan, Daniel Jasiński
17:00-17:40	Regulacje rynku telekomunikacyjnego	Tomasz Bukowski, Tomasz Bator
SALA BIZNES		
11:15-11:45	Światłowod w każdym pomieszczeniu	Wojciech Miśtura
11:45-12:30	Zmiany w sprawozdawczości – prezentacja przedstawicieli UKE o zmianach zarówno w PKE, jak i w rozporządzeniach dotyczących przekazywania danych	Joanna Antczak, Dorota Oniszczuk
12:30-13:00	Poszukiwanie nowych mechanizmów konsolidacyjnych w aspekcie prawnym i biznesowym, w tym tworzenie wspólnych sieci usługowych przez podmioty bezpośrednio ze sobą konkurujące	Jarosław Tworóg
13:00-13:30	Obniżenie kosztów prowadzenia działalności z wykorzystaniem funduszy unijnych	Joanna Borkowska, Aleg Król
13:30-14:00	Jak sztuczna inteligencja pomaga w zwiększeniu sprzedaży i zmniejszeniu rezygnacji Klientów? Na przykładzie systemu CampSys	Anna Stec, Oktawian Augustyn, Paweł Potemski
14:00-14:30	5G – przyszłość czy już teraźniejszość?	Andrzej Rychlik
14:30-15:30	LUNCH	
15:30-16:10	Fundusze Europejskie na Rozwój Cyfryzacji oraz Krajowy Plan Odbudowy	Piotr Wiąckiewicz, Wojciech Szajnar, Marcin Łukasiewicz, Rafał Sukiennik
16:10-16:50	Pożyczki szerokopasmowe – podsumowanie pięciu lat doświadczeń	Piotr Wiąckiewicz, Ewa Małecka, Eliza Pogorzelska, Robert Borski, Aleksandra Kwiatkowska

16:50-17:30	Wyzwania przy wyznaczaniu białych plam i obszarów konkursowych FERC	Piotr Wiąckiewicz, Eliza Pogorzelska, Agnieszka Gładysz
17:30-18:00	Fundusze dla MŚP na innowacje i cyfryzację procesów biznesowych	Kinga Pawłowska-Nojszewska, Małgorzata Szczepańska
SALA TELEWIZYJNA		
11:15-11:35	Nowe regulacje rynku telewizji	Witold Kołodziejski
11:35-11:55	Propozycje zmian w prawie autorskim	Paweł Wołoch
11:55-12:25	Wycena praw autorskich i praw pokrewnych do celów prawnych	Paweł Kossecki
12:25-13:00	Prawa autorskie w usłudze telewizji – jak to działa	Katarzyna Orzeł, Paweł Wołoch, Paweł Kosecki, Witold Kołodziejski, Tymoteusz Biłyk, Wojciech Szymczak
13:00-13:45	Czy polski rynek chroni polskie produkcje i polskie kanały telewizyjne?	Wojciech Apel, Roman Młodkowski, Jan Dworak, Bogusław Kisielewski, Witold Kołodziejski, Dagmara Iwańczuk-Węgrzynek
13:45-14:30	Telewizja bez dekodera? – gdzie jesteśmy dzisiaj na tle Europy	Marcin Deka
14:30-15:30	LUNCH	
15:30-16:00	Rozwiązania przygotowane przez Fundację Nasza Wizja dla operatorów – wspólne projekty i usługi	Łukasz Biedroński
16:00-17:00	DAI – nowa perspektywa rozwoju biznesu operatorów na rynku reklamowym w Polsce	Marcin Grabowski, Urszula Marzec, Tymoteusz Biłyk, Wojciech Szymczak, Jerzy Nowicki
17:00-17:45	Dobre praktyki w umowach z nadawcami – jak uniknąć pułapek i zawrzeć dobrą umowę	Katarzyna Orzeł, Łukasz Biedroński
SALA MIŚOT		
10:30-12:30	MiŚOT Akademia: Jak wprowadzać zmiany w małej i średniej firmie pomimo oporu pracowników?	Piotr Pytel
12:30-13:30	Projekty Grupy MiŚOT. Co dla Was mamy i jakie mamy produkty dla MiŚOT-ów?	Krzysztof Czuszek, Adam Kossowski, Sebastian Kachel, Łukasz Biernacki, Maciej Linscheid, Paweł Białas, Marcin Orocz, Marcin Pilak, Krzysztof Fajarski, Tomasz Brol
13:30-14:00	Społeczna odpowiedzialność biznesu w branży telekomunikacyjnej. CSR – koszt czy wsparcie dla biznesu?	Sebastian Kachel, Daniel Piecuch, Łukasz Biernacki, Paweł Gniadek
14:00-14:30	MiŚOT SA – spółka MiŚOT-ów dla MiŚOT-ów. Kto zostanie akcjonariuszem?	Adam Kossowski, Sebastian Kachel, Krzysztof Czuszek, Ilona Malik
14:30-15:30	LUNCH	
15:30-16:00	Polski Internet Rzeczy – co zrobiliśmy w ciągu roku i jakie wyzwania przed nami? (LoRaWAN)	Tomasz Brol, Artur Tomaszczyk, Sebastian Kachel, Krzysztof Czuszek
16:00-16:30	Media dla branży telekomunikacyjnej – co czytać i oglądać, aby wiedzieć?	Paweł Gniadek, Krzysztof Fajarski, Marek Nowak, Klaudia Wojciechowska
16:30-17:00	MiŚOT Akademia: Hot seat: zmiana wizerunku marki na przykładzie spółki Syron	Adrianna Wardzała, Jacek Lorkiewicz, Noemi Zuber
17:00-18:00	MiŚOT Akademia: Komunikacja w mediach społecznościowych. Jak sobie radzić z hejtem? Jak sprawić, aby klienci nas zauważyli? Błędy, jakich lepiej nie popełniać. Co zrobić, aby być wysoko w Google? Co mierzyć w Internecie?	Adrianna Wardzała

21.09.2022 r. HALL

9:00 - 13:00	REJESTRACJA UCZESTNIKÓW	
SALA GŁÓWNA		
10:00-10:30	Praktyczne problemy cyberbezpieczeństwa	Paweł Wołowczyk
10:30-11:30	Nowelizacja ustawy o krajowym systemie cyberbezpieczeństwa – czy będzie bezpiecznie?	Kinga Pawłowska-Nojszewska, Mirosław Szymczak, Marcin Zemła, Piotr Grzybowski, Marcin Wysocki
11:30-12:10	Oszustwa telekomunikacyjne – podmiana numeru abonenta	Tomasz Bukowski, Krzysztof Dziegielewski, Jan Solyga
12:10-12:40	Współpraca w walce z nadużyciami – przykład integratorów SMS	Jakub Woźny, Daniel Zawiliński
SALA BIZNES		
10:00-10:40	Dobre praktyki współpracy izb gospodarczych branży telekomunikacyjnej	Karol Skupień, Stefan Kamiński, Krzysztof Kacprowicz, Paweł Wołoch, Andrzej Dulka, Jacek Silski, Józef Kot
10:40-11:40	Ułatwienia w inwestycjach światłowodowych	Karol Skupień, Kamila Mizera, Ewelina Grabiec, Jakub Woźny, Grzegorz Czwardon, Agnieszka Poptawska, Robert Gawel, Eugeniusz Gaca, Anna Gąsecka
11:40-12:10	Instrukcja BHP, czyli jak bezpiecznie montować kable światłowodowe na słupach	Piotr Zychowicz
12:10-13:10	Propozycja sprawiedliwego naliczania składek KIKE – składowi wg Kurka	Kamil Kurek
SALA MIŚOT		
10:00-11:00	MiŚOT Akademia: Obrona ceny – Szkolenie	Marcin Orocz
11:00-12:00	MiŚOT Akademia: Szkolenia: Rekrutacja i utrzymanie talentów w organizacji: jak to robić w 2022! (employee experience)	Adrianna Wardzała
12:00-13:00	MiŚOT Akademia: Szkolenie – Szczęśliwy Pracownik wizytówką Twojej firmy	Marcin Orocz
13:00-13:15	MiŚOT Akademia: Wyniki konkursu i nagrody dla uczestników szkoleń	Marcin Orocz