



ISSN 2449-5581

WWW.ICTPROFESSIONAL.PL

34 (JESIEŃ 2022)

ICT PROFESSIONAL

WZROST KOSZTÓW USŁUG DOSTĘPU DO INTERNETU

STR. 8

NAJSZYBCIEJ
DO PRAGI
Z TELESYNERGIĄ

STR. 16

CYFRYZACJA
I PIENIĄDZE OKIEM
PRZEDSIĘBIORCÓW

STR. 34

PODWYŻKI SĄ
NIEUNIKNIONE?

STR. 42

KTO ZAROBI
NA 5G?

STR. 46

CENY
ŚWIATŁOWODÓW
POWOLI W GÓRĘ

STR. 52

WWW.EPIX.NET.PL

IX, W KTÓRYM REGULARNIE SPADAJĄ CENY I TAK W KÓŁKO OD 12 LAT

Jesteśmy największym IXP w Polsce, opartym na trzech niezależnych węzłach: Katowice, Warszawa i Poznań. Powstał, aby dbać o interesy i zaspokajać potrzeby polskich MiSOT-ów, czyli Małych i Średnich Operatorów Telekomunikacyjnych. Przedsięwzięcie to stworzyliśmy i prowadzimy w oparciu o kapitał i pracę polskich, lokalnych ISP. Zyski z działalności przeznaczamy na inwestycje w sprzęt, wzbogacanie zasobów, projekty celowe i integrację środowiska.

Współpraca z nami bazuje na wzajemnym zaufaniu i zadowoleniu, braku korporacyjnych utrudnień, opóźnień oraz niepotrzebnych kosztów. Nigdy nie konkurujemy z ISP na rynku detalicznym czy biznesowym.

W naszych OpenPeeringach, kosztujących już od kilkudziesięciu złotych, oddajemy Wam już znacznie ponad połowę Internetu. Realizujemy bezpośredni dostęp do międzynarodowych operatorów: Arelion (d.Telia), Lumen, Liberty Global, GTT, Hurricane Electric i Telecom Italia Sparkle, w cenach hurtowych. Zapewniamy prosty i tani dostęp do treści pozostałych polskich IX-ów w ramach jednej usługi – Polmix, dokładnie tyle, ile potrzebujesz, bez płacenia za porty i niewykorzystane pasmo. Agregujemy ogólnopolskie zakupy ISP, wolumenu usług międzynarodowych, polskich i transmisji danych – regularnie obniżamy ceny. Posiadając port w EPIX, masz dostęp do wszystkich integratorów IPTV i dostawców innych usług. Natomiast Projekt TeleSynergia zainicjowaliśmy we współpracy z Beyond.pl, dostawcą zielonych i najbezpieczniejszych usług data center i cloud w Europie, umożliwiając dostęp kolejnym operatorom międzynarodowym do EPIX oraz poprawiając bezpieczeństwo przesyłu danych. Korzystają na tym nasi klienci.



800+
UCZESTNIKÓW
3.0 Tb/s+
RUCHU IP
1300+
PORTÓW





Na łamach najnowszego ICT Professional postanowiliśmy odpowiedzieć na ważne pytanie: ile wart jest internet? Zdaniem redakcji to kluczowa sprawa, która rzutuje na całokształt działań operatorów w Polsce i na świecie. Poszukując odpowiedzi, rozmawialiśmy z przedstawicielami małych i średnich przedsiębiorców telekomunikacyjnych, prawnikami, ekonomistami, ekspertami od technologii, a także przygotowaliśmy kilka interesujących studiów przypadku, aby temat pokazać również od strony praktycznej. Na przykładzie zmian cen u jednego z lokalnych operatorów próbujemy także odpowiedzieć na pytanie, czy podwyżki cen internetu są nieuniknione.

Nie zabrakło również przeglądu najważniejszych wydarzeń ze świata Grupy MiśOT. Mali i średni operatorzy telekomunikacyjni mają za sobą niezwykle udany rok, którego zwieńczeniem jest Lokalny Zjazd MiśOT w Poznaniu. Grupa dba o cyberbezpieczeństwo („tSEC – co to jest?” – str. 12), zapewnia szkolenia biznesowe dla operatorów („Nowości w Akademii” – str. 14), a rewolucjonizuje przesyłanie danych we współpracy z Beyond.pl („Najszybciej do Pragi z TeleSynergia” – str. 16). Obszernej fotorelacji doczekała się wizyta Grupy na Konferencji KIKE (str. 24), a o działaniach marketingowych porozmawialiśmy z Aleksandrą Czerech, stercniczką od marketingu Grupy MiśOT (str. 30). Kontynuujemy również temat konsolidacji MiśOT-ów.

W niniejszym numerze Czytelnik znajdzie przestrożę przed niezwykle niebezpiecznym zagrożeniem w sieci, czyli ransomware (str. 36), obszerną analizę raportu kontrolnego projektów POPC (str. 40), a także dowie się, kto zarobi na 5G (str. 46) oraz dlaczego ta technologia musi współistnieć ze światłowodami (str. 50). Zebraliśmy także wyczerpujący przegląd trendów w cyfrowej rozrywce w latach 2020–2026 (str. 62), natomiast w ramach cyklu „Operatorzy po pracy” przenieśliśmy się do Doliny Sanu, gdzie dronami lata jeden z lokalnych przedsiębiorców telekomunikacyjnych (str. 64).

Życzymy przyjemnej lektury!

Redakcja ICT Professional i ISPortal.pl



Kontakt z redakcją
redakcja@ictprofessional.pl

Nr w rejestrze wydawnictw
PR2614

Międzynarodowy znak informacyjny
ISSN 2449-5581

Nakład
3200 egzemplarzy

Redaktor naczelny
Krzysztof Fujarski
tel. +48 600 420 901
krzysztof.fujarski@ictprofessional.pl

Sekretarz redakcji
Michał Koch
michal.koch@misot.pl

Reklama
Bartosz Nowak
tel. +48 602 495 064
bartosz.nowak@misot.pl

Redakcja
Paweł Gnidek, Marek Nowak,
Klaudia Wojciechowska

Skład i grafika
Michał Piechnicz
Wybrane grafiki - Marcin Jedynak, Maciej Mazur,
freepik.com, pixabay.com,
Grafika na okładce: Marcin Jedynak

Współpraca
Paweł Białas
Łukasz Biernacki
Tomasz Bról
Aleksandra Czerech
Krzysztof Czuszek
Paweł Giersz
Ihor Hreskiv
Sebastian Kachel
Maciej Linscheid
Bartłomiej Medaj
Marcin Oroc
Daniel Piecuch
Marcin Pilak
Łukasz Szwałka
Krzysztof Zawadzki

Korekta
Marlena Fujarska

Wydawca
 **MdM**
MiśOT

Projekt MdM Sp. z o.o.
ul. Józefczaka 29/40
41-902 Bytom

Druk
Drukarnia Dan-Pol Zabrze
Przedruk i kopiowanie
tylko za zgodą redakcji

Projekt ICT Professional #34 (jesień 2022) wydany w listopadzie 2022 r. realizowany jest pod patronatem Grupy MiśOT.

Czasopismo bezpłatne dla operatorów telekomunikacyjnych w ramach prenumeraty na stronie www.ictprofessional.pl/prenumerata.

Redakcja i wydawca nie ponoszą odpowiedzialności za publikowane treści. Prezentowane poglądy i opinie są opiniami danej osoby i redakcja w żaden sposób nie utożsamia się z nimi.

Administratorem Państwa danych jest **Projekt MdM** Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Bytomiu, ul. Antoniego Józefczaka 29/40, 41-902 Bytom, wpisaną do Rejestru Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy Katowice-Wschód w Katowicach pod numerem KRS: 0000765400, NIP: 6263032549, REGON: 382090808, kapitał zakładowy w kwocie 500.000,00 złotych, zwaną dalej: „MdM”, reprezentowaną przez Pana Krzysztofa Fujarskiego – Prezesa Zarządu.

Informacje na Państwa temat posiadamy z publicznie dostępnego źródła – Rejestru przedsiębiorców telekomunikacyjnych. Dane, jakie posiadamy i przetwarzamy to imię, nazwisko, nazwa firmy, adres firmy, NIP, KRS, adres e-mail. Mają Państwo możliwość zażądania, aby nie otrzymywać więcej takich informacji.

Określone powyżej informacje na Państwa temat posiadamy po to, by wysłać Państwu magazyn ICT Professional o produktach, usługach, innowacjach oraz aktualnościach, jakie naszym zdaniem mogą być dla Państwa interesujące.

Dostęp do danych będą miały osoby pracujące i współpracujące z nami w zakresie realizacji na Państwa rzecz usług. Informacje na Państwa temat nie będą przekazywane poza terytorium Unii Europejskiej.

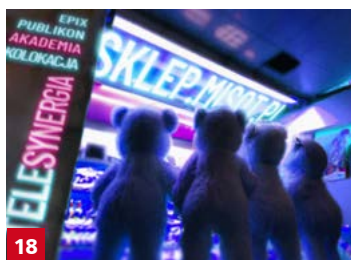
Pragniemy wysłać Państwu informacje o produktach, usługach, innowacjach oraz aktualnościach, które mogą być dla Państwa interesujące. Mają Państwo prawo, by w dowolnym czasie zażyczyć sobie, abyśmy zaprzestali kontaktowania się z Państwem w celach marketingowych.

Państwa dane osobowe przetwarzane są w celach marketingowych związanych z przesyłaniem Państwu magazynu, będziemy przechowywać do chwili otrzymania od Państwa żądania zaprzestania kontaktowania się ww. celu. Mają Państwo prawo żądać kopii informacji przechowywanych przez nas na Wasz temat. Chcemy zapewnić, aby Państwa dane osobowe były zawsze prawidłowe i aktualne, zatem jeśli zauważą Państwo nieprawidłowości, możecie Państwo zwrócić się do nas o skorygowanie lub usunięcie informacji, które uznacie za nieprawidłowe lub nieście. Mogą Państwo także złożyć skargę w Urzędzie Ochrony Danych Osobowych pod adresem ul. Stawki 2, 00-193 Warszawa.



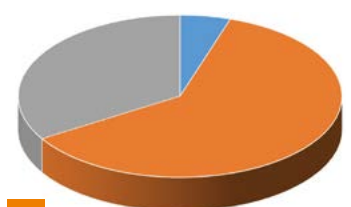
11

Zyski na dalszy rozwój
Paweł Gniadek



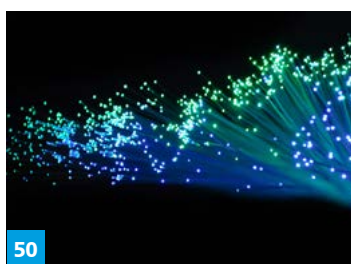
18

Sklep wszystkich MiŚOT-ów
Aleksandra Czerech



40

Raport z kontroli projektów POPC
Klaudia Wojciechowska



50

Światłowód kontra 5G
Michał Koch



62

Przedstawienie musi trwać!
Michał Koch



12

tSEC - co to jest?
Marek Nowak



32

Podnoszenie cen w umowach
telekomunikacyjnych
Marek Nowak



44

Ile warta jest twoja spółka?
Krzysztof Zawadzki



56

Najczarniejszy scenariusz
Michał Koch



64

Sztuka latania
Michał Koch

AKTUALNOŚCI

6 PING z branży

TEMAT NUMERU

8 Wzrost kosztów usług dostępu do internetu

Z ŻYCIA MIŚOT

10 Znana jest data uruchomienia SIDUSIS

14 Nowości w Akademii

16 Najszybciej do Pragi z TeleSynergia

20 Zostań TeleOdpowiedzialnym Roku 2022

22 Z TeleCentrum oferujemy usługi na wyższym poziomie

WYDARZENIA

24 Byliśmy na konferencji KIKE 2022

25 EFNI i świat VUCA

NASZ WYWIAD

28 Sukcesja dla MiŚOT – sposób na godną emeryturę. Rozmowa z Tomaszem Lewińskim – ekspertem, zajmującym się problematyką sukcesji wśród przedsiębiorców

30 Ludzie Grupy MiŚOT - czyli Ci, którzy pracują dla Was. Aleksandra Czerech – sterniczka od marketingu

PRAWO I TELEKOMUNIKACJA

34 Cyfryzacja i pieniądze okiem przedsiębiorców

CYBERBEZPIECZEŃSTWO

36 Ransomware. Nieproszony gość

38 Cyberbezpieczeństwo. Odpowiadamy także za naszych podwykonawców

ZARZĄDZANIE

42 Podwyżki są nieuniknione?

46 Kto zarobi na 5G?

48 Podejście majątkowe w wycenie przedsiębiorstw

TECHNOLOGIE

52 Ceny światłowodów – powoli w górę

TELEWIZJA

54 Badanie oglądalności kanałów lokalnych z błędami

BAZA WIEDZY

57 IPSec IKEv2 + radius + Let's Encrypt ROS7. Część 1

60 BGP Bird. Przydatne filtry #1

FELIETON

66 Włącz myślenie!

KARTY KATALOGOWE



OPTIX

@opix

optec

tracom

TYCON

SdÜnnger®

TELCOM

OptecLink

≡ConnLink

E Extreme
networks



zepto

PoleComp



SIXPON
SMART • EFFICIENT • SYNC

leox

vision

NISSAI

MaxCell

LORA
Wave

stärker
power

Trytex

xbest.pl Sp. z o.o. | Producent i dystrybutor kabli oraz akcesoriów światłowodowych

Siedziba: 00-807 Warszawa, Al. Jerozolimskie 96, **Oddział Rybnik:** 44-200 Rybnik, ul. Św. Józefa 141D

Tel. +48 32 239 6000, +48 32 239 6001, **Fax.** +48 32 239 6010

NIP: 642-318-10-41, **Regon:** 243085940 | **e-mail:** office@xbest.pl | www.xbest.pl

PING z branży

■ APLIKACJE DOPROWADZIŁY DO WYCIĘKU DANYCH Z FACEBOOKA

W App Store oraz Sklepie Google dostępnych było ponad 400 szkodliwych aplikacji. Meta twierdzi, że nigdy nie powinny się tam znaleźć. Chociaż aplikacje wykradające dane zostały ze sklepów usunięte, to jednak zanim to nastąpiło, doprowadziły do kradzieży danych wielu użytkowników. Poszkodowanych ma być ponad milion osób korzystających z Facebooka. Wśród szkodliwych aplikacji były gry, edytory zdjęć i inne programy. Całe ich funkcjonowanie zaplanowane było tak, by oszukiwały ludzi. Sfałszowane były ich oceny, a funkcjonalność opisana w samych superlatywach. Po pobraniu aplikacji użytkownik proszony był o zalogowanie się do niej poprzez Facebooka. W ten sposób wykradane były dane.

[źródło: dobreprogramy.pl]

■ ORANGE – PODWYŻKI DLA FIRM

Użytkownicy starszych taryf Orange dla Firm muszą liczyć się z planowaną przez firmę podwyżką. Ma ona wynieść maksymalnie 5 zł i spowodowana jest wzrostem cen energii oraz rosnącą inflacją. Te czynniki gospodarcze wpływają na koszty utrzymania i modernizacji infrastruktury czy zakup usług zewnętrznych. I Orange nie jest w stanie dłużej ponosić tych wydatków bez podnoszenia opłat abonamentowych.

Biuro prasowe Orange informuje, że zmiany dotyczą wybranych i starszych ofert Orange dla Firm, które nie są obecnie dostępne dla klientów. Każdy klient, który nie zgadza się z podwyżką wprowadzoną przez jednostronne zmienienie warunków umowy przez operatora, może umowę rozwiązać bez podnoszenia żadnych kosztów. Możliwość taką ma od momentu poinformowania o zmianie do dnia wejścia w życie podwyżki. Orange informuje, że abonenci otrzymali informacje zarówno listem tradycyjnym, jak i elektronicznym co najmniej 30 dni przed wejściem zmian, więc mają czas na podjęcie decyzji.

[źródło: wirtualnemedi.pl]

■ DARMOWE POŁĄCZENIA I INTERNET OD NOWEGO OPERATORA

Nowy operator telekomunikacyjny wchodzi na rynek z niezwykłą ofertą. Brak opłat za połączenia, SMS-y i internet mobilny to sposób Fonii na przyciągnięcie klientów. Ale czy naprawdę wszystko jest darmowe? Fonia stawia swoim klientom jeden warunek, który muszą spełnić, by skorzystać z darmowych połączeń i SMS-ów. Jest to zgoda na wyświetlanie reklam. „Twoja uwaga jest dla nas walutą. Po zainstalowaniu aplikacji Fonia oraz włożeniu karty SIM na ekranie głównym twojego telefonu będziemy wyświetlać reklamy od naszych partnerów. Dzięki temu jesteśmy w stanie zapewnić ci wszystkie niezbędne usługi za 0 zł” – czytamy na stronie operatora. Z oferty Fonii można korzystać od końca września, wypełniając na stronie formularz i instalując aplikację. Świadczy ona usługi telekomunikacyjne w oparciu o infrastrukturę Polkomtela – Plusa. Aplikacja dostępna jest na telefony z Androidem i iOS. Pozwala na uzyskanie dostępu do panelu użytkownika, cashbacku i kuponów rabatowych. Klient zobowiązuje się zatem, że aplikacja będzie aktywna przez cały czas trwania umowy.

[źródło: bankier.pl]

■ TELEKLASA POMAGAŁA PODCZAS PANDEMII

Uczniowie i nauczyciele wrócili do szkół. W związku z tym dobiega końca projekt TeleKlasa, który był darmową odpowiedzią polskich małych i średnich operatorów telekomunikacyjnych na potrzebę wsparcia zdalnego nauczania w Polsce. Inicjatywa nie zyskała dużej przychylności władz oświatowych. Preferowano konkurencyjne rozwiązania komercyjne. Na początku pandemii z inicjatywą Stowarzyszenia e-Południe udało się zebrać grupę tzw. Aniołów Moc Obliczeniowej, którzy chętnie udostępnili swoje serwery oraz sieci światłowodowe. Inni dostarczyli rozwiązania chmurowe i udostępnili część swoich zasobów na potrzeby projektu. W efekcie społecznie stworzyli profesjonalny produkt, który skutecznie wspierał uczniów i nauczycieli w trudnych czasach. TeleKlasa była usługą bezpłatnych wideokonferencji dla edukacji. Szkoły wykorzystywały ją do prowadzenia zajęć online. Zapewniała udostępnienie w czasie rzeczywistym dźwięku, wideo, slajdów, tablicy, czatu i ekranu. Umożliwiała dołączenie do konferencji z wykorzystaniem przekazu wideo lub dźwięku. Usługa była świadczona za pomocą oprogramowania open source.

■ TELEKOMY CHCĄ OD GIGANTÓW PARTYCYPACJI W KOSZTACH. GOOGLE OPONUJE

Szefowie głównych operatorów telekomunikacyjnych w Europie oczekują, że koncerny cyfrowe będą ponosiły część kosztów infrastruktury internetowej. Google ostrzega przed takimi krokami i sugeruje, że spowoduje to podwyżkę usług. 16 szefów największych telekomów w działających w Europie, takich jak Vodafone, Deutsche Telekom, Orange czy BT, skierowało swój apel do gigantów cyfrowych. Firmy wydają rocznie ok. 50 mld euro na utrzymanie i rozwój sieci internetu szerokopasmowego i 5G. W ostatnim czasie wydatki te jeszcze wzrosły wskutek wyższych cen energii elektrycznej oraz wielu towarów. Kable światłowodowe podróżowały o 100 proc. W tym kontekście zapewnienie zrównoważonego ekosystemu dla branży internetu i łączności jest pilniejsze niż kiedykolwiek. Europa przegapiła wiele możliwości zapewnianych przez internet konsumencki. Teraz musi szybko zyskać siłę na epokę metawersum – czytamy w apelu. Dlatego telekomunikacyjni domagają się, by giganci cyfrowi, tacy jak Google, Facebook, Netflix czy Microsoft, partycypowali w kosztach infrastruktury internetowej. Tym bardziej, że grupa ETNO szacuje, że usługi sześciu gigantów (Google'a, Meta Platforms, Netflix, Apple, Amazona i Microsoft) to przeszło połowa globalnego ruchu internetowego. – Wprowadzenie zasady „nadawca płaci” nie jest nowym pomysłem i naruszyłoby wiele reguł otwartego internetu – stwierdził Matt Brittin, szef operacyjny Google'a w regionie Europy, Bliskiego Wschodu i Afryki. Przypominał, że tego typu pomysły pojawiają się od 10 lat i wciąż nie ma wystarczających argumentów, by do takiego rozwiązania doprowadzić. Tym razem też uważa, że nie pojawiły się żadne nowe argumenty zmieniające ogólną sytuację. Matt Brittin wskazał też konsekwencje obciążania Google dodatkowymi opłatami, jakimi byłoby podniesienie cen usług. – Mogłoby to mieć negatywny wpływ na konsumentów, zwłaszcza w czasie rosnących cen – zapowiedział.

[źródło: wirtualnemedi.pl]

■ MON CHCE PRZEŚWIECLAĆ NASZE E-MAILE

Ministerstwo Obrony Narodowej ma kontrowersyjny projekt. Chciałoby wprowadzić obowiązek tworzenia rejestru logowań przez dostawców poczty elektronicznej. Na życzenie mieliby oni udostępniać rejestr służbom. MON przesłał swoją opinię do projektu ustawy o zwalczaniu nadużyć w komunikacji elektronicznej. Znalazł się tam szereg propozycji, które śmiało można uznać za kontrowersyjne. Zgodnie z zaleceniami serwisu, które udostępniają pocztę elektroniczną, miałyby zbierać informacje dotyczące logowania do obsługiwanych przez siebie skrzynek. Rejestr powinien zawierać daty, godziny czy adres IP. Bazę operator miałby przechowywać przez co najmniej 90 dni, a na życzenie udostępniać ją organom państwa na potrzeby prowadzonych przez nie postępowań. Dokument podpisał Michał Wiśniewski, podsekretarz stanu w MON. Przekonuje on, że taki rejestr ułatwiłby pracę organom ścigania. Jest to według niego wręcz niezbędne do sprawnego ścigania przestępców, którzy wykorzystują pocztę elektroniczną do swojej działalności. Jednak pozostaje pytanie o swobodę korzystania z e-maili wszystkich obywateli i ich prawo do prywatności w tym zakresie. Rejestry bowiem miałyby dotyczyć każdej osoby, a nie jedynie wskazanej przy prowadzonych czynnościach śledczych.

[źródło: technologia.dziennik.pl]

■ WALKA O TAŃSZY WĘGIEL TERAZ W INTERNECIE

Od 26 września dostępna jest bezpłatna rządowa porównywarka cen ciepło.gov.pl. Odbiorcy i klienci indywidualni będą dzięki temu mogli sprawdzić oferty i ceny węgla oferowane przez dostawców wpisanych na listę Pośredniczących Podmiotów Węglowych. Wpisani na nią będą tylko ci przedsiębiorcy, którzy zostaną zweryfikowani jako bezpieczni i wiarygodni. Temat węgla, jego ewentualnych braków w sezonie grzewczym, a także szybkich cen rozgrzewa społeczeństwo od tygodni. Pojawiają się informacje o nieuczciwych praktykach sprzedawców, którzy albo zawyżają już i tak wysokie ceny, albo sprzedają niepełnowartościowy produkt, a nawet produkt podróbny (jak pomalowane na czarno kamienie sprzedawane jako węgiel). Teraz te problemy ma pomóc rozwiązać portal rządowy ciepło.gov.pl. Serwis ma łączyć konsumentów i sprzedawców, zbierając informacje o punktach sprzedaży węgla, dostępnym asortymencie, cenach oraz pochodzeniu surowca. Dostarczane przez przedsiębiorców dane mają być weryfikowane tak, by oferta portalu dostarczała sprawdzone informacje pozwalające uniknąć oszustwa. Zainteresowani ofertą będą mogli w jednym miejscu znaleźć wiarygodne dane na temat dostawców w okolicy oraz kosztów zakupu opału. Ustandaryzowanie treści pozwoli na łatwe odnajdywanie potrzebnych informacji, co ma wspierać osoby, które słabiej posługują się internetem i nie potrafią samodzielnie weryfikować odnajdywanych w nim informacji.

[źródło: gov.pl]

■ 104,5 MLN ZŁ STRATY UPC POLSKA

W kwietniu 2022 r. operator kablowy UPC został przejęty przez Play. Poznaliśmy sprawozdanie finansowe z okresu poprzedzającego to przejęcie. Inwestycje UPC w 2020 r. wyniosły 340 mln zł. Natomiast jednostkowa strata netto to 104,5 mln zł. Niemal wszystkie wpływy, jakie ma UPC, to sprzedaż usług telekomunikacyjnych w kraju. Odbywa się to głównie w ośmiu dużych ośrodkach miejskich: Warszawie, Trójmieście, Szczecinie, Bydgoszczy, Wrocławiu, Katowicach, Lublinie, Krakowie. Koniec 2021 r. to dla UPC zasięg 3,7 mln gospodarstw domowych. 3,05 mln z nich mogło korzystać z internetu o prędkości minimum 1 Gb/s. Przekazywało się to na 1,569 mln klientów. W 2021 r. zmalały koszty operacyjne spółki. Ponad połowa z nich to były koszty usług obcych. Zmniejszyły się one z 1,02 mld zł do 958,6 mln zł. Natomiast koszty amortyzacji wyniosły 380,6 mln zł. Wzrosły natomiast wydatki na wynagrodzenia. W 2021 r. wyniosły one 121,9 mln zł. Operator w ubiegłym roku zatrudniał 1 485 osób na etacie. Chociaż wydatki na aktywa stale zmalały z 301 do 282,9 mln zł, to wydatki inwestycyjne UPC Polska w sumie wyniosły 340 mln zł. W tym samym czasie strata netto operatora wyniosła 104,6 mln zł (spadek z 258,5 mln zł), a strata operacyjna spadła ze 100,9 do 8,2 mln zł.

[źródło: wirtualnemedi.pl]



■ 12,5 MLN ZŁ KARY DLA UPC POLSKA

Ponad 12 mln zł kary nałożył Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów na UPC Polska. Spółka została ukarana za zbyt wysokie koszty wypowiedzenia umowy, których wymagała od klientów.

Do UOKiK wpływały liczne zgłoszenia dotyczące nieprawidłowego naliczania i pobierania rażąco wysokich opłat, kiedy konsument zrezygnuje z usług przed końcem umowy zawartej na rok lub dwa – czyli czas oznaczony – czytamy w komunikacie UOKiK.

Zgodnie z prawem telekomunikacyjnym wysokość rozszczenia w takim przypadku nie może przekroczyć wysokości przyznanej ulgi, pomniejszonej proporcjonalnie do okresu od zawarcia do rozwiązania. Dotyczy to umowy na czas określony wypowiedzianej przez abonenta lub rozwiązanej z jego winy.

Do Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów zgłaszano jednak informacje o naliczeniu przez UPC dużo wyższych opłat w związku z rozwiązywaniem umów. Jeden z klientów otrzymał nawet informację o karze w wysokości 11 000 zł przy rozwiązaniu umowy, której całkowity koszt miał wynosić 3 100 zł.

Prezes UOKiK stwierdził, że takie działania UPC naruszają zbiorowe interesy konsumentów. I chociaż w wielu przypadkach ostatecznie spółka nie pobierała pierwotnie naliczonej należności, to klienci nie mieli świadomości dalszego postępowania. Wpływało to na ich decyzję o kontynuowaniu umowy i ograniczało ich swobodę w tym zakresie.

– Praktyka UPC Polska dotyczy tysięcy polskich konsumentów. Spółka zawiązała przyznane klientom ulgi, które stanowią podstawę wyliczenia opłaty za wypowiedzenie umowy. Tym samym de facto spółka wymusza na konsumentach kontynuację umów – wielu z nich nie zdecydowało się na zakończenie współpracy, obawiając się wysokiej opłaty za jej rozwiązanie. Takie zachowanie UPC Polska należy ocenić jako naganne nie tylko pod względem ekonomicznym, ale i społecznym – powiedział Tomasz Chróstny, prezes UOKiK.

Decyzją Chróstnego UPC musi zmienić nieuczciwą praktykę i zwrócić obciążonym konsumentom nadwyżkę wobec opłat abonamentowych pozostałych do końca trwania umowy z naliczonej kwoty za rozwiązanie umowy. Prezes UOKiK nałożył też na spółkę karę w wysokości 12 585 082 złotych.

[źródło: PAP, wgspodarcze.pl]

■ CYBERWOJNA TRWA

Ukraiński wywiad przestrzega przed masowymi cyberatakami. Na celowniku jest też Polska. Zagrożona ma być infrastruktura energetyczna europejskich krajów, a także strony rządowe, banki oraz zasoby infrastruktury krytycznej. Rosjanie chcą w ten sposób zatrzymać ukraińską kontrofensywę i osłabić wsparcie płynące z Zachodu. Przedstawiciele Kremla mają wykorzystać wiedzę dotyczącą systemów energetycznych, którą zdobyli w ramach podobnych działań w sieci w latach 2015–2016. Christian-Marc Liflender, szef sekcji cyberpolicii NATO, potwierdza doniesienia. – Mówimy o bezprecedensowym wzroście zagrożeń od dnia rozpoczęcia inwazji – podkreśla Liflender. Eksperti Sojuszu Północnoatlantyckiego informują również, że nowe rosyjskie cyberataki miały miejsce już kilka miesięcy przed inwazją. Kilukrotnie atakowane miały być instytucje w Polsce. Przynajmniej dwukrotnie miało też dojść do wykradzenia tajnych dokumentów przesyłanych przez NATO do przedstawicieli europejskich polityków. Sytuacja na świecie sprzyja zatem rozwojowi cyberbezpieczeństwa oraz zwiększaniu świadomości obywateli. Dzięki temu kraje Europy będą lepiej przygotowane na kolejne cyberzagrożenia.

[źródło: pap.pl]

■ SPOWOLNIENIE GOSPODARCZE TO TAKŻE NIŻSZA SPRZEDAŻ ELEKTRONIKI

Spowolnienie gospodarcze wpłynęło na decyzje klientów. Kupują oni mniej elektroniki. To przekłada się na producentów smartfonów i komputerów, którzy ograniczają zakupy układów pamięci. Sprzedaż elektroniki spada w związku z rosnącą inflacją, coraz wyższymi stopami procentowymi i ogólnym pogorszeniem warunków gospodarczych. Związek ma z tym nie tylko pandemia, która poważnie zachwiała gospodarkami światowymi, ale także wojna w Ukrainie. Skutki spadku zainteresowania elektroniką odczuwają giganci technologiczni. Samsung zauważył mniejszy popyt także w obszarze mikroprocesorów, które produkowane są przez firmę. Zgodnie z szacunkami z ostatnich trzech miesięcy może odnotować pierwszy spadek kwartalnych zysków od trzech lat. Firma ostrzega przed spadkiem zysków, który może wynieść nawet 30 proc. Analitycy prognozują, że popytu na elektronikę może wzrosnąć dopiero w 2023 r.

[źródło: cyberdefence24.pl]

■ PLAY IDZIE W ŚLADY ILIAD I RÓWNIEŻ WYŁĄCZA STACJE BAZOWE

Największy francuski koncern telekomunikacyjny Iliad wyłączy swoje usługi w nocy. Teraz okazuje się, że w jego ślady idzie także sieć Play. Iliad jest dużym koncernem, który jest także właścicielem sieci Play. Od niedawna w ramach oszczędności podjął decyzję o wyłączeniu niektórych pasm we Francji. W godzinach 0:00–6:00 nie działała pasma 2100 MHz dla 4G, 2100 MHz dla 3G i 3,5 GHz dla 5G. Takie działania pozwalają na zmniejszenie zużycia energii elektrycznej nawet o 10 proc. Podobną decyzję podjął też polski operator Play, czyli P4.

[źródło: gsmonline.pl]

■ FAŁSZYWE KONTA Z CHIN I ROSJI SZERZĄCE DEZINFORMACJĘ USUNIĘTE

Meta zamknęła dwie sieci fałszywych kont. Poprzez Facebooka prowadzili kampanie dezinformacji. Rosyjska działała w sprawie wojny w Ukrainie, natomiast chińska na cel obrała Amerykanów. Kampania prowadzona z Rosji była bardzo rozległa. Chociaż prowadzona była na wielu platformach, to głównie dotyczyła Facebooka i Instagrama, na których wydano 100 tys. dolarów na reklamy zwiększające zasięgi. Posty skierowane były do użytkowników z Niemiec, Francji, Włoch, Ukrainy i Wielkiej Brytanii. Przekaz skupiał się na wojnie w Ukrainie i jej wpływie na sytuację w Europie, stosując prokremlowską narrację. Meta podała, że największą i najbardziej złożoną rosyjską operacją było wprowadzenie do sieci ponad 60 stron internetowych. Podsywały się pod konta na Facebooku, Instagramie, YouTube, Telegramie czy Twitterze, ale również pod serwisy informacyjne. Naśladowały np. „The Guardian”, „The Daily Mail”, „Bild” czy „Der Spiegel”. Rzecznik Meta przekazał CNN, że to pierwsze tego typu działanie chińskich kont, które zaobserwowano. Tematy dotyczyły głównie praw aborcyjnych lub dostępu do broni. „Chińskie operacje wywierania wpływu, które wcześniej zakłócałyśmy, zwykle koncentrowały się na krytykowaniu Stanów Zjednoczonych na arenie międzynarodowej, a nie na kierowaniu komunikatów do odbiorców w USA” – oceniła Meta w swoim raporcie.

[źródło: cyberdefence24.pl]

REKLAMA

WZROST KOSZTÓW USŁUG DOSTĘPU DO INTERNETU

BARTŁOMIEJ MEDAJ, PAWEŁ GIER SZ
RADCY PRAWNI W KANCELARII KTW.LEGAL

Ceny usług dostępu do internetu w Polsce należą do jednych z najniższych w Europie. Tak przynajmniej wynika z ostatniego raportu Komisji Europejskiej, który bazuje na danych z 2021 roku w sprawie cen usług mobilnego i stacjonarnego dostępu do internetu za pomocą łączny szerokopasmowych. Porównanie danych z tego raportu do danych zawartych w poprzedzającym go raporcie Komisji Europejskiej bazującym na danych o cenach z 2020 roku prowadzi do wniosku, że na przestrzeni tego roku ceny te nieco wzrosły, ale i tak z ostatniego raportu wynika, że nadal utrzymują się one poniżej średnich cen usług dostępu do internetu w Unii Europejskiej.

Jak wynika z opublikowanych przez GUS wskaźników cen towarów i usług konsumpcyjnych we wrześniu 2022 r., ceny usług telekomunikacyjnych we wrześniu 2022 r. w porównaniu z analogicznym miesiącem ubiegłego roku wzrosły o 3,3 proc. Jednakże na tle wzrostu cen towarów oraz pozostałych usług wzrost cen usług telekomunikacyjnych nadal należy do jednych z niższych, nie mówiąc już o ogólnym wskaźniku wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych, który w porównaniu z wrześniem 2021 roku wyniósł 17,2 proc.*. Co ciekawe, ceny sprzętu telekomunikacyjnego we wrześniu 2022 r. w porównaniu z analogicznym miesiącem ubiegłego roku spadły i względem września 2021 roku jest to jedyny wskaźnik, który uległ spadkowi.

Obecna sytuacja gospodarcza i polityczna rodzi jednak od razu pytanie, czy powinniśmy spodziewać się dalszego wzrostu cen za usługi dostępu do internetu w Polsce, a jeżeli tak, to jaki może być poziom ich wzrostu i przede

wszystkim, czy wzrost ten mógłby okazać się drastyczny.

Dostęp do internetu stał się już niemalże dobrem o charakterze powszechnym, z którego korzystamy na co dzień zarówno w życiu prywatnym, jak i zawodowym. Trudno przecież wyobrazić sobie sytuację, w której na co dzień nie mielibyśmy możliwości np. korzystania z portali informacyjnych, serwisów VOD czy odbywania spotkań online, a w szczególności po nie tak dawnym okresie lockdownu, w trakcie którego korzystanie z internetu było szczególnie wzmożone. Prowadzi to do wniosku, że popyt na usługi dostępu do internetu jest na bardzo wysokim poziomie i nie należy spodziewać się jego spadku jedynie z uwagi na mniejsze zainteresowanie czy też mniejsze zapotrzebowanie użytkowników na te usługi.

Wydaje się, że spadek poziomu popytu na usługi dostępu do internetu mógłby zostać odnotowany jedynie w przypadku naprawdę

dużego wzrostu cen tych usług. Względnie taki wzrost mógłby doprowadzić do sytuacji, w której u użytkowników pojawiłaby się zwiększona tendencja do poszukiwania takich usług w jak najniższych cenach – nawet kosztem ich jakości. Rynek charakteryzuje się również dużą konkurencją i szerokim wachlarzem usług o różnych cechach i parametrach. Dostawcy oferują usługi o coraz lepszych parametrach, stosując różnego rodzaju promocje tak, aby zwiększać atrakcyjność swoich ofert względem konkurencji.

Jednym z najważniejszych czynników, które mogą mieć wpływ na wzrost cen usług dostępu do internetu, jest niewątpliwie wzrost cen towarów oraz usług innego rodzaju, które są niezbędne dla możliwości świadczenia usług telekomunikacyjnych w zakresie dostępu do internetu, jak również wzrost kosztów zatrudnienia. Będą to bowiem dla operatorów wyższe koszty świadczenia tych usług, które siłą rzeczy, dla zapewnienia rentowności ich świadczenia, muszą ostatecznie zostać wliczone w ich ceny. Tutaj od razu nasuwa się oczywiście problem z prognozowanymi dużymi wzrostami cen energii elektrycznej, która jest przecież niezbędna do działania sprzętu elektronicznego, bez którego nie jest możliwe ani świadczenie, ani korzystanie z tych usług.

Jak wynika z przytoczonych wyżej danych opublikowanych przez GUS, póki co czynnikiem wpływającym na ewentualny wzrost cen

WYSZCZEGÓLNIENIE	09 2022			3 kw. 2022		01-09 2022
	09 2021= =100	12 2021= =100	08 2022= =100	3 kw. 2021=100	2 kw. 2022=100	01-09 2021=100
ŁĄCZNOŚĆ	102,9	103,6	101,0	104,1	101,0	104,0
w tym:						
Sprzęt telekomunikacyjny	93,1	94,2	100,4	92,2	99,1	92,5
Usługi telekomunikacyjne	103,3	103,9	101,1	104,6	101,1	104,4

Źródło: dane GUS

usług dostępu do internetu nie powinny być ceny sprzętu telekomunikacyjnego, bowiem w tym zakresie odnotowano wręcz ich spadek, co oczywiście wcale jednak nie oznacza, że w związku z tym należy spodziewać się spadku cen tych usług. Nie bez znaczenia pozostaje tutaj również kwestia wysokości stale wzrastającego minimalnego wynagrodzenia za pracę oraz minimalnej stawki godzinowej. Od 1 stycznia 2023 roku minimalne wynagrodzenie za pracę będzie wynosiło 3.490 zł – w porównaniu do kwoty minimalnego wynagrodzenia za pracę obowiązującej w 2022 roku, tj. kwoty 3.010 zł, oznacza to wzrost o 480 zł, tj. o ok. 15,9 proc. Od 1 lipca 2023 roku kwota ta wzrośnie już do poziomu 3.600 zł i w porównaniu do roku 2022 będzie to wzrost o kwotę 590 zł, tj. o ok. 19,6 proc. Minimalna stawka godzinowa od 1 stycznia 2023 roku będzie natomiast wynosiła 22,80 zł, co oznacza wzrost o 3,10 zł, tj. ok. 15,7 proc., w porównaniu do kwoty obowiązującej w 2022 roku, zaś od 1 lipca 2023 roku minimalna stawka godzinowa wzrośnie do kwoty 23,50 zł, co będzie równoznaczne ze wzrostem o 3,80 zł, tj. o ok. 19,3 proc., w stosunku do kwoty z 2022 roku.

Kolejnym potencjalnym czynnikiem mogącym mieć wpływ na wzrost kosztów usług dostępu do internetu jest zmiana prawa. Nowelizacje przepisów prawa przekładają się na koszty usług wówczas, gdy i w zakresie, w jakim nakładają na dostawców takich usług dodatkowe obowiązki, których wypełnienie wiąże się z ponoszeniem dodatkowych kosztów – oczywiście, jak już zostało wskazane, takie dodatkowe koszty siłą rzeczy muszą zostać ostatecznie wliczone w ceny usług, tak aby dalsze ich świadczenie pozostawało rentowne.

Przykładem może być tutaj ostatnia nowelizacja przepisów ustawy o wspieraniu rozwoju usług i sieci telekomunikacyjnych. Nowelizacja wprowadziła dodatkowe obowiązki (m.in. dla przedsiębiorców telekomunikacyjnych) polegające na przekazywaniu informacji do nowo tworzonego Systemu Informacyjnego o Dostępie do Usług Stacjonarnego Internetu Szerokopasmowego (SIDUSIS), w tym regularnej aktualizacji, szczegółowych informacji związanych ze świadczeniem usług transmisji danych zapewniających stacjonarny szerokopasmowy dostęp do internetu, jak również informacji związanych z planowanymi lub realizowanymi inwestycjami, które mają umożliwić świadczenie takich usług. Jak wiadomo, ktoś takie informacje musi najpierw zgromadzić i odpowiednio przetworzyć, aby nadawały się do przekazania, a to są dla przedsiębiorcy telekomunikacyjnego dodatkowe koszty.

Nie podejmujemy się próby udzielenia odpowiedzi na pytanie, jaki będzie poziom wzrostu cen usług dostępu do internetu, ponieważ uważamy, że uwarunkowania rynkowe nie pozwalają na to, aby w jakikolwiek miarodajny sposób chociażby oszacować poziom potencjalnego wzrostu cen. Spodziewamy się, że ceny tych usług najprawdopodobniej ulegną dalszemu wzrostowi, jednakże mamy nadzieję, że wzrost ten nadal będzie plasował się na poziomie stosunkowo niskim w porównaniu do wzrostów cen pozostałych towarów i usług. ■

KTW.LEGAL

Ceny telefonii komórkowej i stałych sieci szerokopasmowych w 2020 roku:



Ceny telefonii komórkowej i stałych sieci szerokopasmowych w 2021 roku:

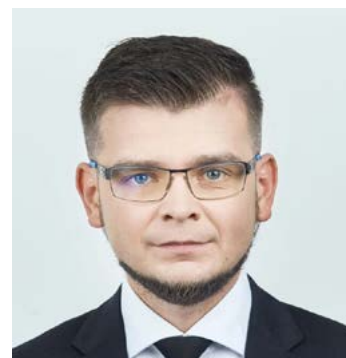


Wskaźniki cen towarów i usług konsumpcyjnych we wrześniu 2022 roku:



Bartłomiej Medaj

Radca prawny, partner zarządzający. Specjalizuje się we wsparciu biznesu, w tym w umowach i obsłudze korporacyjnej, projektach dotyczących fuzji i przejęć oraz restrukturyzacji, a także nieruchomości i inwestycji, doradza przedsiębiorcom w projektach startupowych i akwizycyjnych na wielu rynkach. Na co dzień doradza przedsiębiorcom w projektowaniu przedsięwzięć i szacowaniu ryzyk prawnych, od innowacyjnych projektów przemysłowych i startupowych po tradycyjne branże gospodarki. Doradza przedsiębiorstwom zagranicznym inwestującym na rynku polskim.



Paweł Giersz

Radca prawny, partner. Zajmuje się stałym wsparciem biznesu, w tym obsługą przedsiębiorców świadczących usługi drogą elektroniczną (np. e-commerce), jak również gospodarką komunalną poprzez obsługę spółek komunalnych. Jest również specjalistą z zakresu ochrony informacji i danych.

ZNANA JEST DATA URUCHOMIENIA SIDUSIS



KLAUDIA WOJCIECHOWSKA

System Informacyjny o Dostępie do Usług Stacjonarnego Internetu Szerokopasmowego zostanie uruchomiony 1 grudnia 2022 roku. Ma w jasny sposób prezentować aktualne informacje o możliwości skorzystania z usług internetu szerokopasmowego. Pozwoli także na zgłaszanie zapotrzebowania na usługi lub przeciwnie – pustostanów, w których usługi internetowe nie będą potrzebne.



System ma zawierać informacje o możliwościach korzystania z usług internetu szerokopasmowego, o zapotrzebowaniu na usługi oraz o miejscach takich jak pustostany, gdzie tego typu usługi nie będą potrzebne. SIDUSIS ma być narzędziem dla samorządów oraz dla samych operatorów telekomunikacyjnych. Będzie też wspierał działanie Koordynatorów Szerokopasmowych – osób koordynujących współpracę samorządów z operatorami w zapewnieniu na danym terenie jak najlepszego rozlokowania inwestycji szerokopasmowych.

Do 31 grudnia 2022r. państwowe i samorządowe jednostki organizacyjne, podmioty wykonujące zadania z zakresu użyteczności publicznej oraz operatorzy telekomunikacji mają przekazać do SIDUSIS szczegółowych informacji o punktach adresowych z możliwością świadczenia stacjonarnego internetu szerokopasmowego. Docelowo w SIDUSIS będą także informacje dotyczące prowadzonych i planowanych inwestycji szerokopasmowych. Nie tylko tych dofinansowanych ze środków publicznych, ale również realizowanych na zasadach komercyjnych.

System dostępny dla wszystkich będzie dopiero po zebraniu wszystkich danych, czyli od 1 stycznia 2023 r. ■

2 2 października weszła w życie ustawa z 15 września 2022 r. o zmianie ustawy o wspieraniu rozwoju usług i sieci telekomunikacyjnych. Był to pierwszy krok do powstania Systemu Informacyjnego o Dostępie do Usług Internetu Szerokopasmowego

(SIDUSIS). W tej sprawie komunikat Minister Cyfryzacji wydał 26 października 2022 r., a dzień później informacja pojawiła się w Dzienniku Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej (Dz. U. z 2022 r. poz. 2207). Od tego momentu wiadomo, że SIDUSIS zostanie uruchomiony 1 grudnia 2022 r.



ZYSKI NA DAJSZY ROZWÓJ



PAWEŁ GNIADK

To był kolejny dobry rok! 30 września Walne Zebranie Członków Stowarzyszenia e-Południe formalnie podsumowało 2021 rok. Większość podmiotów Grupy MiŚOT zakończyło ubiegły rok zyskiem, w efekcie wynik skonsolidowany jest dodatni. Zapadły również uchwały w sprawie zgody na zaoferowanie akcji MiŚOT SA małym i średnim operatorom telekomunikacyjnym i rozwoju biznesu telewizyjnego.

Członkowie Stowarzyszenia e-Południe postanowili, że zysk za 2021 rok przeznaczony zostanie w całości na działalność statutową organizacji, czyli głównie rozwój inkubowanych i nowych projektów. W przyszłości również one będą tworzyć potencjał coraz mocniejszej Grupy MiŚOT.

Walne wyraziło także formalną zgodę na zaoferowanie małym i średnim operatorom telekomunikacyjnym do 61 proc. akcji MiŚOT

SA. Wcześniej obowiązywała zgoda kierunkowa w tej sprawie.

Warto przypomnieć, że we wrześniu Stowarzyszenie e-Południe poprosiło MiŚOT-ów o wyznaczenie pełnomocników, z którymi będą załatwiane sprawy techniczne i formalne związane z udostępnieniem akcji. Operatorzy, współpracujący przez lata z podmiotami Grupy MiŚOT, mieli czas na wskazanie pełnomocników do 10 października. W tej sprawie trafiła do nich korespondencja na adresy e-mailowe.

Walne stało się też okazją do podjęcia ważnych decyzji dotyczących rozwoju kolejnego projektu. Członkowie Stowarzyszenia e-Południe wyrazili zgodę na podjęcie współpracy z innymi podmiotami w celu rozwoju obszaru usług telewizyjnych w Grupie MiŚOT, w tym na akwizycję i pozyskanie inwestora branżowego. Teraz zadaniem zarządu stowarzyszenia będzie podjęcie szybkich działań prawnych i biznesowych w tej sprawie. Czekamy zatem na kolejne dobre wieści. ■

Zarząd Grupy MiŚOT: Adam Kossowski, Krzysztof Czuszek, Sebastian Kachel

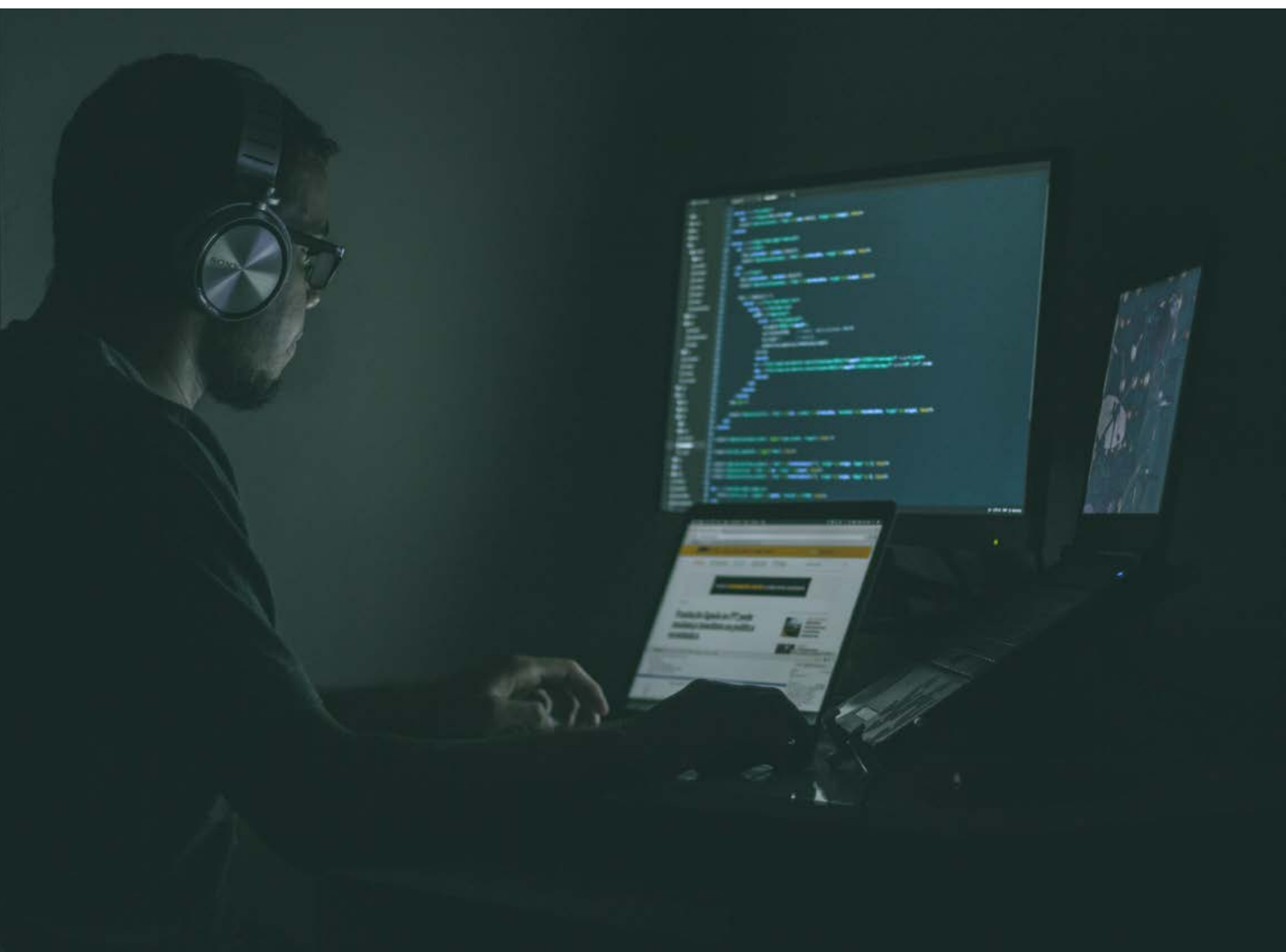


tSEC – CO TO JEST?



MAREK NOWAK
REDAKTOR NACZELNY ISPORTAL.PL

Grupa MiŚOT przygotowała dla małych i średnich operatorów telekomunikacyjnych system tSEC. Wyszedł on spod ręki spółki Projekt MdS zajmującej się rozwiązaniami z zakresu cyberbezpieczeństwa operatorów.



Patrycja Hładoń, audytorka i researcherka współpracująca z ramienia Informatics Sp. z o.o. z Projektem MdS, wskazuje, że lokalni operatorzy do tematu monitorowania ruchu podchodzą na wiele sposobów, a praktykom kreatywności nie brakuje.

– Można tak: jeśli diody na routerze mrugają na zielono: jest internet; jeśli świecą się na czerwono: nie ma internetu; jeśli zgasły: nie ma połączenia (lub prądu). Albo tak: jeśli liczba nieodebranych połączeń od użytkowników wzrasta, coś się dzieje. Lub: jeśli SOC napisze, że coś nie działa, to przynajmniej wiem, że coś nie działa. Można też liczyć na pomoc sąsiedzką albo intuicję kierownika lub zaufać poziomowi umiejętności współczesnych hakerów, którym tylko Facebook i TikTok w głowie – wymienia ekspertka.

Powstanie produktu, który poważnie podchodzi do tego tematu, wydaje się z tej perspektywy więcej niż celowe.

tSEC – Skuteczny – Ekonomiczny – Celowy

Zaczynając od faktów: tSEC jest owocem projektu realizowanego pod nazwą: System bezpieczeństwa zasobów i procesów wspólnoty operatorów telekomunikacyjnych świadczących usługi on-line tSEC w ramach Programu: Program Operacyjny Inteligentny Rozwój, Działanie: 1.1. Projekty B+R przedsiębiorstw o wartości 3 722 606,39 zł, w tym przy udziale środków finansowych z UE w wysokości: 2 526 895,92 zł.

System t-SEC, jako stworzony specjalnie do pomocy małym i średnim operatorom telekomunikacyjnym, otrzymał niezbędne funkcjonalności od praktyków dla praktyków.

Są to:

- monitorowanie ruchu na styku z węzłem,
- ochrona AntyDDoS, DDoS BlackHoling, DDoS Scrubbing,
- dostęp do modułu samodzielnego liczenia ryzyka (analizy ryzyka),
- testy predefiniowane.

W jednym systemie zostały zintegrowane dwie podstawowe funkcjonalności związane z cyberbezpieczeństwem. Z jednej strony monitorowanie i analiza ruchu sieciowego w celu wykrywania zagrożeń, anomalii, incydentów i minimalizowania ich negatywnych

następstw (pełnienie roli SOC branżowego). Z drugiej wspomaganie zarządzania bezpieczeństwem informacji i ciągłością działania w oparciu o analizę ryzyka.

Usługi towarzyszące

– Warto również dodać – podkreśla pełnomocnik ds. bezpieczeństwa z ramienia Projektu MdS, Marcin Zemla – że dzięki wypracowanemu certyfikatowi ISO 27001 oraz pozostającemu do naszej dyspozycji zespołowi specjalistów, Projekt MdS zapewnia dodatkowe usługi w ramach systemu tSEC lub jako usługi towarzyszące.

Zakres usług towarzyszących obejmuje:

- świadczenie usług na rzecz OUK,
- zapewnienie usług SOC dla przedsiębiorców telekomunikacyjnych zgodnie z planowaną nowelizacją Krajowego Systemu,
- cyberbezpieczeństwo w modelu hybrydowym (wspólne działanie z działem technicznym MiŚOT-a) lub w modelu pełnym (zewnętrzny SOC),
- testy penetracyjne i stress testy,
- konsultacje z zakresu RODO i bezpieczeństwa informacji, pełna obsługa z zakresu RODO i bezpieczeństwa.

– W kontekście utrzymującego się rosnącego stanu zagrożenia cyberbezpieczeństwa, a także kolejnych niesprzyjających zmian otoczenia prawnego, zintegrowany system bezpieczeństwa zasobów i procesów dla wspólnoty MiŚOT jest więc przemyślaną odpowiedzią Grupy MiŚOT na aktualną sytuację – podkreśla Marcin Zemla.

Odpowiedź operatorów

W większości przypadków (poza swoimi kreatywnymi pomysłami) operatorzy nie dysponowali dotąd zasobami pozwalającymi na samodzielne zabezpieczenie się przed stale rosnącymi zagrożeniami. Warto też dodać, że sytuacja finansowa i kadrowa większości z nich nie sprzyja inwestowaniu w indywidualne rozwiązania. Ponadto rosnący popyt na pracowników IT oraz sytuacja polityczno-gospodarcza wywindowały ceny oprogramowania do abstrakcyjnego (dla większości lokalnych przedsiębiorców) poziomu.

Właśnie dlatego swoją odpowiedź przygotowała Grupa MiŚOT, która, zrzeszając w swoich szeregach praktyków, ma potencjał, aby budować skuteczne, ekonomiczne i celowe rozwiązania dla lokalnych operatorów telekomunikacyjnych. Takie jak system tSEC. ■

Właśnie dlatego swoją odpowiedź przygotowała Grupa MiŚOT, która, zrzeszając w swoich szeregach praktyków, ma potencjał, aby budować skuteczne, ekonomiczne i celowe rozwiązania dla lokalnych operatorów telekomunikacyjnych. Takie jak system tSEC.

NOWOŚCI W AKADEMII



MARCIN ORO CZ

MiŚOT Akademia uruchomiła nowe kanały komunikacji i dzielenia się wiedzą – zapraszamy do słuchania naszych podcastów w popularnych serwisach podcastowych. Wystarczy wpisać w wyszukiwarkę „MiŚOT Akademia”. Jesteśmy też na LinkedInie i Instagramie.

Jakiś czas temu uruchomiliśmy pierwsze szkolenia stacjonarne:

- cykl szkoleń przygotowujących do konsolidacji z zakresu zarządzania zmianą, komunikacji, wyznaczania celów i pracy zespołowej dla firm, które podjęły się konsolidacji – uczestniczy w nich 15 osób;
- stacjonarne dla handlowców, które odbyło się w październiku w Katowicach i które odbędzie się również w listopadzie w Poznaniu podczas Lokalnego Zjazdu.

Dużym zainteresowaniem cieszyła się nasza zabawa edukacyjna organizowana podczas Konferencji KIKE w Łodzi – Dzienniczek Ucznia. Relacje ze szkoleń i rozstrzygnięcie konkursu można znaleźć na LinkedInie, Instagramie oraz na ISPortal.pl.

Na stronie akademia.misot.pl publikujemy wskazówki ekspertów do szybkiego zaimplementowania

w zabieganym środowisku, np. jak przestać marnować czas swój i swoich pracowników podczas spotkań. Przykład obok w ramce.

Na platformie pojawiły się też nowe szkolenia online – Automotywacja w pracy handlowca. Ten kurs pokaże ci, dlaczego wypalenie zawodowe jest groźne i może dotyczyć każdego. Zobaczysz, co ty możesz zrobić, żeby zadbać o swoją automotywację – a możesz zrobić naprawdę dużo! Począwszy od zrozumienia różnych poziomów motywacji i wykorzystania tego w codziennej pracy. Nauczysz się pracować nad swoim nastawieniem i przekonaniami. Dowiesz się, jak ważny jest język, którego używasz, nawyki, jakie wprowadzasz, oraz jak korzystać z otoczenia. Kurs uświadomi ci, jak duży masz wpływ na swoją motywację. Kurs prowadzi Mariusz Kędzierski – współautor książek *Zawód: handlowiec. Skuteczna sprzedaż bez manipulacji oraz O negocjacjach i negocjatorach. Poradnik praktyka*.

Pakiet szkoleniowy dla

PAKIEK SZKOLENIOWY DLA WŁAŚCICIELA

MiŚOT AKADEMIA

Darmowa wysyłka

Promocja

Stara cena	Cena:
81,89 PLN	73,80 PLN
66,58 PLN netto	60,00 PLN netto

1 **do koszyka**

Na platformie znajduje się już 41 szkoleń online – łącznie ponad 60 godzin szkoleń. Poniżej krótka instrukcja dla osób, które wykupiły pakiet Dla Właściciela na sklep.misot.pl – jak zlecać i udostępnić szkolenia na platformie.

Jak zlecać szkolenia pracownikom?

Menu administratora znajdziesz w prawym górnym rogu po kliknięciu w twoje imię i nazwisko. Znajdziesz tam między innymi funkcje umożliwiające zarządzanie modułami wykupionymi przez twoją firmę, w tym modułem „Wiedza – szkolenia” umożliwiającym zarządzanie szkoleniami:

- redakcyjnymi – opracowanymi przez redakcję SalesOn na zamówienie MiŚOT Akademii i udostępnianymi na platformie w ramach pakietu „Wiedza – szkolenia redakcyjne”;

- firmowymi – opracowanymi przez MiŚOT Akademię na potrzeby naszego środowiska i ciebie na potrzeby twojej firmy. Platforma umożliwia tworzenie własnych szkoleń i dzielenie się nimi z pracownikami.

Szkolenia kupione

Szkoleń: 41

Wiedza - Szkolenie

Automotywacja w pracy handlowca

Szkolenia w trakcie

Czas trwania 41 min.

Zleć szkolenie →

Wiedza - Szkolenie

Metoda prezentowania oferty w pięciu krokach

Szkolenia w trakcie

Czas trwania 64 min.

Zleć szkolenie →

Wiedza - Szkolenie

Tworzenie prezentacji handlowej

Szkolenia w trakcie

Czas trwania 59 min.

Zleć szkolenie →

Wiedza - Szkolenie

Argumentacja w sprzedaży, jak być przekonującym

Szkolenia w trakcie

Czas trwania 44 min.

Zleć szkolenie →

Wiedza - Szkolenie

Standardy pracy biura obsługi klienta

Szkolenia w trakcie

Czas trwania 61 min.

Zleć szkolenie →

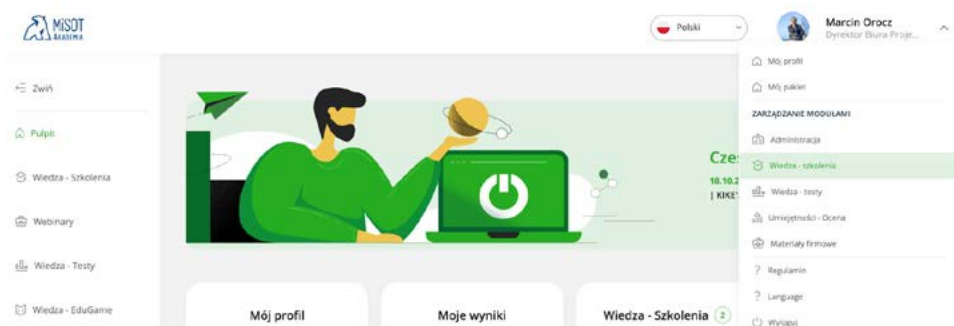
Wiedza - Szkolenie

Gdy Klient mówi, że konkurencja ma taniej

Szkolenia w trakcie

Czas trwania 95 min.

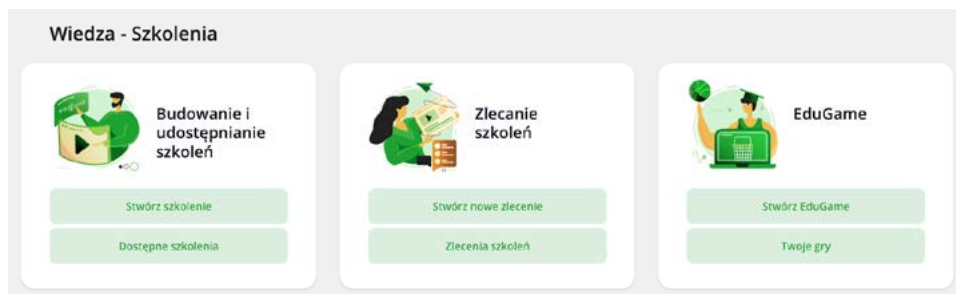
Zleć szkolenie →



misot.saleson.pl
Zlecanie szkoleń dla pracowników.

Menu zarządzania szkoleniami podzielone jest na trzy sekcje:

- 1 Budowanie i udostępnianie szkoleń – umożliwiające budowanie szkoleń firmowych oraz udostępnianie użytkownikom szkoleń (redakcyjnych i firmowych) do swobodnego zapoznania się pojedynczo lub w pakietach;
- 2 Zlecanie szkoleń – umożliwiające zlecanie użytkownikom przejścia szkoleń (redakcyjnych i firmowych) w określonym czasie oraz przegląd zleceń;
- 3 EduGame – umożliwiające zakładanie nowych gier edukacyjnych oraz przeglądanie tych już zdefiniowanych.



Każde ze szkoleń możesz udostępnić użytkownikom do swobodnego zapoznania się lub zlecić jego realizację.

- Szkolenia udostępnione użytkownik widzi po wejściu w lewym menu na zakładkę „Wiedza – Szkolenia”, w sekcji „Szkolenia nierozpoczęte”. Każde takie szkolenie użytkownik może (ale nie musi) rozpocząć w dowolnym wybranym przez siebie czasie, wybierając „Więcej o szkoleniu”, a następnie „Rozpocznij szkolenie”.
- Szkolenia zlecone użytkownik otrzymuje jako zadania wyznaczone do zrobienia przez Właściciela firmy (Administratora) w z góry określonym przedziale czasowym. Po aktywacji zlecenia widzi je w zakładce „Wiedza – Szkolenia”, w sekcji „Szkolenia rozpoczęte”. O zleceniu zostaje też powiadomiony mailem oraz informacją na pulpicie.

Osoba, której zostało zlecone szkolenie, po rozpoczęciu zlecenia otrzyma trzy komunikaty:

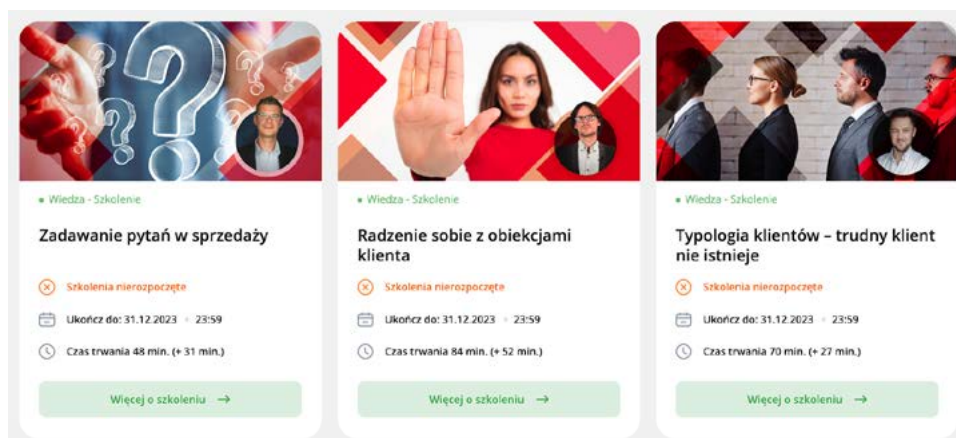
- 1 Na adres poczty e-mail służący do logowania się do platformy użytkownik otrzyma wiadomość o zleconym szkoleniu, z linkiem prowadzącym do szkolenia;
- 2 Na pulpicie, który jest pierwszym widokiem po zalogowaniu się do misot.saleson.pl, w sekcji „Wiedza – szkolenia” pojawi się informacja o nowym komunikacie oraz informacja o zleconym szkoleniu;
- 3 Szkolenie pojawi się w zakładce „Wiedza – Szkolenia” w części „Szkolenia w trakcie”.

ZARZĄDZAJ SOBĄ W DANEJ CHWILI

Spotkania mogą być emocjonalnym rollercoasterem, zwłaszcza jeśli występują na nich decydenci, a nastroje są napięte. Komentarz lub sugestia ze strony członka zespołu może wywołać silną reakcję, w tym frustrację, niepewność co do swojego stanowiska lub złość. Wyzwanie polega na tym, aby zachować na tyle opanowania, by móc myśleć jasno i skutecznie się komunikować. Unikaj przesadnych reakcji, które mogą pozostać w pamięci innych osób i wymazać wiele pozytywnych osiągnięć.

Gdy robi się gorąco, możesz podejmować decyzje dotyczące zarządzania sobą poprzez:

- **jasne określenie tego, na czym się skupiasz.** Jeśli masz jasność co do tematów, na których naprawdę ci zależy – i uważasz, że grupa powinna się nimi interesować – bądźiesz bardziej selektywny w wyborze bitew, które należy stoczyć, a których unikać;
- **przewidywanie bodźców.** Spisz listę tematów („Musimy coś zrobić z naszą obsługą klienta”), wydarzeń („Za każdym razem, gdy próbowaliśmy wprowadzić na rynek nowy produkt, wszystko kończyło się niepowodzeniem”) lub osób („Zawsze, gdy mi przerywają...”), które wywołują w tobie reakcję emocjonalną. Następnie opracuj listę bardziej konstruktywnych odpowiedzi („To było w przeszłości, teraz jesteśmy inną organizacją”);
- **etykietowanie reakcji.** Kiedy odczuwasz reakcję emocjonalną, oznacz ją (w głowie) tak, jakbyś był bezstronną osobą trzecią. Zwróć uwagę na to, na czym się koncentrujesz i jak się czujesz, uznając jednocześnie swoje ograniczenia (tzw. meta-świadomość). Pomocne może okazać się stworzenie dystansu, nawet w danej chwili – wyrzucenie przez okno, wypicie szklanki wody, kontrolowanie oddechu lub skupienie się fizycznie (stopy prostopadłe do podłogi, siedzenie prosto);
- **ponowne skupienie uwagi.** Przypomnij sobie o swoich ambicjach i koncentracji, a następnie spróbuj zmienić kierunek dyskusji, skupiając uwagę na różnych sposobach rozwiązywania omawianych kwestii. ■



Więcej na stronie:



akademia.misot.pl



NAJSZYBCIEJ DO PRAGI Z TELESYNERGIA

MAREK NOWAK

Projekt TeleSynergia, zainaugurowany w maju przez Grupę MiŚOT, działającą na rzecz małych i średnich operatorów telekomunikacyjnych, oraz Beyond.pl, polskiego dostawcę bezpiecznych usług data center i chmury, intensyfikuje działania. Partnerzy ogłosili właśnie uruchomienie najkrótszego połączenia 100 Gb/s z Polski do Pragi.

Nowa trasa jest już aktywna dla partnerów Grupy MiŚOT oraz klientów komercyjnych. Konsorcjum Grupy MiŚOT i Beyond.pl jako pierwsze na rynku uruchomiło połączenie z Pragą przez Wałbrzych, wykorzystując zasoby telekomunikacyjne EPIX-a oraz polskich partnerów. Dodatkowo Grupa MiŚOT posiada w stolicy Czech zlokalizowany w CE Colo komplet urządzeń do realizacji różnych usług: transmisji i routingu oraz scrubbingu dla systemu AntyD-DoS, realizowanego przez MdS.

Czas przesyłu danych między Poznaniem (Kampus Data Center Beyond.pl i węzeł EPIX.Poznań) a stolicą Czech został skrócony prawie dwukrotnie – z 13 do 7 milisekund.

W ramach usługi spółki zapewniają dostęp do Peering.cz, jednego z największych punktów wymiany ruchu w Europie Centralnej, jak również innych punktów wymiany ruchu (Nix.cz) czy operatorów z Czech, Słowacji i Austrii.

Wcześniej partnerzy wspólnie zoptymalizowali transmisję z Poznania do Frankfurtu, umożliwiając dostęp kolejnym operatorom międzynarodowym do EPIX-a oraz poprawiając bezpieczeństwo przesyłu danych.

W ramach TeleSynergii partnerzy tworzą pakiet usług, na który składają się rozwiązania łączności oparte na ogólnopolskiej sieci EPIX, wspólnie wykorzystywanych węzłach zagranicznych oraz kolokacji, chmurze i specjalnej infrastrukturze w centrach przetwarzania danych Beyond.pl w Poznaniu wraz z dostępem do kompetencji technicznych inżynierów z obu spółek. Podmioty zainicjowały współpracę w 2020 roku.

Centrum danych Beyond.pl jest jednym z trzech najbardziej bezpiecznych centrów przetwarzania danych w Unii Europejskiej. Oferta jest kolejnym krokiem do wzmocnienia konkurencyjności MiŚOT-ów, nie tylko z zachodniej Polski, ale również z całego kraju – szukających tzw. drugiej nogi. ■

Czas przesyłu danych między Poznaniem (Kampus Data Center Beyond.pl i węzeł EPIX.Poznań) a stolicą Czech został skrócony prawie dwukrotnie – z 13 do 7 milisekund.

WIĘCEJ O TELESYNERGII

Więcej o wspólnych projektach TeleSynergii dowiedzie się ze strony:



<https://www.e-poludnie.pl/aktualnosci/>

SKLEP WSZYSTKICH MIŚOT-ÓW



ALEKSANDRA CZERECH

Mali i średni operatorzy telekomunikacyjni mogą korzystać z coraz szerszej oferty produktów i usług w specjalnym sklepie internetowym, który znajduje się pod adresem: sklep.misot.pl.



Platforma zakupowa to jeden z wielu projektów, jakie prowadzi Grupa MiŚOT dla małych i średnich operatorów telekomunikacyjnych. Podobnie jak w przypadku pozostałych przedsięwzięć i to największe korzyści daje MiŚOT-om.

Sklep internetowy jest odpowiedzią na potrzeby płynące z rynku. Jest to miejsce, w którym w bezpieczny, łatwy, a co najważniejsze – korzystny cenowo sposób – możliwe jest nabycie niezbędnych do rozwoju i pracy produktów oraz usług. Otwarty jest całą dobę, siedem dni w tygodniu. Zawsze wtedy, kiedy znajdzie się chwila na zakupy.

Platforma cały czas intensywnie się rozwija. Kiedy w 2019 roku powstał pomysł na utworzenie takiego specjalistycznego sklepu, miały być w nim dostępne tylko produkty Grupy MiŚOT. Jednak bardzo szybko okazało się, że zainteresowanie jest dużo większe, więc oferta zaczęła być powiększana o kolejne produkty i usługi. Zespół pod przewodnictwem Pawła

Białasa cały czas negocjuje korzystne warunki zakupu kolejnych usług oraz sprzętu.

– Chcieliśmy, by operator oszczędził czas, jaki do tej pory poświęcał na zakupy w porzucanych po internecie stronach, do tego zaoferowaliśmy indywidualne ustalanie cen i terminów dostaw. Jako grupa z bardzo dużym potencjałem zakupowym jesteśmy w stanie wynegocjować dla Was korzystniejsze warunki, dzięki czemu w jednym zaufanym miejscu możecie bezpiecznie kupować niezbędne rzeczy – mówi Paweł Białas, dyrektor ds. sprzedaży i rozwoju w Grupie MiŚOT. W dziale MiŚOT-owe zakupy grupowe już teraz do dyspozycji operatorów są takie pozycje jak: Terminal Huawei ONT przeznaczony do sieci GPON, Set-Top-Box Arris 1113 HD oraz usługi: ubezpieczenia, opieki medycznej oraz długo wyczekiwany MultiSport (do uruchomienia programu potrzebujemy 230 zgłoszeń).

Do sklepu mogą zalogować się tylko posiadacze EPID-a, co daje gwarancję, że z oferty

skorzystają wyłącznie uprawnione do tego podmioty. Interfejs jest prosty i przejrzysty, wszystko po to, by szybko i intuicyjnie, bez zbędnego błędzenia, można było odnaleźć interesującą pozycję.

Dokładne wsłuchiwanie się w potrzeby operatorów przyniosło pozytywne rezultaty w postaci usług szytych na miarę, gdzie każdy może wybrać wariant najlepiej spełniający jego potrzeby. Zespół zaangażowany w rozwój projektu intensywnie pracuje nad kolejnymi pozycjami, jakie będzie można kupić za pośrednictwem sklepu.

Liczba odwiedzających platformę, a co ważniejsze – wybierających to miejsce jako godne zaufania, rzetelne i atrakcyjne cenowo – stale rośnie. To jasny sygnał ze strony rynku, że decyzja o utworzeniu platformy była nie tylko słuszna, ale i konieczna. – Nie odpoczywamy i pracujemy nad kolejnymi usługami i produktami, jakie będzie można łatwo, szybko i tanio kupić w naszym sklepie – dodaje Paweł Białas.

Jeśli jeszcze tego nie zrobiliście, jak najszybciej zalogujcie się do MiŚOT-owego sklepu, by przekonać się, jaki ogrom korzyści czeka na was pod tym adresem:



<https://sklep.misot.pl/>

Logowanie do platformy wymaga uwierzytelnienia EPID – uzyska go każdy mały i średni operator telekomunikacyjny, który (bezpłatnie) zarejestruje się na stronie epix.net.pl. ■



SKLEP.MISOT.PL



ZOSTAŃ TELEODPOWIEDZIALNYM ROKU 2022

PAWEŁ GNIADK

Rozpoczęła się kolejna edycja konkursu TeleOdpowiedzialny Roku 2022. Mali i średni operatorzy telekomunikacyjni powinni wysłać aplikacje opisujące swoją aktywność w obszarze społecznej odpowiedzialności biznesu do końca lutego 2023 r.

Rozstrzygnięcie planowane jest na pierwszy kwartał przyszłego roku. Konkurs cieszy się coraz większym zainteresowaniem uczestników.



Organizatorami przedsięwzięcia są Grupa MiŚOT oraz Fundacja Lokalni – organizacje promujące idee społecznej odpowiedzialności biznesu w środowisku operatorskim. To już kolejna edycja konkursu, który z roku na rok staje się coraz bardziej popularny wśród MiŚOT-ów.

– Z roku na rok rośnie zainteresowanie naszą inicjatywą i poziom przesyłanych do

oceny aplikacji. W edycji TeleOdpowiedzialny Roku 2021 otrzymaliśmy trzy razy więcej zgłoszeń niż w poprzedniej. Jest to najlepszym świadectwem, że mali i średni operatorzy telekomunikacyjni byli i są społecznie odpowiedzialni – mówi Sebastian Kachel, wiceprezes Stowarzyszenia e-Południe.

– Zachęcam operatorów do dzielenia się swoimi projektami. Będziemy je promować i wspierać was. Nasz konkurs ma na celu promocję idei CSR wśród małych i średnich operatorów telekomunikacyjnych – apeluje Daniel Piecuch, prezes Fundacji Lokalni.

Zgłoszenia konkursowe powinny spływać do organizatorów do 28 lutego 2023 r. Zainteresowani muszą wypełnić plik, który należy pobrać na stronie <https://misot.pl/teleodpowiedzialny-roku-2022/>, a następnie wysłać go na adres: teleodpowiedzialni@misot.pl.

Wszystkie aplikacje zgłoszone w konkursie zasilą Bazę Dobrych Praktyk tworzoną przez

Grupę MiŚOT. Operatorzy będą mogli z niej czerpać, planując aktywność CSR na swoim terenie.

– Warto dzielić się z MiŚOT-ami swoimi projektami, będziemy je promować i wspierać operatorów. Mam nadzieję, że nasza baza stanie się też inspiracją dla wielu operatorów – mówi prezes Fundacji Lokalni Daniel Piecuch. ■

LAUREACI:

2019 rok – Interkonekt, wyróżnieni:

HLG, Art-Com, IT 4 Polska

2020 rok – Systemia, wyróżnieni:

Interkonekt, Kolnet, Promedia

2021 rok – Multimetro (Miconet),

wyróżnieni: Interkonekt, Fiberway, Pasjo.net, Syryon i FajnyNet



Grzegorz Długaj i Klaudia Skutela (Multimetro)



Najaktywniejsze podmioty w obszarze CSR otrzymały nagrody ufundowane przez organizatorów oraz sponsora konkursu – firmę XBEST.PL.

Regulamin Konkursu TeleOdpowiedzialny Roku

§ 1

1. Niniejszy Regulamin określa zasady udziału w Konkursie TeleOdpowiedzialny Roku, w szczególności prawa i obowiązki Uczestników oraz Organizatorów Konkursu.
2. Organizatorami Konkursu TeleOdpowiedzialny Roku są Stowarzyszenie e-Południe z siedzibą w Bytomiu, ul. Antoniego Józefczaka 29/40 (41-902 Bytom) i Fundacja Lokalni z siedzibą w Bytomiu, ul. Antoniego Józefczaka 29/40 (41-902 Bytom) – należące do Grupy MiŚOT.
3. Uczestnikami Konkursu TeleOdpowiedzialny Roku są Mali i Średni Operatorzy Telekomunikacji, spełniający kryteria, o których mowa w § 2 Regulaminu.
4. Konkurs odbywa się co roku, przyjmując w nazwie kolejne następujące po sobie lata.
5. Konkurs jest organizowany na terenie Rzeczypospolitej Polskiej.

§ 2

1. W Konkursie TeleOdpowiedzialny Roku mogą brać udział Mali i Średni Operatorzy Telekomunikacji (dalej również jako „MiŚOT-y”), spełniający następujące kryteria:
 - a. jest zarejestrowany w Rejestrze Przedsiębiorców Telekomunikacyjnych (RPT);
 - b. obsługuje klientów detalicznych, świadcząc usługi w ramach sieci dystrybucyjnej oraz ostatniej mili z wykorzystaniem sieci własnej lub innych MiŚOT-ów w co najmniej 60%;
 - c. ma nie więcej niż 50 tys. klientów i poniżej 25 mln zł rocznych przychodów z usług telekomunikacyjnych;
 - d. jest mikro, małym lub średnim przedsiębiorcą (ma nie więcej niż 250 pracowników, jego obrót roczny nie przekracza równowartości 50 mln euro) zarejestrowanym w Polsce;
 - e. wszyscy bezpośredni lub pośredni właściciele to osoby fizyczne lub mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa;
 - f. przedsiębiorstwo w 100% należy do rezydentów podatkowych zarejestrowanych w Polsce;
 - g. czuje się MiŚOT-em,

których aktywność w roku, który obejmuje dana edycja Konkursu TeleOdpowiedzialny Roku, była zgodna z zasadami społecznej odpowiedzialności biznesu opisanymi w „Kodeksie społecznej odpowiedzialności biznesu branży telekomunikacyjnej”, udostępnionym na stronie: (<https://misot.pl/wp-content/uploads/2021/10/2021-10-TeleOdpowiedzialni-Kodeks-CSR-20211020182500.pdf>) i „Filarach działań na lata 2021-2023 społeczna odpowiedzialność biznesu branży telekomunikacyjnej”, udostępnionych na stronie: (<https://misot.pl/wp-content/uploads/2021/10/2021-10-TeleOdpowiedzialni-Filary-CSR-20211020182530.pdf>).

2. W Konkursie oceniane są inicjatywy CSR MiŚOT-ów.

§ 3

Celem Konkursu jest propagowanie idei społecznej odpowiedzialności biznesu poprzez wyróżnienie i przedstawienie pozytywnych przykładów działań z zakresu CSR realizowanych przez MiŚOT-ów, mających na celu podnoszenie społecznej świadomości o założeniach CSR oraz zachęcanie do wdrażania działań z zakresu CSR przez MiŚOT-ów, ich partnerów gospodarczych i klientów.

§ 4

1. Warunkiem uczestnictwa w Konkursie TeleOdpowiedzialny Roku jest terminowe dokonanie zgłoszenia według wzoru formularza, stanowiącego załącznik do niniejszego Regulaminu.
2. Organizatorzy ustalają i ogłaszają na stronie <https://misot.pl/teleodpowiedzialni/> termin i formę składania zgłoszeń uczestnictwa w Konkursie.

§ 5

1. Ocenę zgłoszonych projektów przeprowadza Kapituła na podstawie zgłoszeń oraz ewentualnych dodatkowych informacji niezbędnych do oceny końcowej.
2. W ocenie szczególnie istotne są następujące kryteria charakteryzujące zgłoszony projekt: zgodność z zasadami CSR, lokalność, oryginalność, zaangażowanie właścicieli, pracowników i społeczności lokalnej.
3. Kapituła powoływana jest przez Organizatorów.
4. W skład Kapituły mogą wchodzić przedstawiciele:
 - a. członków Stowarzyszenia e-Południe;
 - b. ministerstwa właściwego ds. cyfryzacji;

- c. Urzędu Komunikacji Elektronicznej;
 - d. izb branżowych;
 - e. jednostek naukowych i społeczności akademickich;
 - f. lokalnych społeczności;
 - g. lokalnych grup operatorów branży telekomunikacyjnej.
5. Kapituła w każdej edycji Konkursu wybiera laureata głównego – TeleOdpowiedzialnego Roku oraz podmioty wyróżnione. Liczbę podmiotów wyróżnionych każdorazowo ustalają w porozumieniu Organizatorzy i członkowie Kapituły.
 6. Kapituła i Organizatorzy w porozumieniu mogą przyznać wyróżnienia specjalne za szczególną aktywność w obszarze CSR.

§ 6

1. Kapituła ogłasza decyzję o przyznaniu nagród podczas uroczystego wydarzenia publicznego organizowanego dla środowiska MiŚOT-ów, z zastrzeżeniem ust. 2 poniżej. W przypadku wystąpienia Siły Wyższej dopuszcza się alternatywną formę publicznego ogłoszenia wyników. Przez Siłę Wyższą rozumie się zewnętrzne zdarzenie nagle, nieprzewidywalne i niezależne od woli Organizatorów, które uniemożliwia wykonanie postanowień Regulaminu w całości lub w części, na stałe lub na pewien czas, któremu nie można zapobiec ani przeciwdziałać przy zachowaniu należytej staranności.
2. Wyróżnienia wręczają przedstawiciele Organizatorów i Kapituły.
3. W przypadku odwołania uroczystego wydarzenia, związanego z sytuacją wystąpienia zdarzeń losowych, o których mowa w § 11 Regulaminu, w tym sytuacją epidemiczną, nagrody mogą być wręczone w inny ustalony wcześniej z laureatami sposób, ogłoszony na stronie <https://misot.pl/teleodpowiedzialni/>.

§ 7

1. Informacja o laureatach wraz z opisem ich aktywności będzie publikowana w mediach oraz profilach społecznościowych należących do Grupy MiŚOT, w skład której wchodzi Organizatorzy.
2. Laureaci Konkursu otrzymują nagrody, które w każdej edycji są ustalane przez Organizatorów.

§ 8

1. Obrady Kapituły Konkursowej są niejawnie.
2. Decyzje Kapituły Konkursowej są ostateczne.

§ 9

Przystępując do Konkursu, Uczestnicy wyrażają nieodwołalną zgodę na prezentację wizerunku oraz zgłoszonych projektów w Mapie Dobra i Bazie Dobrych Praktyk, prowadzonych przez Grupę MiŚOT.

§ 10

Laureaci Konkursu mogą umieszczać w wydawnictwach informacyjnych i reklamowych oraz publikacjach drukowanych i elektronicznych informacje dotyczące wyróżnienia.

§ 11

1. Organizator zastrzega, że nie ponosi odpowiedzialności za zdarzenia uniemożliwiające prawidłowe przeprowadzenie Konkursu TeleOdpowiedzialny Roku, których nie był w stanie przewidzieć lub którym nie mógł zapobiec, w szczególności w przypadku zaistnienia zdarzeń losowych.
2. Przystąpienie do Konkursu TeleOdpowiedzialni jest jednoznaczne z akceptacją przez Uczestnika postanowień niniejszego Regulaminu w całości.
3. Organizator zastrzega sobie prawo zmiany postanowień niniejszego Regulaminu w przypadku zmian przepisów prawnych lub innych istotnych zdarzeń mających wpływ na organizację Konkursu. Zmiany wchodzić w życie w terminie trzech dni od dnia ogłoszenia na stronie <https://misot.pl/teleodpowiedzialni/>.
4. Wszelkie pytania i uwagi można kierować na oficjalny adres e-mail teleodpowiedzialni@misot.pl.
5. W sprawach nieuregulowanych niniejszym Regulaminem zastosowanie mają przepisy Kodeksu cywilnego.
6. Wszelkie spory mogące wyniknąć między Organizatorem Konkursu a jego Uczestnikami rozpatrywane będą przez sąd właściwy dla siedziby Organizatora.
7. Regulamin wchodzi w życie z dniem umieszczenia na stronie <https://misot.pl/teleodpowiedzialni/>.

Z TELECENTRUM OFERUJEMY USŁUGI NA WYŻSZYM POZIOMIE

MAREK NOWAK

MediaNet24.pl świadczy usługi na terenie Zabrze, Bytomia, Katowic, Chorzowa i Rudy Śląskiej. Oferuje klientom usługi internetowe, telefoniczne i telewizję cyfrową. Od 2018 roku korzysta też z usług TeleCentrum. O nim, a także o innych produktach Grupy MiśOT, rozmawiamy z Anną Piecuch, prezeską spółki.

Dlaczego zdecydowaliście się na współpracę z TeleCentrum?

Anna Piecuch: Rozpoczęliśmy ją, ponieważ klienci wielokrotnie sygnalizowali nam potrzebę kontaktu przez 24 godziny na dobę siedem dni w tygodniu przez cały rok. Jako mały operator nie mieliśmy ekonomicznego uzasadnienia, by realizować taką obsługę we własnym zakresie, i wówczas z pomocą pojawiło się TeleCentrum.

Jak to działa w praktyce?

AP: Po godzinach pracy naszego Biura Obsługi Klienta, które pracuje w tygodniu od 9 do 17, wszystkie kolejne rozmowy telefoniczne przekierowywane są do TeleCentrum. TeleCentrum zaś ma przygotowany formularz, do którego wprowadzane są informacje o zdarzeniach, awariach i zapytaniach ofertowych łącznie z danymi klientów – zarówno obecnych, jak i przyszłych. Dane z formularza lądują w naszym systemie obsługi klienta z opisem zdarzeń i danymi, a następnie nasz BOK kontaktuje się z klientami już w godzinach pracy. Dodatkowo pracownicy TeleCentrum rozwiązują drobne usterki klientów już przy pierwszym kontakcie. W przypadku globalnych zgłoszeń od większej liczby klientów kontaktują się także z administratorem naszej sieci celem przyspieszenia reakcji serwisu. Jeżeli wystąpiła globalna awaria, nadają też odpowiedni komunikat kolejnym dzwoniącym. Połączenia takie nie są wówczas uważane za odebrane i nie są też bilingowane.

Czy to spełnia wasze oczekiwania?

AP: Zdecydowanie tak. Chcemy także w przyszłości realizować telemarketing naszych usług za pomocą TeleCentrum.

Czy są sytuacje, w których agent nie pomoże?

AP: Nie zdarzyła się nam taka sytuacja. Tak naprawdę najważniejsze jest, by miał miejsce kontakt z klientem, żeby każdy dzwoniący otrzymał istotne dla niego informacje. Jakakolwiek informacja jest dla klienta lepsza niż jej brak, nie mówiąc o nieodebranym telefonie.

Czy ostatnie lata przyniosły jakieś zmiany w usługach TeleCentrum?

AP: Reakcja klientów na obsługę telefoniczną 24/7/365 jest pozytywna. Zauważam też rozwój i profesjonalizację TeleCentrum.

A czy macie jakieś sugestie lub oczekiwania do tego produktu?

AP: Oczekiwałabym od TeleCentrum dodatkowego wsparcia za pomocą telemarketingu. Dzięki temu moglibyśmy pozyskiwać dodatkowych klientów lub sprzedawać dodatkowe usługi w ramach bieżących umów abonenckich. Dzięki TeleCentrum oraz innym usługom świadczonym przez Grupę MiśOT nasza firma na pewno się rozwija. Jestem przekonana, że oferujemy dziś naszym klientom usługi na wyższym poziomie, niż było to możliwe, gdy działaliśmy na rynku w pojedynkę, bez wsparcia. ■

REKLAMA



MIŚOT
PROJEKT
TELECENTRUM

Marcin Pita

ZAMIAST PONOSIĆ KOSZTY ZATRUDNIENIA DODATKOWYCH OSÓB DO WŁASNEGO BOK, ZAMÓW ANALOGICZNĄ USŁUGĘ W TELECENTRUM – JUŻ OD 600 PLN – A TWOI PRACOWNICY NIE BĘDĄ MUSIELI PRZYJMOWAĆ ZGŁOSZEŃ TELEFONICZNYCH, TYLKO ZAJMĄ SIĘ AKTYWNYM ZDOBYWANIEM KLIENTÓW LUB ROZBUDOWĄ SIECI, A W NOCY I ŚWIĘTA BĘDĄ WYPOCZYWAĆ.

LIDER

DOSTAW KABLI ŚWIATŁOWODOWYCH W POLSCE

- Bogate portfolio osprzętu światłowodowego
- Kable produkowane w Europie
- Jakość potwierdzona przez niezależne laboratoria
- Centrum logistyczne w Polsce
- 170 typów kabli na stanie magazynowym
- Docięcie i wysyłka kabli w 2 dni
- Wsparcie projektowe oraz instalatorskie



Zaloguj się do
EXTRANET



fiber@ccpartners.pl



Szkolenie MiSOT Akademii

BYLIŚMY NA KONFERENCJI KIKE 2022

KLAUDIA WOJCIECHOWSKA, MAREK NOWAK, MICHAŁ KOCH

Konferencja KIKE 2022 była jednym z największych tegorocznych wydarzeń branży telekomunikacyjnej. Najważniejszym punktem tej edycji była prezentacja raportu o stanie rynku telekomunikacyjnego, który przygotowała Krajowa Izba Komunikacji Ethernetowej we współpracy z firmą Audytel. Mocnymi punktami wydarzenia były prelekcje, panele i szkolenia przygotowane przez Grupę MiSOT.

Ponad ośmiuset uczestników brało udział w prelekcjach, szkoleniach oraz dyskusjach w ramach czterech ścieżek tematycznych w salach: Głównej, Telewizyjnej, Biznes oraz MiSOT.

We wtorek (20 września) konferencję oficjalnie otworzył Karol Skupień, prezes KIKE. Towarzyszyli mu Sebastian Kachel, wiceprezes MiSOT SA, oraz Krzysztof Czaja, prezes Fundacji Nasza Wizja.

O Grupie MiSOT

Zaraz po otwarciu w telegraficznym skrócie przedstawione zostały projekty Grupy MiSOT. Sebastian Kachel zaznaczył przy tym, że dla in-

cyjatywy niezwykle ważne są inkubowane projekty, w tym Mdl (budujący polską sieć LoRaWAN) oraz Centrum Przetwarzania Danych. MiSOT Data Center to poważna inwestycja, która przyniesie operatorom także wartość innowacyjną i szybko zacznie generować zyski.

Ścieżki tematyczne

W Sali Biznes przeważały zagadnienia ekonomiczne i prawne, które istotne są dla sprawnego prowadzenia przedsiębiorstwa, a w Sali Telewizyjnej rozmawiano m.in. o zmianach w prawie autorskim, regulacjach na rynku telewizyjnym oraz o przyszłości telewizji.

Gala

Konferencja KIKE to nie tylko spotkania i dyskusje, ale także uroczyste wieczory, podczas których zostały wręczone wyróżnienia. Nagrody KIKE Connector trafiły do Adama Abramowicza, rzecznika małych i średnich przedsiębiorców, oraz Witolda Kołodziejskiego, przewodniczącego KRRITV, KIKE Partner do Hawe Telekom, KIKE Razem do Krzysztofa Dzięgielewskiego, a Grupa MiSOT została nagrodzona tytułem KIKE Innowator za projekt „Polski Internet Rzeczy”.

Polska LoRaWAN

Projekt związany z pokryciem kraju siecią LoRaWAN jest coraz szerzej doceniany i budzi rosnące zainteresowanie, co widać było na poświęconym mu panelu z udziałem Tomasza Broła, Artura Tomaszczyka i Sebastiana Kachela. Budowa sieci trwa. Przedstawiciele projektu namawiają operatorów do zakładania bramek dostępowych, aby sieć LoRaWAN jak najszybciej stała się obecna w każdym powiecie. W dalszych planach jest też roaming międzynarodowy.



Konferencja KIKE start!



Marcin Orocz i MiSOT Akademia



Nie zabrakło merytorycznych prelekcji



Paweł Białas przedstawia Sklep MiSOT

MiSOT oferuje

Paweł Białas, dyrektor ds. rozwoju Grupy MiSOT, zaprosił natomiast do korzystania z gotowych produktów grupy, w tym do dołączenia do EPIX-a. Nie zabrakło również wzmianki o współpracy EPIX-a z Beyond.pl w ramach konsorcjum TeleSynergia.

Łukasz Biernacki przekazał najważniejsze informacje o działaniach projektu MdO, a Krzysztof Fujarski i Marek Nowak zaprezentowali najnowsze dokonania medialnego projektu MdM. Tomasz Brol opowiedział kilka szczegółów związanych z siecią LoRaWAN, natomiast Daniel Piecuch przekazał informacje o najnowszych dokonaniach Fundacji Lokalni. Paweł Gniadek przedstawił osiągnięcia TeleOdpowiedzialnych i opowiedział o wsparciu przygotowanym dla mieszkańców Ukrainy. Beneficjentami pomocy były m.in. ukraińskie dzieci, które przejechały do Janowa Podlaskiego, gdzie odbywał się drugi Lokalny Zjazd MiSOT.

Podczas panelu podkreślono CSR-owy aspekt działalności MiSOT-ów. Przypomniano, że promowana jest lokalność, a Grupa MiSOT opracowała Kodeks Odpowiedzialnego Biznesu. Konkurs TeleOdpowiedzialni pokazuje społeczne inicjatywy, na których operatorzy mogą się wzorować. Z kolei na przykładzie marki Fiber omówiono wpływ społecznej odpowiedzialności na strategię marketingową przedsiębiorstwa. Oczywiście działania CSR należy traktować szerzej niż tylko jako charytatywność. To także ochrona środowiska i dbanie o relacje z pracownikami czy

również okazją do pokazania marki i wsparcia regionu, w którym działają.

Ilona Malik, prawniczka pracująca dla Grupy MiSOT, oraz Sebastian Kachel nawiązali do przygotowywanego procesu udostępniania akcji Grupy MiSOT. Obecnie operatorzy są proszeni o wyznaczenie pełnomocników, którzy będą koordynować kwestie formalne i techniczne związane z procesem nabywania walorów przez akcjonariuszy. Sebastian Kachel przyznał, że będzie to spore wyzwanie logistyczne, ale MiSOT-y zyskują wiele. – Chcemy się podzielić sukcesem, który współtworzycie, zamawiając nasze usługi. Spółki Grupy MiSOT w większości generują zyski, rozwijają się i są w dobrej sytuacji finansowej.

Warto wiedzieć, że bycie akcjonariuszem daje prawo do dywidendy, prawo do informacji i wglądu do dokumentów, a także prawo głosu w sprawach MiSOT. Statut przewiduje, że walne zgromadzenia będą odbywały się wirtualnie.

Cyberbezpieczeństwo i wiedza

Prestawiciele projektu MdS pochwalili się, że w ramach zwiększenia cyberbezpieczeństwa wśród MŚP pracują nad biblioteką szkoleń dotyczącą tej dziedziny wiedzy. Maciej Linscheid zaprosił wszystkich zainteresowanych do współpracy, gdyż MdS zaczyna testy komercyjne usługi.

Trzeciego dnia konferencji odbyły się również prelekcje dotyczące cyberbezpieczeństwa. Udział w nich wzięli Paweł Wołowczyk, Kinga Pawłowska-Nojszewska, Mirosław Szymczak,

Marcin Zemła, Piotr Grzybowski, Marcin Wysoki oraz Łukasz Bazański. Uczestnicy dowiedzieli się, jak odróżnić powszechne opinie o cyberzagrożeniach od faktów, a także od czego zależy poziom zagrożenia w telekomunikacji.

Pojawił się też temat nowelizacji ustawy o krajowym systemie cyberbezpieczeństwa. Podczas wydarzenia dużym zainteresowaniem cieszyła się MiSOT Akademia, której zadaniem jest stworzenie przestrzeni do rozwoju zarówno dla właścicieli firm telekomunikacyjnych, jak i ich pracowników. Projekt wspiera małych i średnich operatorów telekomunikacyjnych poprzez dostarczanie sprawdzonej i aktualnej wiedzy niezbędnej do codziennej pracy. W dniu zerowym konferencji odbył się cykl wykładów pod szyldem MiSOT Akademii. Dla uczestników przygotowano konkurs dla Wzorowych Uczniów. Projekt koordynuje Marcin Orocz.

Uczestnicy Konferencji KIKE dowiedzieli się również, jak media działają dla potrzeb branży telekomunikacyjnej, czym jest społeczna odpowiedzialność biznesu oraz jak komunikować się w mediach społecznościowych, by przekaz trafił do jak największej liczby odbiorców.

Raporty UKE i KIKE

Raport UKE, który ukazał się kilka miesięcy temu, omówiła podczas konferencji Agnieszka Gładysz z UKE. Prelegentka skupiła się na zagadnieniach dotyczących sektora MŚP. Na polskim rynku działa niemal cztery tysiące małych i średnich operatorów, a 24 proc. gospodarstw

domowych jest przez nich obsługiwanych. Dane UKE potwierdzają rozdrobnienie rynku telekomunikacyjnego w Polsce, warto natomiast pamiętać, że mali i średni operatorzy stanowią 99,6 proc. wszystkich operatorów w kraju (za MŚP uważa się takie, których przychód netto wynosi do 50 mln EUR).

Rok 2021 był rekordowy pod względem inwestycji, a udział wydatków MŚP w tych inwestycjach to 28 proc. Co więcej, aż 40 proc. użytkowników internetu stacjonarnego korzysta z usług MŚP. Głównymi technologiami są natomiast Ethernet, LAN oraz WLAN. MŚP zdominowali usługi quadruple play.

Agnieszka Gładysz podkreśliła znaczenie małych i średnich operatorów w roli inicjatora zainteresowania nowoczesnymi usługami (m.in. IPTV) wśród użytkowników. Nie zabrakło też słów o znaczeniu integracji w środowisku, gdyż rozdrobnienie może być słabą stroną operatorów.

Następnie zaprezentowany został raport o stanie rynku telekomunikacyjnego prezesa KIKE. Przedstawił on nieco inne spojrzenie na oficjalne dane urzędowe. Skupili się na nich Karol Skupień, prezes KIKE, Piotr Wiąckiewicz, ekspert KIKE ds. funduszy zewnętrznych, oraz Grzegorz Bernatek, kierownik działu analiz Audyta. Przygotowany dokument rozszerzył analizę rynku, przedstawiając działalność operatorów z sektora MŚP także w kontekście podatkowym, pracowniczym i znaczenia dla społeczności lokalnych.

Grzegorz Bernatek odniósł się w szczególności do wkładu MŚP w płacone lokalnie podatki. Ekspert jest zdania, że to zauważalna różnica, która wyróżnia ten segment rynku telekomu-

nikacyjnego. Według szacunków Audyta na każde 1000 PLN przychodów MŚP aż 13,66 PLN wraca do samorządów w postaci podatku CIT. W przypadku dużych operatorów jest to tylko 4,20 PLN.

Eksperti Audyta prognozują też, że rynek komunikacji elektronicznej czeka w najbliższych latach stagnacja (dotycząca m.in. przychodów), jednak sektor MŚP pozostanie liderem zasięgów 30+ Mb/s. Zebrane dane wskazują, że Polacy chętniej kupują usługi małych i średnich operatorów telekomunikacyjnych – udział tego segmentu rośnie i na koniec 2021 roku osiągnął rekordowe 38 proc.

Aż 60 proc. zakończeń budynkowych sieci światłowodowych należy do MŚP. W ostatnich pięciu latach ten sektor zrealizował 1,8 mln zakończeń, co stanowi 56 proc. liczby inwestycji w stacjonarne usługi NGA. Mali i średni przedsiębiorcy są liderami zasięgu na obszarach wiejskich. Odpowiadają tam za 80 proc. wszystkich zasięgów.

Prezes KIKE zauważył, że mali i średni przedsiębiorcy telekomunikacyjni rozwijają sieci z własnych środków, podczas gdy fundusze i wsparcie publiczne trafia do dużych firm telekomunikacyjnych. Średnia wartość projektów w ramach POPC to ponad 21 mln PLN. Ze względu na skalę projektów ten budżet trafia do dużych, zagranicznych firm, a nie do mniejszych, lokalnych.

W wielu przypadkach to właśnie MŚP budują szybciej i sprawniej. Ogromne znaczenie będzie miało jednak wydatkowanie środków publicznych. Wpłyne to na obraz rynku w perspektywie najbliższych pięciu lat.

Wiecej o branży telekomunikacyjnej

W Sali Telewizyjnej przewodniczący KRRiT Witold Kołodziejcki opowiedział o nowych regulacjach rynku telewizji, które dotyczą m.in. implementacji rozporządzeń aktów o usługach i rynkach cyfrowych. KRRiT zamierza dalej stać na straży praw odbiorców. Zadaniem Polski będzie implementowanie wspomnianych aktów. Będzie trzeba dostosowywać do nich zapisy, musi zostać wyznaczony koordynator i odpowiednie urzędy, które będą z nim współpracować. KRRiT będzie głównym organem implementującym, a proponowane zmiany zostały przedstawione stronie rządowej.

O zmianach w sprawozdawczości mówili przedstawiciele UKE w Sali Biznes. Nie zabrakło również analizy wykorzystania środków unijnych w zakresie budowy sieci światłowodowych oraz tematyki obniżenia kosztów prowadzenia działalności z wykorzystaniem funduszy z UE.

Wśród innych wartych wzmianki prelekcji znalazły się tematy dotyczące funduszy dla MŚP w ramach cyfryzacji kraju, pożyczek szerokopasmowych, sztucznej inteligencji oraz technologii 5G. Znalazło się też miejsce na kwestie związane z funduszami FERC i KPO.

Pojawiły się tematy niesprawiedliwości w opłatach za dostęp do pasa drogowego i zagadnienia konkurencyjności przy korzystaniu z sieci POPC wraz z dostępem hurtowym okiem małych i średnich operatorów telekomunikacyjnych. Ponadto omówiono zagrożenia z obszaru cyberbezpieczeństwa, oszustw telekomunikacyjnych oraz koncepcje, jak z nimi walczyć. ■



MiSOT, jaki jest, każdy widzi



Maciej Linscheid przedstawia MiSOT dla Security



EFNI I ŚWIAT VUCA

MARKUSZ NOWAK

Organizowane przez Konfederację Lewiatan Europejskie Forum Nowych Idei nigdy nie dawało prostych odpowiedzi. Tym razem dużo częściej słyszeliśmy jednak o złożoności i niepewności współczesnego świata.

Akronim VUCA oznacza zmienność (volatility), niepewność (uncertainty), złożoność (complexity) oraz niejednoznaczność (ambiguity). Na EFNI pierwszy powtórzył go John Kean, australijski politolog, który zabrał głos podczas oficjalnego otwarcia forum. Prelegent zaznaczył, że w takiej sytuacji w naturalny sposób rośnie społeczne zapotrzebowanie na proste rozwiązania. O ich istnieniu mogą zapewniać jedynie demagodzy. Świat pozostanie złożony, a politycy podejmować muszą decyzje, nie wiedząc wszystkiego.

Głównym kontekstem VUCA jest oczywiście wojna tocząca się za naszą wschodnią granicą.

Tło złożoności i niepewności nie przeszkodziło uczestnikom EFNI skupiać się na konkretnych problemach. Już pierwszego dnia odbyło się kilka dyskusji dotyczących internetu i współczesnego świata cyfrowego.

Bardzo ciekawie wypadła rozmowa „Czy powinniśmy chronić młodych przed mediami społecznościowymi?” dotycząca współdziałania na rzecz tworzenia bezpiecznej przestrzeni w internecie. Prowadziła ją Martyna Różycka, kierowniczka działu Dyżurnet.pl w NASK, który reaguje na anonimowe zgłoszenia o treściach nielegalnych i szkodliwych.

Uczestnicy dyskusji, w tym aktorka Katarzyna Glinka, Marta Musiśłowska z Fundacji

Instrat oraz filozof i podróżnik Marek Kamiński, kładli nacisk na odpowiedzialne korzystanie przez użytkowników z narzędzi internetowych, a także na coraz częstsze trendy wykorzystywania ich do promocji aktywizmu społecznego i pozytywnych postaw (np. czytelnictwa). Zaznaczyli też, że istotne jest przekazanie młodszemu pokoleniu poczucia sprawczości cyfrowej, czyli odpowiedzialności za internetową aktywność.

Poruszony został także temat algorytmów, które są dziś nadmiernie chronione tajemnicą

przedsiębiorstwa, a które także ponoszą odpowiedzialność za bezpieczeństwo młodych odbiorców mediów społecznościowych.

Panel dotyczący granic rynków cyfrowych skupiony był zaś na wejściu Allegro na czeski rynek.

Drugiego dnia EFNI aż dwa panele poruszały temat wdrożeń Sztucznej Inteligencji. Choć dziś w praktyce znamy ją głównie z chatbotów, biznes zauważa jej potencjał w tworzeniu modeli predykcyjnych w logistyce, medycynie i farmacji, a także w zarządzaniu sektorem energetycznym.

Chatboty Alina i Albert wykonują dziś w Allegro pracę 140 osób, z czego ten drugi pełni funkcję asystenta konsultanta i zbiera informacje wstępne. Zwiększa to szybkość i jakość obsługi.

Uczestnicy paneli podkreślali też, że współczesna SI nie zabiera ludziom stanowisk pracy, ale odciąża ich z zadań prostych, banalnych, powtarzalnych i męczących, których i tak nie chcą wykonywać. Podkreślali też, że przenosząc punkt nacisku na ten aspekt, łatwiej przekonywać pracowników do tego typu rozwiązań.

Warto też odnotować obecność na EFNI Adama Bodnara, rzecznika małych i średnich przedsiębiorców, który promował instytucję mediacji. ■



SUKCESJA DLA MIŚOT – SPOSÓB NA GODNĄ EMERYTURĘ

Rozmowa z Tomaszem Lewińskim – ekspertem zajmującym się problematyką sukcesji wśród przedsiębiorców

ARTUR NIEDŹWIEDZKI

W najbliższych latach w Polsce można spodziewać się wzrostu wyzwań, z którymi będzie musiał zmierzyć się sektor prywatny. Zawsze nam towarzyszyły, to nic nowego, szczególnie dla małych i średnich przedsiębiorców, ale teraz czas może być szczególnie trudny, wymagający przemyślnych decyzji i systematycznego wdrażania procesów organizacyjnych w przedsiębiorstwach, między innymi pod kątem zachodzących zmian pokoleniowych. Wśród tych wyzwań należy wymienić skuteczne przeprowadzenie procesów sukcesji przez przedsiębiorców. Wyzwanie to dotyczy również małych i średnich operatorów telekomunikacyjnych.



Tomasz Lewiński

Sukcesja – co to takiego? Kiedy przedsiębiorca powinien zainteresować się tym tematem?

Tomasz Lewiński: Sukcesję – najkrócej, zarysem bardzo ogólnie – możemy zdefiniować jako wstąpienie następcy („sukcesora”) w ogół praw i obowiązków poprzednika („nestora”). W przypadku przedsiębiorców mamy dwie trudne sytuacje, w których mówimy o potrzebie wstąpienia następcy, z czego jedna z nich jest przewidywalna i można się do niej odpowiednio przygotować, druga niestety nie i w jej przypadku poprzez określone działania możemy zminimalizować negatywne skutki, jakie wywołuje ta sytuacja.

Odnosząc się do pierwszej sytuacji, powiedzmy wprost – czasu nie zatrzymamy, co roku przybywać będzie przedsiębiorców, którzy osiągną wiek „przedemerytalny” i którzy będą musieli zadać sobie i swoim bliskim pytania: co dalej z moją firmą – „dziełem życia”, którą założyłem kilkadziesiąt lub kilkanaście lat temu, której poświęciłem mnóstwo czasu i siły, rozwijając ją przez te wszystkie lata? Czy chcę, by firma kontynuowała swój byt biznesowy pod dotychczasową nazwą, zarządzana przez zaufane bliskie mi osoby (sukcesorów) i wciąż przynosiła dochody, w tym „godną emeryturę”? Co mnie czeka na emeryturze? Jak zmieni się sytuacja mojej rodziny, bliskich, gdy osiągnę wiek emerytalny? Czy mogę sobie pozwolić na odejście na emeryturę?

Doskonale wiemy, że w przypadku przedsiębiorców kwestia decyzji o przejściu na emeryturę to rzecz bardzo subiektywna i nie ma co przyjmować, że tym momentem będzie wiek 65 lat. Kiedy zatem rozpocząć proces sukcesji w przypadku przedsiębiorcy? Nie ma jednej dobrej odpowiedzi dla wszystkich, bo szczególnie w przypadku przedsiębiorców, którzy myślą o stworzeniu wielopokoleniowej firmy rodzinnej, jako datę „startu procesu” powinno się przyjąć wiek dorastających dzieci przedsiębiorcy, a nie wiek samego przedsiębiorcy. Zatem każdy przedsiębiorca w wieku 50+ powinien zainteresować się tematyką sukcesji pod kątem napisania „scenariusza emerytalnego”. Powinien rozpocząć edukację z zagadnień, które są składowymi procesami sukcesji, po to, by później dobrze ją zaplanować, a następnie swój plan wdrożyć w życie w odpowiednim czasie.

Druga sytuacja to ta „nieprzewidywalna”, czyli nagle śmierć przedsiębiorcy, najczęściej wskutek wypadku lub choroby. Niestety takie sytuacje co jakiś czas mają miejsce, umierają nagle przedsiębiorcy dojrzały, ale również młodzi. Zatem nim przedsiębiorca rozpocznie pisać wspomniany „scenariusz emerytalny”, powinien mieć opracowany „scenariusz awaryjny” właśnie na wypadek nagłej śmierci lub poważnego zachorowania.

Podsumowując zatem „sukcesja” to proces (zapamiętajmy słowo „proces”) poszukiwania rozwiązań, które zapewnią możliwość kontynuowania działalności przez przedsiębiorstwo i uzyskiwania dochodów, gdy musi nastąpić zmiana dotychczasowego „lidera” zarządzającego tym przedsiębiorstwem.

Na czym ma polegać propozycja dla MiŚOT-ów? Kiedy ją poznamy?

TL: Program jest tworzony we współpracy z przedstawicielami Grupy MiŚOT. Naszą ambicją jest przygotowanie specjalnej oferty dla operatorów telekomunikacyjnych i sformułowanie jej tak elastycznie, by każdy sam mógł decydować, w jaki sposób oraz w jakim zakresie „zmierzyć” się z tematem sukcesji. Każdy operator będzie mógł decydować, w zależności od swoich indywidualnych potrzeb, ile czasu i środków chce przeznaczyć na podniesienie wiedzy na ten temat, a także w jaki sposób wdrażać swoje pomysły w praktyce.

Prace nad programem już się rozpoczęły, jesteśmy na etapie diagnozy sytuacji i analizy potrzeb operatorów telekomunikacyjnych z uwzględnieniem różnych form prowadzenia działalności gospodarczej. Fakt, czy przedsiębiorca prowadzi działalność w oparciu o wpis w CEiDG czy też o wpis w KRS-ie, ma bardzo duże znaczenie. Skutkuje to koniecznością przygotowania odmiennych propozycji dla jednych i drugich, bo zupełnie inne są ich potrzeby, inne regulacje prawne wpływają na ich funkcjonowanie.

Za chwilę rozpoczniemy konsultacje wypracowanej propozycji z wybranymi operatorami. Wypowiedz się co do zakresu, formuły proponowanych zajęć, określ zakres materiałów, jakie powinniśmy dostarczać uczestnikom programu. W tym samym czasie prowadzić będziemy analizy przypadków

operatorów, którzy proces sukcesji mają już za sobą. Chcemy pierwsze wnioski płynące z tych prac, a także więcej szczegółów przygotowanej oferty, przedstawić na Lokalnym Zjeździe MiŚOT w Poznaniu. Materiał ze zjazdu będzie udostępniony także operatorom, których w Poznaniu nie będzie. Wierzę, że na początku 2023 roku program dla MiŚOT-ów będzie uzgodniony i zaprezentujemy go w całości.

Uważam, że jak chce się doradzać przedsiębiorcom i pomagać podjąć im właściwe decyzje, to tylko tym wyedukowanym z zagadnień, które muszą być uwzględnione w prowadzonych procesach sukcesji, którzy potrafią zadawać trudne pytania i wspólnie poszukiwać właściwych odpowiedzi. Po zdobyciu odpowiedniej wiedzy i mając odpowiednie wsparcie doradcze, przedsiębiorcy sami podejmują świadome decyzje, znając wszystkie konsekwencje wybieranych opcji. Nie stosują wzorców, czasami nieodpowiednich dla nich, nie kupują gotowych rozwiązań, których tak naprawdę nie rozumieją. Przedsiębiorcy sami konstruują swój „indywidualny” pomysł na udaną sukcesję. Zatem po pierwsze –wszechstronna edukacja poprzez szkolenia (wykłady on-line i praktyczne warsztaty „stacjonarne”), na których każdy poszukiwał będzie pomysłów i właściwej opcji dla siebie. Po edukacji przejście do fazy wdrożenia, w której koordynować będziemy działania poszczególnych operatorów, a także wspierać zainteresowanych w efektywnym przejściu procesu sukcesji.

Przypomnę – sukcesja to „proces poszukiwania rozwiązań” i nie da się w nim nic przyspieszyć, musi być rozciągnięty w czasie, bo musi mu towarzyszyć „głęboka refleksja”.

Kiedy proces sukcesji jest efektywny?

TL: Termin „sukcesja” ma ukryte w sobie trzy słowa, jednym z nich jest słowo „SUKCES”. Dla każdego z nas może oznaczać to coś innego, często bez uruchomienia wyobraźni o wszystkich przewidywalnych skutkach swojej decyzji możemy uznać, że proces zakończył się „sukcesem”, a niestety z czasem zaczynają się pojawiać niepożądane skutki naszych decyzji. Wyobraźmy sobie nieskomplikowaną sytuację, że nasz przedsiębiorca, mający np. dwoje dzieci, postanowił „staropolskim zwyczajem” podzielić „schedę” po sobie dzieciom w równych częściach. Zakomunikował to swojej rodzinie, obwieszczono to także wśród pracowników, na koniec dodał, że za pół roku odchodzi na emeryturę. Jedno z dzieci od jakiegoś czasu funkcjonuje w przedsiębiorstwie, nazwijmy to „dorabia sobie” w firmie rodzica, jest znane wśród pracowników. Drugie z dzieci zdobyło prestiżowe wykształcenie, wyjechało z miasta będącego siedzibą przedsiębiorstwa, pracuje w zupełnie innym zawodzie, o funkcjonowaniu firmy rodzica nic nie wie. Co się może wydarzyć? Może być tak, że wszystko będzie funkcjonowało jak dawniej, pierwsze z dzieci zacznie prowadzić firmę, od czasu do czasu konsultując strategiczne decyzje z drugim sukcesorem i rodzicem – emerytem. Drugie z dzieci niezainteresowane nie wtrąca się, wystarczy mu informacja, że firma się rozwija. Wydaje się pełny „sukces”. Możemy jednak równie dobrze wyobrazić sobie inny scenariusz. Po siedmiu latach nasz przedsiębiorca-emeryt umiera, dochodzi do podziału spadku w równych częściach, w tym przykładowym wymyślonym przypadku właścicielami przedsiębiorstwa w równych częściach zo-

stają dzieci. Nagle dziecko dotąd niezainteresowane firmą chce mieć większy wpływ na to, co w firmie się dzieje, chce partycypować w dochodach w równych częściach. Pierwsze z dzieci, nie kwestionując woli rodzica i prawa drugiego z dzieci, proponuje jednak, że skoro to ono przez ostatnie lata rozwijało firmę, to ono w niej pracuje i wszystkiego pilnuje, to należy mu się mimo wszystko większy udział w dochodach lub dodatkowe wynagrodzenie. Nie rozwijając dalej, możemy w skrócie zamknąć tę historię – spór pomiędzy rodzeństwem (udziałowcami) powoduje, że konflikt skutkuje negatywnie na funkcjonowanie firmy, prawdopodobnie dochody zaczną spadać, część kluczowych pracowników odejdzie, nie widząc perspektyw. Pozorny „sukces” w kilka lat po zmianie przeobraża się w „upadek” firmy rodzica, który wcześniej kilkadziesiąt lat budował ją i rozwijał, z myślą, że będzie ona przynosić dochody również jego dzieciom.

Niestety kilka takich i im podobnych scenariuszy już widziałem w praktyce. Oczywiście bardzo ogólnie opisałem sytuację, proszę mi wierzyć – zazwyczaj stopień skomplikowania jest dużo większy.

Dlatego zaraz na początku programu każdy uczestnik będzie musiał precyzyjnie określić, co będzie dla niego „sukcesem” w procesie sukcesji, a później rozpoczniemy poszukiwania rozwiązań, które to zapewnią, a także rozwiązań, które będą zapobiegać niepożądanym negatywnym scenariuszom podjętych decyzji.

Jedynie odpowiednia edukacja, wyprzedzająca wdrożenie procesu sukcesji (planu, jaki spisze przedsiębiorca), a później dyscyplina we wdrożeniu i jednocześnie reagowanie na zmieniające się otoczenie, dają efekty.

Co jeszcze ważne jest w procesie sukcesji?

TL: Pozostałe dwa słowa, które zawarte są w słowie sukcesja, to „CESJA” i „JA”.

Zacznę od słowa „JA”, które interpretuję tak, że każdy uczestnik w procesie sukcesji jest ważny i w związku z tym trzeba sprowadzić wszystkie „ja” do kompromisowego „my”. Oczywiście wśród tych ważnych najistotniejszą rolę odgrywa nestor (nasz dotychczasowy przedsiębiorca), bo to on musi większość spraw zainicjować i o jego dobro trzeba przede wszystkim zadbać. Stąd nazwa naszego programu „Sukcesja dla MiŚOT – sposoby na godną emeryturę”. Nie ma co w tym miejscu za dużo mówić o wysokości emerytur przedsiębiorców z systemu ubezpieczeń społecznych – w olbrzymiej większości będą one „głodowe”. Dlatego wspierając przedsiębiorców przy kształtowaniu ich indywidualnych rozwiązań, na pierwszy plan wysuwamy załatwienie kwestii „godnej emerytury” dla nestora, której wypłaty będą zapewniali jego sukcesorzy.

A ostatnie słowo „CESJA” to oczywiście przekazanie – transfer. W naszych pracach będziemy mówić o: transferze funkcji zarządczych, aż do przekazania całkowitej władzy w firmie sukcesorowi przez nestora; transferze know-how i wartości, na których oparte jest zarządzanie w przedsiębiorstwie; transferze własności, jako ostatnim stadium sukcesji.

Wielowątkowość tematyki sukcesji wymaga sporego zaangażowania po stronie przedsiębiorców i ich następców (nestorów i sukcesorów) – to prawda, ale skoro to najprawdopodobniej najistotniejsza transformacja, jaką co kilkadziesiąt lat przechodzą przedsiębiorstwa, to czy można ją zaniedbać? ■



LUDZIE GRUPY MIŚOT - CZYLI CI, KTÓRZY PRACUJĄ DLA WAS

Aleksandra Czerech – sterniczka od marketingu

KLAUDIA WOJCIECHOWSKA

Aleksandra Czerech w Grupie MiŚOT pracuje od niedawna, ale już dało się zauważyć jej obecność. Wszędzie jej pełno, ale nic dziwnego, bo jako osoba zajmująca się marketingiem zaangażowana jest w wiele projektów. Ogrom jej energii wspiera MiŚOT Akademię, Publikon, Lokalnych czy Sklep MiŚOT. Dzieli się w nich swoimi pomysłami, umiejętnościami, wiedzą i doświadczeniem. To bardzo dużo jak na jedną osobę, ale Ola świetnie się w tym odnajduje. Szczególnie w pracy ze słowami, bo przecież główne jej zadanie to pisanie. Niezależnie, czy pisze maile do potencjalnych klientów, teksty promocyjne na stronę czy opisuje szereg projektów MiŚOT.



Aleksandra Czerech

– Marketing jest dla mnie ciekawą i kreatywną formą opowiadania o otaczającej nas rzeczywistości. Słowa, szczególnie w tak bogatym w synonimy języku, jakim jest polski, są magiczne. Widząc czy słysząc jeden komunikat, każdy z nas odbierze go przez swoje filtry i wyciągnie ciut inne znaczenie z tego samego przekazu – opowiada o tym, czym dla niej jest marketing, Ola

Ale marketing marketingowi nierówny. W Grupie MiŚOT z jednej strony patrzy się na niego globalnie, ale z drugiej strony trzeba przyjmować perspektywę lokalnych operatorów, którzy często nie posiadają wielkich budżetów na promocję.

– W tej pracy fascynująca jest płynność i zmienność, szczególnie dla tak wyjątkowej grupy, jaką są mali i średni operatorzy telekomunikacyjni. W ograniczonym budżetowo i zasobowo środowisku trzeba się dużo bardziej nagimnastykować, wykazać, a co najważniejsze

– czuć ludzi i branżę, co mam nadzieję, że mi się udaje – wyjaśnia specjalistka od marketingu.

Aktywności Aleksandry Czerech nie ograniczają się jedynie do życia zawodowego, bo także w czasie prywatnym zajmuje się wieloma różnorodnymi rzeczami. Jest najlepszym dowodem na to, że fakt, że Polska ma dostęp zarówno do morza, jak i do gór, ma niebagatelne znaczenie.

Zaczniemy od gór

To dość nietypowe zamiłowanie jak na osobę, która mieszkała i wychowywała się na Pomorzu. Jednak miłość do gór może narodzić się nawet bardzo daleko od nich. A może zwłaszcza daleko od nich, tak z przekory, bo skoro morze jest blisko, to ciągnie do gór, które są daleko.

– Zawsze marzyłam o tym, by chodzić po górach. Z Pomorza faktycznie jest dość daleko i wycieczka w góry staje się prawdziwą wypra-

wą. Natomiast już od kilkunastu lat mieszkam w Krakowie, co daje dużo większe możliwości, bo wstając rano i dysponując czasem, można udać się w pobliskie lokalizacje, żeby połączyć po niesamowicie pięknej okolicy – mówi o swojej pasji Ola.

Spełnione marzenie o wyprawach w góry pozostało z Olą jako pasja na lata. Bez wielkich wyczynów. Wędrówki górskie uprawia dla relaksu i pięknych widoków. Z góry świat wygląda zupełnie inaczej i wejście na szczyt pozwala naładować akumulatory do dalszej pracy.

– Dystanse po 20 czy 30 kilometrów zdarzają mi się dość często. Nie osiągnęłam w tym zakresie żadnych spektakularnych wyczynów, bo i nie o to mi chodzi. Moje wycieczki są czysto turystyczne, nie po to, by coś udowodnić, nawet sobie – wyjaśnia.

Ale w życiu Oli jest też druga pasja, czyli morze. Jachty i morskie wyprawy to bardzo konkretne wyzwanie. Tym bardziej, że te wyprawy bywają bardzo dalekie. Przyładek Horn, Antarktyda – brzmi poważnie? I tak właśnie jest. Choć w przypadku tej pasji znowu trochę odezwała się przekorna natura naszej bohaterki.

– Przewrotne jest to, że pływaniem na poważnie zajęłam się już po przeprowadzce do Krakowa. Zaczęło się dość zabawnie, bo tysiące razy, siedząc na plaży lub po niej spacerując, widząc łódki wychodzące w morze, myślałam sobie, że trzeba być wariatem, żeby z własnej nieprzymuszonej woli wsiąść w taką blaszaną puszkę i wypłynąć na otwarte wody bez możliwości wyjścia w dowolnie wybranym przez siebie momencie – opowiada o swoich początkach Ola – Mój pierwszy raz na morzu? Dostałam nagrodę z firmy, w której pracowałam. Była to wycieczka jachtem po chorwackich wodach. Początkowe przerażenie zostało zastąpione przez fascynację zarówno do jachtów żaglowych, jak i morza, która zresztą nieprzerwanie trwa do dziś.

Apetyt Oli na morze rósł w miarę jedzenia. Kolejne wyprawy, kolejne wyzwania, rejsy coraz dłuższe i w coraz odleglejsze rejony. Tym bardziej, że po pierwszych przygodach na morzu nie było już obaw, a jedynie ciekawość tego, co jeszcze można zobaczyć, czego doświadczyć. Ola zrobiła patent sternika i z większą śmiałością rusza na otwarte wody. Wrażenia z jednej z tych wypraw opisuje tak:

– Wsiadłam na 20-metrowy stalowy jacht i podróżowałam po krańcach świata. Zwiedziłam od strony morza Ziemię Ognistą zarówno po Argentyńskiej, jak i Chilijskiej stronie, wyobrażając sobie, jak robił to wszystkim znany z lekcji historii Ferdynand Magellan. Miałam możliwość zobaczenia miejsc kompletnie niedostępnych dla zwykłego turysty. Po zejściu na ląd wchodziliśmy na góry mniejsze i większe oraz lodowce. Zdarzało się, że wieczorem, gdy jacht bezpiecznie był zacumowany, piliśmy drinka z lodem datowanym na dwa miliony lat.

Nie każdy może pochwalić się takimi doświadczeniami. Ale nie zawsze jest tylko przyjemnie. Wiele z miejsc odwiedzanych przez Olę jest niebezpiecznych.

– Zdarzały się również sytuacje niebezpieczne, bo pogoda w tamtym rejonie świata jest przewidywalna. Chociażby przyładek Horn, uważany za żeglarski Mount Everest, nie jest najbezpieczniejszym miejscem na świecie i na ten temat narosło wiele mitów. Właśnie ze względów bezpieczeństwa opływa się go w tzw. oknie pogodowym, ale nigdy nie można mieć pewności, że pogoda nagle się nie zmieni i nie zrobi się naprawdę groźnie. W okolicy spoczywa blisko 800 statków, którym się nie udało. Taka wyprawa to zawsze ryzyko – opowiada Ola. – Nawet dla 40-tonowego jachtu bezpieczne zacumowanie w tym miejscu bywa problematyczne. Ja siedem razy miałam przyjemność opłynięcia tego słynnego przyłodka, na samej wyspie Horn udało się wylądować tylko raz.

A jakie były najdłuższe i najdalsze morskie wyprawy specjalistki od marketingu?

– Mój najdłuższy rejs bez schodzenia na ląd trwał bodajże 21 dni. – mówi Ola. – Najdalej była chyba Antarktyda. Wyprawy na ten niedostępny kawałek lądu odbywają się latem, bo trwa wtedy dzień polarny i warunki pogodowe są najbardziej przyjazne. Ten kawałek świata jest niesamowity i mam nadzieję jeszcze tam wrócić, choć świat jest tak piękny i różnorodny, że kuszące są też inne terytoria, jak choćby daleka Północ. Moim wielkim marzeniem jest też Islandia, ale nie przelot samolotem, tylko właśnie wyprawa jachtem. Nawet jeśli odwlecz się to w czasie.

Patrząc na energię Oli, jej zaangażowanie i pasję, nie ma wątpliwości, że to i inne z jej marzeń na pewno w końcu zrealizuje. ■



PODNOSENIE CEN W UMOWACH TELEKOMUNIKACYJNYCH

Procedura jest określona

MAREK NOWAK

Aktualna sytuacja na rynku, w tym oczywiście głównie inflacja, sprawiają, że wielu operatorów zastanawia się nad podniesieniem klientom cen. Dostawca usług nie jest niewolnikiem raz wprowadzonego cennika, ale musi też przestrzegać określonych prawem procedur.





**Urząd Komunikacji
Elektronicznej
utrzymuje stanowisko,
że co do zasady
możliwe jest
stosowanie klauzul
waloryzacyjnych,
jednak muszą one
być jasne, dokładne
i umożliwiać
konsumentowi
rozeznanie się w tym,
jak będzie się zmieniać
cena już w momencie
zawierania umowy.**

Przepisy ustawy Prawo telekomunikacyjne, które określają procedurę jednostronnej zmiany zawartej i obowiązującej umowy abonenckiej przez dostawcę usług, były tematem wystąpień przedstawicieli kancelarii prawnej itB Legal podczas Lokalnych Zjazdów MiŚOT w Janowie Podlaskim i Kołobrzegu.

Łukasz Bazański mówił wówczas, iż przepisy kodeksu cywilnego zawierają podstawę prawną waloryzacji cen, przy czym ogólna reguła przewiduje spełnianie świadczeń w kwocie nominalnej, czyli takiej, jaka wynika z umowy. Ewelina Grabiec przypomniała natomiast, że klient ma prawo do wypowiedzenia umowy, która – jednostronnie – ulega zmianie. Tryb zmiany umowy przez dostawcę usług powinien być także zapisany w umowie abonenckiej.

Dwa haczyki

– Tu jednak pojawia się już pierwszy haczyk – mówi Kamila Mizera-Płaczek, radca prawny itB Legal – dokonując zmiany ceny, 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.

Istnieje też różnica pomiędzy procedurą zmiany a podstawą do dokonania modyfikacji.

– Procedura mówi jedynie o tym, jak coś zrobić, a nie określa tego, kiedy możemy podjąć dane działanie. O podstawach 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 – podkreśla Kamila Mizera-Płaczek.

Jeśli operator nie zawarł w umowie takiej klauzuli, powinien ją dodać do umowy, a dopiero potem będzie mógł podnieść ceny. Samo dodanie klauzuli także nie jest proste – dostawca usług również tego nie może zrobić jednostronnie. Trzeba mieć na to zgodę abonenta, czyli dodać ją w aneksie zaakceptowanym przez obie strony umowy.

Stanowiska urzędów

Urząd Komunikacji Elektronicznej utrzymuje stanowisko, że co do zasady możliwe jest stosowanie klauzul waloryzacyjnych, jednak muszą one być jasne, dokładne i umożliwiać konsumentowi rozeznanie się w tym, jak będzie się zmieniać cena już w momencie zawierania umowy. Ponadto wskaźnik waloryzacji musi być obiektywny.

Kolejnym problemem operatorów jest jednak Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK). Organ ten konsekwentnie prowadzi działania w zakresie zwalczania zachowań przedsiębiorców dotyczących jednostronnych zmian umów w trakcie ich trwania.

Problem mają tu także duzi ogólnopolscy operatorzy, dlatego z uwagą śledzić będziemy rozstrzygnięcia UOKiK w ich sprawach, a problematyka zmiany umów abonenckich i cen usług powróci także na Lokalnym Zjeździe MiŚOT w Poznaniu. ■



CYFRYZACJA I PIENIĄDZE OKIEM PRZEDSIĘBIORCÓW



MICHAŁ KOCH

Cyfryzacja i pieniądze to dwa tematy, które – często w połączeniu – rozgrzewają dyskusję publiczną. Według raportu UNESCO ponad połowa gospodarstw domowych na świecie nie ma dostępu do internetu. Różnego rodzaju programy finansowe mają za zadanie sprawić, by internetowe łącza stały się dostępne dla wszystkich. Po drodze jest jednak kilka problemów do rozwiązania.



Kamil Sobolewski, główny ekonomista Pracodawców RP, wskazuje, że lepszym sposobem na radzenie sobie z trwającym kryzysem byłaby sytuacja, w której rząd niweluje niepewność w gospodarce i skłania przedsiębiorców do dalszego inwestowania swoich środków.

Polska ma otrzymać w ramach Krajowego Planu Odbudowy 4 mld EUR, które zostaną przeznaczone na cyfryzację. Osobne świadczenia pieniężne należą się również z programu Fundusze Europejskie na Rozwój Cyfrowy 2021–2027. Część branży ma jednak zastrzeżenia dotyczące sposobów przyznawania i wydatkowania środków. Krajowa Izba Komunikacji Ethernetowej alarmuje, że proponowana forma konkursowa wyklucza małe firmy z możliwości ubiegania się o środki finansowe.

Izba jest zdania, że przepisy dotyczące naborów wymagają szerszych konsultacji, zwłaszcza że niektóre z zapisów wydają się dyskryminować sektor MŚP. KIKE podkreśla gotowość do rozmów i chęć wsparcia organów administracji publicznej, by wypracować optymalne zasady przepływu środków. Temat został również poruszony podczas Konferencji KIKE we wrześniu tego roku w Łodzi.

Obawy Izby budzi też fakt, że nagły dopływ gotówki na rynek telekomunikacyjny sprawi, iż znacznie wzrosną ceny podwykonawców. Byłaby to sytuacja, w której mali i średni przedsiębiorcy zostaliby postawieni przed koniecznością przemodelowania obecnego sposobu prowadzenia biznesu. Zbiegłoby się to z podniesieniem przez rząd płacy minimalnej, która w 2023 roku wzrośnie dwukrotnie: od 1 stycznia wyniesie 3490 zł brutto, a od 1 lipca – 3600 zł brutto.

W przypadku tej sprawy głosy ekspertów też są podzielone, a niektórzy z nich sugerują, że małe i mikroprzedsiębiorstwa nie poradzą sobie ze wzrostem kosztów. Kamil Sobolewski, główny ekonomista Pracodawców RP, wskazuje, że lepszym sposobem na radzenie sobie z trwającym kryzysem byłaby sytuacja, w której rząd niweluje niepewność w gospodarce i skłania przedsiębiorców do dalszego inwestowania swoich środków. Dokładanie ludziom pieniędzy nie spowoduje wyjścia z kryzysu.

Nie zmienia to faktu, że programy finansujące cyfryzację są potrzebne. Dotyczy to zwłaszcza podnoszenia kompetencji cyfrowych ludzi, by mogli nadążyć za szybko zmieniającym się światem. Według danych Eurostatu Polska zajmuje dopiero 24. miejsce w UE pod względem liczby osób posiadających umiejętności cyfrowe. 43 proc. Polaków w wieku 16–74 lat posiada je na podstawowym poziomie, co jest trzecim najgorszym

wynikiem w Unii. Raport Amazon Web Services pt. „Wykorzystanie cyfrowego potencjału Polski” wskazuje, że ¾ Polaków chce, by ich dzieci uczyły się programowania. Natomiast co drugie przedsiębiorstwo w kraju ma problem ze znalezieniem pracowników o odpowiednich zdolnościach informatycznych.

Trzeba jednak odnieść się do jeszcze jednej kwestii: braku środków z KPO. Już w styczniu br. zastanawiałem się, kiedy i czy w ogóle Polska otrzyma przelew w ramach Unijnego Funduszu Odbudowy. Instrument ten miał za zadanie pobudzić gospodarkę krajów UE, by mogły się odbudować po pandemii COVID-19. Rząd Mateusza Morawieckiego zapowiedział, że polski sektor IT otrzyma aż 8 mld EUR do 2026 roku. Cóż, na ten moment nie otrzymaliśmy nawet eurocenta. Politycy rządzącej Zjednoczonej Prawicy nie potrafią jednoznacznie określić, czy w ogóle doczekamy się tych pieniędzy.

Na szczęście cyfryzacja odbywa się na kilku szczeblach równolegle, i to nie tylko w ramach jednego kontynentu. Do Rady Wysokiego Szczebla ds. Współpracy Cyfrowej ONZ wybrany został właśnie pierwszy Polak, Krzysztof Szubert, prezes zarządu NCBR Investment Fund. Szubert zapowiedział, że Rada przyjęła cztery priorytety: obszar infrastrukturalny, obszar usług cyfrowych, obszar kompetencji cyfrowych oraz obszar cyberbezpieczeństwa. Organizacja Narodów Zjednoczonych jest świadoma problemu cyfrowego wykluczenia i planuje go rozwiązać.

Znaczenie cyfrowej gospodarki podkreśliła też w najnowszym wystąpieniu przewodnicząca Komisji Europejskiej Ursula von der Leyen. Polityczka zaznaczyła, że Unia zamierza współpracować z każdym krajem, który zechce pomóc stawić czoło najważniejszym wyzwaniom stulecia, takim jak zmiana klimatu, tworzenie nowych łańcuchów dostaw czy właśnie cyfryzacja.

Wciąż ponad 3 mld ludzi na świecie nie jest podłączonych do sieci. Dysproporcja jest więc ogromna. W krajach najmniej rozwiniętych oraz w krajach rozwijających się z zasobów internetu korzysta odpowiednio 19 proc. i 47 proc. W tych rozwiniętych, do których zaliczana jest też Polska, wartość ta wynosi aż 87 proc. Wynik poprawiła m.in. konieczność przejścia na zdalną pracę i edukację podczas pandemii, ale akurat w tym przypadku powinniśmy dążyć do tego, by dostęp do sieci był możliwy dla każdego. ■



RANSOMWARE

Nieproszony gość

MAREK NOWAK

Ransomware, czyli atak złośliwego oprogramowania szyfrującego pliki, doprowadził do bankructwa wielu dobrze prosperujących przedsiębiorców, uniemożliwiając im prowadzenie działalności. Czy grozi także MiŚOT-om?



Mali i średni operatorzy telekomunikacyjni powinni jak najszybciej oszacować, na co ich stać i co im się bardziej opłaca – profilaktyka czy zdanie się na łaskę i niełaskę przestępców, czyli zapłacenie okupu.

„Foxconn potwierdza atak ransomware na fabrykę w Meksyku!”, „Ransomware – największym zagrożeniem dla polskich firm”, „Ransomware sparaliżowało kraj!”, „15 milionów dolarów dla pogromców gangów ransomware!”, „Gang ransomware BlackCat stworzył stronę do sprawdzania, czy wyciekły twoje dane”, „Conti jako drugi najbardziej aktywny gang ransomware w pierwszym kwartale 2022 roku!”, „Ransomware w Urzędzie Marszałkowskim Województwa Małopolskiego!” – to tylko część nagłówków, na które możemy natrafić w internecie. Zapytaliśmy ekspertów, czy to zagrożenie dotyczy także małych i średnich operatorów telekomunikacyjnych.

Profilaktyka albo okup

– Tydzień temu w firmie X pracownicy przyszedli do pracy, zaparzyli kawę, rozsiadli się w fotelach i wyglądali na to, że zaczęli kolejny dzień jak co dzień. Jakież było ich zdziwienie, gdy się okazało, że nie mają dostępu do niczego... Przywitał ich nieproszony gość: ransomware. Produkcja stanęła, wszyscy pytali z niedowierzaniem, jak to się stało, a straty finansowe rosły z minuty na minutę – mówi Patrycja Hładoń, audytorka i researcherka współpracująca z ramienia Informatics Sp. z o.o. z Projektem MdS.

– Każdy pytał: jak? Kiedy? Kto? Wszystko zostało zaszyfrowane, tylko jeden niezasyfrowany plik kłui w oczy. Miał on umożliwić komunikację z atakującym – uzupełnia Marcin Zemła, pełnomocnik do spraw bezpieczeństwa z ramienia Projektu MdS w Grupie MiŚOT. – Musimy pogodzić się z tym, że prowadzimy działalność w czasach, w których pytanie nie brzmi „czy będziemy zaatakowani?”, ale „kiedy to się stanie?”.

Zdaniem naszych ekspertów mali i średni operatorzy telekomunikacyjni powinni jak najszybciej oszacować, na co ich stać i co im się bardziej opłaca – profilaktyka czy zdanie się na łaskę i niełaskę przestępców, czyli zapłacenie okupu.

Ile kosztuje okup ransomware?

– 620 tys. złotych miało zapłacić Starostwo Powiatowe w Oświęcimiu za odzyskanie danych po ataku ransomware – stwierdza Marcin Zemła. – Trzeba by zatem, aby każdy z MiŚOT-ów zapytał sam siebie, czy okup ransomware jest skrojony w granicach jego możliwości – dodaje.

W przypadku ransomware aspekt ekonomiczny wybiją się na pierwszy plan. Atakujący liczą na to, że chętnie zapłacimy za odzyskanie dostępu do danych, które zostały zaszyfrowane, bo są dla nas ważne, konieczne do pracy, darzymy je sentymentem lub ich utrata wiąże się z odpowiedzialnością prawną.

Warto dodać, że firmy telekomunikacyjne są o tyle atrakcyjne dla gangów ransomware, że dysponują danymi klientów, którymi również można pohandlować w darknecie.

– Kiedy rozmawiałam z przedstawicielami firmy X, którzy, oczywiście, postanowili skontaktować się z nami, jak zaczęły im płonąć lasy, mogli już tylko wybrać, czy zapłacić hakerom i ponieść koszt utraty danych albo zapłacić służbom IT, które postarają się odzyskać dane – kontynuuje Patrycja Hładoń.

Przepis na nieszczęście

W omawianym przypadku na nieszczęście złożyło się kilka składników: brak aktualizacji oprogramowania, pechowy komputer z Windows 7, pracownik z fantazją do klikania, kopia zapasowa tworzona tam, gdzie oryginalna wersja.

– Oczywiście z miejsca w kąt poszły zapewnienia o rodzinnej atmosferze i zaufaniu. Żaden z pracowników się nie przyznał, tym bardziej, że straty finansowe szły w miliony – opowiada Patrycja Hładoń. – Warto podkreślić, że to, co przyczyniło się do nieszczęścia w firmie X, standardowo dzieje się u MiŚOT-ów. Brak profilaktyki, podejmowanie działań w zakresie bezpieczeństwa dopiero w momencie, gdy coś się dzieje... Brzmi znajomo?

Do czynników zwiększających zagrożenie należą także:

- brak szkoleń pracowników,
- brak systematycznego weryfikowania bezpieczeństwa sieci,
- brak testów,
- brak audytów bezpieczeństwa,
- tłumaczenie się dobrymi praktykami zamiast efektywnymi procedurami i dokumentami,
- brak określonych standardów i wymagań dla podwykonawców.

Mając na uwadze powyższe, najrozsądniejszym rozwiązaniem wydaje się zastosowanie profilaktyki, którą – jak widać po badaniach – będzie można również dobrze sprzedać. Chwaląc się wdrożonymi procedurami bezpieczeństwa i ugruntowując w ten sposób markę firmy na lokalnym rynku jako podmiotu pewnego i bezpiecznego, możemy tylko zyskać.

Przypomnijmy też, że MiŚOT S.A. już dawno podjął temat bezpieczeństwa i za pośrednictwem Spółki Projekt MdS służy wsparciem w tym zakresie. Wbrew stereotypowi, że szewc bez butów chodzi, odpowiedzialni przedstawiciele branży ICT wiedzą, że muszą zabezpieczać swoją infrastrukturę. ■

CYBERBEZPIECZEŃSTWO

Odpowiadamy także za naszych podwykonawców

MAREK NOWAK

Dobra passa firmy nie zależy tylko i wyłącznie od włożonej pracy, czasu i pieniędzy. Zależy również od relacji, które udało nam się nawiązać przy jej zakładaniu i rozwijaniu. Pracując zespołowo, jesteśmy silniejsi i wypracowujemy więcej. Konsekwencją powyższych twierdzeń jest dbałość o zawiązane relacje, a także... złudne poczucie bezpieczeństwa.



W praktyce mali i średni operatorzy telekomunikacyjni często działają na zasadach partnerskich, nie zwracając uwagi nawet na odpowiednie sformalizowanie współpracy, zabezpieczenie się umowami i klauzulami. Nie weryfikują w związku z tym jakości świadczonych usług i nie stawiają wymagań wobec kultury cyberbezpieczeństwa firm, z którymi współpracują. Zapominają, że nawet serdeczni przyjaciele powinni się skrupulatnie rozliczać i oczekiwać od siebie nawzajem najwyższych standardów współpracy.

– Co do zasady wzajemny szacunek i koleżeństwo, jakie obserwujemy w środowisku MiŚOT, silnie zobowiązują, by wzajemnie wymagać od siebie usług najwyższej jakości w każdym obszarze, również w zakresie bezpieczeństwa – mówi Patrycja Hładoń, audytorka i researcherka współpracująca z ramienia Informatics Sp. z o.o. z Projektem MdS, wchodzącym w skład grupy MiŚOT. – Niestety, rzeczywistość często otrzeźwia nas kubłem zimnej wody. Oczywiście relacje są bardzo ważne, nie zamierzam tego negować. Co więcej, uważam, że tylko wspólnie możemy osiągnąć więcej i zrealizować najbardziej ambitne plany. Szanując się i kolegując, stawiamy sobie jednak wymagania, a jeszcze wcześniej sformalizujemy zasady współpracy. Chcąc uniknąć zgrzytów, nieporozumień i spięć, w zakresie cyberbezpieczeństwa proponuję skorzystać z obiektywnych wymagań, które są określone w Międzynarodowej Normie ISO/IEC 27001:2017-06.

Cyberbezpieczni partnerzy

– Bezpieczeństwo w relacjach z partnerami biznesowymi i podwykonawcami jest jednym z obszarów tej normy – dodaje Marcin Zemła, reprezentujący Projekt MdS, odpowiedzialny w Grupie MiŚOT za wypracowanie rozwiązań i produktów podnoszących poziom cyberbezpieczeństwa. – Opierając się na normatywnych wymaganiach, obiektywnym dokumencie, bez emocji i zbędnych dyskusji, po pierwsze należy uzgodnić z kontrahentem i udokumentować nasze wymagania bezpieczeństwa. Następnie należy podpisać umowę lub porozumienie, w którym określimy wszystkie istotne wymagania dotyczące bezpieczeństwa, w tym bezpieczeństwa informacji i cyberbezpieczeństwa.

Nasi eksperci radzą zawrzeć taką umowę z każdym dostawcą, który może uzyskać dostęp, przetwarzać, przechowywać, przysyłać lub dostarczać elementy infrastruktury teleinformatycznej dla przetwarzania informacji należących do organizacji.

– Należy też regularnie monitorować, przeglądać i audytować dostarczanie usług zewnętrznych, dbając o doskonalenie procedur i zabezpieczeń, z uwzględnieniem krytyczności informacji, systemów i procesów biznesowych, których dotyczą – dodaje Marcin Zemła.

Prawo do cyberochrony

– To, co jednak wydaje się w tym wszystkim najważniejsze i najistotniejsze, to zgodność z przepisami prawa – uzupełnia Patrycja Hładoń. – Podejście organizacji do wymagań prawnych, umownych oraz innych regulacji wydaje się podstawowym kryterium przy wyborze współpracowników. Kiedy przystępujemy do przetargów lub składamy oferty, wymaga się od nas, żeby udowodnić realizację zasad bezpieczeństwa zgodnych z normą ISO/IEC 27001:2017-06. W takich przypadkach odpowiadamy nie tylko za siebie, ale również za wszystkich naszych współpracowników, kontrahentów i podwykonawców, którzy będą z nami realizowali przedmiot zamówienia – podkreśla.

Należy w związku z tym wdrożyć odpowiednie procedury zapewniające zgodność z wymaganiami prawnymi, regulacyjnymi i umownymi. Dotyczy to także prawa własności intelektualnej i użytkowania prawnie zastrzeżonego oprogramowania. Tego samego należy wymagać od swoich podwykonawców.

– Na koniec rekomendowałabym także, by pamiętać o umowach NDA, umowach powierzenia przetwarzania danych oraz zapisach w umowach podstawowych dotyczących odpowiedzialności finansowej – zaznacza Patrycja Hładoń. – Życzę każdemu jak najlepszych relacji ze współpracownikami i kontrahentami, ale pamiętajmy, że odpowiednie zapisy służy zawsze na czas ewentualnego i możliwego konfliktu. Takie ryzyko istnieje zawsze, nawet między najlepszymi przyjaciółmi. ■

„Podejście organizacji do wymagań prawnych, umownych oraz innych regulacji wydaje się podstawowym kryterium przy wyborze współpracowników.

RAPORT Z KONTROLI PROJEKTÓW POPC

KLAUDIA WOJCIECHOWSKA

POPC opublikował zaktualizowane statystyki kontroli i ich wyniki. Przez ostatnie dwa lata kontrole odbywały się w nietypowy sposób, gdyż z uwagi na pandemię przeprowadzane były głównie zdalnie. Umożliwiły to wdrożone podczas wcześniejszych kontroli procesy cyfrowe. Raport dotyczy projektów realizowanych w ramach POPC 2014–2020.

Kontrole dokonywali pracownicy Wydziału Kontroli Projektów w Departamencie Kontroli Projektów w CPPC. Podlegały jej projekty I, II, III oraz V osi POPC. Częściowo kontrole prowadzone były na zlecenie CPPC przez Urząd Komunikacji Elektronicznej w zakresie I osi POPC oraz wykonawcę zewnętrznego.

Wyniki kontroli i zalecenia

Nadal występują błędy w realizacji projektów, jednak widoczny jest wzrost świadomości beneficjentów w kwestii prawidłowego przeprowadzania inwestycji na każdym etapie. Dlatego też POPC nie ograniczył się jedynie do przeprowadzenia kontroli i opublikowania z niej wniosków, ale przedstawił też, które w przyszłości pozwolą wykonawcom jeszcze lepiej realizować inwestycje i nie popełniać błędów.

W kontroli pojawiały się realizacje projektu niezgodne z zatwierdzoną dokumentacją. Istotne jest prowadzenie stałego monitoringu realizacji projektu, a w przypadku chęci czy konieczności wprowadzenia zmian należy złożyć wniosek o zmianę w projekcie. Następnie musi zostać przygotowany aneks do umowy, aby dokumentacja była zgodna z prowadzonymi pracami.

Znaleziono także nieprawidłowości w wypełnianiu dokumentów księgowych, finansowych i kadrowych oraz brak wyodrębnionej ewidencji księgowej na potrzeby realizacji projektu. Dlatego należy zwracać uwagę na wymogi przeprowadzanych projektów. Zgodnie z Katalogiem kwalifikowalności dla każdej osi priorytetowej POPC dokumenty potwierdzające

poniesione wydatki należy wypełnić tak, by widoczny był związek danego wydatku z realizowanym projektem. Wydatki powinny również odnosić się do konkretnej pozycji wynikającej z wniosku o dofinansowanie.

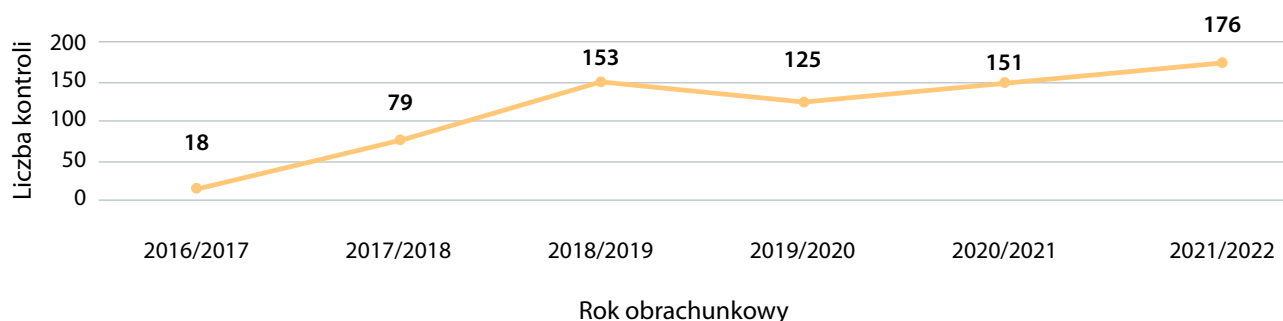
Innymi niedociągnięciami znanymi podczas kontroli były braki dokumentów kadrowych dotyczących zaangażowania pracowników w realizację projektu. Rekomendacje POPC dotyczą w tym zakresie stworzenia wzorów dokumentów kadrowych i stosowanie tak opracowanej dokumentacji przez cały okres realizacji projektu. Podobnie można działać w przypadku dokumentów księgowych i finansowych. Warto też zapoznać zespół kadr z zasadami zaangażowania w projekt i rozliczania wynagrodzeń w ramach projektu.

Beneficjentom zdarzało się też błędne wypełnianie Wniosków o Płatność w punkcie Zestawienie dokumentów, a także brak promocji projektu czy prowadzenia jej niezgodnie z zasadami zapisanymi w projekcie.

W Podręczniku wnioskodawcy i beneficjenta programów polityki spójności 2014-2020 znajdują się zapisy dotyczące informacji i promocji, stanowiące wymagania będące minimalnym zakresem działań, które należy zrealizować w ramach działań promocyjnych w projekcie.

Zauważono także brak właściwego nadzoru nad zakupionym sprzętem. Beneficjenci powinni prowadzić rejestr zakupionych w ramach projektów urządzeń i elementów infrastruktury, stworzyć dokumentację zdjęciową oraz monitorować sprzęt przez weryfikację jego sprawności.

Statystyka kontroli w latach obrotowych 2016/2017 - 2021/2022



Te i inne wnioski oraz rekomendacje POPC znalazły się w pełnej wersji raportu, który znajduje się na końcu artykułu.

Chociaż wciąż najpopularniejszym dostępem do usług telewizyjnych jest dostęp satelitarny, to jego udział w rynku w ostatnim roku spadł do 49,5 proc.

W segmencie usług wiązanych bez zmian. Najpopularniejsze są pakiety dwóch usług. Najczęściej jest to zestawienie „telefonia ruchoma + internet ruchomy”.

Wydatki WoP

W trakcie przeprowadzanej kontroli sprawdzano także wydatki z WoP. Są to Wnioski o Płatność, na podstawie których beneficjent otrzymuje dofinansowanie na realizację projektu zgodnie z podpisaną umową.

W roku 2016 kontroli w miejscu realizacji projektu poddano wydatki z jednego WoP. Jego wartość to 173 348,88 zł w ramach działania 2.1 POPC. W kolejnym roku wydatki były już znacznie większe. Kontroli poddano wydatki z WoP o wartości ogólnej 26 448 295,13 zł. 2018 rok to kolejny wzrost wydatków z WoP, których ogólna wartość to 373 638 351,92 zł.

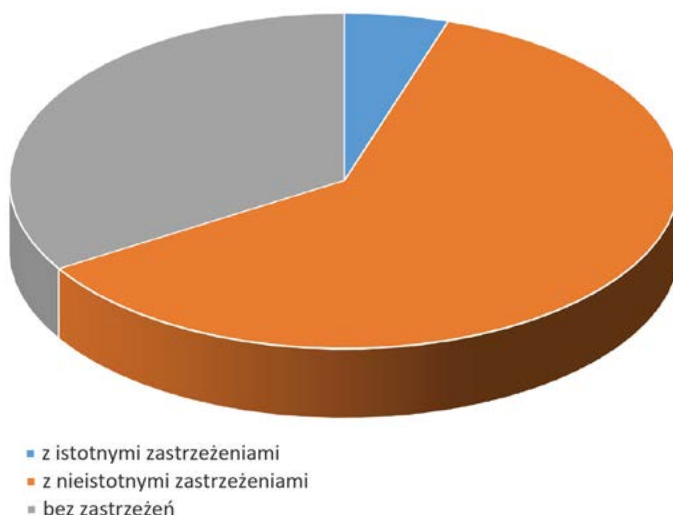
W roku 2019 wydatki z WoP zmniejszyły się i wyniosły 114 163 257,38 zł, by w kolejnym roku wzrosnąć do wartości ogólnej 210 077 194,53 zł. Rok 2021 to wydatki na poziomie 98 654 324,98 zł, a do końca czerwca 2022 r. wydatki wyniosły 311 972 620,92 zł.

Pozostałe projekty

Pracownicy POPC przeprowadzili nie tylko kontrole projektów w ramach I, II oraz III osi POPC. W 2020 i 2021 roku kontrolowali również projekty grantowe realizowane w ramach projektów Zdalna Szkoła i Zdalna Szkoła +. W sumie w latach 2016–2022 przeprowadzono 810 kontroli, a stwierdzone w nich uchybienia stanowią jedynie niewielki odsetek.

Wiele z kontrolowanych projektów jest na tyle zaawansowanych, że podczas kontroli sprawdzany jest już finalny efekt projektu. ■

Wyniki kontroli przeprowadzonych w latach 2016-2022



Wyniki kontroli w latach 2016-2022

z istotnymi zastrzeżeniami	36
z nieistotnymi zastrzeżeniami	438
bez zastrzeżeń	242

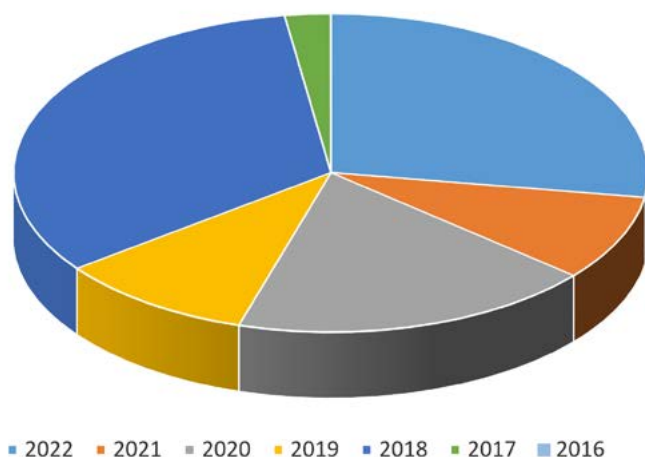
Pełen raport
z kontroli do
pobrania.



Kontrola finansowej realizacji projektu

Wartość ogólna WoP poddana kontroli w miejscu realizacji projektu w latach 2016-2022*

*do 30.06.2022



Rok	Wartość ogólna WoP
2022	311 972 620,92
2021	98 654 324,98
2020	210 077 194,53
2019	114 163 257,38
2018	373 638 351,92
2017	26 448 295,13
2016	173 348,88

PODWYŻKI SĄ NIEUNIKNIONE?

MICHAŁ KOCH

Wzrastają ceny materiałów, rosną stawki podwykonawców, a pensje pracowników po raz kolejny są podwyższane. Czy to zatem czas, aby operatorzy telekomunikacyjni zaczęli podnosić ceny swoich usług? Wielu z nich reaguje na to strachem, natomiast rzeczywistość pokazuje, że podwyżek nie unikniemy.



Przez lata operatorzy telekomunikacyjni na siłę utrzymywali ceny usług. Robili tak ze względu na obawę utraty klientów, a także przez nieprzychylnie podejście innych operatorów w danym regionie. Gdy nadeszła pandemia koronawirusa, doszło jednak do zmiany: okazało się, że internet jest niezbędny do życia. Bez połączenia z siecią nie dało się pracować, korzystać z usług administracji, a dzieci pozbawione byłyby nawet dostępu do edukacji. Dochodziło też do przypadków „zapychania się” sieci, gdy użytkownicy pracowali lub korzystali z wielu platform internetowych naraz. Operatorzy modernizowali więc własne sieci na potęgę, często po godzinach, gdyż wyłączenie usługi za dnia nie wchodziło w rachubę.

Pandemii towarzyszył kryzys na rynku półprzewodników, a później pojawił się – będący następstwem wojny w Ukrainie – krach gospodarczy. W październiku 2022 roku inflacja osiągnęła poziom 17,9 proc., a eksperci są zdania, że ceny nie przestaną rosnąć do końca 2023 roku. Przedsiębiorcy i ekonomiści alarmują, że wkrótce ujrzemy zrujnowaną

gospodarkę i finansowe długi. Przedstawiciele branży telekomunikacyjnej jednak dalej nie rozmawiają szerzej o zwiększeniu cen za usługę. To błąd, który wielu może doprowadzić do ruiny.

Firma SOFT PRO 2, lokalny operator telekomunikacyjny z Sosnowca, odważyła się przeprowadzić szereg podwyżek. Ceny po raz pierwszy wzrosły w 2020 roku, tuż po rozpoczęciu się pandemii. Wzrosło wtedy zapotrzebowanie na internet, a chociaż reakcja klientów na nowe ceny była wielką niewiadomą, to okazało się, że na skutek uczciwego podejścia operatora oraz przedstawionych przez niego racjonalnych argumentów również konsumenci zrozumieli sytuację na rynku.

– Okazało się, że musieliśmy zmodernizować naszą sieć, by dotrzymać klientom kroku w czasach zwiększonego zapotrzebowania na usługi sieciowe, zwłaszcza że zauważyliśmy, że nasi użytkownicy opierają na nas całą swoją infrastrukturę, w tym fotowoltaikę czy systemy typu smart home – opowiada o sytuacji Monika Ćwiek, członek zarządu SOFT PRO 2.

Czy konsumenci zrozumieli taki ruch przedsiębiorstwa? Okazało się, że większość stałych klientów podpisała nowe umowy. Trafił do nich argument dotyczący tego, że utrzymanie bezawaryjnej infrastruktury sieciowej kosztuje dużo, a w związku z podwyżkami cen energii zaczęło kosztować jeszcze więcej. Ważnym czynnikiem był fakt, że do tej pory usługi SOFT PRO 2 cieszyły się doskonałą opinią, przez co klienci nie zdecydowali się na zmianę dostawcy internetu. Wygrała chęć korzystania ze wzorcowego jakościowo produktu od sprawdzonego dostawcy.

– Wszyscy zaniżali ceny, ale my postanowiliśmy inaczej. Zrozumieliśmy, że jeśli chcemy utrzymać jakość usługi, to musimy podnieść ceny. Przeprowadziliśmy analizę rynku, a następnie zwiększyliśmy ceny o ok. 10 proc. Okazało się, że klienci nie odeszli, a firma zwiększyła przychody – wyjaśnia podejście firmy Monika Ćwiek. – Jesteśmy już po czwartej podwyżce, nasze stawki rozpoczynają się od 85 PLN, a nowi użytkownicy ciągle do nas przychodzą, bo wiedzą, że wyróżnia nas jakość.



Dla SOFT PRO 2 zasada, według której za odpowiednią jakością stoi starannie opracowana cena, okazała się idealnym rozwiązaniem na czas kryzysu. Jak jednak na podwyżki reagują inni operatorzy?

– Wielu z nich się boi. Martwię się, że klient odejdzie do korporacyjnego operatora. Natomiast jestem przekonana, że inni lokalni operatorzy też mają swoich stałych klientów, którzy z nimi zostaną. Pokazuje to nasz przypadek. Podczas Lokalnego Zjazdu MiSOT w Kołobrzegu starałam się zasiać ziarno podczas kuluarowych rozmów z przedstawicielami operatorów. Byli zaintrygowani tym, że nam się udało. Wszystko podrożało, przede wszystkim paliwo i prąd, dlatego więc ceny usług telekomunikacyjnych stoją w miejscu? – pyta retorycznie Monika Ćwiek.

Do przeprowadzenia podwyżek przygotowano są oczywiście odpowiednie przepisy, a operatorzy są zobowiązani do zachowania prawem przewidzianych terminów oraz formy. Zdaniem Moniki Ćwiek na to też jest rada. – Od lat współpracujemy z kancelarią prawną, która pomaga nam redagować pisma oraz umowy.

Jestem przekonana, że wszyscy operatorzy powinni opierać swoje działania na fachowych poradach prawników lub radców prawnych.

– Niektórzy stali klienci próbowali negocjować, zastaniając się tym, że są od lat z nami, ale ostatecznie wszyscy oni podpisali nowe umowy. Podkreślę po raz kolejny, że nasz przychód wzrósł. Dzięki temu możemy teraz skupić się na dalszym rozwijaniu bezawaryjnej infrastruktury, utrzymywać całodobową obsługę klienta, a także oferować rozwiązania, dzięki którym na naszej sieci są „luzy” – konkluduje Monika Ćwiek.

Być może na podwyżki cen telekomunikacji nawet bardziej przygotowani są klienci niż sami dostawcy. Lokalni operatorzy sądzą, że skazani są na konkurencję z operatorami korporacyjnymi, ale przecież ich siłą jest przede wszystkim lokalność oraz to, że doskonale znają region, w którym działają. Sprawia to, że ludzie im ufają, a nawet rozumieją problemy, z którymi się borykają. Czasy są bowiem takie, że wszyscy jesteśmy gotowi na to, że podwyżki cen dóbr i usług są nieuniknione. ■

Lokalni operatorzy sądzą, że skazani są na konkurencję z operatorami korporacyjnymi, ale przecież ich siłą jest przede wszystkim lokalność oraz to, że doskonale znają region, w którym działają. Sprawia to, że ludzie im ufają, a nawet rozumieją problemy, z którymi się borykają.



ILE WARTA JEST TWOJA SPÓŁKA?



KRZYSZTOF ZAWADZKI

Wycena przedsiębiorstw ma charakter interdyscyplinarny. Wymaga znajomości rachunkowości, zarządzania strategicznego, finansów przedsiębiorstwa i statystyki, a także funkcjonalności arkusza Excel. Najważniejsze jest jednak zrozumienie modelu biznesowego wycenianej spółki i interpretacja wyników wyceny.



Na początek chciałbym zwrócić uwagę na częsty błąd popełniany w nazewnictwie. Jeżeli celem jest wycena naszego przedsiębiorstwa, zdecydowanie bezpieczniej jest stosować pojęcia: wartość przedsiębiorstwa lub wartość spółki. Potocznie bardzo często używa się sformułowania wartość firmy, co może prowadzić do nieporozumień, gdy rozmawiamy z księgowym, prawnikiem lub biegłym rewidentem. Dlaczego? Ponieważ w terminologii księgowej wartość firmy to tzw. goodwill (powstaje, gdy cena transakcyjna za zakupione przedsiębiorstwo jest wyższa niż wycena jego składników majątkowych, ponieważ płacimy także za takie elementy, jak np. reputacja i renoma, które istotnie wpływają na generowanie przychodów). Niby niuans, a jednak duża różnica.

Cel wyceny

Zastanówmy się przez chwilę, w jakim celu przeprowadza się wyceny przedsiębiorstw. Takich sytuacji mamy więcej, niż może się wydawać:

- kupno lub sprzedaż przedsiębiorstwa;
- postępowanie układowe, upadłościowe lub likwidacja przedsiębiorstwa;
- łączenie lub podział przedsiębiorstw;
- podwyższanie kapitału lub umarzanie akcji i udziałów;
- ocena zdolności kredytowej i wartości zabezpieczenia kredytu;
- ubezpieczenie majątku lub uzyskanie odszkodowania;
- przeprowadzenie testu na utratę wartości aktywów dla celów sprawozdawczości finansowej;
- określenie wartości majątku dla celu postępowań cywilnoprawnych lub podatkowych.

Cele te są też uzależnione od funkcji, jaką ma pełnić dana wycena. Z tego punktu widzenia wycena może pełnić funkcję:

- doradczą,
- argumentacyjną,
- mediacyjną,
- zabezpieczającą,
- informacyjną.

Mity wyceny

Warto też powiedzieć o istniejących ograniczeniach wycen oraz związanych z tym nieporozumieniach. Jak wskazuje Aswath Damodaran, powszechnie występuje w tym zakresie kilka mitów:

- od czasu gdy modele wyceny przedsiębiorstwa stały się mierzalne, wycena ma charakter obiektywny;
- solidnie przygotowana wycena, bazująca na rzetelnych informacjach, jest niezmienną w czasie;
- dobra wycena oddaje precyzyjną wartość przedsiębiorstwa;
- im bardziej matematyczny model, tym lepsza jest wycena.

Wnioski płynące z obalenia powyższych mitów są takie, że każda wycena stanowi subiektywną ocenę sporządzającego, która będzie się zmieniać w czasie, ponieważ wraz z jego upływem zmienia się całe otoczenie – gospodarka, regulacje, nawyki konsumentów, technologia i wiele innych. Widzimy to szczególnie w obecnych bardzo turbulentnych czasach obarczonych dodatkowo dużą niepewnością. Żadna metoda wyceny nie oddaje więc precyzyjnej wartości przedsiębiorstwa, a zastosowanie większej ilości zmiennych i zaawansowanych modeli matematycznych i statystycznych wcale nie stanowi o jej wyższej jakości.

Publicysta i dziennikarz Gabriel Laub powiedział zaś: Wartości są abstrakcyjne, ceny są konkretne. Dobrze pasuje to do wyników wyceny, które niejednokrotnie nie znajdują bezpośredniego odzwierciedlenia w zawieranych transakcjach. Bardzo często przyjęte założenia, stosowane metody, a ostatecznie nawet wyniki wyceny stanowią przedmiot negocjacji, co może przesądzać w pewnym stopniu o jej abstrakcyjnym charakterze, który nabiera konkretnego wyrazu, gdy staje się wartością transakcyjną, czyli ceną.

Przesądza to także o tym, że w przypadku małych i średnich operatorów telekomunikacyjnych stosowanie jednej metody wyceny nie jest prawidłowe. Konieczne jest zastosowanie miksu metod – co najmniej dwóch. Sugeruję użycie nawet trzech oraz stosowanie różnej – w zależności od specyfiki przedsiębiorstwa – wagi do każdej z nich. ■

KTO ZAROBİ NA 5G?

MICHAŁ KOCH

Rozwój sieci 5G oceniany jest przez ekspertów jako kluczowy element cyfrowej rewolucji. Sytuacja jest okazją dla regulatorów, dostawców i przedsiębiorców, którzy mogą korzystać z tworzonych i rozwijanych innowacji. Aby jednak technologia ta zaczęła się zwracać, trzeba przedstawić światu szereg rozwiązań, które będą hitami sprzedażowymi i popchną całość w kierunku prawdziwej zmiany. Wtedy – i tylko wtedy – wszyscy zarobią.



Problemem nowoczesnych technologii jest przejście z faz projektowej i strategicznej do komercyjnej, czyli momentu, gdy cała włożona praca zaczyna się zwracać. Dopiero wtedy można myśleć o dalszym rozwoju i alokacji pozyskanych środków w kolejne rozwiązania. Niestety IoT dalej istnieje w głowach ludzi jako ciekawostka. Oprócz rozwiązań drugorzędnych, takich jak inteligentne pralki i lampki, brak jest czegoś, co tak naprawdę sprzedaje tę technologię całemu światu.

Z raportu przygotowanego przez ekspertów Abi Research dowiadujemy się, że spekulowana wartość rynku sieci prywatnych do 2030 roku ma szansę zwiększyć się do 109 mld USD. Prognozy zakładają, że infrastruktura inteligentnych miast będzie modernizowana właśnie pod kątem 5G. Komunikacja M2M (ang. machine-to-machine) już zwiększyła zapotrzebowanie na sieci szerokopasmowe, ale prawdziwy boom dopiero nadejdzie, gdy niezbędna będzie bezproblemowa komunikacja z czujnikami i robotami.



Natomiast badanie Abi Research wykazało, że komercyjna łączność piątej generacji jest w wielu przypadkach – poza branżą motoryzacyjną i stacjonarnymi rynkami bezprzewodowymi – nadal niszową.

Przyjrzyjmy się jednak przykładom. Rozwój rynku telefonii komórkowej w zakresie dzisiejszej infrastruktury zajął 20 lat. Dopiero gdy nadszedł czas rozwoju komercyjnego, tj. gdy pewne rozwiązania zaczęły być tworzone przez prywatne przedsiębiorstwa we współpracy z ekosystemem firm spoza branży telekomów, zmiana potoczyła się lawinowo. Rozwiązania prywatne i komercyjne – to tam znajdują się prawdziwe pieniądze.

Prywatna sieć komórkowa CBRS (aktywna na terytorium Stanów Zjednoczonych) ma być warta 3 mld USD w ciągu najbliższych kilku lat. Intryguje przede wszystkim statystyka, iż na każdego dolara wydanego na sieć 5G aż 15 dolarów zostanie przeznaczonych na rozwój elementów towarzyszących, czyli na przykład oprogramowania. To właśnie dzięki temu prywatne sieci mają szansę być naszą „trampoliną” do digitalizacji całego świata. Gdy za rozwojem będą stały konkretne kwoty do zgarnięcia, to wtedy zobaczymy cyfryzację w pełnej skali. I przy pełnej szybkości wdrażania.

James Blackman, analityk rynku internetu rzeczy, przekonuje, że abyśmy doświadczyli pełnego dobrodziejstwa 5G i IoT, musi dojść do kolejnego „przewrotu kopernikańskiego”. Blackman zauważa ponadto, że tzw. Przemysł 4.0 tak naprawdę nie dotyczy tylko największych firm, takich jak Bosch czy BMW, a całego sektora MŚP, którego zbiorowa siła może sprawić, iż prywatne zastosowania sieci 5G w końcu zdominują świat.

Sieć piątej generacji łączności jest obecnie w fazie integracji z rozwiązaniami IoT. I chociaż zapowiada się, że będzie to trwały mariaż, to nie zapominajmy, że nie jest to jedyna droga. Grupa MiSOT rozwija w Polsce sieć LoRaWAN mającą kilka zalet niedostępnych dla 5G. Projekt „Polska LoRaWAN w każdym powiecie” może – przedstawiając kilka innowacyjnych rozwiązań – sporo namieszać w naszym kraju, pokazując jednocześnie światu, że jest alternatywa. Mali i średni operatorzy będą dzięki temu mogli uczynić atut ze swojej lokalności. To też jest przykład, że wola do działania i dobry pomysł są podstawą komercyjnego sukcesu.

Warto jeszcze dodać, że inicjatywa budowy sieci LoRaWAN przez MiSOT wpisuje się w lansowany przez Jamesa Blackmana koncept „otwartych głów i otwartych technologii”. Przy ogromie dostępnych we współczesnym świecie rozwiązań telekomunikacyjnych sukces osiągną ci przedsiębiorcy, którzy zaproponują najbardziej śmiało, a przy tym potrzebne ludziom, rozwiązania technologiczne.

Moment, gdy nowa technologia zdobywa coraz większą popularność, by ostatecznie zdominować rynek na zawsze, ma w sobie element intrygi. Wszak to wtedy dochodzi do podziału zysków pomiędzy integratorami, przemysłowcami, przedsiębiorstwami i branżą telekomunikacyjną. Przebudowa świata – w tym przypadku jego cyfryzacja – jest momentem, gdy dożywane są wpływy i fortuny.

Dlatego trzeba zawsze być na bieżąco – brak aktywnej postawy prowadzi do upadku. Warto więc czytać, sprawdzać i śledzić najnowsze doniesienia z branży. Wszystko po to, by wiedzieć, skąd nadejdzie kolejna zmiana. I gdzie znajdzie się kasa do zgarnięcia. ■

PODEJŚCIE MAJĄTKOWE W WYCENIE PRZEDSIĘBIORSTW

KRZYSZTOF ZAWADZKI

Jedna z wielu metod wyceny przedsiębiorstw przy ich konsolidacji, znajdująca także zastosowanie do ustalenia wartości małego i średniego operatora telekomunikacyjnego, jest nazywana metodą Skorygowanych Aktywów Netto. Przyjrzyjmy się jej.

Metoda SAN oparta jest o podejście majątkowe obejmujące grupę takich metod, w których wyznaczenie wartości przedsiębiorstwa następuje poprzez ustalenie wartości aktywów, czyli posiadanego majątku, który zostaje pomniejszony (skorygowany) o zewnętrzne – pochodzące spoza przedsiębiorstwa – źródła jego finansowania.

Inne metody oparte o podejście majątkowe to:

- metoda wartości likwidacyjnej,
- metoda wartości odtworzeniowej.

Rzetelna wycena aktywów i pasywów

Istotą, czy też prawdziwą sztuką, w metodzie SAN jest rzetelna wycena poszczególnych składników

aktywów i pasywów obcych. Trzeba w tym miejscu bardzo wyraźnie podkreślić, że metoda ta – co do zasady – przeznaczona jest dla tych przedsiębiorstw, które sporządzają bilans. W przypadku przedsiębiorstw działających w formie spółek cywilnych lub jednoosobowych działalności gospodarczych zastosowanie tej metody jest możliwe, ale też bardziej skomplikowane, gdyż wymaga sporządzenia (na jej potrzeby) bilansu, który obarczony będzie pewnymi uproszczeniami. Wycena ta nie uwzględnia synergii pomiędzy składnikami przedsiębiorstwa związanymi z ich zorganizowanym wykorzystaniem, postrzegając poszczególne składniki aktywów i pasywów w oderwaniu od roli, jaką pełnią w całym mechanizmie zwanym przedsiębiorstwem.

Bardzo ważnym elementem tej metody wyceny jest uwzględnienie w niej składników, które wprawdzie nie są brane pod uwagę w poszczególnych pozycjach bilansu, ale mogą w przypadku zaistnienia konkretnych okoliczności spowodować wypływ środków pieniężnych. Są to tzw. zobowiązania pozabilansowe, których przykładem są np. poręczenia, udzielone gwarancje czy też zobowiązania do uzupełnienia zabezpieczeń finansowych.

Zasada substytucji

Metoda skorygowanej wartości aktywów netto jest typową metodą szacunkową, polegającą w znacznej mierze na wiedzy, doświadczeniu i dostępie do informacji o cenach rynkowych posiadanych przez wykonującego wycenę. Metoda SAN zakłada zasadę substytucji, która oznacza, że wartość jakiegokolwiek składnika majątku jest determinowana przez koszt nabycia jego ekwiwalentu dostępnego na rynku o takiej samej użyteczności. Innymi słowy zakłada się, że rozsądny kupujący nie zapłaciłby za jakikolwiek



składnik majątku więcej, niż zapłaciłby za jego ekwiwalent dostępny na rynku. Innym bardzo ważnym założeniem metody SAN jest ciągłość działania przedsiębiorstwa (tzw. zasada going concern), gdyż w innym przypadku (np. likwidacji przedsiębiorstwa) konieczne byłoby zastosowanie metody likwidacyjnej. Szacowanie wartości przedsiębiorstwa na podstawie metody SAN można wyrazić następującą formułą:

$$WP = (A + KA) - (Z + KZ)$$

gdzie:

WP – wartość przedsiębiorstwa

A – wartość bilansowa aktywów

KA – korekta wartości bilansowej aktywów (może przybierać wartość dodatnią i ujemną)

Z – wartość bilansowa zobowiązań ogółem

KZ – korekta wartości bilansowej zobowiązań ogółem (może przybierać wartość dodatnią i ujemną)

Powyższa formuła przesądza o tym, że metoda SAN opiera się na podejściu majątkowym, w którym przyjmuje się, że o wartości przedsiębiorstwa przesądza suma wartości rynkowej poszczególnych aktywów – składników majątku – pomniejszonych o zobowiązania przedsiębiorstwa. Tak naprawdę metoda SAN to pewnego rodzaju upgrade (lepszą wersję) metody księgowej netto, która polega na aktualizacji na moment wyceny wartości księgowej aktywów oraz zobowiązań, ujętych w sprawozdaniu finansowym sporządzonym na dzień wyceny. Aktualizacji dokonuje się poprzez korekty stanowiące różnicę między wartością księgową a rzeczywistą wartością rynkową.

W zasadzie aktualizacji mogą podlegać wszystkie pozycje aktywów i pasywów obcych (zobowiązań i rezerw), jednak najczęstsze przypadki korekt dotyczą:

- wartości niematerialnych i prawnych,
- księgowej wartości środków trwałych, w tym zwłaszcza wartości nieruchomości i prawa użytkowania wieczystego gruntów,
- wartości udziałów w innych spółkach,
- towarów i zapasów,
- należności,
- zobowiązań.

Staranna analiza

Wycena przedsiębiorstwa za pomocą metody SAN może stanowić wiarygodne oszacowanie wartości rynkowej majątku przedsiębiorstwa, z tym zastrzeżeniem, że przeprowadzono staranną analizę korygowanych pozycji. Z pewnością zaletą tej metody jest możliwość wiarygodnego udokumentowania osiągniętych wyników oraz mała liczba zmiennych zależnych z przyszłości. Podstawową wadą natomiast jest pominięcie zdolności do generowania przepływów finansowych przez przedsiębiorstwo, w tym także pomijanie możliwości jego rozwoju oraz sposobu optymalnego wykorzystania posiadanego majątku, tzn. jego zdolności do generowania korzyści ekonomicznych (potocznie mówiąc – w jakim stopniu zwraca się inwestycja w jego zakup).

Z pewnością metoda skorygowanej wartości aktywów netto nie jest instrumentem doskonałym. W przypadku małych i średnich operatorów telekomunikacyjnych podejście to może być obciążone błędami, np. szacunku rzeczywistej wartości majątku, zwłaszcza rzeczowego, oraz wartości niematerialnych i prawnych. Wpływa na to wiele przyczyn, takich jak: prowadzony – często mocno uproszczony – sposób ewidencji księgowej, trudne do ustalenia ceny środków trwałych, kosztów ich zakupu, zwłaszcza starych i zużytych moralnie, różne metody i stawki amortyzacyjne, braki w przeszacowaniu wartości środków ze względu na wzrost cen itp.

Problemy praktyczne

Częstą praktyką – z powodów podatkowych – u MiSOT-ów jest np. sposób ujmowania wydatków na budowę sieci jako zakupu wyposażenia, a nie jako środka trwałego. Oznacza to, że w bilansie nigdy nie zobaczymy tego wydatku jako majątku, a są to bardzo istotne, można rzec kluczowe, pozycje takiego przedsiębiorstwa. Drugim ważnym elementem utrudniającym przeprowadzenie metody SAN u MiSOT-ów może być brak szczegółowej polityki magazynowej dla zakupionych na cele eksploatacyjne i inwestycyjne materiałów, które, podobnie jak wspomniane wyżej wyposażenie, nie są wykazywane w bilansie przedsiębiorstwa. Trzecim, bardzo ważnym i charakterystycznym dla MiSOT-ów majątkiem nie wycenionym i nie wykazywanym w bilansie są posiadane unikalne adresy IP. Mogą one stanowić istotną wartość majątku i powinny zostać uwzględniane w przeprowadzonych korektach.

Bardzo istotne są korekty polegające na skorygowaniu wartości niedoszacowanych zobowiązań, ujęciu zobowiązań pozabilansowych z uwzględnieniem prawdopodobieństwa ich wymagalności, w tym ewentualne pozabilansowe zobowiązania wraz z zobowiązaniami warunkowymi.

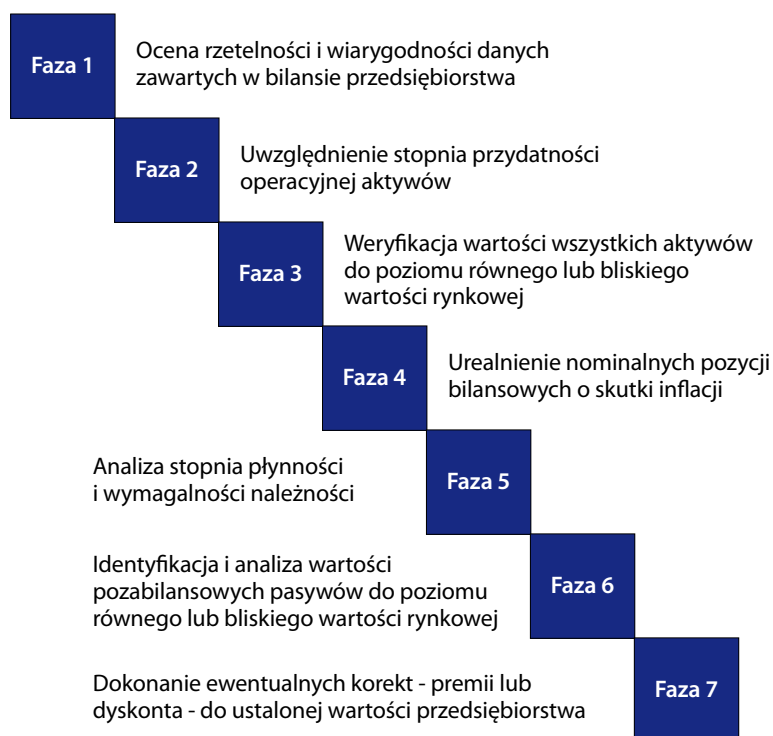
Wstępna lub oficjalna

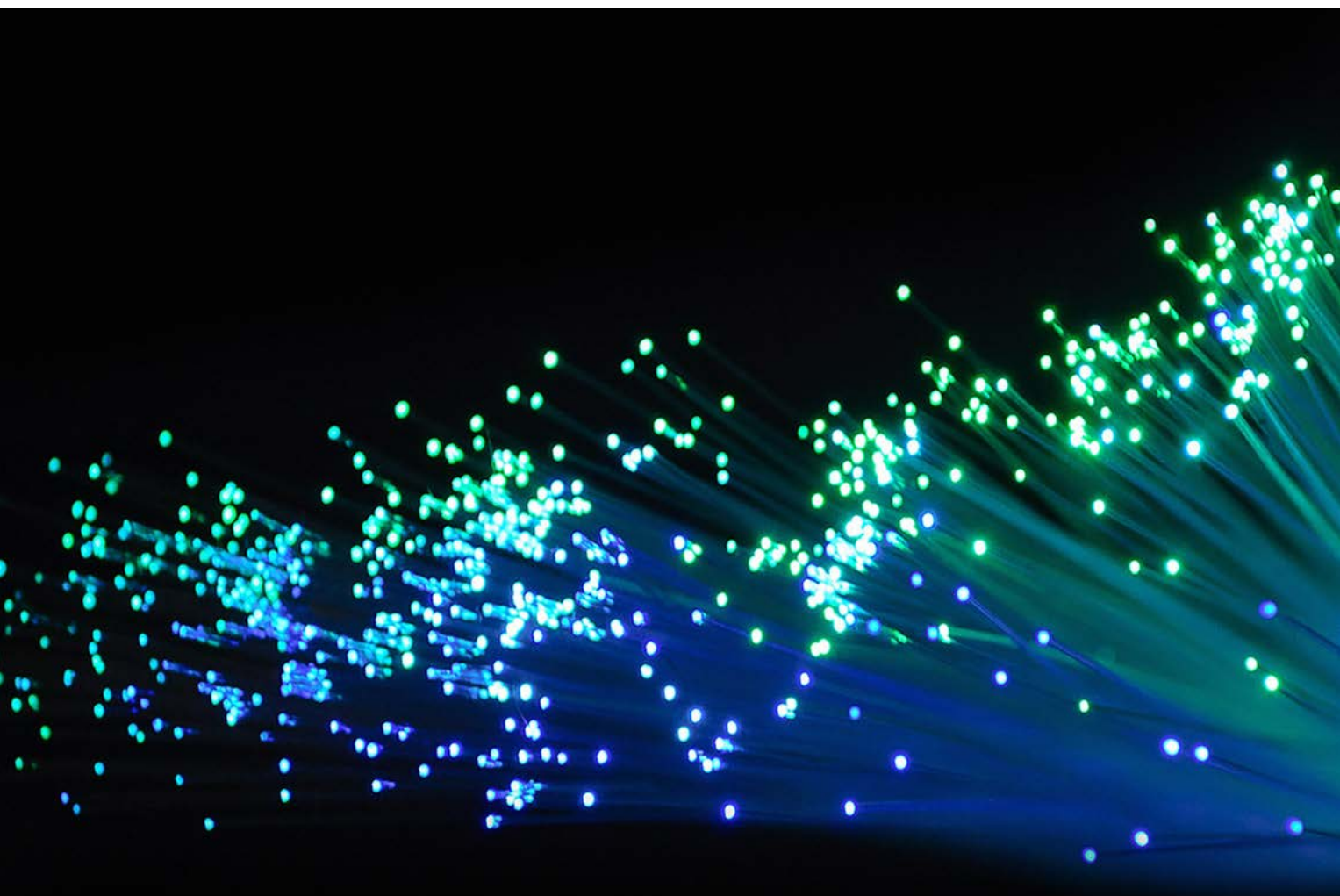
Do wyceny metodą SAN można podejść na dwa sposoby. W pierwszym można ją potraktować jako wstępną, nieoficjalną i bardziej pogłówną wycenę, w której korekty aktywów można ograniczyć do rynkowych szacunków tylko tych najważniejszych pozycji bilansowych. Mniej ważne pozycje przyjmuje się w tej metodzie bez zmian.

W drugim sposobie, gdy wycena ma mieć charakter oficjalny, zakres przeprowadzanych korekt powinien być znacznie bardziej precyzyjny, a sama wycena powinna przebiegać w określonej sekwencji działań. Działania te prezentuje w syntetyczny sposób poniższy rysunek.

Podsumowanie

W mojej ocenie metoda SAN z pewnością jest metodą, którą warto zastosować do wyceny małego i średniego operatora telekomunikacyjnego, ale nie powinna ona stanowić jedynej zastosowanej metody. Warto ją wykorzystać jako uzupełnienie innych metod użytych do ustalenia wartości końcowej przedsiębiorstwa, np. metody dochodowej opartej o DCF, metody porównawczej lub metody opartej o wskaźniki rynkowe. ■





ŚWIATŁOWÓD KONTRA 5G

Decydujące starcie

MICHAŁ KOCH

Wszystkim twierdzącym, że 5G zastąpi łącze światłowodowe, odpowiem, że tak się nie stanie. Czy zatem 5G i światłowód mogą ze sobą współistnieć? Mogą, a nawet muszą.

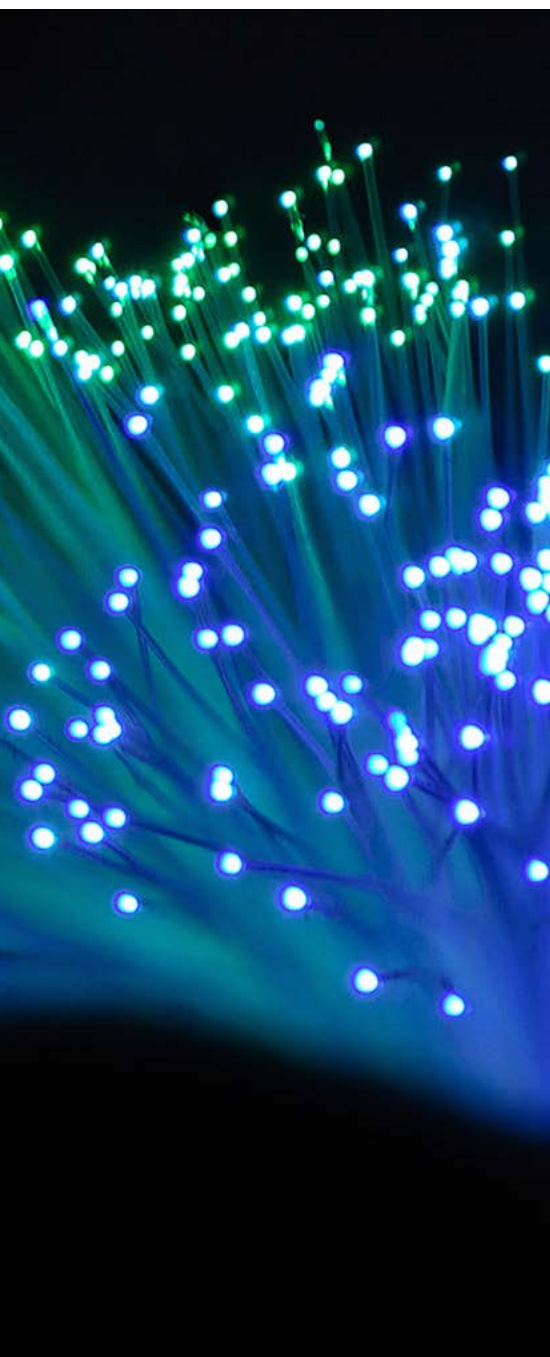
Rozwój metod przesyłania danych od lat odbywa się w sposób równoległy. Łączy ADSL istniały obok 3G, VDSL obok 4G, a teraz żyjemy w świecie, w którym koegzystują sieci światłowodowe oraz 5G. Kluczem do zapewnienia wydajnej infrastruktury sieciowej jest pokrycie jak największego terytorium możliwością dostępu do szybkiego internetu. Odpowied-

nia optymalizacja metod łączności zapewnia wszechstronność i szansę na dostęp dla wszystkich chcących korzystać z sieci.

Dobrym przykładem państwa, w którym trwa zrównoważony rozwój łączności, jest Wielka Brytania. Trwa tam właśnie ogromna akcja propagująca przejście na technologię 5G, ale jednocześnie operatorzy telekomuni-

kacyjni unowocześniają infrastrukturę światłowodową, poczynawszy od terenów o największym zagęszczeniu ludności. To sprytny sposób, aby przy jednoczesnym utrzymaniu ciągłego dostępu do internetu, równocześnie modernizować własne zaplecze sieciowe.

Nawet analizy rynkowe pokazują, że nie zapowiada się na hegemonię żadnego z po-



Nie ma jednego uniwersalnego podejścia do łączności. Potrzebujemy zarówno sieci światłowodowych, jak i mobilnych, aby zapewnić sobie kompleksowy dostęp do internetu.

wyższych. Według ekspertów z firmy Ericsson do 2024 roku 5G będzie użytkowane przez 1,9 mld mieszkańców Ziemi. Oznacza to, że 35 proc. światowego mobilnego transferu danych odbywać się będzie za pomocą tej technologii. Informacja ta jednak wskazuje, że w dalszym ciągu korzystać będziemy jednakowo z innych połączeń mobilnych oraz stacjonarnych, zwłaszcza że dzienna liczba godzin, w których korzystamy z sieci, od lat wzrasta.

Runda I

Oczywiście powyższe metody mają charakterystyczne zalety oraz wady. 5G to przede wszystkim mobilność (fale radiowe wykorzystywane są do wysyłania i odbierania danych). Stabilność i odporność na zakłócenia to natomiast domena światłowodów. Okablowanie światłowodowe pozwala również na osiągnięcie najwyższych prędkości przesyłania informacji, a to w pewnych branżach jest czynnikiem najważniejszym. Na przykładzie UK trzeba jednak zauważyć, że ponad 100 tys. gospodarstw domowych pozostaje tam poza możliwością podłączenia do internetu za pomocą światłowodu. Na ratunek przychodzi zatem 5G.

Ważnym czynnikiem jest natomiast koszt podłączenia do sieci. W tym przypadku również górą jest 5G – oszczędności są zarówno po stronie użytkownika, jak i operatora. Koszt tzw. ostatniej mili, czyli podłączenie światłowodu do odbiorcy końcowego, jest znacznie wyższy niż w przypadku 5G. Analitycy rynku przewidują, że 5G będzie w stanie zapewnić poszczególnemu gospodarstwu domowemu rocznie około 290 USD oszczędności.

W kategorii kosztów utrzymania sieci wygrywa już światłowód. Uruchomienie infrastruktury operacyjnej i działanie sieci 5G może być nawet pięciokrotnie droższe. Fale radiowe 5G mogą nadawać na odległość ok. 100 metrów, więc niezbędna jest znaczna liczba masztów przesyłowych. Kabel światłowodowy może przesyłać dane bez straty na odległość ok. 70 km. Infrastruktura światłowodowa jest również uznawana za mniej podatną na ataki naruszające bezpieczeństwo sieci.

Pozostaje także aspekt energetyczny. Utrzymanie stacji bazowych wymaga znacznie więcej energii, niż potrzebuje włókno światłowodowe. Czynniki ekologiczne jest przecież obecnie istotny dla wielu firm, które dążą do promowania ekologicznych rozwiązań biznesowych.

Runda II

Coraz większy dostęp do rozwiązań spod znaku internetu rzeczy mógłby skłaniać ku 5G, która to sieć wydaje się naturalnym sojusznikiem IoT. I chociaż łączność mobilna dobrze pasuje do potrzeb IoT, nie zawsze jest idealnym rozwiązaniem, zwłaszcza na terenach miejskich, gdzie występują naturalne zakłócające i fizyczne bariery dla mobilnej transmisji danych.

Przewiduje się, że rynki 5G i światłowodów wzrosną o ponad 20 proc. w ciągu najbliższych pięciu lat, więc obie te technologie transmisji danych będą odgrywać pewną rolę w nadchodzącej przyszłości.

Runda III

Synergia metod dostępu to również sposób na walkę z cyfrowym wykluczeniem, które to staje się plagą naszych czasów. Raport „The Great Digital Divide” stworzony przez Capgemini dobitnie pokazuje, że mniej więcej połowa populacji pozostaje offline, a prawie 40 proc. osób żyjących w ubóstwie nigdy nie korzystało z internetu ze względu na jego koszt.

Bez swobodnej możliwości surfowania po sieci coraz częściej nie jesteśmy w stanie normalnie funkcjonować, nie mówiąc już o życiu zawodowym i załatwianiu spraw urzędowych czy finansowych. Aż 48 proc. ankietowanych osób zadeklarowało, że możliwość bycia online pomaga w codziennych kontaktach z rodziną, natomiast młodzi są zdania, że korzystanie z internetu pozwala na rozwój kariery.

W walce z cyfrowym wykluczeniem mniej ważne jest to, jak łączymy się z www, chodzi przede wszystkim o to, by w ogóle móc korzystać z wirtualnego okna na świat.

Werdykt

Nie ma jednego uniwersalnego podejścia do łączności. Potrzebujemy zarówno sieci światłowodowych, jak i mobilnych, aby zapewnić sobie kompleksowy dostęp do internetu. I nawet w przyszłości, gdy będziemy mówili już o następcach omawianych rozwiązań, to nie wątpię, że obie metody pozostaną wobec siebie komplementarne.

Zwycięzcą w starciu 5G kontra światłowód jesteśmy zatem my – dzięki różnym metodom dostępu do internetu jesteśmy w stanie korzystać z dobrodziejstw technologii, w tym IoT, z zasobów świata online oraz z możliwości nieograniczonego kontaktu z ludźmi z całego świata. ■

CENY ŚWIATŁOWODÓW – POWOLI W GÓRĘ

MAREK NOWAK

Według szacunków firmy analitycznej Cru w pierwszej połowie tego roku popyt na kable światłowodowe wzrósł o 8,1 proc. Eksperci zaznaczyli też, że Europa, Indie i Chiny należą do regionów najbardziej dotkniętych kryzysem i na tych rynkach należy spodziewać się dużego wzrostu cen światłowodów. Gdy jednak weźmiemy pod lupę nasz krajowy rynek, obraz nieco się zmienia.

Dane ekspertów przedstawione zostały w porównaniu do tego samego okresu zeszłego roku. Chiński rynek wchłonął w tym czasie aż 46 proc. światłowodów, a Ameryka Północna była najszybciej rozwijającym się regionem, z 15 proc. wzrostem (także rok do roku). W skali globalnej można więc mówić o pewnym niedoborze kabli światłowodowych, który powoduje wzrost cen i wydłużenie czasu realizacji dostaw.

Plany niektórych firm związane z rozbudową najnowocześniejszej infrastruktury telekomunikacyjnej mogą więc być zagrożone. Lokalnie ceny światłowodów wzrosły w związku z tym nawet o 70 proc. w stosunku do (rekordowo niskiego) poziomu z marca 2021 roku. Mowa tu o skoku z 3,70 \$ do 6,30 \$ za kilometr kabla. Patrząc jednak z drugiej strony, wciąż daleko im do cen z 2018 roku.

Odbudowa nas nie rusza

Zwiększony popyt na światłowody w Europie wiąże się głównie z realizacją inwestycji wspieranych przez Fundusz Odbudowy. Przygotowywali się na nie także polscy importerzy kabli światłowodowych, jednak w naszym kraju fundusze z KPO nie zostały jeszcze uruchomione. W efekcie gwałtowny światowy wzrost popytu na usługi internetowe i dane nie przekłada się u nas na niedobory w zakresie dostępności kluczowych materiałów.

– Ceny światłowodów w Polsce do końca roku 2023 roku powinny delikatnie rosnąć lub nawet utrzymywać się na stałym poziomie – mówi Szymon Sowa z XBEST.PL. – Te delikatne wzrosty związane są głównie z przetargami do China Mobile, China Telecom i China Unicom. Łączy wzrost zapotrzebowania na chińskim rynku wyniósł w związku z nimi aż 17 proc. rok do roku. Jednak według naszych danych

zapotrzebowanie na włókna powinno stale rosnąć do 2025/2026 roku w stałym tempie, wynoszącym około 2 proc. do roku.

Inne sygnały z rynku mówią też, że pandemia skłoniła niektóre z największych grup technologicznych i telekomunikacyjnych do cięcia wydatków inwestycyjnych, co z kolei może hamować wzrost cen włókien światłowodowych.

Nieprzewidywalne czynniki

Nie można jednak zapominać, że światowy przemysł stoi obecnie przed wieloma poważnymi wyzwaniami. Istnieje też wiele nieprzewidywalnych czynników, które mogą mocno wpłynąć na ceny tego produktu. Należą do nich:

- podwyższone ceny surowców, m.in. helu, tetrachlorku krzemu i polimerów;
- brak wykwalifikowanej siły roboczej (ogranicza to już teraz popyt na światłowody w Stanach Zjednoczonych ponieważ – po prostu – nie ma kto ich instalować);
- podwyższone koszty frachtów (wzrosły nawet czterokrotnie);
- rosnące taryfy energii i paliwa.

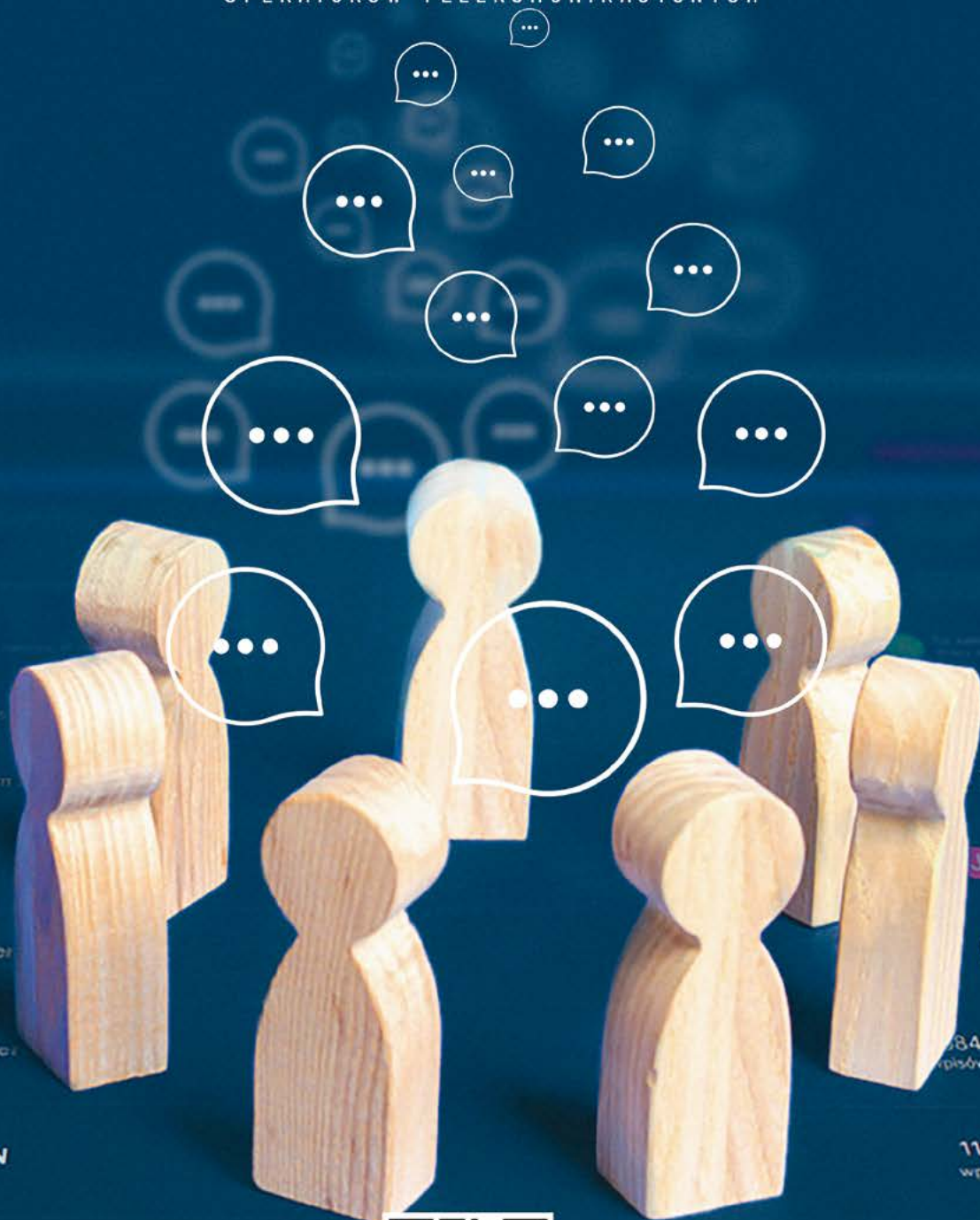
O kolejnych istotnych sygnałach z rynku światłowodów będziemy informować na bieżąco. ■





ISP FORUM

OGÓLNOPOLSKIE FORUM MAŁYCH I ŚREDNICH
OPERATORÓW TELEKOMUNIKACYJNYCH



ISPFORUM.PL



BADANIE OGLĄDALNOŚCI KANAŁÓW LOKALNYCH Z BŁĘDAMI

KLAUDIA WOJCIECHOWSKA

Krajowy Instytut Mediów prowadzi badania oglądalności prywatnych stacji lokalnych. Niestety pierwsza fala tego badania wykazała szereg błędów. Dotyczą one metodologii, ale także nazewnictwa, które może wprowadzać w błąd respondentów. W efekcie otrzymujemy niemiernorodne wyniki.

Krajowy Instytut Mediów prowadzi pomiar oglądalności telewizyjnych kanałów lokalnych na zlecenie KRRiT. W badaniu stosuje się kod pocztowy respondenta do określenia obszaru, w którym mieszka, i dopasowaniu do niego listy kanałów, których dotyczą pytania.

Niestety pierwsza fala tego badania ujawniła liczne błędy. Chociaż listy prezentowane respondentom mają zawierać lokalne koncesjonowane przez KRRiT telewizje, to „Presserwis” wykrył, że brakuje na nich chociażby katowickiej TVS czy TVT z Rybnika nadających w lokalnych multiplexach telewizyjnych. Sami nadawcy lokalni zauważają także nieprawidłowości, jak chociażby faworyzowanie kanałów, które w swojej nazwie zawierają człon „regionalna”.

– To badanie jest naszym zdaniem dość ułomne. Na czele w jego pierwszej fali są bowiem małe telewizje, które mają „regionalna” w nazwie – mówi przedstawiciel jednej z lokalnych telewizji.

Badanie krytykowano też w czasie prezentacji na Forum Telewizji Lokalnych podczas październikowej konferencji Polskiej Izby Komunikacji Elektronicznej – PIKE.

„Presserwis” ustalił, że pierwsza fala badania prowadzona była od 5 sierpnia do 16 września. Wykonano w jej trakcie 16 371 wywiadów telefonicznych. Respondenci byli posiadaczami losowo wytypowanych numerów komórkowych. Ten sam sposób przeprowadzania badania wykorzystywany jest także w drugiej fali, która właśnie trwa.

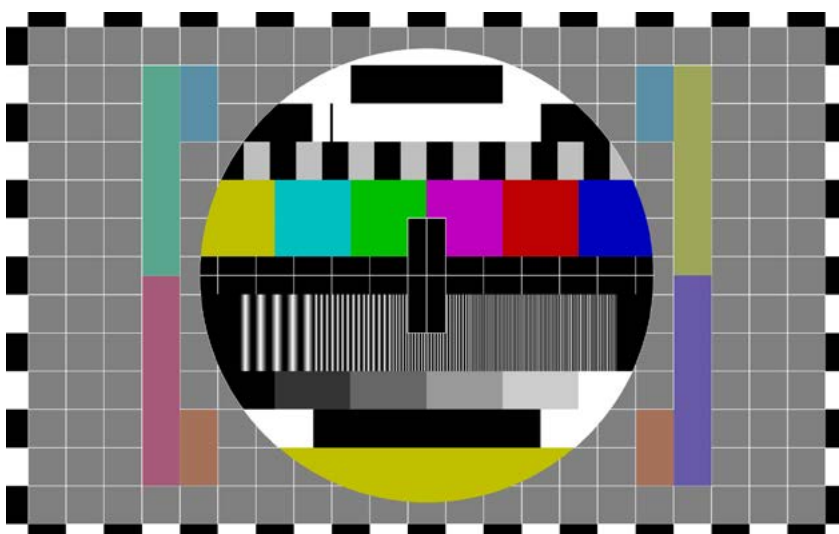
W przyszłości jednak badanie telefoniczne może być uzupełnione danymi z tzw. RPD, czyli ścieżki zwrotnej z dekodatorów sieci kablowych. Chociaż obecnie badanie udostępniane jest za darmo, to docelowo otrzymanie wyników badań przez nadawców ma być odpłatne. Oby do tego czasu poprawiono zażewane w pierwszej fali błędy.

– Jesteśmy w toku dialogu technicznego z Fundacją Nadawców Lokalnych. Celem tego dialogu jest uporządkowanie list lokalnych stacji telewizyjnych. Listy, co jasne, powinny zawierać jedynie obecnie nadające stacje. W pierwszej fali badania rzeczywiście na liście badanych kanałów znalazły się też te, które faktycznie nie nadają – stwierdził Marcin Gra-

bowski, przewodniczący rady metodologicznej ds. RPD przy KRRiT.

Reprezentowana przez niego komórka ma zapewniać wsparcie przy tworzeniu badań oglądalności mediów w Polsce. Jednak nawet on sam uznaje, że ta błędna fala badania nie oddaje faktycznego stanu rynku kanałów lokalnych.

Kolejne fale będą publikowane co miesiąc lub co półtora miesiąca. Telewizje lokalne nie są w większości badane przez Nielsen Media zajmujące się tą tematyką. Dlatego tym bardziej istotne jest, by badanie KIM było rzetelne i pokazywało rzeczywistą sytuację na rynku. ■



JAMBOX

www.jambox.pl



DEKODERY IPTV

Arris 4302 HD

Arris 5202 4K



CatchUp
7 DNI WSTECZ



StartOver
OGLĄDAJ OD POZACZĄTKU



JAMBO Nagrywarka
NAGRYWAJ W CHMURZE



TELEFONIA KOMÓRKOWA

JAMBOX
mobile

LTE 5G

tv smart



ZAMÓW TERAZ NA
BEZPŁATNE TESTY
sgt.net.pl

NOWOŚĆ!

TV Smart 4K BOX to dekodery z Android TV, który łączy tradycyjną telewizję z dostępem do serwisów rozrywkowych, takich jak: Netflix, HBO Max, Viaplay, Amazon Prime oraz ogromnej biblioteki VOD.

TV Smart to także:

- Telewizja linearna z funkcjami: StartOver, CatchUp, Nagrywarka w chmurze
- Pilot bluetooth z możliwością głosowej obsługi
- Możliwość instalacji aplikacji Android TV
- Wbudowane Wi-Fi i Chromecast

Blisko **300** kanałów, w tym **182** w jakości HD i **5** UHD 4K
Atrakcyjna oferta pakietowa

4K

HD

EPG

VOD

PVR

TIME
SHIFT

MULTI
SCREEN

JAMBOX
GO!

JAMBO
NAGRYWARKA

START
OVER

CATCH
UP

- 15 lat na rynku IPTV, 350 partnerów ISP
- 111 tys. abonentów JAMBOX
- Nowoczesne autorskie oprogramowanie HD dekodery
- Zaawansowany system zarządzania usługami
- Dystrybucja usługi w multicast i unicast
- Wsparcie marketingowo-sprzedażowe
- JAMBOX go! – oglądanie TV i zarządzanie usługami ze smartfona, komputera czy tabletu
- JAMBOX mobile – telefonia i internet 5G i LTE, proste przenoszenie numerów, taryfy pracownicze

SGT

Pomagamy lokalnym operatorom Internetu wdrażać w swoich sieciach cyfrową telewizję kablową bazującą na platformie IPTV oraz telefonię komórkową i Internet LTE.

sgt.net.pl/iptv-dla-isp

Zadzwoń lub wyślij email



32 428 8 428

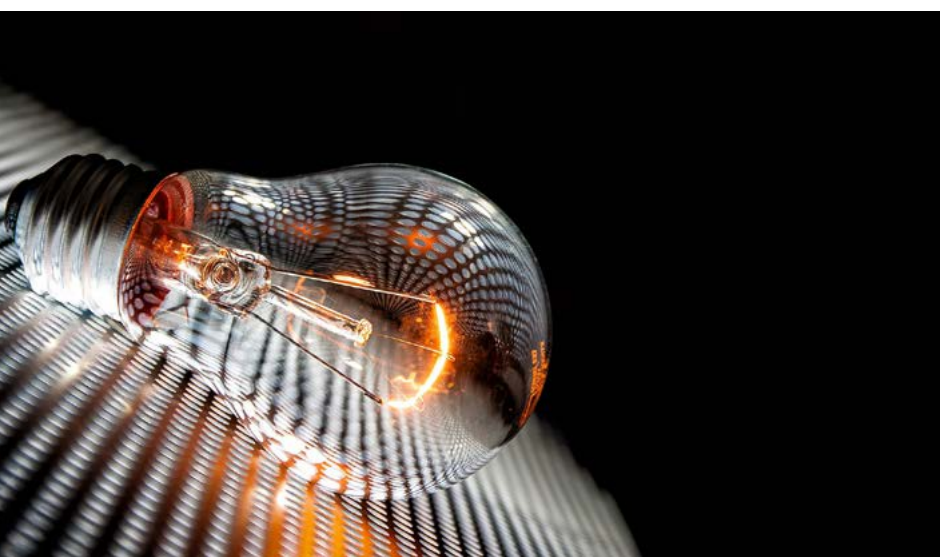


handlowy@sgt.net.pl

NAJCZARNIEJSZY SCENARIUSZ

MICHAŁ KOCH

Ponowny ostrzał największych ukraińskich miast przez Rosję wymusił zatrzymanie eksportu energii elektrycznej. Jednym z największych odbiorców prądu miała być właśnie Polska. To ogromny kłopot dla naszego kraju tuż przed najzimniejszymi miesiącami roku. Niestety konwencjonalny atak na infrastrukturę energetyczną to tylko jedno ze zmartwień. Równie niebezpieczne są cyberataki, które mogą doprowadzić do paraliżu w dostawie. Energetyczny blackout byłby najczarniejszym scenariuszem.



O zachowaniu ostrożności w sieci warto pamiętać zawsze. Podkreślimy więc korzyści płynące z posiadania sprawdzonych i zabezpieczonych procesów oraz technologii bezpieczeństwa cybernetycznego w celu ochrony i obrony przed stale ewoluującymi zagrożeniami.

Cyberniebezpieczny świat

Wraz z wojną w Ukrainie spadł poziom bezpieczeństwa europejskiej infrastruktury krytycznej. Ostatnie badania przeprowadzone przez firmę konsultingową Bridewell wykazały, że ponad siedem na dziesięć przedsiębiorstw z tego sektora odnotowało wzrost cyberataków od wybuchu konfliktu. Seria incydentów miała miejsce między innymi w Luksemburgu, gdzie dwóch dostawców gazu i energii elek-

trycznej zaatakowano wyniszczającymi atakami ransomware.

Blackout, czyli krótko lub długoterminowe przerwy w dostawie energii elektrycznej, byłby dla europejskiej gospodarki potężnym ciosem. Jest to zatem skuteczny straszak w rękach Putina, który chciałby osłabić wsparcie płynące dla Ukrainy. Zabezpieczenie infrastruktury krytycznej jest więc procesem niezbędnym.

Glenn Warwick, główny konsultant ds. bezpieczeństwa cybernetycznego w Bridewell, przekazał, że firmy energetyczne muszą przygotować własne zasoby tak, aby były gotowe i przygotowane na cyberataki. Aby to zrobić, muszą zatem dokonać odpowiednich inwestycji w bezpieczeństwo cybernetyczne.

Ekspert jest przekonany, że wkrótce próby forsowania zabezpieczeń przedsiębiorstw energetycznych będą miały miejsce niemal codziennie.

Jest źle, będzie gorzej

Również trwająca zielona transformacja sektora energetycznego może być impulsem do zwiększonych ataków. Dostarczanie zielonej energii odbywa się za pomocą wielu rozwiązań teleinformatycznych, które dodatkowo często są technologiami typu smart. To właśnie wewnątrz sieciowe połączenia mogą stanowić słabe punkty systemów infrastruktury krytycznej. Michał Kanownik, prezes Związku Cyfrowa Polska, postuluje, aby Polska, budując sektor energii odnawialnej (OZE), dywersyfikowała źródła dostaw oraz stawiała na technologie dostarczane przez strategicznych partnerów z Zachodu. Związek Cyfrowa Polska prowadzi również kampanię „Jasne jak Słońce”, której celem jest edukacja przedstawicieli biznesu, jak i partnerów społecznych, w obszarach związanych z cyberbezpieczeństwem energetycznym.

Narzędzia stosowane podczas ataku są zaprojektowane tak, aby wykorzystywać słabości lub luki w istniejących systemach organizacji. Ogromnym wyzwaniem jest więc samo usunięcie owych luk w zabezpieczeniach. Przykładowo nowy rodzaj złośliwego oprogramowania o nazwie Pipedream dokonuje interakcji ze wszystkimi komputerami w sieci przemysłowej i hakuje całą firmową sieć IT.

Zrozumienie istniejących zagrożeń jest również ważne dla każdego człowieka. Jeśli będziemy uważni i będziemy stosować zasady cyberbezpieczeństwa w domach, to zapewne przeniesiemy dobre nawyki również w struktury organizacji.

Osuźci podszywają się także pod firmy energetyczne, wysyłając do klientów specjalnie podrobione komunikaty, których głównym celem jest zainfekowanie urządzenia, nad którym później przejmują kontrolę. Okazuje się, że dwie pryncypalne zasady: „nie klikaj w link otrzymany od nieznanego” oraz „zawsze weryfikuj nadawcę wiadomości” są podstawowym środkiem bezpieczeństwa. ■

IPSEC IKEV2 + RADIUS + LET'S ENCRYPT ROS7

Część 1

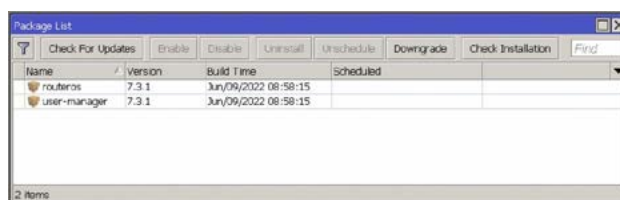


IHOR HRESKIV

W nowej wersji systemu operacyjnego firmy MikroTik dodano kilka nowych narzędzi lub technologii do tworzenia bezpiecznych tuneli.

Jedną z takich technologii jest protokół IPSec, który może wywołać panikę wśród niektórych użytkowników poprzez brak zrozumienia, jak go skonfigurować. Jednak taka konfiguracja jest skomplikowana tylko na pierwszy rzut oka. Zrobimy konfigurację takiego schematu dla użytkownika końcowego, czyli Road Warriora.

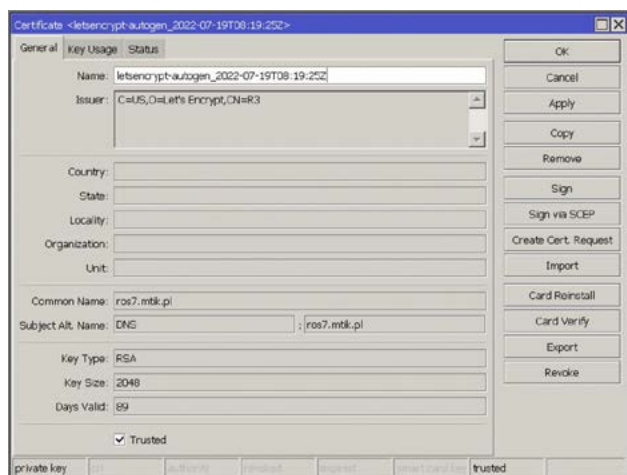
CHR w wersji 7.4 będzie używany jako VPN koncentrator z dodanym publicznym adresem IP i wpisanym adresem serwera do serwera DNS, aby można było korzystać z bezpłatnych certyfikatów generowanych za pomocą Let's Encrypt. Przede wszystkim konieczne będzie zainstalowanie dodatkowej paczki **user-manager** do CHR.



Następnie dodamy certyfikat, który zostanie wygenerowany przez wbudowanego klienta do Let's Encrypt.

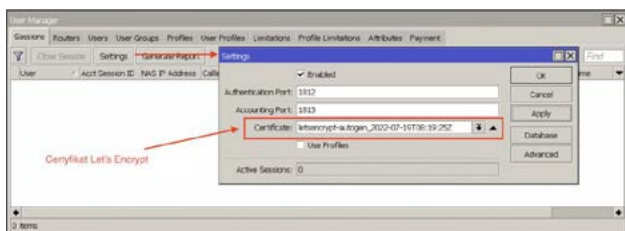
/certificate/enable-ssl-certificate dns-name=ros7.mtik.pl
(ros7.mtik.pl trzeba podmienić na własną nazwę domeny).


```
[admin@ros7.mtik.pl] > /certificate/enable-ssl-certificate dns-name=ros7.mtik.pl
progress: [success] ssl certificate updated
```



Wynikiem wykonania polecenia będzie dodanie certyfikatu do systemu, jak widać na powyższym zrzucie ekranu.

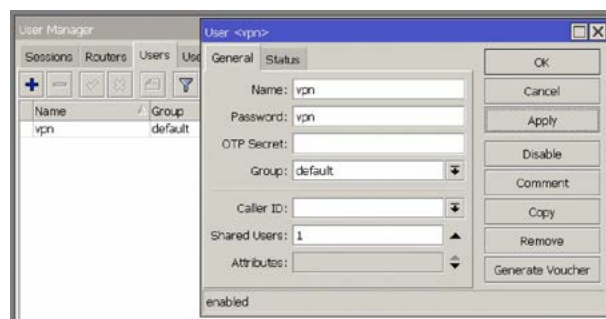
Kolejnym krokiem jest konfiguracja serwera Radius, który znajduje się w paczce *User manager*.



Do zakładki Routery dodajemy adres routera lokalnego **127.0.0.1 (localhost)** z odpowiednio złożonym hasłem (tu StrongPassword, które należy zastąpić własnym), aby serwer Radius zaczął przetwarzać zapytania od naszego klienta, czyli w tym przypadku sam od siebie.



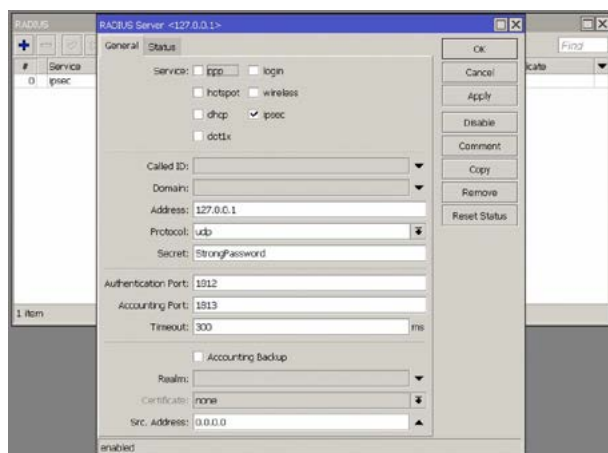
Dodajmy użytkownika do serwera Radius w zakładce Users.



W tym przykładzie utworzono użytkownika z następującymi parametrami:
Nazwa: vpn
Hasło: vpn
Ilość jednoczesnych połączeń (Shared users): 1

I na koniec dodamy konfigurację klienta Radius.





Na tym etapie otrzymaliśmy konfigurację serwera i klienta Radius, a także wygenerowaliśmy certyfikat, z którego korzysta serwer Radius, i będziemy go później używać dla IPSec. Dodano również użytkownika do usługi VPN.

Kolejnym krokiem jest dodanie interface'a typu bridge z nazwą **bridge-ikev2** oraz nadanie adresu IP **172.19.20.1/24**.



Nie zapominamy o regule **masquerade** w tablicy Firewall/NAT.



Teraz możemy przystąpić do konfiguracji IPSec. Więcej o tym w następnym numerze. ■



Ihor Hreskiv

Administrator i architekt systemów informatycznych z ponad 20-letnim doświadczeniem. Studiował na Politechnice w Tarnopolu (Ukraina) na kierunku Programowanie systemów automatyki przemysłowej. Certyfikowany trener MikroTik w MikroTik Warsaw Training Center. Prywatnie uwielbia podróże oraz snookera.

MikroTik BEER User Meeting – MBUM#6

Serdecznie zapraszamy na kolejną szóstą już edycję spotkania użytkowników MikroTik RouterOS – MBUM. Tym razem MikroTik Beer User Meeting odbędzie się w Warszawie i będzie trwać dwa dni. Spotykamy się 14–15 października.

MBUM rośnie – aż osiem prelekcji technicznych, wystąpienia typu case study oraz czas na Q&A. Po ostatniej piątkowej sesji będzie czas na zawieranie nowych znajomości i luźne rozmowy przy... Dla osób, które wybiorą pakiety VIP/ public, zaplanowaliśmy jeszcze jedną niespodziankę. W tym roku spędzimy piątkowy wieczór w dedykowanej dla nas sportowej strefie FunZone z trybuną pobliskiej restauracji.

Agenda i rejestracja znajdują się na stronie wydarzenia: <https://mbum.pl>



BGP BIRD

Przydatne filtry #1



ŁUKASZ SZWAJKA

Garść przydatnych filtrów do demona BGP Bird, które pomogą wam lepiej sterować ruchem przychodzącym.

Zacniemy od czegoś prostego, czyli uniwersalny filtr dla importowanych prefixów, który można wykorzystać dla większości sesji BGP:

```
function bogon_network()
{
    return net ~ [ 169.254.0.0/16+, 172.16.0.0/12+, 192.168.0.0/16+,
10.0.0.0/8+, 240.0.0.0/4+, 224.0.0.0/4+, 0.0.0.0/32- ];
}
function my_network()
{
    return net ~ [ X.X.X.0/24+ ];
}

filter DEFAULT_IN {
    if bogon_network() then reject;
    if my_network() then reject;
    if (net.len < 8) || (net.len > 24) then reject;
    if ( bgp_path.len > 50 ) then reject;
    accept;
}
```

Powyższy filtr wykorzystuje dwie funkcje. Pierwsza `bogon_network`, jak nazwa wskazuje, zawiera sieci bogon. Druga `my_network` zawiera nasze prefixy. Znak „+/-” za prefixem oznacza sieci mniejsze lub większe od wskazanego prefixu (odpowiednik `le i ge` z Cisco). Nasz filtr `DEFAULT_IN` działa następująco:

- odrzuca prefixy z funkcji `bogon_network`,
- odrzuca prefixy z funkcji `my_network`,
- odrzuca prefixy z maską spoza zakresu /8 do /24,
- odrzuca prefixy z dłuższym as-path niż 50 (kiedyś takie rozgłoszenie potrafiło wywalić proces quagga),
- akceptuje całą resztę.



Powyższy przykład, jak wspomniałem, nadaje się jako szablon dla większości sesji BGP z zewnętrznymi peerami. Można go sobie jednak zmodyfikować pod konkretnego peera. Poniżej przykład dla EPIX Open Peering:

```
filter WAR_EPIX_IN {
    if bogon_network() then reject;
    if my_network() then reject;
    if (net.len < 8) || (net.len > 32) then reject;
    if ( bgp_path.len > 50 ) then reject;
    if ((48850,666) ~ bgp_community ) then {
        dest = RTD_BLACKHOLE;
        preference = 666;
        accept;
    }
    accept;
}
```

Zmieniałem tutaj dwie rzeczy. Poszerzyłem zakres akceptowanych prefixów tak, by akceptować mniejsze niż /24, aż do /32. Dlaczego? Po pierwsze w open peeringach zdarzają się prefixy np. /25, a po drugie chcę wykorzystać fakt, że EPIX rozgłasza prefixy z community blackhole do wszystkich uczestników. I to jest właśnie druga zmiana. Jak widać w ostatnim warunku `if`, wskazałem, aby wszystkie otrzymane prefixy z community 48850:666 (EPIX BH) oznaczyć atrybutem `RTD_BLACKHOLE` i podnieść im preferencje tak, by nie były osiągalne dla klientów w mojej sieci. Efekt poniżej:

```
bird> show route for 185.9.124.184
185.9.124.184/32 blackhole [WAR_EPIX_RS1 2021-03-15 00:33:15
from 89.46.144.11] * (666) [AS12741?]
blackhole WAR_EPIX_RS2 2021-03-15 00:33:15 from
89.46.144.12 [AS12741?]
```



A teraz kilka przykładów, które pozwolą nam podbić preferencje dla konkretnych prefixów (bez zmiany dla pozostałych prefixów odbieranych od tego peera). Zaczniemy od najprostszej metody, czyli wskazania prefixu, któremu chcemy zmienić preferencje. Posłużę się domyślnym filtrem:

```
filter DEFAULT_IN {
    if bogon_network() then reject;
    if my_network() then reject;
    if (net.len < 8) || (net.len > 24) then reject;
    if ( bgp_path.len > 50 ) then reject;
    if net = 8.8.8.0/24 then bgp_local_pref=600;
    accept;
}
```

Ostatni warunek powoduje, że dla prefixu 8.8.8.0/24 podbijamy bgp local preference do 600.

Powyższa metoda nie zawsze będzie wystarczająca. Dużo bardziej elastyczną metodą jest filtrowanie z wykorzystaniem AS-Path. Możemy sobie np. filtrować, czy zmienić preferencje prefixów odbieranych od konkretnego ASN. Np:

```
filter DEFAULT_IN {
    if bogon_network() then reject;
    if my_network() then reject;
    if (net.len < 8) || (net.len > 24) then reject;
    if ( bgp_path.len > 50 ) then reject;
    if bgp_path.last = 15169 then bgp_local_pref=600;
    accept;
}
```

Czyli wszystkie prefixy, których AS-Path kończy się AS15169, będą miały zmieniony bgp local preference na 600. Możemy też odrzucać takie prefixy, wtedy po *then* podajemy *reject*. Powyższy przykład można jeszcze zapisać nieco inaczej i zamiast „bgp_path.last” można użyć „(bgp_path ~ [= * 15169 =])”. Inny przykład:

```
filter DEFAULT_IN {
    if bogon_network() then reject;
    if my_network() then reject;
    if (net.len < 8) || (net.len > 24) then reject;
    if ( bgp_path.len > 50 ) then reject;
    if (bgp_path ~ [= * 12741 * =]) then reject;
    accept;
}
```

W tym wypadku filtrujemy wszystkie prefixy które w ścieżce mają AS12741.

Na koniec filtr przychodzący, który wykorzystuję na sesjach z Cymru (pisałem o nich na blogu) albo z własnym systemem antyddsos:

```
filter CYMRU_IN {
    dest = RTD_BLACKHOLE;
    preference = 666;
    accept;
}
```

Po prostu wszystkie odbierane prefixy dostają atrybut RTD_BLACKHOLE.

W drugiej części artykułu zajmiemy się filtrami typu export. ■

PRZEDSTAWIENIE MUSI TRWAĆ!

MICHAŁ KOCH

Ostatnie lata nauczyły nas, że możemy spodziewać się niespodziewanego. W związku z tym wszystkie – zwłaszcza długoterminowe – prognozy obarczone są ryzykiem błędu. Poświęćmy jednak kilka chwil, aby przyrzeć się mediom w okresie 2022–2026, gdyż możemy dostrzec kilka intrygujących trendów.



Pięcioletnia prognoza wydatków konsumentów i reklamodawców w kilkunastu segmentach rynkowych w Polsce i na świecie została przygotowana przez firmę audytorską PWC.

Zacznijmy od liczb: w bieżącym roku polski rynek mediów ma być wart ponad 12 mln USD. Dzięki temu nasz kraj stanie się liderem regionu w tym sektorze, a kolejne firmy zajmujące się rozrywką będą zainteresowane inwestowaniem u nas. Co ważniejsze, tempo wzrostu przychodów

z rynku rozrywki będzie w Polsce wyższe od tego na świecie (4,4 proc. w porównaniu do 3,9 proc.).

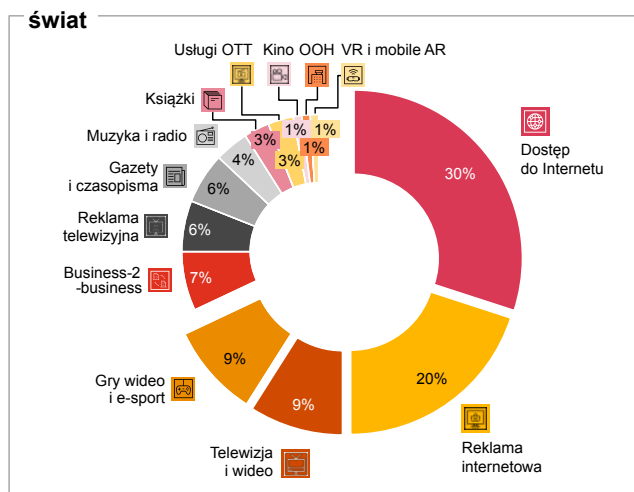
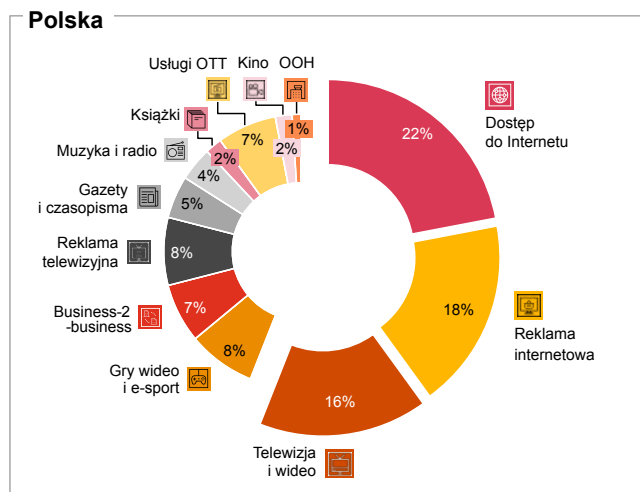
Polska na podium

Stały wzrost branży rozrywkowej napędzany jest przez internet. Główne segmenty, które przynoszą największe przychody, to właśnie dostęp do internetu, reklama internetowa oraz telewizja i wideo. Dostęp do sieci pozwolił wypracować aż 2,7 mld USD przychodu w 2022 roku, a reklama internetowa odpowiadała za 2,3 mld USD. To rewelacyjne

wyniki, które tylko potwierdzają, że jako społeczeństwo jesteśmy gotowi, by ogrom aktywności prowadzić online.

Polska w latach 2022–2026 będzie, drugim po Rumunii, najszybciej rozwijającym się rynkiem w Europie Środkowo-Wschodniej (CEE) w kwestii dostępu do internetu. Prężnie rozwija się łączność mobilna, ale przecież kraje CEE nieprzerwanie modernizują całą infrastrukturę sieciową, by dostosować ją do potrzeb współczesnych odbiorców. Jest

Udział poszczególnych sektorów w rynku rozrywki i mediów w roku 2022



Źródło: pwc.pl



to kluczowe w kontekście wprowadzenia przemysłu 4.0, który opierać się będzie na sztucznej inteligencji, internecie rzeczy oraz 5G. Szansą na rozwój jest też unowocześnienie infrastruktury nadawczej i zmiana standardu nadawania na DVB-T2.

W sieci głównie pracujemy, ale poświęcamy też czas na aktywności w social mediach, oglądamy filmy, a także gramy w gry. Polska branża gier przekroczyła 1 mld USD, co jest świetnym wynikiem. Do 2026 r. nastąpi wzrost o 7 proc., a największe przychody generowane będą przez gry casualowe (czyli przeznaczone również dla nieprofesjonalnych graczy) oraz społecznościowe w modelu free-to-play. Wpływie to na przychody z reklam in-app, które wbudowane są we wspomniane produkcje.

Znaczną dynamikę rozwoju widać w sektorze wirtualnej i rozszerzonej rzeczywistości – do 2026 r. wzrost przychodów wyniesie aż 19 proc.

Miłość do telewizji trwa

Ciekawy, ale nie zaskakujący, jest fakt, że polski rynek telewizji i wideo w bieżącym roku przekroczy 2 mld USD, a stanie się to głównie dzięki przychodom z abonamentów za usługi telewizyjne. Jest to zatem jeden z najbardziej dochodowych sektorów w Polsce, co pokazuje, że dalej jesteśmy przywiązani do tradycyjnej telewizji linearnej. Pod względem przychodów stanowi ona trzeci co do wielkości segment w branży rozrywki i mediów.

Polska (jak i pozostałe kraje CEE) ma większą dynamikę wzrostu przychodów niż reszta świata, ale analitycy są zdania, że 2024 rok może być

ostatnim rokiem z globalnym wzrostem przychodów w odniesieniu do telewizji. Potem, do 2026 r., czeka nas minimalny spadek.

Nasz kraj to również największy pod względem wysokości przychodów rynek usług Over-the-Top w Europie Środkowo-Wschodniej (ok. 885 mld USD). Analitycy przewidują, że usługi OTT wzrosną o 3 proc. do 2026 r. Zmiany na lepsze należy spodziewać się w perspektywie globalnej, gdyż tam wzrost ma osiągnąć wskaźnik 6 proc.

Prognoza na 2023 r. wskazuje, że udział reklamy telewizyjnej ogółem będzie wynosić 24 proc.

Rozrywka przetrwała pandemię

Tendencję spadkową w Polsce widzimy w odniesieniu do gazet i magazynów, a segment książek czeka stagnacja. Inaczej ma się sytuacja na rynkach światowych, ale nieuchronnym trendem jest odchodzenie od papierowych wydań prasy. W 2026 r. przychody z reklam cyfrowych przewyższą te pochodzące z reklam w tytułach drukowanych. Dynamicznie wzrasta też zainteresowanie e-bookami, audiobookami oraz podcastami.

Zakończenie agresywnej fazy pandemii pozwoliło na powrót publiczności do kin, do teatrów i na wydarzenia muzyczne. To dla branży kinowej niezwykle ważne, gdyż przychody są tam generowane prawie wyłącznie przez sprzedaż biletów (nie można jednak pominąć wpływów z reklam). Kina muszą mocno konkurować z platformami VOD. Eksperci uważają, że widzowie ostatecznie nie zamienili sal kinowych na do-

mostowe ekrany, a więc przychody kin będą rosły. Miała jednak miejsce zmiana polityki dystrybucyjnej filmów – niektóre produkcje pojawiają się teraz jednocześnie w kinach, jak i w streamingu.

W odniesieniu do muzyki to główne źródła przychodów związane są z serwisami streamingowymi (Spotify, Deezer, Tidal). Eksperci są pewni, że w ciągu najbliższych pięciu lat przychody ze streamingu muzyki przewyższą przychody z muzyki na żywo (osiągając w 2026 r. wartość 184 mln USD). Natomiast rynek radiowy jest napędzany przez reklamy, które generują 95 proc. przychodów.

Aż 96 proc. skok przychodów związanych z koncertami na żywo w 2021 r. to anomalia, która ma przede wszystkim związek z obostrzeniami pandemicznymi. Po zniesieniu restrykcji agencje koncertowe powróciły z eventami zarówno w klubach, jak i na stadionach. Wpływ z wydarzeń muzycznych w 2022 r. wyniósł 159 mln USD.

Branża rozrywkowa radzi sobie zatem nieźle. Firmy przetrwały pandemię, czyli teoretycznie najgorszy dla niej moment (choć miał wtedy miejsce boom na platformy streamingowe). Jednak nadchodzące lata to również czas zmian i niepewności. Na drodze odbudowy stanąć mogą podwyżki cen prądu i rosnąca inflacja. Wyższe ceny energii sprawią, że przedsiębiorstwa będą zmuszone do podniesienia cen, natomiast klienci mogą rezygnować z bardziej wyszukanych wydatków.

Wszystko jednak wskazuje na to, że okres prosperity nie zaniknie. Wszak przedstawienie musi trwać. ■



SZTUKA LATANIA

Rozmowa z Maciejem Mazurem, pilotem bezzałogowych dronów

MICHAŁ KOCH

Ludzie od lat marzyli o wzbiciu się w przestworza. W XIX wieku udało nam się pokonać kolejną barierę i zrealizować marzenia. Od tamtej chwili królujemy na niebie, a wraz z rozwojem technologii opanowaliśmy również zdolność latania bezzałogowego. Maciej Mazur, lokalny operator reprezentujący firmę Metrosan z Sanoka, a także twórca profilu na Facebooku i YouTube o nazwie Views from the sky, jest entuzjastą i pilotem dronów. W rozmowie poruszyliśmy temat uregulowań prawnych dotyczących latania dronem, a także wykorzystania ich w pracy telekomunikacyjnej oraz przyszłości tej dziedziny pilotażu.

Jak zaczęła się przygoda z dronami?

Maciej Mazur: To był przypadek. Od zawsze lubiłem ciekawostki technologiczne. Robiłem i montowałem także filmy z wakacji. Kręciłem najczęściej kamerą GoPro. Stąd pasja do filmowania. Sprawilem sobie pierwszego drona i bardzo mi się spodobało. Ujęcia z góry wyglądają całkowicie inaczej. Dlatego wybierając maszynę do latania, zawsze kieruję się jej parametrami wideo.

Kiedy odbył się pierwszy lot?

MM: Listopad 2018 roku. Pamiętam, że padał wtedy śnieg. Nie powinno się jednak latać w takich warunkach, można na przykład oblodzić skrzydła.

Jakimi dronami lata Pan obecnie?

MM: Mavic 2 Pro i FPV z goglami. Ten drugi jest niezwykle ciekawy, gdyż zakładam gogle, podobne do tych VR, i widzę tak, jakbym siedział w środku drona. Montuję do niego też GoPro, żeby filmy były lepszej jakości.

Jak to wygląda cenowo?

MM: Dron o przyzwoitych parametrach fot/video to koszt zaczynający się od około 6000–7000 zł.

Jak nauczyć się latać?

MM: Drony od DJI są najlepsze dla początkujących. Mają wbudowany nadajnik GPS, same utrzymują wysokość, wystarczy tylko wystartować. Na wyświetlaczu widać mapę, więc latanie jest banalne. Wszystko zależy jednak od konkretnego drona, są też takie, którymi lata się trudniej. Jest jednak kilka elementarnych rzeczy, takie dronowe ABC, o którym przyszli droniarze powinni pamiętać.

I to tyle?

MM: Trzeba wyrobić odruchy, szczególnie w dronach FPV, np.: drążek w górę to lecimy

w dół i nie zawsze, dając drążek skretu w lewo, polecimy w lewo – zależy, w którym kierunku lecimy. Takich rzeczy jest więcej. Jest to szczególnie ważne przy lataniu precyzyjnym blisko różnych przeszkód, bo rozbić drona jest bardzo łatwo.

Czy latanie w goglach wiąże się z jakimiś niedogodnościami?

MM: Gdy odpaliłem po raz pierwszy symulator, to musiałem go wyłączyć po 15 minutach. Pojawiły się mdłości, które trwały jeszcze trochę po zdjęciu gogli. Musiałem przyzwyczaić swój organizm i trwało to blisko rok. Dodatkowo każdy człowiek reaguje inaczej.

Jak latanie wygląda od strony prawnej?

MM: Aby latać legalnie, trzeba zdać egzamin na pilota bezzałogowego statku powietrznego w wybranej kategorii. Najbardziej popularne to VLOS (w zasięgu wzroku), BVLOS (poza zasięgiem wzroku). Według prawa wznieść drona można na wysokość 120 metrów od poziomu startu na większości terenach, ale dron może polecieć wyżej.

W popularnych modelach dronów aplikacje blokują wznoszenie się do wysokości 500 metrów. Pilot musi ustąpić wszystkim innym latającym obiektom – jest najniżej w hierarchii statków powietrznych. W przeciwnym razie mogłoby dojść do tragedii, więc trzeba myśleć.

Coś jeszcze?

MM: Zakaz latania nad budynkami oraz nad tłumami. Oczywiście można zdobyć stosowne uprawnienia, by takie loty odbywać. No i konieczne jest ubezpieczenie, zwłaszcza w przypadku latania komercyjnego. Dron to bezzałogowy statek powietrzny. Normuje to





już europejskie prawo. W Polsce jest aplikacja Drone Radar, która ustala zasady. Piloci mają obowiązek zgłaszać tam wszystkie loty. Tam też można sprawdzić strefy, nad którymi wolno latać, i dozwolone wysokości. Strefami zakazanymi są na przykład lotniska, więzienia oraz strefy przygraniczne, na które trzeba dostać pozwolenie, aby tam wzbicić się w powietrze. Jest też kategoryczny zakaz lotu nad parkami narodowymi, elektrowniami i innymi strategicznymi punktami.

Jak przebiegał Pana najlepszy lot?

MM: Zaliczyłem klify Moheru w Irlandii. Z uzyskanego materiału jestem szczególnie dumny, chociaż miałem mocny wiatr boczny i drona przechyliło. Zareagowałem jednak prawidłowo, obróciłem go w kierunku lądu i pozwoliłem ustabilizować lot. Dron przesyła mnóstwo danych do pilota, więc to w dużej mierze od naszej reakcji oraz doświadczenia zależy, czy wrócimy szczęśliwie. W Polsce świetna do latania jest Muszyna. Ma piękne widoki, wspaniałe ogrody, ciekawy układ miasta. Zrobiłem też materiał wideo o niskim stanie wody w Zalewie Solińskim. W ogóle Bieszczady są wdzięcznym terenem dla filmowców, tam jest przepięknie. W Bieszczadach jest jednak dużo rejonów, w których latanie jest zabronione. Pozwolenia są drogie i muszą być dobrze umotywowane.

Jakieś kolizje?

MM: Raz, z drzewem. Chciałem zrobić nagranie stada danieli, ale wpadłem na skraj lasu, w drzewa. Urwało mi śmigło, ale pokierosowany dron do mnie powrócił. Większość dronów posiada różne systemy zabezpieczeń, na przykład, gdy zbliżamy się do przeszkody, to nas ostrzegają lub w niektórych trybach same je omijają, jak stracimy zasięg drona. Wlatując np. za górę, dron przerwie lot i wejdzie w tryb powrotu do punktu startowego (tzw. homepoint). Warto, ustawiając drona pierwszy raz lub po aktualizacji, przy uruchomieniu poczekać aż się punkt startu ustali na nowo, gdyż podczas utraty kontroli dron może chcieć wrócić do Chin, bo to jego pierwotny home point (śmiech).

Co powinien wiedzieć każdy pilot?

MM: Są drony, które mogą oddalić się na odległość sześciu kilometrów. Uznają to za niebezpieczną sytuację. Może dojść do kolizji z innym

uczestnikiem ruchu powietrznego albo dron się rozładuje i poszuka miejsca do lądowania. Stąd te wszystkie drony znajdujące na drogach lub na drzewach. Nie zdążyły wrócić do właścicieli, bo np. zmienił się wiatr.

Istnieje w Polsce społeczność dotycząca latania?

MM: Są grupy fanów, w sieci można je wyszukać za pomocą słów kluczowych. Ruch jest w nich spory, są różnego rodzaju porady, konkursy, czasem szydera, jak to na forach internetowych. Można się jednak wielu rzeczy dowiedzieć, sam je regularnie czytam. Często są sponsorowane przez producentów sprzętu, więc ruch się wzajemnie napędza.

Jest Pan operatorem telekomunikacyjnym. Udało się wykorzystać kiedyś drona w pracy?

MM: Raz, do przewieszenia światłowodów. To była trudna instalacja, a bez drona nie wiem, czy by się udało. Przypięliśmy światłowód do drona za pomocą opaski i wzniosłem się na dach, gdzie pracownicy przejęli kabel. Wbrew pozorom dron jest idealnym narzędziem, jeśli chodzi o precyzyjne manewrowanie. Słyszałem jeszcze, że używano ich do budowy kolei gondolowej nad Zaporą w Solinie. Latały chyba z pierwszymi nylonowymi sznurami do powieszenia. To wszystko kwestia pomysłowości.

A loty komercyjne?

MM: Miałem kilka zleceń wideo. Dostarczałem tzw. surówkę wideo, czyli nieobrobiony materiał bez cięć, ale czasem też tworzyłem cały obrobiony film pod konkretne zlecenie.

Większość filmów można zobaczyć na moim kanale YouTube.

Pewnie zastosowań jest mnóstwo?

MM: Komercyjnie drony wykorzystuje się na przykład w TVP podczas skoków narciarskich – podążają one za zawodnikami podczas skoków. Były też podobne próby w Formule 1, ale samochody okazały się jednak za bardzo zwrotne. Drony za nimi nadążały, natomiast materiał wideo nie był aż tak dobry. Widziałem też ciekawy materiał przygotowany podczas meczu Lecha Poznań. Pilot latał nad kibicami i nagrywał oprawę rozgrywek. Zainspirował mnie wtedy, latał fantastycznie.

Drony to przyszłość?

MM: Nie jestem sobie w stanie wyobrazić dostarczania paczek za pomocą dronów w mieście. Przez wzgląd na innych uczestników ruchu powietrznego i drogowego. Sprawdza się to w warunkach ekstremalnych, gdy nie ma możliwości dostania się na dany teren w inny sposób, ale w mieście się nie sprawdzi. Sporym ograniczeniem jest też czas pracy na baterii. Średniej klasy dron utrzymuje się w powietrzu do 30 minut, od startu do lądowania, to za mało, by stosować je w branży dostawczej.

Więc pozostaną tylko dla pasjonatów?

MM: Niekoniecznie. Będą do tego potrzebne lepsze parametry, przede wszystkim silniki, baterie, ale moim zdaniem kiedyś wykorzystamy drony jako personalny środek transportu. Natomiast drony już są wykorzystywane w licznych magazynach. Co prawda hala magazynowa musi być do tego odpowiednio przygotowana, ale da się to zrobić. Dron otrzymuje zaprogramowaną trasę i na przykład przeprowadza zdalną inwentaryzację. Możliwe jest też wykorzystanie w ratownictwie, zresztą dzięki kamerom termowizyjnym mogą one ratować życie w nocy. Albo w rolnictwie. Tak jak powiedziałem wcześniej – wszystko zależy od kreatywności. ■

Zapraszamy na profil
Views from the sky:



<https://www.facebook.com/viewfromthesky/>

oraz do śledzenia
zrealizowanych filmów:



https://www.youtube.com/channel/UCY8asVL_dFu1fYmbS6Osfqg_videos?fbclid=IwAR1ZoyUJyqR6kP_1E4_8OJdkQkp5xDxQ3mVbld3UXuZ7nBdyNv9Aol_uQ8A



WŁĄCZ MYŚLENIE!

MICHAŁ KOCH

Przepływ informacji nigdy nie był prostszy. Dzięki internetowi codziennie otrzymujemy setki wiadomości, które często budzą zachwyt, zdziwienie lub strach. Człowiek od tysięcy lat próbuje zrozumieć otaczający go świat, czasami dorabiając pewne fakty lub przypisując niektórym zdarzeniom ukryte znaczenie. Obecna rzeczywistość wymaga od nas zatem umiejętności weryfikowania informacji oraz krytycznego myślenia.

Promieniowanie PEM powodujące choroby, pandemia koronawirusa wywołana przez technologię 5G, szczepionki zawierające mikrochipy, a w ekstremalnym przypadku nawet światowy rząd, który steruje naszym życiem z ukrycia. Wy wymienione przykłady to teorie spiskowe, które wielokrotnie zostały obalone przez naukowców. Takich prawdziwych, a nie pseudonaukowych z YouTube'a (wyjaśniających rzeczywistość

za pomocą filmów z żółtymi napisami; wystrzegajcie się ich!). Niestety pseudonauka oraz tzw. fejki są w dalszym ciągu niezwykle popularne i rozprowadzane m.in. w zamkniętych grupach użytkowników w social mediach.

Era dezinformacji

Zwolennicy teorii spiskowych często argumentują za pomocą twierdzeń niemożliwych do zweryfikowania (np. udowodnij, że

jaszczuroludzie nie istnieją), by zasiać w odbiorcach wątpliwość. Do tego stosują dowód anegdotyczny, czyli taki, który dotyczy tylko pewnego wycinka danej sprawy i nie odnosi się do całości. Wybierają też wygodne dla nich argumenty oraz stosują pseudonaukowe słownictwo, które dla prawdziwych ekspertów jest tylko i wyłącznie słowną papką.

Warto zauważyć, że propagatorów pseudonauki cechuje ogromna pewność siebie



i głoszonych tez. Zdarzają się cyniczni manipulatorzy, ale są też osoby, które po prostu wierzą w to, co udostępniają. To samo dotyczy błędów logicznych popełnianych przez nich przy wnioskowaniu i niechęci do ich korygowania. Pomijają środowisko naukowe celowo, by przekazać fałszywe informacje bezpośrednio do zwykłych odbiorców. Uważają, że mają rację i już. To skutek niezdolności do krytycznego myślenia. Naukowo udowodniono również, że osoby mające skłonność do szerzenia teorii spiskowych charakteryzują się nadmierną pewnością siebie oraz potrzebą bycia w centrum uwagi.

Fake newsy szkodzą

Fake newsy, teorie spiskowe i pseudonauka bywają głupie, ale mogą być też szkodliwe. Wystarczy odnieść się do kilku ubiegłych lat, by zobaczyć, że pewne grupy ludzi mocno zradzykowały się w wierze w powyższe. Niszczenie masztów 5G to nie walka z systemem, a zwyczajny wandalizm, natomiast wojna przeciwko szczepionkom nosi wręcz

znamiona głupoty. Zwłaszcza że ci ludzie często padają ofiarami pseudonaukowców, którzy wykorzystują ludzką niewiedzę do szerzenia własnej agendy. Tak było w przypadku Andrew J. Wakefielda, który, fałszując badania i stosując wybiórcze tezy, sprawił, że na świecie – a także w Polsce – spadło zaufanie do szczepionek. Miało to później znaczenie przy okazji pandemii koronawirusa, gdyż znaczna część populacji dalej nie podjęła decyzji o zaszczepieniu się przeciwko chorobie, tłumacząc to obawą o własne zdrowie. Udało się zatem sprawić, aby ludzie bali się nie groźnego patogenu, a lekarstwa.

Jeden z bardziej abstrakcyjnych pomysłów dotyczy telekomunikacji. W październiku 2021 r. do Sejmu wpłynęła petycja, której autorzy (nie wyrazili zgody na upublicznienie swoich danych) żądali zakazania Wi-Fi w polskich szkołach. Ze względu na rzekomo szkodliwe promieniowanie zakaz miałby objąć placówki edukacyjne, szpitale, hospicja oraz domy dziecka. Stosowanie Wi-Fi w wymienionych miejscach miałoby być karane za pomocą grzywny wynoszącej 100 PLN za każdy dzień z włączoną siecią bezprzewodową. Absurd.

Zdobywanie wiedzy na określony temat to zadanie żmudne. Często napotykamy wręcz na przeczące sobie argumenty przedstawiane przez różne strony naukowców podczas akademickich dyskusji. Jednakże jako osoby poszukujące wiedzy musimy zdawać sobie sprawę, że pewne źródła są z definicji bardziej wiarygodne od innych. Chcąc dowiedzieć się czegoś więcej o technologii 5G, raczej nie skorzystam z analiz na YouTube oraz z newsów na podejrzanych (czasem wręcz krzykliwych) stronach internetowych.

Nauka kontratakuje

Państwowy Instytut Badawczy NASK zajmuje się zagadnieniem dezinformacji. Naukowcy z instytutu przedstawili wnioski, z których wynika, że Polacy najczęściej wierzą, iż producenci żywności ukrywają informacje o szkodliwych składnikach, a 30 proc. obywateli kraju uważa, że koronawirus to zaplanowany spisek. 13 proc. Polaków jest zdania, że COVID-19 jest konsekwencją działania technologii 5G. Innym wydarzeniem, które często staje się podstawą do tworzenia i szerzenia fake newsów, jest agresja Rosji na Ukrainę.

Oczywiście nawet wiarygodni eksperci mogą się mylić, a naukowa wiedza zmienia się w miarę postępu technologicznego (stąd też pogląd zwany krytycznym racjonalizmem), ale większość szanowanych teorii naukowych przetrwała próbę czasu. Intryguje natomiast to, że są osoby, które w dalszym ciągu wątpią w kuliistość Ziemi, ewolucję czy istnienie wirusów.

Konkluzja? Włączcie krytyczne myślenie, sprawdzajcie informacje oraz ich źródła, nie wierzcie w sensacje z sieci, a także zaufajcie ekspertom. Takim prawdziwym, a nie szarlatanom pokroju Andrew Wakefielda. ■



TP-Link Polska
Sp. z o.o.

tel. 22 360 63 00
sales.pl@tp-link.com
www.tp-link.com

DWUPASMOWY ROUTER WI-FI 6 AX1800 TP-LINK EX220



Opis:

Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom małych i średnich operatorów internetu, TP-Link wprowadził do swojej oferty router WiFi 6 EX220. Oprogramowanie urządzenia zawiera szereg przydatnych, z punktu widzenia operatorów, funkcji, takich jak zdalne zarządzanie za pomocą protokołu TR-069 czy też możliwość wgrania domyślnej konfiguracji operatora przy wykorzystaniu narzędzia Aginet. Takie rozwiązanie pozwala operatorom znacząco zredukować koszty obsługi na miejscu, poprzez zdalne przeprowadzanie aktualizacji ustawień, diagnostyki czy też rozwiązywania problemów oraz, dzięki rozbudowanej automatyzacji, ułatwia samo wdrażanie urządzeń do sieci.

Specyfikacja:

- Dwupasmowe Wi-Fi 6: najnowsza technologia Wi-Fi 6 zapewnia wyższe prędkości, większą pojemność i mniejsze obciążenie sieci.
- Prędkości do 1,8 Gb/s w dwóch pasmach: płynne odtwarzanie wideo w 4K, bezproblemowe pobieranie dużych plików i koniec z buforowaniem.
- Więcej urządzeń bez spadków prędkości: technologia OFDMA umożliwia jednocześnie przesyłanie danych do większej liczby urządzeń i zmniejszenie opóźnień.
- Duży zasięg: cztery anteny wspierane przez technologię Beamforming zapewniają silny sygnał sieci bezprzewodowej w kierunku wszystkich urządzeń.
- EasyMesh: zapewnia zasięg Wi-Fi w całym domu dzięki możliwości stworzenia sieci mesh.
- Łatwa konfiguracja przy pomocy aplikacji TP-Link Aginet.
- Zarządzanie zdalne TR-069: wsparcie dla TR-098, TR-181, TR-111, TR-104 i TR-143.

Rozwiązanie Aginet: System zarządzania End-to-End przeznaczony dla ISP

Rozwiązanie Aginet oferuje dostawcom internetu rozbudowaną i elastyczną platformę do zarządzania wieloma urządzeniami. Dostępne są funkcje takie jak: dynamiczny provisioning usługi, aktualizacja oprogramowania Zero-Touch, zdalne rozwiązywanie problemów i diagnostyka sieci Wi-Fi Mesh.





Dystrybutor:

Acnet Sp. z o.o.

ul. Pola Karolińskie 4
02-401 Warszawa

tel. 22 863 81 19
sales@acnet.com.pl
www.acnet.com.pl

URZĄDZENIA HUAWEI DOSTĘPNE W ACNET



Opis:

Urządzenia Huawei są z autoryzowanego kanału dystrybucji, objęte wsparciem producenta i dostępne w Acnet.

Kupując GPON Huawei w Acnet otrzymujesz:

- Atrakcyjne ceny!
- Szybką dostawę!
- Najwyższą jakość!
- Europejski standard!



EG8145V5

GPON intelligent
routing-type ONT
Interfejsy:
4 GE, 1 POTS, 1 USB,
2.4G/5G Wi-Fi
SC/APC



EG8145X6

GPON and Wi-Fi 6
routing-type ONT
Interfejsy:
4 GE, 1 POTS, 1 USB,
2.4G&5G Wi-Fi6
SC/APC



EG8010Hv6

GPON Bridging-type
ONT
Interfejsy:
1 GE port
SC/APC



K562

AX3000Mbps Wi-Fi 6 Edge ONT
Plug and play
Mesh network (tree type)
Next-generation Wi-Fi 6 MU-MIMO
VR/4K over Wi-Fi
160 MHz channel width
Interfejsy:
Wi-Fi uplink: 3GE + 2.4GHz&5GHz Wi-Fi 6
GE uplink: 2GE + 2.4GHz&5GHz Wi-Fi 6



EPIX jest największym w Polsce niekomercyjnym, prawdziwie neutralnym i niezależnym węzłem wymiany ruchu IP. Zarządzany przez operatorów ISP, działa na zasadzie not for profit – nadwyżki finansowe pozyskane z jego prowadzenia przeznaczane są na przedsięwzięcia służące jego użytkownikom. Współpraca bazuje na wzajemnym zaufaniu i zadowoleniu. EPIX zapewnia operatorom tani i prosty dostęp do treści pozostałych polskich IX-ów oraz wszystkich integratorów IPTV. Podłączenie do węzłów EPIX jest możliwe w jednej z trzech kolokacji – w Katowicach, w Warszawie lub w Poznaniu.



MdM, czyli Media dla MiSOT, prowadzi najważniejsze media w środowisku. Lokalni operatorzy mogą z nich czerpać wiedzę i bieżące informacje. Wśród kanałów komunikacji zarządzanych przez spółkę znajdują się: najpopularniejsze forum polskich operatorów telekomunikacyjnych – ISP Forum. Jedyny magazyn branży ICT (kwartalnik drukowany i dostępny on-line) – ICT Professional, cotygodniowy newsletter skierowany do lokalnych dostawców usług – MiSOT PING oraz opiniotwórczy portal z najświeższymi informacjami ze świata, kraju i lokalnych rynków – ISPortal. Media MdM są ogromną bazą wiedzy o telekomunikacji, prawie, trendach i biznesie zebraną w formie newsów, felietonów, analiz, porad i wywiadów.



Projekt MdO, czyli Mały i Średni Operator Telekomunikacyjny dla Ogólnopolskich (przetargów, konkursów, klientów), umożliwił MiSOT-om start pod wspólną marką w przetargach na budowę Ogólnopolskiej Sieci Edukacyjnej. Dzięki temu wyrównano szanse w stosunku do operatorów korporacyjnych, a mniejsi operatorzy odnieśli sukces – pozyskali w latach 2018 – 2021 w postępowaniach organizowanych przez NASK ponad 3000 lokalizacji. W Projekcie MdO uczestniczy kilkuset MiSOT-ów. Dzięki udziałowi w przedsięwzięciu, zarobili oni w 2021 roku prawie 10 mln zł, a szacowane przychody do 2025 roku przekroczą 45 mln zł.

PROJEKTY



TeleCentrum to profesjonalne call center dopasowane do potrzeb i możliwości finansowych MiSOT. Projekt ten wspiera operatorów z całej Polski, odciążając pracę biura i zastępując je poza standardowymi godzinami pracy. Działa w trybie całodobowym siedem dni w tygodniu. TeleCentrum zostało szczególnie docenione przez lokalnych operatorów w czasie pandemii. Usługa zdalnego call center pomogła wielu przedsiębiorcom telekomunikacyjnym opanować zaistniałe zaktóreńcia w swoich procesach biznesowych.



Inicjatywa TeleOdpowiedzialni promuje w środowisku Małych i Średnich Operatorów Telekomunikacyjnych społeczną odpowiedzialność biznesu. Dzielimy się wiedzą, dyskutujemy o modelach współpracy z regionalnymi mediami, wspieramy innowacyjność i wzmacnianie relacji z lokalną społecznością, promujemy ograniczanie negatywnego wpływu działalności przedsiębiorstw na środowisko. Stowarzyszenie e-Południe stworzyło w 2018 roku pierwszy w branży telekomunikacyjnej kodeks, w oparciu o który w obszarze społecznej odpowiedzialności biznesu działają MiSOT-y. Kluczowym przedsięwzięciem w projekcie jest konkurs TeleOdpowiedzialni Roku, w którym kapituła wyróżnia MiSOT-ów z całej Polski mogących pochwalić się kompleksowym podejściem do społecznej odpowiedzialności biznesu lub ciekawymi inicjatywami CSR-owymi. Jednym z priorytetów dla Grupy MiSOT na najbliższe lata jest dalsza promocja CSR wśród małych i średnich operatorów telekomunikacyjnych.



MiSOT Akademia na rok szkolny 2022/2023 to szkolenia techniczne w dobrej cenie, platforma szkoleń online w obszarze sprzedaży i obsługi Klienta, podcasty z dostępną wiedzą do odsłuchania oraz porcja wiedzy i narzędzia do wykorzystania w Twojej firmie.

Uruchomiliśmy pierwsze szkolenia stacjonarne:

- cykl szkoleń przygotowujących do konsolidacji z zakresu zarządzania zmianą,
- komunikacji, wyznaczania celów i pracy zespołowej dla firm, które podjęły się konsolidacji – uczestniczy w nich 15 osób
- stacjonarne dla Handlowców – w Poznaniu podczas Lokalnego Zjazdu i wstępnym w Katowicach
- stacjonarne szkolenie z Typów Osobowości z Piotrem Pytlem
- szkolenie online: Automotywacja w pracy handlowca. Ten kurs pokaże Ci, dlaczego wypalenie zawodowe jest groźne i może dotyczyć każdego. Zobaczysz co Ty możesz zrobić, żeby zadbać o swoją automotywację – a możesz zrobić naprawdę dużo!

Na platformie znajduje się już 41 szkoleń online, łącznie ponad 60 godzin szkoleń.

Wejdź na akademia.misot.pl i dowiedz się więcej.



Spółka powstała w celu wypracowania rozwiązań i produktów podnoszących poziom cyberbezpieczeństwa. Podmiot pracuje nad rozwiązaniem zabezpieczającym segmenty sieci administrowane przez ISP przed całym spektrum anomalii ruchu sieciowego. Obecnie przedsięwzięcie przechodzi od etapu projektowego do etapu budowy prototypu platformy testowej.



MiSOT dla internetrzeczy.pl. Spółka, której celem jest wykorzystanie potencjału związanego z rozproszonym położeniem w kraju MiSOT-ów, ich możliwości technicznych, biznesowych do budowy i utrzymania ogólnopolskiej sieci LoRaWAN. Popularyzacja tej technologii pozwoli na oferowanie nowych produktów, związanych z monitorowaniem procesów gospodarczych, infrastrukturalnych oraz zapewniających bezpieczeństwo funkcjonowania firm, instytucji i społeczności lokalnych.



Fundacja Lokalni i inicjatywa TeleOdpowiedzialni promują w środowisku Małych i Średnich Operatorów Telekomunikacyjnych społeczną odpowiedzialność biznesu. Dzielimy się wiedzą, dyskutujemy o modelach współpracy z regionalnymi mediami, wspieramy innowacyjność i wzmacnianie relacji z lokalną społecznością. Promujemy ograniczanie negatywnego wpływu działalności przedsiębiorstw na środowisko.

LOKALNI.PL

Projekt Lokalni zakłada zwiększenie przychodów uczestników, jak i oszczędność czasu i pieniędzy. Jego celem jest promowanie marek w ramach idei lokalności: na stronie www.lokalni.pl oraz na facebooku: www.facebook.com/LOKALNIsaPROFESJONALNI.

W ramach projektu prowadzone są, na szeroką skalę, działania marketingowe: od promocji w internecie, przez produkcję materiałów reklamowych i promocyjnych, aż po reklamę w mediach ogólnopolskich. Projekt promuje marki rozpoznawalne na lokalnym rynku. Ułatwia to wspólną wyszukiwarkę usług telekomunikacyjnych: www.lokalni.pl, którą wypełniono zasięgami, a także działaniami w social marketingu. Jako bonus w projekcie uczestnicy otrzymują pakiet form graficznych do wykorzystania, aby ich profile w mediach społecznościowych były stale aktualizowane.

Rok 2020 był dla przedsięwzięcia fazą startupową. Był to czas budowania społeczności na Facebooku, gdzie wygenerowano ponad 10 tys. reakcji fanów i ponad 1,7 mln wyświetleń postów i filmów.

JAK DOŁĄCZYĆ

1. Jeśli jeszcze tego nie zrobiłeś, najpierw wejdź i zarejestruj się na stronie <https://www.epix.net.pl/rejestracja/> i odbierz swój EPID. Rejestracja jest bezpłatna. Dzięki temu uzyskasz dostęp do wielu kanałów informacji i od razu będziesz mógł brać czynny udział w projektach nie wymagających żadnych opłat.
2. Śledź na bieżąco informacje w ogólnodostępnych mediach dla MiSOT. Zaprenumeruj cotygodniowy newsletter MiSOT PING oraz branżowy kwartalnik ICT Professional. Załóż konto na ISP Forum i zapisz się do grupy #drMiSOT.
3. Bierz aktywny udział w darmowych obecnie projektach klastrowych, np. [TeleKlasa](https://www.teleklasa.pl) lub lokalni.pl.
4. Wreszcie zainteresuj się komercyjnymi projektami klastra (EPiX, TeleCentrum), dzięki którym Twój biznes operatorski zyska jeszcze większego przyspieszenia.

Jeśli jednak wolisz porozmawiać, zawsze możesz do nas zadzwonić:

+48 -780-118-730

Paweł Biały / dyr. ds. rozwoju



WYDARZENIA

INWESTYCJE

Chcesz mieć akcje MiśOT SA –
wyznacz pełnomocnika
[AKTUALIZACJA]

Przez Paweł Grzalek – 28 września 2022



Fundacja Lokalni wspiera
„wyskakiwanie z laptopa”

Przez Marek Nowak – 11 października 2022



ISPORTAL

WWW.ISPORTAL.PL

INTERNET



Prezes KIKE: Usuńmy uciążliwe
formalności przy budowie sieci

Przez Marek Nowak – 7 października 2022



FINANSE

Pakiet socjalny dla MiśOT

Przez Marek Nowak – 18 października 2022



Mlynnet.pl w polskiej sieci LoRaWAN

Przez Marek Nowak – 24 października 2022

