

KIKE: Więcej lobbingu, mniej biznesu

Wybór nowych władz i [rekonstrukcja](#) zarządu, której dokonało Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Członków Krajowej Izby Komunikacji Ethernetowej było uwieńczeniem konferencji w Ożarowie Mazowieckim. Nowy zarząd deklaruje, że zintensyfikuje działania lobbingowe na rzecz małych i średnich ISP, natomiast nie będzie się angażował w działalność gospodarczą.

Nieprzypadkowo w przewidzianej na dwa dni konferencji organizatorzy sporo miejsca postanowili poświęcić przedstawieniu osiągnięć przedstawicieli KIKE pracujących w grupie roboczej ds. współpracy z administracją publiczną (GRAP). Piotr Marciniak, wybrany na wiceprezesa, wymieniał sukcesy, jakie izba osiągnęła dzięki osobom zaangażowanym w tę inicjatywę. – To nasz głos przyczynił się do tego, że w pewnym momencie zasady działania 8.4 POIG (budowa sieci ostatniej mili) zostały zmienione i powiększona została lista wydatków kwalifikowanych, jakie można dofinansowywać ze środków unijnych – mówił Marciniak. Podkreślał, że GRAP mocno zaangażował się też w konsultacje programu Polska Cyfrowa, dzięki czemu część środków (20 proc.) przewidzianych na budowę sieci dostępowych w następnej unijnej perspektywie finansowej trafi wyłącznie do małych i średnich ISP. – To wcale nie podoba się Telekomunikacji Polskiej czy Netii, dlatego niekoniecznie ci operatorzy nas lubią – mówił Piotr Marciniak. Poinformował też, że inaczej niż w przypadku 8.4 POIG liczba podpisanych umów nie będzie wskaźnikiem rezultatu przy rozliczaniu projektów unijnych na budowę sieci ostatniej mili w nowej perspektywie finansowej, a liczba zakończeń sieci wyliczalnych z ilości lokali/mieszkań w zasięgu sieci (tzw. wskaźnik HP). – W walce o takie rozwiązanie poparli nas duzi operatorzy, a urzędnicy to zrozumieli i zostało to wpisane w program Polska Cyfrowa – podkreślał Piotr Marciniak (przyjęcie tego rozwiązania nie jest jeszcze pewne – prz. redakcja).

Według Marciniak GRAP ma być dla KIKE think tankiem, grupą ekspertów, która skutecznie potrafi rozmawiać z administracją i przeciwstawiać argumenty oponentom (np. spółdzielniom mieszkaniowym, dużym operatorom).

- Chcemy się skupiać na opiniowaniu i lobbingu kwestii istotnych dla całej branży. Co ważne od jakiegoś czasu jesteśmy zapraszani na różnego typu panele i dyskusje, co pokazuje wzrost znaczenia Izb. Nasz głos jest słyszany i się liczy – mówił Piotr Marciniak. Na koniec uczestnikom konferencji przedstawił członków GRAP, w którego skład oprócz niego wchodzi: Jozef Chwast, Kamil Kurek Michał Matuszewski, Łukasz Bazański, Ewelina Grabiec i Tomasz Bathelt. – Ciągłe jednak jeszcze w naszym gronie brakuje nam specjalisty od telewizji czy dobrego finansisty, który byłby przydatny w dyskusjach z bankami - zauważył.

Poradnik o obowiązkach

Najnowszą inicjatywą KIKE jest opracowanie poradnika o obowiązkach przedsiębiorców telekomunikacyjnych w zakresie obronności, bezpieczeństwa, porządku publicznego i przechowywania danych. - Tych obowiązków jest bardzo dużo i operatorzy muszą często odpowiadać sobie na pytanie czy mają sami odpowiednie kompetencje, by im podołać. Z drugiej strony na rynku jest wiele firm, które za takie usługi żądają wygórowanych kwot – mówił Piotr Marciniak. Zauważył on, że dziś wśród małych i średnich operatorów stopień niezrealizowania obowiązków na nich ciążących jest wysoki. – To może być jednak niebezpieczne dla operatorów i dlatego postanowiliśmy się tym zająć - podkreślił Marciniak.

Poradnik, który powstał we współpracy z UKE obejmuje pięć głównych zagadnień:

1. Obowiązki przedsiębiorcy telekomunikacyjnego w sytuacjach szczególnych zagrożeń – plany działań
2. Zapewnienie warunków udostępniania i utrwalania danych telekomunikacyjnych dla uprawnionych podmiotów np. policji, oraz ich utrwalanie dla sądu lub prokuratora
3. Obowiązki w zakresie retencji danych
4. Wypełnianie obowiązków w zakresie informacji niejawnych
5. Wybrane podstawowe zasady postępowania przy przetwarzaniu danych osobowych abonentów.

KIKE zapowiada, że poradnik będzie uzupełniany i udoskonalany. Jacek Matyszczyk, dyrektor departamentu spraw obronnych w UKE radził jego autorom, by uzupełniać go o przykłady dobrych praktyk.

Drażliwa kwestia finansów

Na konferencji zastanawiano się nad modelem finansowania działalności Izby w przyszłych latach. Kamil Kurek, prezes KIKE przedstawił wyniki ankiety przeprowadzonej wśród członków Izby na ten temat. Wynika z niej, że 16 proc. członków KIKE chciałoby, aby składka była zależna od wielkości firmy. 28 proc. odpowiedziało natomiast, że powinna być ona równa dla wszystkich. Przy czym w tym przypadku opłata p oscylować na poziomie 150 zł. 40 proc. operatorów odpowiedziało, że opłata członkowska powinna zawierać dwa elementy: składkę podstawowej na działalność administracyjną i część uzależnioną od uczestnictwa w projektach prowadzonych przez Izbę, takich jak Tanie Łącze czy kontent KIKE.

- Moim zdaniem różnicowanie składek w zależności od przychodów byłoby najbardziej sprawiedliwe. Jednak mali operatorzy niechętnie podają liczbę swych klientów czy wielkość osiągniętych przychodów. Ze względu na tę specyfikę musimy przyjmować inne rozwiązania - stwierdził Kamil Kurek. W ankiecie wielu członków KIKE stwierdziło, że zarówno Izba, jak i poszczególne projekty powinny się samofinansować. - W tej sytuacji oraz ze względu na to, że dyskusja o finansach zajmuje dużo czasu i wysiłku, być może warto założyć fundację, która będzie finansować działania Izby - stwierdził Kamil Kurek.

Na konferencji poinformowano też, że KIKE pracuje nad rozwiązaniem, które umożliwi dostęp do projektu Tanie Łącze firmom spoza Izby. Celem projektu Tanie Łącze jest m.in. agregacja zakupów transmisji danych i usług IP przez lokalnych ISP, co przekłada się na redukcję cen. - To nie bycie w Izbie powinno decydować czy uczestniczyć w projekcie, ale jego transparentność i zasady. Powinniśmy dać sygnał, że warto z tego skorzystać. Gdy internetowy ruch w ramach naszego projektu wzrośnie to wszyscy na tym skorzystają - przekonywał Kamil Kurek.

Netia przygotowuje X-Trade

Natomiast Netia na konferencji KIKE ujawniła więcej szczegółów odnośnie swego pomysłu na współpracę z lokalnymi ISP, od których chce kupować łącza czy dzierżawić kanalizację.

- Chcemy by właśnie mali ISP byli naszymi i partnerami pierwszego wyboru - deklarowała Magdalena Plichta, szef departamentu aktywacji i realizacji usług w Netii. Internetowa platforma zakupowa X-Trade, którą konkurent TP zamierza udostępnić lokalnym ISP ma być pod względem technicznie gotowa do końca lutego przyszłego roku. Potem będą trwały jeszcze jej testy. Operatorzy, którzy będą chcieli wydzierżawić Netii swe łącza, będą to mogli zrobić w trybie oferty lub wziąć udział w aukcji. Ci którzy wcześniej już współpracowali z Netią, będą mogli liczyć na dodatkowe punkty. Wiadomo też, że Netii zależy na odpowiednim poziomie usług, dlatego taki partner w przypadku awarii musi rozwiązać problem w osiem godzin niezależnie od dnia tygodnia i pory roku (SLA - 8h/7/365)

Marek Jaślan

Zdjęcie: KIKE