ICT PROFESSIONAL

ISSN 2449-5581

WWW.ICTPROFESSIONAL.PL #19 (3/2018)



RUSZYŁA MACHINA MdO

STR. 7

OD LISTOPADA NOWE UMOWY Z ABONENTAMI
STR. 20

PRZEKONAJ SIĘ, ILE WART JEST TWÓJ WYSIŁEK!
STR. 26

INET GROUP - PRZEZ OPERATORÓW DLA OPERATORÓW
STR. 29

POWERWALKER UPS-Y 3 FAZOWE DO 600 KVA
STR. 36

KLARP

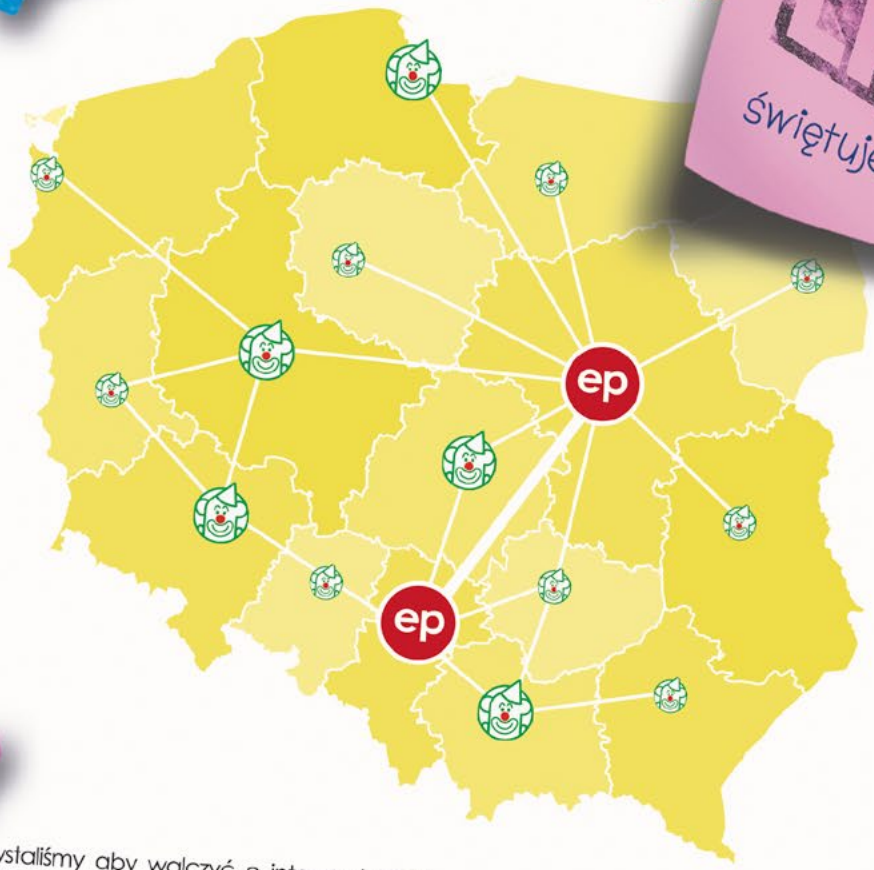
WYCENSWOJASIEC.PL

inet group

PowerWalker

EPIX lubi MiSOT
MiŚOT lubi EPIX

EPIX świętuje 10 lat



Powstaliśmy aby walczyć o interesy i dbać o potrzeby polskich MiŚOT, czyli Małych i Średnich Operatorów Telekomunikacyjnych.
Jesteśmy jedynym węzłem wymiany ruchu w Polsce funkcjonującym w formie prawnej stowarzyszenia not for profit, finansowanego przez swoich użytkowników.
Przedsięwzięcie to stworzyliśmy i prowadzimy w oparciu o kapitał i społeczną pracę rozwojową Operatorów ISP.
Jakiekolwiek zyski z działalności w całości przeznaczamy na inwestycje w sprzęt, wzbogacanie zasobów, niedochodowe projekty celowe i integrację środowiska.
Preferujemy współpracę bazującą na wzajemnym zaufaniu i zadowoleniu, braku korporacyjnych utrudnień, opóźnień, oraz niepotrzebnych kosztów. Nigdy nie konkurujemy z ISP na rynku detalicznym czy biznesowym.
Zaufało nam już ponad 650 MiŚOT, oraz wielu kluczowych dostawców i usługodawców dla ISP.

W naszych OpenPeeringach kosztujących kilkadziesiąt PLN oddajemy Wam ponad 60% Internetu.
Realizujemy bezpośredni dostęp do międzynarodowych operatorów Tier: GTT, Level 3, Cogent, Telia, TATA, Liberty Global, RETN i NTT w cenach hurtowych.
Zapewniamy prosty i tani dostęp do treści pozostałych polskich IX'ów: PLIX, Thinx, TPIX, POZIX w ramach jednej usługi - Polmix, dokładnie tyle, ile potrzebujesz, bez płacenia za niewykorzystane pasmo.
Agregujemy ogólnopolskie zakupy ISP, wolumenu usług między-narodowych, polskich i transmisji danych - co miesiąc niższe ceny.
Wszystkie telewizje IPTV są dostępne w naszych węzłach.

650+ Uczestników Projektu

900+ Gbps Ruchu IP

900+ Portów

EPIX

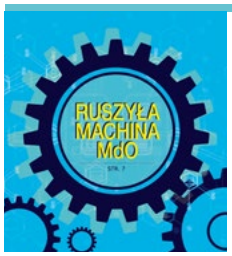
www.epix.net.pl

IX, w którym co miesiąc spadają ceny i tak w kółko od 10 lat :)

EPIX



Dekada współpracy MiŚOT



Mimo, iż obecni lokalni operatorzy nierzadko działają w branży więcej niż 10 lat, to właśnie dekadę temu Mali i Średni Operatorzy Telekomunikacyjni rozpoczęli współpracę ze sobą na skalę, jaka wcześniej nie miała miejsca. Na przełomie 2007/2008 roku, powstało między innymi Stowarzyszenie e-Południe, spółka operatorów iNet Group, a w ich następstwie Krajowa Izba Komunikacji Ethernetowej, która do dziś reprezentuje branżę MiŚOT i broni ich interesów, współpracując z administracją państwową czy reprezentantami innych branż. Operatorzy, na początku na południu, a potem w całej Polsce, w większości zrozumieli, że współpracując ze sobą, mogą wygrać nawet z największymi operatorami w kraju. Początkowo współpraca skupiała się na najbardziej namacalnych i najważniejszych wówczas potrzebach operatorów, jakimi było np. zmniejszanie kosztów operacyjnych. Wspólne zakupy hurtowego pasma do internetu zapoczątkowały budowę, największego dzisiaj w Polsce, węzła wymiany ruchu EPIX, który nadal jako jedyny jest podporządkowany interesom małych i średnich. W ślad za pasmem internetowym, operatorzy rozpoczęli całą gamę wspólnych zakupów, od kabli i urządzeń, po usługi, nie zawsze materialne. Praktycznie równolegle z oszczędnościami, współpraca pomiędzy operatorami przynosiła im także dodatkowe zyski. Przedsięwzięte zostały projekty mające na celu wspólne świadczenie nowych usług. W tym czasie powstała również firma SGT, która umożliwiła ówczesnym dostawcom internetu oferowanie swoim klientom usług telewizyjnych. Był to moment, w którym operatorzy zrozumieli, że mogą świadczyć pełną gamę usług telekomunikacyjnych na swoich lokalnych rynkach. Dziś już nikogo nie dziwi fakt, że klient u swojego lokalnego operatora może zakupić zarówno internet, jak i całę gamę usług TV, telefonii mobilnej, prądu, a także wielu usług dodatkowych, takich jak zabezpieczenia, monitoring czy usługę inteligentnego domu. Bardzo często to właśnie lokalni operatorzy w ramach współpracy międzyoperatorskiej oferują dużo więcej i w korzystniejszych cenach niż Duzi Polscy Operatorzy Telekomunikacyjni. Po tych 10 latach nie zawsze łatwej współpracy, lokalni operatorzy dowiedli, jak dobrze radzą sobie z konkurowaniem z największymi globalnymi markami. W ogłoszonym wiosną przez NASK przetargu na budowę Ogólnopolskiej Sieci Edukacyjnej, wygrywając w większości obszarów z takimi tuzami jak INEA czy ORANGE, MiŚOT-y potwierdziły, że dziesięcioletnia współpraca umożliwia im świadczenie usług na najwyższym światowym poziomie. Więcej o projekcie MdO przeczytacie na stronie 7 bieżącego wydania.

Niestety, mimo ścisłej współpracy operatorów w całej Polsce, na lokalnych rynkach wciąż można spotkać operatorów - sąsiadów, którzy nie potrafią ze sobą koegzystować i którzy oglądają się na siebie, zamiast wspólnie stawiać czoła największym operatorom. Podobne sytuacje bardzo trafnie ocenił Marcin Sławek w swoim felietonie, który w całości publikujemy na stronie 41.

Zachęcamy Was serdecznie do lektury powyższych i innych artykułów w bieżącym wydaniu, a wszystkim MiŚOT-om życzymy kolejnych dekad udanej współpracy, bo pól eksploatacji jest jeszcze wiele, a potencjał ogromny.

Redaktor Naczelny
Krzysztof Fujarski

ICT PROFESSIONAL

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

Marketing menadżer
Marlena Fujarska
tel. +48 602 495 064
marlena@ictprofessional.pl

Redaktorzy
Krzysztof Fujarski
Michał Koch

Tłumaczenie i korekta
Marlena Fujarska

Skład i grafika
Michał Piechniczek

Informatyk
Mateusz Jaros

Asystent redakcji
Kamil Fujarski

Zdjęcia
Łukasz Biernacki

Współpraca
Michał Filipek
Przemysław Hubisz
Marek Jaślan
Michał Latuszewski
Marcin Orocz
Marcin Sławek
Grzegorz Szeliga
Piotr Wasyk
Piotr Wójcicki
Grzegorz Wziętek

Wydawca
ArtnMedia
ul. Sobieskiego 509
42-580 Wojkowice

Druk
Drukarnia Dan-Pol Zabrze

Przedruk i kopiowanie tylko za zgodą redakcji

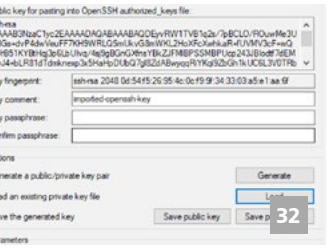
Projekt ICT Professional #19 (3/2018) wydany w sierpniu realizowany jest pod oficjalnym patronatem Stowarzyszenia e-Południe.
Czasopismo bezpłatne dla operatorów telekomunikacyjnych w ramach prenumeraty na stronie www.ictprofessional.pl/prenumerata.
Redakcja i wydawca nie ponoszą odpowiedzialności za publikowane treści. Prezentowane poglądy i opinie są opiniami danej osoby i redakcja w żaden sposób nie utożsamia się z nimi.

















Spis treści

AKTUALNOŚCI

5 PING z branży

7 Ruszyła machina MdO - MiŚOT dla OSE
Krzysztof Fujarski

8 Rozdano pierwsze certyfikaty Tele.Odpowiedzialnych
Michał Koch

9 Diamenty z woj. śląskiego rozdane – Stowarzyszenie e-Południe wśród nagrodzonych
Michał Koch

WYDARZENIA

10 Fotorelacje

SYSTEMY

18 Dążymy do ideału. Czy istnieje idealny system dla operatorów telekomunikacyjnych?
Michał Koch

19 Robot obsłuży klientów w BOK

PRAWO I TELEKOMUNIKACJA

20 Od listopada nowa forma zawierania umów z abonentami
Michał Latuszewski

22 Punkty wymiany ruchu będą w krajowym systemie cyberbezpieczeństwa
Marek Jaślan

24 RODO - 3 najczęściej zadawane pytania po wejściu przepisów w życie
Grzegorz Szeliga

ZARZĄDZANIE

25 MiŚOT-ów rozwój własny
Przemysław Hubisz

26 Przekonaj się, ile wart jest Twój wysiłek!
Wywiad z Marcinem Ludygą

28 Dział handlowy w praktyce Część 5 – Dalszy rozwój skutecznego działu sprzedaży w niełatwej dobie ciągłych zmian na rynku
Grzegorz Wziętek

ZARZĄDZANIE

29 iNET GROUP - jedyny w Polsce integrator „przez Operatorów - dla Operatorów”
Paweł Kucięba

30 Pozbądź się zbędnych kilogramów Część 3 – Optymalizacja procesów biznesowych poprzez eliminację marnotrawstw i zwiększanie efektywności
Marcin Orocz

31 Zmiana ustawy o podatku rolnym, leśnym i opłatach lokalnych, a sprawa operatorów telekomunikacyjnych
Michał Koch

BAZA WIEDZY

32 TRENING z MIKROTIK Koncentrator SSTP VPN w chmurze z wykorzystaniem Mikrotik CHR
Piotr Wasyk

TECHNOLOGIE

35 Przełącznice i patch panele SLIDE od xbest.pl
Rafał Jach

36 PowerWalker UPS-y 3 fazowe do 600kVA

38 Przenieś swoją sieć i swój biznes na wyższy poziom z ePMP Elevate!
Sebastian Opiela

TRENDY

39 Rozporządzenie ePrivacy. Jak zwiększy się ochrona użytkowników końcowych przed nadmierną ingerencją w ich sferę prywatności?
Michał Koch

TELEWIZJA

40 JAMBOX lajt – kablówka nie tylko po kablu

FELIETON

41 Kruche sąsiedztwo
Marcin Sławek

OPERATORZY PO PRACY

42 Operatorzy po pracy biegają
Krzysztof Fujarski

45 KARTA KATALOGOWA

PING z branży

MICHAŁ KOCH

PREZYDENT PODPISAŁ USTAWĘ O KRAJOWYM SYSTEMIE CYBERBEZPIECZEŃSTWA

Powstanie Krajowego Systemu Cyberbezpieczeństwa (KSC), który będzie wykrywał, zapobiegał i minimalizował skutki ataków naruszających bezpieczeństwo informatyczne kraju, to cel ustawy podpisanej 1 sierpnia 2018 roku przez Prezydenta Andrzeja Dudę.

Ustawa, która wdraża dyrektywę NIS, utworzy w Polsce krajowy system cyberbezpieczeństwa. W jego skład wejdą m.in. najwięksi przedsiębiorcy z wybranych sektorów gospodarki oraz administracja rządowa i samorządowa.

Ustawa nakłada obowiązki na operatorów usług, które mają kluczowe znaczenie dla utrzymania krytycznej działalności społecznej lub gospodarczej (usługi kluczowe). Wśród operatorów znajdą się największe banki, firmy z sektora energetycznego, przewoźnicy lotniczy i kolejowi, armatorzy, szpitale i podmioty tworzące w Polsce infrastrukturę cyfrową.

Źródło: gov.pl

GIGABITOWE WIFI FACEBOOKA

Gigabitowy projekt Facebooka - WiFi Terragraph – zostanie wsparty przez firmę Qualcomm Technologies. Terragraph ma stanowić alternatywę dla szerokopasmowych światłowodów, wykorzystując milimetrowe fale radiowe o częstotliwości 60 GHz. Będzie korzystać z technologii 802.11ay, zaprojektowanej jako następca bezprzewodowych sieci w standardzie 802.11ad.

Główną zaletą Terragraph, rozwiązania przeznaczonego głównie dla zabudowanych obszarów miejskich, jest to, że jego wdrażanie będzie szybsze i tańsze niż w przypadku kładzenia kabli światłowodowych, co wymaga rozkopywania ulic.

Źródło: qualcomm.com

SPÓŁKA HYPERION ZAPRZESTAŁA PROWADZENIA DZIAŁALNOŚCI TELEKOMUNIKACYJNEJ Z POWODU UPADŁOŚCI

W związku z upadłością spółki Hyperion S.A. 23 maja 2018 r., zaprzestała ona prowadzenia działalności telekomunikacyjnej. UKE podjęła działania w celu zminimalizowania negatywnych skutków dla konsumentów.

Upadłość Hyperion oznacza, że abonenci nie mają dostępu do świadczonych usług telekomunikacyjnych. Problem dotyka także klientów, którzy skorzystali z prawa do zachowania numeru przy zmianie dostawcy usług, czyli wykorzystują numery przeniesione z Hyperion.

Źródło: uke.gov.pl

UKE - CORAZ WIĘCEJ INFRASTRUKTURY TELEKOMUNIKACYJNEJ W POLSCE

Część raportu o stanie rynku telekomunikacyjnego w Polsce, dotycząca rozwoju infrastruktury telekomunikacyjnej, pokazuje ciekawy trend. Widoczny jest przyrost liczby zainstalowanych własnych węzłów sieci telekomunikacyjnych – o ponad 30 tys. w ciągu roku. Efektem rozwoju rynku telekomunikacyjnego i skuteczności inwestycji wspieranych ze środków publicznych jest systematyczne zmniejszanie się liczby miejscowości pozbawionych węzłów dostępowych. Istotny dla rozwoju sieci telekomunikacyjnych jest wzrost udziału długości medium światłowodowego w łącznej długości linii telekomunikacyjnej. W 2017 roku udział ten wynosił ponad 95 proc. Możliwość dostępu do stacjonarnego internetu o szybkości co najmniej 30 Mb/s ma dziś ok. 33 proc. budynków. Dostęp do usług o szybkości przynajmniej 100 Mb/s mają mieszkańcy co dziesiątego budynku. Uzupełnieniem oferty stacjonarnej jest LTE, której udział zwiększył się w ciągu roku o ok. 2 proc. i wyniósł 84 proc. O 8 proc. zmniejszyła się liczba miejscowości, w której żaden operator nie zadeklarował zasięgu sieci stacjonarnych i radiowych.

Źródło: uke.gov.pl

WIFI4EU – NOWY TERMIN DLA WNIOSKÓW

Błąd techniczny stał się powodem anulowania pierwszego naboru wniosków w projekcie WiFi4EU. Nowym termin składania wniosków wystartuje jesienią 2018 roku.

Źródło: wifi4eu.eu

SERWISY INTERNETOWE FIRM TELEKOMUNIKACYJNYCH SŁABO OCENIONE W RAPORCIE UKE

Badanie stron operatorów, przeprowadzone na polecenie UKE przez Fundację Widzialni oraz Fundację Integracja, miało na celu weryfikację wdrożenia zapisów Rozporządzenia Ministra Administracji i Cyfryzacji z 26 marca 2014 r. „w sprawie szczegółowych wymagań dotyczących świadczenia udogodnień dla osób niepełnosprawnych przez dostawców publicznie dostępnych usług telefonicznych" w zakresie dostosowania stron www.

Badaniu poddanych zostało 319 serwisów. Zgodnie z opinią ekspertów oraz konsultantów biorących udział w badaniu, serwisy zawierają błędy uniemożliwiające poruszanie oraz obsługę przez osoby o specjalnych potrzebach. Większość elementów sprawdzanych podczas badania nie spełnia standardu. Jedynie siedem spośród badanych serwisów uzyskało ocenę dostateczną, pozostałe badane strony otrzymały końcową ocenę niedostateczną, co równoznaczne jest z brakiem dostosowania do standardu WCAG 2.0.

Źródło: uke.gov.pl

UKE - URZĄDZENIA PLC W DUŻEJ CZĘŚCI NIEZGODNE Z NORMAMI

Kampania pomiarowa urządzeń PLC przeprowadzona została w ramach nadzoru rynku urządzeń PLC, m.in. z uwagi na wykorzystywanie ich w tzw. inteligentnych domach do tworzenia sieci urządzeń. Zadaniem Prezesa UKE jest upewnienie się, że tego rodzaju wyroby spełniają stawiane im wymagania i są bezpieczne dla użytkownika. Z tego względu Inspektorzy UKE przeprowadzili kontrolę 14 urządzeń PLC, które powinny spełniać wymagania określone w Dyrektywie EMC.

Dodatkowo, 6 wyrobów zostało poddanych badaniom laboratoryjnym w celu sprawdzenia zadeklarowanej przez przedsiębiorców zgodności urządzeń z właściwą normą zharmonizowaną. Badania wykazały, że żaden z 6 wyrobów nie spełnia wymagań technicznych. Konieczne było rozpoczęcie przez Prezesa UKE działań mających na celu usunięcie ze sprzedaży tych urządzeń PLC.

Źródło: uke.gov.pl

NIE BĘDZIE CENTRALNEGO REJESTRU DOMEN ZAKAZANYCH

Rejestr miał działać na zasadzie podobnej jak już funkcjonujący rejestr prowadzony w oparciu o przepisy tzw. ustawy hazardowej. Miało to być techniczne rozwiązanie upraszczające proces weryfikacji, a jego celem miała być minimalizacja kosztów po stronie przedsiębiorców telekomunikacyjnych. Mogliby oni sprawdzać rejestr w jednym, a nie kilku miejscach. Ewentualne blokady miały następować dopiero na skutek decyzji uprawnionych do tego organów i tylko na podstawie przepisów ustawowych. Ostatecznie po analizach, a także z uwagi na fakt, że propozycje ewentualnego blokowania niektórych stron nie zostały przyjęte, Ministerstwo Cyfryzacji odstępuje od propozycji tworzenia rejestru.

Źródło: gov.pl

KIKE – POŻYCZKI SZEROKOPASMOWE

W dniach 18 i 19 lipca, przedstawiciele KIKE odbyli kolejne konsultacje z instytucjami odpowiedzialnymi za udzielanie pożyczek szerokopasmowych dla ISP, finansowanych z POPC. Odwiedzone zostały placówki TISE oraz Bank Gospodarstwa Krajowego.

Podczas spotkania z TISE omówiono dotychczasowe doświadczenia Towarzystwa w udzielaniu pożyczek, a jeśli chodzi o BGK, to przedmiotem rozmów był udział KIKE w promocji planowanego na jesień b.r. trzeciego przetargu na wybór pośredników finansowych.

Źródło: kike.pl

PING z branży

MICHAŁ KOCH

NOWA METODA BADANIA RYNKU MEDIÓW? PROJEKT KRRIT

Krajowa Rada Radiofonii i Telewizji zapowiada projekt nowego badania telemetrycznego – zbudowanie pomiaru odbiorców treści wideo i audio w możliwie największej liczbie kanałów dystrybucji. Pierwszy panel ma być gotowy pod koniec 2018 r. Obecne technologie rozszerzają możliwości analizy przepływu treści multimedialnych w sieci, powietrzu, przez kabel czy satelitę. Krajowa Rada Radiofonii i Telewizji chce także, by w badaniu uwzględnić konsumpcję mediów w internecie, na urządzeniach mobilnych.

Źródło: krrit.gov.pl

VECTRA KUPIŁA AKCJE SGT

Vectra, jeden z liderów rynku telekomunikacyjnego oraz wiodący operator kablowy, zakupiła 66,5% akcji w SGT S.A., należącej wcześniej do Grupy 3S. Współpraca kapitałowa zwiększa szanse na szybszy rozwój w obu spółkach. Współpraca z SGT jest dla operatora z Gdyni inwestycją przede wszystkim kapitałową, choć katowicka spółka wniesie do firmy także know-how i ofertę telewizji JAMBOX. Vectra pomoże SGT przede wszystkim w szybszym rozwoju jej produktów. SGT nie zmieni nazwy spółki, będzie także bez zmian świadczyć klientom usługi telewizyjne pod marką JAMBOX.

Źródło: 3S

PIOTR STRZYŻEWSKI WYBRANY DO RADY RIPE NCC

Organizacja zarządzająca europejską strefą adresową IP opublikowała wyniki głosowań przeprowadzonych podczas plenarnego posiedzenia, jakie odbyło się w Marsylii. Jednym z punktów obrad były wybory do Rady Nadzorczej (ang. Executive Board) dwóch kandydatów na wakujące w tym roku stanowiska. Wybory wygrali Niemiec Falk von Bornstaedt oraz Polak Piotr Strzyżewski. Kadencja w radzie RIPE NCC trwa 3 lata. Rada Nadzorcza jest najwyższym egzekucyjny ciałem RIPE NCC i sprawuje nadzór nad właściwym zespołem zarządzającym, przede wszystkim w obszarze finansów oraz strategicznych kierunków działania.

Źródło: ripe.net

BRAK PROGRAMÓW TVP W USŁUDZE WP PILOT PODCZAS MŚ W PIŁCE NOŻNEJ

W wyniku braku porozumienia TVP S.A. reprezentowanej przez Jacka Kurskiego i WP Holding Jacka Świderskiego, na czas negocjacji, stacje TVP nie były dostępne w usłudze WP Pilot. Początkiem lipca, TVP zgodziła się na przywrócenie programów TVP do oferty WP Pilot, ale nadal nie emitowano w nich transmisji z Mistrzostw Świata w piłce nożnej.

Źródło: Wirtualna Polska

UOKIK WYDAŁ ZGODĘ NA PRZEJĘCIE NETII PRZEZ CYFROWY POLSAT

UOKiK wyraził zgodę na bezwarunkowe przejęcie przez Cyfrowy Polsat kontrolnego pakietu akcji Netii. Cyfrowy Polsat ma już 33 proc. akcji Netii; ogłosił też wezwanie na kupno kolejnych 34 proc. Transakcja analizowana była od grudnia 2017 roku. W roku bieżącym do analizy dołączono analizę lokalnych rynków płatnej telewizji.

Źródło: UOKiK

28-06-2018 W WARSZAWIE ODBYŁO SIĘ XIV ZWYCZAJNE WALNE ZGROMADZENIE CZŁONKÓW KIKE

Z najistotniejszych informacji, Paweł Paluchowski zrezygnował z pełnienia funkcji w Zarządzie Izby. Za rekomendacją pozostałych Członków Zarządu, Walne Zgromadzenie postanowiło nie wybierać nowego członka do Zarządu. Obecny Prezes KIKE Karol Skupień przedstawił sprawozdanie z okresu pełnienia swojej funkcji oraz kierunki prac Izby. Walne Zgromadzenie nie udzieliło absolutorium byłemu Prezesowi KIKE Piotrowi Marciniakowi oraz byłemu Przewodniczącemu Komisji Rewizyjnej Józefowi Chwastowi, którzy wraz z pozostałymi członkami ówczesnych władz zrezygnowali z pełnienia swoich funkcji w trakcie trwania kadencji. Wszyscy członkowie aktualnych władz KIKE uzyskali absolutorium od Walnego Zgromadzenia.

Źródło: kike.pl

UNIA EUROPEJSKA ZGODNA W SPRAWIE NOWELIZACJI EUROPEJSKIEGO PRAWA TELEKOMUNIKACYJNEGO

MICHAŁ KOCH

W pracy, w domu lub w podróży, Europejczycy oczekują szybkiego i niezawodnego połączenia z internetem. Zachęcanie do inwestowania kapitału w sieci o bardzo dużej przepustowości ma coraz większe znaczenie dla edukacji, opieki zdrowotnej, produkcji i transportu. Aby sprostać tym wyzwaniom i przygotować cyfrową przyszłość Europy, we wrześniu 2016 r. Komisja Europejska zaproponowała ustanowienie Europejskiego Kodeksu Łączności Elektronicznej oraz przedstawiła wniosek dotyczący rozporządzenia w sprawie Organu Europejskich Regulatorów Łączności Elektronicznej. Kodeks zmodernizuje obowiązujące unijne przepisy w dziedzinie telekomunikacji, które zostały ostatnio zaktualizowane w 2009 r., a także ma za zadanie obudzić konkurencję do napędzania inwestycji oraz wzmocnienia rynku wewnętrznego i praw konsumentów.

W marcu 2018 r. Parlament Europejski i Rada Europejska uzgodniły, w jaki sposób zarządzanie widmem radiowym umożliwi wprowadzenie 5G w UE. Po pełnym przyjęciu przez Parlament Europejski i Radę, państwa członkowskie będą miały dwa lata na transpozycję Kodeksu Komunikacji Elektronicznej do prawa krajowego. Nowe zasady zapewnią również ściślejszą współpracę między Komisją a Organem Europejskich Regulatorów Łączności Elektronicznej (BEREC) w zakresie nadzorowania środków związanych z nowymi kluczowymi warunkami dostępu do współinwestycji i regulacji symetrycznych.

Wiceprzewodniczący Komisji - odpowiedzialny za jednolity rynek cyfrowy - Andrus Ansip powiedział: *"Porozumienie to jest niezbędne, aby sprostać rosnącym potrzebom Europejczyków w zakresie łączności i zwiększyć konkurencyjność Europy, kładąc podwaliny pod wdrożenie 5G w całej Europie".*

Nowy Kodeks pomoże zwiększyć rozmieszczenie sieci 5G oraz ułatwi budowę nowych, stałych sieci o bardzo dużej przepustowości.

Korzyściami dla konsumentów będą:

- zapewnienie wszystkim obywatelom dostępu do niedrogich usług komunikacyjnych, w tym powszechnego dostępu do internetu;
- zapewnienie, że połączenia międzynarodowe w obrębie UE nie będą kosztować więcej niż 19 eurocentów/min., przy jednoczesnym zagwarantowaniu, że nowe przepisy nie zakłócą konkurencji, innowacji i inwestycji;
- zapewnienie równoważnego dostępu do komunikacji dla niepełnosprawnych użytkowników końcowych;
- promowanie lepszej przejrzystości taryf i porównywania ofert usług;
- zapewnienie lepszego zabezpieczenia przed hakerami, złośliwym oprogramowaniem itp.;
- lepsza ochrona konsumentów korzystających z pakietów usług;
- ułatwienie zmiany usługodawcy i zachowania tego samego numeru telefonu;
- zwiększenie ochrony obywateli w sytuacjach kryzysowych, poprzez wyszukiwanie dokładniejszej lokalizacji rozmówcy w sytuacjach awaryjnych, rozszerzenie zakresu komunikacji w sytuacjach awaryjnych oraz ustanowienie systemu przekazywania publicznych ostrzeżeń na telefony komórkowe.

Źródło: europa.eu

Ruszyła machina MdO - MiŚOT dla OSE

KRZYSZTOF FUJARSKI

Po tym, jak Naukowa i Akademicka Sieć Komputerowa (NASK) przedstawiła wyniki przetargu pt. „Świadczenie usługi szerokopasmowej transmisji danych pomiędzy budynkami, w których mieszczą się jednostki oświatowe, a punktem wymiany ruchu z siecią Operatora Ogólnopolskiej Sieci Edukacyjnej", w którym ogromnym sukcesem okazał się projekt Małych i Średnich Operatorów Telekomunikacyjnych, przedstawiciele MdO przyjęli od NASK i przekazali do MiŚOT-ów do realizacji pierwsze zamówienia na uruchomienie usługi Transmisji Danych w ramach budowy Ogólnopolskiej Sieci Edukacyjnej. Pierwsze placówki podłączane są w miejscowościach: Czarna Białostocka, Pieczyska, Teklinów, Wieruszów, Białystok, Mroczków, Bęczków, Jagodne oraz Skarżysko-Kamienna.

Na roboczym spotkaniu w NASK koordynatorzy z MdO przeprowadzili wstępne ustalenia dot. realizacji przedsięwzięcia. Omówiono między innymi kanały komunikacji dla różnych rodzajów spraw, ustalono warunki techniczne dla punktów styku. Warszawski IX został już uruchomiony. Zgodzono się na tymczasowe przekazywanie szkół z przydzielonym punktem styku w katowickim EPIX w Warszawie, co świadczy o elastyczności animatorów projektu MdO. Przedstawiciele e-Południa wskazali szkoły, w których usługa może zostać dostarczona wcześniej, tym samym zapewniając także sukces NASK. Pełny harmonogram działań dostępny jest pod adresem: https://ose.gov.pl/schedule.

Są też niestety minusy. Jakość danych w systemach Ministerstwa nie jest najlepsza. W bazie znajdują się nieistniejące placówki edukacyjne, a adresy podawane są w sposób dowolny, nie zawsze zgodnie z systemem TERYT, co dokłada pracy, zarówno NASK-owi, jak i koordynatorom z MdO, przy faktycznej weryfikacji lokalizacji świadczenia usług.

Istotnym jest także fakt, że w ramach projektów dla MiŚOT, równolegle podejmowane są działania dot. finansowania budowy infrastruktury. Wynikiem tych działań są już pierwsze umowy MiŚOT podpisane z TISE. Dodatkowo, specjalnie dla uczestników projektu MdO Alior Bank, wyznaczył dedykowaną osobę, która pomoże przygotować dokumenty i sprawnie przeprowadzi Operatora przez proces kredytowy. To umożliwia rozwój operatorów i zdecydowanie ułatwia udział w projekcie MiŚOT dla OSE.

Listę MiŚOT-ów biorących udział w projekcie MdO przedstawiono w tabeli poniżej. Obieg dokumentów natomiast zapewnia MiŚOT-om Media-com.

MdO, czyli inicjatywa Mały i Średni Operator Telekomunikacyjny dla Ogólnopolskiej Sieci Edukacyjnej (MiŚOT dla OSE), wygrała w 15 paczkach lokalizacyjnych, co daje wynik 623 właściwych lokalizacji. Wygrane zakładki: woj. lubuskie (3,5,6); woj. łódzkie (8,9,10); woj. wielkopolskie (34, 40); woj. świętokrzyskie (45, 47); woj. warmińsko-mazurskie (52, 55); woj. podlaskie (59, 60, 63). Rezultat jest zadowalający – ukazuje sens działań integracyjnych.

Założenia przedsięwzięcia polegały na zebraniu w spójną grupę MiŚOT-ów – EPIX-owców posiadających w zasięgu swojej sieci placówki edukacyjne i możliwości zapewnienia im transmisji do nowo powstającej OSE oraz reprezentowania ich interesów względem podmiotu realizującego projekt tej sieci, czyli NASK.

Szczególnie ważnym elementem będzie operacyjna współpraca na płaszczyźnie NASK <> Projekt MdO <> MiŚOT. Prawidłowe wykonanie przewidzianych założeń pokaże, że możliwość ogólnokrajowego działania i konkurowania z największymi operatorami telekomunikacyjnymi, stoi również po stronie MiŚOT. Zróbmy wszystko, by hasło "kupą, mości panowie" w tym wypadku nie skończyło się... jak zwykle.

Więcej informacji o Projekcie MdO na kolejnym MiŚOT Meetingu, 2018-10-22/24 w Jachrance. ■

Lista MiŚOT, które pierwsze biorą udział w projekcie MdO

Inter Com Sławomir Łebek
@ALFANET Małolepszy Marcin
A.Z.Hynasińscy spółka jawna
Audio Systems s.c. A.Cuprych R.Grzegorek
Bartłomiej Borkowski borkow.org PPHU
ComNet Multimedia Sp. z o.o.
CYBERNET Michał Samulski
F.H.U. KarwosNET Danuta Karwowska
Giganet Paweł Jastrzębski
I-TEL Paweł Bąk
INTELLY J. Niski SPÓŁKA JAWNA
INTERNET WIELKOPOLSKA SP. Z O.O.
INTERTOR.NET Bożena Wojtczak
Klinka Komputera Artur Wolski
Koba Sp. z o.o.
LANNET S.C. Marek Komala, Jerzy Lompert
Lasnet Usługi Komputerowe Robert Gulbinowicz
Macrosat Krzysztof Kacprowicz
Margonet S.C. Przemysław Parzyjagła i Marcin Janik
MARKOMP Marek Matejkowski
MATRIX Cezary Taraszkiewicz
MAXNET Zbigniew Czernecki
MilichSOFT Rafał Miliszewski
Net-Bis s.c. Włodzimierz Gąsior, Jolanta Gądek
Netcity Przemysław Żelazny
NETCOM computers Robert Opieliński
Netdrive.pl Krzysztof Bojko
Netkom Usługi Informatyczne Maciej Żukowski
Open Way Łukasz Jankowiak
P.H.U. Cresh.NET Robert Biskupski
PHU ADAMEK Maria Anielska-Adamek
PHU JARANET Jarosław Wszół
Proneteus Sp. z o.o.
Przedsiębiorstwo Handlowo-Usługowe Geckonet Barbara Janikowska
Przedsiębiorstwo Informatyczne FORTES J.Wąsik, K.Niziołek Sp.j.
Przedsiębiorstwo Wielobranżowe "Skrętka" Łukasz Piwowarczyk
puh vatus rafal wejman
Sebastian Charciarek IR-TUR
Sejnet - Rafał Sławiński
SERVIRE Adam Kozłowski
Soft Partner Szczypiorski Spółka Jawna
Spółdzielnia Mieszkaniowa w Nowym Tomyślu
STORM media Sp. z o.o.
Tele-Necik.PL Paweł Idrian
TEPSANET NOWACCY Spółka Jawna
Timplus s.c. Bogusław Dudek Radosław Walentowski
TORJON Wiesław Radka
UNINET SP. Z O.O.
ZAKŁAD ELEKTRONICZNEJ TECHNIKI OBLICZENIOWEJ Grzegorz Machi
Zakład Usługowy "Pawluk" Krzysztof Pawluk
Zapnet Karol Zapart Sp.J.

Rozdano pierwsze certyfikaty Tele.Odpowiedzialnych

MICHAŁ KOCH

Lokalne firmy telekomunikacyjne to liderzy w działaniach społecznej odpowiedzialności biznesu. Najczęściej robią to jednak intuicyjnie, nie zawsze mając świadomość, że właśnie realizują działania w obszarze CSR. Projekt Tele. Odpowiedzialni powstał po to, aby promować takie zachowania. Podczas MiŚOT Meeting w dniach 7-9.05.2018, w trakcie uroczystej gali, wręczone zostały pierwsze Certyfikaty Tele.Odpowiedzialnych firmom, które zadeklarowały działania zgodne z kodeksem CSR dla MiŚOT oraz zapoznały się z katalogiem działań CSR Tele.Odpowiedzialni na lata 2017/2018.



Nagrodzeni:

1. ATG SATEL
2. Net-Bis s.c.
3. Piekary.net
4. P.W.Batna
5. MNF Network sp. z o.o.
6. K3 Telcom sp. z o.o.
7. DG-ET S.A.
8. Media.com sp. z o.o.
9. Systel
10. Danar
11. Interduo s.c.
12. Netico s.c.
13. ABI
14. Invicom sp. z o.o.
15. Internet Union S.A.
16. LCS
17. Infonet
18. Kolnet sp.zo.o.
19. T-mobile
20. Cyfrotel
21. Visual-comp
22. ITcomp sp. z o.o.
23. Świdman s.c.
24. netfala
25. Maxnet
26. Vizet
27. Ittam
28. Syrion sp. z o.o.
29. INBT Sp. z o.o.
30. NTVK
31. Promedia
32. Der.net sp. z o.o.
33. IMPERIUM Telecom Czesław Chlewicki
34 .Telewizja Magnes
35. Feromedia
36. MultimediaHD
37. HLG Sp. z o.o
38. ART-COM Sp. z o.o.
39. ComNet Multimedia Sp. z o.o.
40. e-SBL.net Sp. z o.o.
41. Central Telecom sp. z o.o.
42. Art'n'Media Fujarska s.k.a.
43. Microchip S.C. W. Wrodarczyk, A. Kossowski
44. Krawarkon
45. Telewizja Kablowa Dipol Sp. z o.o.
46. ZUE Dipol Sp. J.
47. Telekomunikacja Podlasie Sp. z o.o.
48. SAV Sp. z o.o.
49. Usługi menadżerskie elektroniczne i nurkowe Wiesław Półkośnik
50. com4com sp. z o.o.
51. helpful sp. z o.o.

Certyfikaty laureatom wręczyli obecni na gali członkowie kapituły: Karol Skupień – Prezes KIKE i Krzysztof Fujarski – Redaktor Naczelny ICT Profesional.

Kapituła Tele.Odpowiedzialnych uhonorowała także pierwsze działania w operatorów w zakresie CSR. Wśród laureatów znaleźli się:

- Danar – nagroda iPad
- HLG Sp. z o.o. – nagroda Kindle
- Multimedia HD – nagroda Kindle

Tele.Odpowiedzialni to inicjatywa, która wspiera przedsiębiorców branży ISP w prowadzeniu działań zgodnie z zasadami CSR. To inwestycja korzystna dla wszystkich uczestników rynku – podnosi standardy relacji biznesowych, wspiera innowacyjność, szczególnie poprzez rozwój nowych produktów i usług społecznych i środowiskowych, ponadto ogranicza negatywny wpływ działalności przedsiębiorstw na środowisko naturalne, a także wzmacnia relacje ze społecznością, w której funkcjonuje przedsiębiorstwo. ■

Diamenty z woj. śląskiego rozdane – Stowarzyszenie e-Południe wśród nagrodzonych

MICHAŁ KOCH



Doroczna Gala rozdania nagród w rankingu Diamenty Forbesa 2018 odbyła się 18 kwietnia w Katowicach w Hotelu Monopol. W tym roku w regionie uhonorowano 148 laureatów.

W jedenastej edycji Diamentów redakcja miesięcznika „Forbes" we współpracy z firmą Bisnode Polska opracowała zestawienie najbardziej dynamicznie rozwijających się przedsiębiorstw w naszym kraju. Analitycy i eksperci wyceniali firmy, stosując metodę szwajcarską. Łączy ona metodę majątkową i dochodową (więcej na ten temat można przeczytać tutaj).

Ta inicjatywa dodatkowo pobudza przedsiębiorczość, a dla ludzi sukcesu jest okazją, aby się poznać. W tym przypadku to sukces całego środowiska polskich Małych i Średnich Operatorów Telekomunikacyjnych (MiŚOT) – unikatowego zjawiska w Europie. Unikatowe jest również to, że e-Południe jest pierwszym stowarzyszeniem w gronie laureatów.

Jak się okazuje, e-Południe nie po raz pierwszy tworzy historię i zmienia polski rynek telekomunikacyjny. Całe środowisko Małych i Średnich Operatorów Telekomunikacyjnych (MiŚOT) nie ma się czego wstydzić. Należy do nich ponad 30% rynku telekomunikacyjnego, utworzyli KIKE – izbę gospodarczą, która aktywnie reprezentuje MiŚOT przed administracją publiczną. Wreszcie wspólne projekty realizowane z Inet Group i KIKE pokazują, że opłaca się współpracować na wszystkich możliwych płaszczyznach.

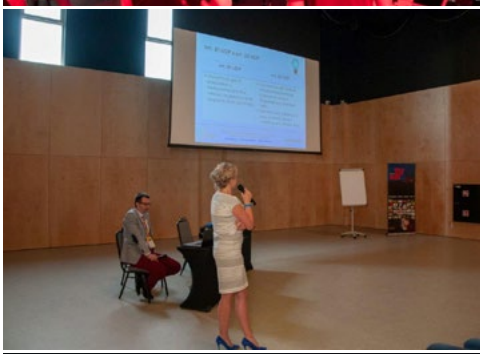
Taki sukces świadczy o jednym – e-Południe przyczyniło się do niego własną pracą, wynik świadczy o ciągłym rozwoju, a także sile środowiska Małych i Średnich Operatorów Telekomunikacyjnych. Umieszczenie w prestiżowym zestawieniu jest szansą na promocję nie tylko firmy, ale całego środowiska MiŚOT, na rzecz którego Stowarzyszenia działa. A dla samego e-Południa jest potwierdzeniem wiarygodności wśród partnerów biznesowych. ■










BYLIŚMY DLA WAS NA...

WYDARZENIA

MediaForum 2018

22-25.04.2018

Tegoroczna konferencja "Niezależne Forum Operatorów Kablowych" MediaForum 2018, odbyła się w dniach 22-25 kwietnia 2018 roku w Łochowie.

To już kolejna - ósma edycja kilkuletnich wiosennych spotkań kilkudziesięciu firm – operatorów TVK, ISP, dostawców urządzeń i systemów technologicznych, nadawców i dystrybutorów programów.

Honorowy patronat nad wydarzeniem objęli: Urząd Komunikacji Elektronicznej, Ministerstwo Cyfryzacji, Krajowa Rada Radiofonii i Telewizji, Polska Izba Radiodyfuzji Cyfrowej.

Program MediaForum 2018 połączył prezentacje branżowe, panele dyskusyjne, wystawę i indywidualne spotkania.

Tematami przewodnimi prezentacji i paneli były głównie kwestie prawne, takie jak wprowadzenie do ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, dochodzenie odszkodowania w przypadku uszkodzenia sieci telekomunikacyjnej, dostęp przedsiębiorców telekomunikacyjnych do nieruchomości oraz do infrastruktury telekomunikacyjnej i inne. Ponadto omówiona została także nowelizacja ustawy Prawo Telekomunikacyjne i ochrona danych osobowych po wejściu w życie RODO. Przedstawione zostały również projekty Stowarzyszenia e-Południe dla Małych i Średnich Operatorów Telekomunikacyjnych i działalność KIKE na rzecz operatorów kablowych, z kolei Krajowa Izba Gospodarcza Elektroniki i Telekomunikacji poruszyła kwestię aktualizacji NPS wobec wyzwań Strategii na rzecz odpowiedzialnego rozwoju.

Swoją ofertę mieli możliwość zaprezentować również wystawcy i sponsorzy konferencji, którzy prezentowali swoje rozwiązania zarówno podczas wystawy, jak i warsztatów i prelekcji.

Atrakcję drugiego dnia konferencji zapewnił kosz emocji sponsorowany przez SportKlub, zabierając uczestników na loty bajecznie kolorowym balonem.

Punktem honorowym podczas uroczystej gali było wręczenie przez Redakcję TV Sat Magazynu Patentów Satelitarnych.

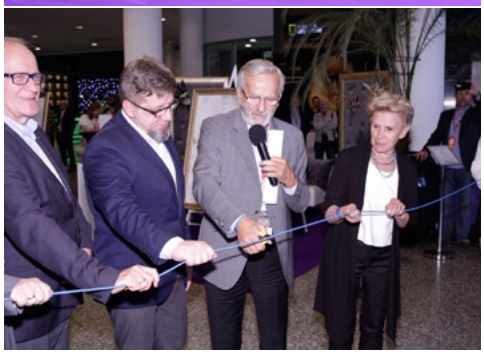
Organizator spotkania serdecznie dziękuje wszystkim partnerom i uczestnikom kwietniowego spotkania MediaForum 2018, do którego kontynuacji zaprasza w przyszłym roku.




Foto: Archiwum organizatora








BYLIŚMY DLA WAS NA...

WYDARZENIA

Ogólnopolska Konferencja Operatorów Komunikacji Elektronicznej oraz VII Forum Telewizji Lokalnych

14-16.05.2018

W dniach od 14 do 16 maja 2018 roku, w Hotelu Copernicus w Toruniu, odbyła się Ogólnopolska Konferencja Operatorów Komunikacji Elektronicznej oraz VII Forum Telewizji Lokalnych, zorganizowane przez Polską Izbę Komunikacji Elektronicznej i Fundację Wspierania Rozwoju Komunikacji Elektronicznej PIKSEL. Udział w konferencji, forum i wystawie wzięło ponad 450 osób reprezentujących kilkadziesiąt firm sektora medialnego i telekomunikacyjnego.

Konferencja rozpoczęła się Walnym Zgromadzeniem Członków PIKE, a po nim nastąpiło Uroczyste Otwarcie, w którym udział wzięli m.in. Wiceprzewodnicząca Sejmowej Komisji Kultury i Środków Przekazu Poseł Iwona Śledzińska-Katarasińska, Przewodniczący Krajowej Rady Radiofonii i Telewizji Minister Witold Kołodziejski oraz Przewodniczący Rady Mediów Narodowych – Krzysztof Czabański.

Witając uczestników w imieniu władz miasta Torunia, Prezydent Michał Zaleski podkreślił, iż jest to już kolejna Konferencja PIKE odbywająca się w mieście Kopernika. Jerzy Straszewski, prezes PIKE, poinformował, iż zbliża się jubileusz 30-lecia branży telewizji kablowej, którego obchody będą za rok. Podkreślił, iż obecna konferencja jest jedną z najliczniejszych z dotychczasowych wiosennych konferencji organizowanych przez PIKE i wyróżnia się ilością obecnych zaproszonych gości, w tym ministrów oraz regulatorów rynku.

W tegorocznej edycji Konferencji i Forum miało miejsce 6 dyskusji panelowych, 6 prezentacji i 6 warsztatów dla operatorów i nadawców lokalnych. Poruszano tematy dotyczące między innymi konsolidacji na rynku mediów, finansowania telewizji lokalnych w Polsce, prawa autorskiego czy kontentu filmowego w świecie cyfrowym. Omówione zostały także zagadnienia związane z nowymi wyzwaniami rynku telekomunikacyjnego, budową sieci 5G i cyberbezpieczeństwem.

Podczas uroczystej Gali PIKE rozstrzygnięta została XV edycja Konkursu dla Telewizji Lokalnych „To Nas Dotyczy". Tegorocznymi laureatami zostali: Telewizja Toya z Łodzi, Telewizja Horyzont ze Słubic, Wielkopolska Telewizja Kablowa z Poznania i Telewizja Regionalna z Bielska-Białej.

Na jesienną 45. Międzynarodową Konferencję i Wystawę PIKE 2018 zapraszamy w dniach 810 października do Łodzi!

Podczas tegorocznej Gali Światłowodowej, goście Kongresu mieli okazję poznać niezwykłe, industrialne wnętrza Stoczni Gdańskiej. Organizatorzy zadbali też o moc atrakcji multimedialnych i artystycznych.




Foto: Archiwum organizatora















BYLIŚMY DLA WAS NA...

WYDARZENIA

PLNOG20 - huczne obchody jubileuszu największej w Polsce konferencji sieciowej

19-20.03.2018

850 uczestników, 4 ścieżki, 48 wykładów, panele dyskusyjne oraz sesje live voting - to jedynie część tego, co działo się podczas jubileuszowej edycji PLNOG. W ciągu zaledwie dwóch dni uczestnicy konferencji mieli okazję zgłębić wiedzę z zakresu cyberbezpieczeństwa, routingu czy blockchainu. Dwudziesta edycja najważniejszej telekomunikacyjnej konferencji w Polsce była rekordowa pod każdym względem, a także stała się doskonałą okazją do spotkań zarówno biznesowych, jak i towarzyskich.

Paul Vixie (Farsight Security), Adam Haertle (ZaufanaTrzeciaStrona.pl), Witold Mozgawa (Instytut Matematyki UMCS) i wielu innych gości pojawiło się ze swoją prelekcją na jednej z czterech scen PLNOG20. Konferencja dawno nie miała tak szeroko rozwiniętej tematyki. Poza sieciami i operatorką, podczas tej edycji pojawiło się wiele nowości.

Podczas jubileuszowego PLNOG-a odbyły się także wybory do Rady Programowej, która odpowiada za ocenianie zgłoszeń CfP oraz czuwa nad merytoryczną jakością każdego spotkania. Głosami uczestników konferencji, na roczną kadencję do tego prestiżowego organu zostali wybrani: Łukasz Biernacki, Tomek Brol, Magda Figiel, Andrzej Gab, Andrzej Karpiński, Marcin Kuczera, Robert Śląski, Piotr Wojciechowski, Jarek Zieliński.

Ponadto podczas PLNOG20 wybrany został najlepszy prelegent. Tym razem jednak statuetka Royal Jacka trafiła w ręce aż dwóch speakerów - Łukasza Jachowicza (członek Rady ds. Cyfryzacji) oraz Tomasza Matuli (Orange), którzy ex aequo zdobyli najwięcej głosów. Serdecznie gratulujemy!

Poza stricte techniczną stroną, PLNOG to także wydarzenie biznesowe, które jest świetną okazją do spotkań w kuluarach, zdobywania nowych inspiracji i budowania sieci kontaktów. Wiedzą o tym doskonale partnerzy konferencji, którzy zaprezentowali swoje najnowsze produkty i rozwiązania. Oczywiście konferencja nie mogła się odbyć bez hucznej Gali Wieczorowej, która stanowiła ukoronowanie obchodów 10-lecia! Szampańskiej zabawie towarzyszył muzyczny wykład Hirka Wrony oraz emocjonujący teleturniej "Awantura o kasę".

Foto: Archiwum organizatora













BYLIŚMY DLA WAS NA...

WYDARZENIA

17. edycja Konferencji Technik Szerokopasmowych

26-27.06.2018

W dniach 26-27 czerwca 2018 r. odbyła się w Gdyni 17. edycja Konferencji Technik Szerokopasmowych. W tegorocznym wydarzeniu wzięło udział ponad 250 przedstawicieli branży telekomunikacyjnej oraz sektora data center. Wśród gości nie zabrakło reprezentantów zarówno największych, jak i lokalnych operatorów telekomunikacyjnych, dostawców rozwiązań technologicznych, nadawców telewizyjnych, a także wiodących mediów.

W części wystawienniczej konferencji, która podzielona została na kilka stref technologicznych, znaleźć można było m.in. prezentację rozwiązań dedykowanych technologii 4K oraz VR, rozwiązania dla infrastruktur dostępowych, w tym nowe węzły oraz moduły dedykowane technologii Remote PHY, przekrój urządzeń wspierających technologię DOCSIS 3.1, stanowisko z licznymi rozwiązaniami GPON, czy też szafy rackowe prezentujące obszerne portfolio sprzętu dla operatorów data center.

Podczas 17.KTS nie zabrakło także licznych atrakcji. W trakcie wydarzenia realizowany był konkurs w aplikacji mobilnej, w którym uczestnicy musieli zmierzyć się z zestawem zadań nawiązujących do tematyki konferencji. Co więcej, przez cały czas trwania 17. KTS można było korzystać ze stanowisk pozwalających na testowanie zyskującej na popularności technologii VR. Organizatorzy pamiętali także o wszystkich fanach piłki nożnej. Miłośnicy futbolu mieli okazję oglądać Mundial w technologii 4K w specjalnie przygotowanej na tę okazję strefie kibica. Natomiast na amatorów miejskich biegów czekał poranny trening na Bulwarze Nadmorskim w Gdyni.

Foto: Archiwum organizatora
























BYLIŚMY DLA WAS NA...

WYDARZENIA

22 Konferencja KIKE

10-11.04.2018

Operatorzy ISP, operatorzy kablowi oraz dostawcy usług B2B i sprzętu telekomunikacyjnego z całej Polski spotkali się w Warszawie na XXII Konferencji Krajowej Izby Komunikacji Ethernetowej (KIKE). Wydarzenie, które już od ponad 10 lat integruje branżę małych i średnich operatorów telekomunikacyjnych, stanowiło okazję do dialogu o najbardziej aktualnych wyzwaniach, zagadnieniach i problemach dotyczących branży.

W XXII Konferencji KIKE wzięło udział blisko 700 uczestników, 50 wystawców, 284 organizacji i przedsiębiorstw z branży telekomunikacyjnej, przedstawicieli administracji publicznej oraz reprezentantów instytucji finansowych. Głównym celem organizatorów było dostarczenie uczestnikom informacji, które pozwolą na sprawne wykorzystanie środków przekazywanych mikro- i małym przedsiębiorstwom telekomunikacyjnym w ramach pożyczki szerokopasmowej. Nie zabrało również zagadnień związanych ze zmianami w przepisach i prawie telekomunikacyjnym obowiązującym w Polsce i Europie.

Wydarzenie rozpoczęto wystąpieniem Karola Skupnia, Prezesa Krajowej Izby Komunikacji Ethernetowej oraz Członków Zarządu Izby, w czasie którego podsumowano status projektów KIKE, działalność grup roboczych GRAP i GRTV oraz poinformowano o wznowieniu projektów KIX 2.0 i Akademii KIKE.

Inaugurujący Konferencję Marcin Cichy, Prezes Urzędu Komunikacji Elektronicznej, w swoim wystąpieniu zaznaczył, że KIKE jest największą izbą gospodarczą, której członkowie oczekują od niego konkretnych rozwiązań. Przedstawił także najważniejsze problemy branży w aspekcie ich regulacji w ciągu najbliższych osiemnastu miesięcy.

Wieczór zarezerwowano na uroczystą Galę KIKE przygotowaną w klimacie Wielki Gatsby, w której wystąpili: Drugi Tydzień, Tancerze.pl oraz VJ Mike. Spotkanie było okazją do nagrodzenia wyróżnieniem firmy XBEST za wieloletnią współpracę i zaangażowanie przy konferencjach KIKE, a także do uroczystego powitania nowych członków Izby.

„Szczególnym zainteresowaniem licznie przybyłych do Warszawy uczestników XXII Konferencji KIKE cieszyły się panele i prezentacje związane z aktualnymi kwestiami prawnymi, a w szczególności z wdrożeniem RODO w przedsiębiorstwie telekomunikacyjnym. Podczas kolejnych konferencji z pewnością wracać będziemy między innymi do EKŁE, ponieważ na podstawie tej dyrektywy unijnej, polskie prawo telekomunikacyjne musi być napisane praktycznie od nowa. Warto też raz jeszcze podkreślić, że zmieniły się formy finansowania projektów telekomunikacyjnych przez UE i obecnie skupiamy się na tworzeniu systemu wieloletniego wsparcia operatorów w postaci korzystnego kredytowania inwestycji. Z pewnością do nich także wrócimy podczas XXIII Konferencji" – podsumował XXII Konferencję Karol Skupień – Prezes Krajowej Izby Komunikacji Ethernetowej.

Foto: Archiwum KIKE i archiwum xBEST



20-21 LISTOPADA 2018

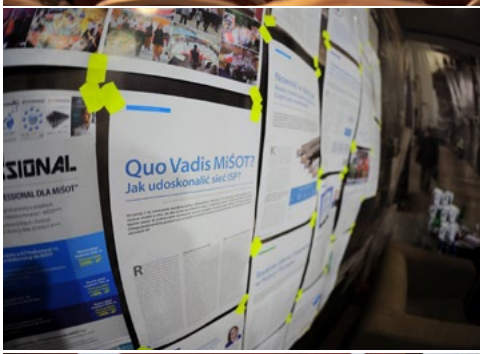
XXIII KONFERENCJA KIKE

HOTEL OSSA**** Congress & SPA - RAWA MAZOWIECKA

KONFERENCJE.KIKE.PL








BYLIŚMY DLA WAS NA...

WYDARZENIA

MiŚOT Meeting

7-9.05.2018

Kolejna już edycja spotkania Małych i Średnich Operatorów Telekomunikacyjnych – MiŚOT Meeting odbyła się tym razem w dniach 7-9 maja 2018 r., w Hotelu STOK w malowniczych, górskich terenach Wisły. Jak zwykle, organizatorami konferencji byli: iNET Group, Stowarzyszenie e-Południe, EPIX oraz magazyn ICT Professional.

Tej wiosny uczestnicy mieli okazję poczuć niepowtarzalny klimat lat 20 – czasów prohibicji, blichtru i gangsterskich porachunków.

Tradycyjnie już, właściwą konferencję poprzedził dzień MiŚOT-owych warsztatów, podczas których operatorzy czerpali wiedzę w trakcie praktycznych, interakcyjnych zajęć. Dzień owocnych warsztatów zakończyło huczne Before Party, podczas którego uczestnicy bawili się w Chacie Grillowej przy akompaniamencie muzyki lat 20.

Po intensywnym dniu warsztatowym nadszedł moment otwarcia konferencji. Prelekcje zostały podzielone na kilka bloków tematycznych: blok ekspertów – w którym prelekcje prowadzili partnerzy konferencji, przybliżający nowinki technologiczne, blok projektów – w którym poruszane były aspekty związane z wszelkimi projektami dotyczącymi branży MiŚOT, a także blok systemów – w którym prelegenci próbowali odpowiedzieć na pytanie: Jak znaleźć idealny system dla ISP i czy taki w ogóle istnieje?

Wieczorem, intensywny dzień prelekcji uwieńczyło jak co roku xBEST Party. Tym razem, aby spełnić oczekiwania każdego z uczestników, przygotowanych zostało kilka stref: strefa głośna – mająca miejsce w sali kongresowej, strefa cicha – w sali restauracyjnej, kręgielnia. Każda ze stref oferowała inny wymiar wieczornej rozrywki.

W strefie głośnej odbyła się uroczysta kolacja i otwarcie wieczoru przez organizatorów, po czym nastąpiła długo wyczekiwana Gala Tele.Odpowiedzialni i wręczenie certyfikatów. Następnie rozpoczęła się impreza, która obfitowała w wiele atrakcji. Z kolei w strefie cichej, równolegle do imprezy tanecznej, odbywały się rozmowy w kuluarach i zacięte rozgrywki w kasynie.

Drugi dzień konferencji podzielony został również na trzy główne bloki tematyczne: menedżerski blok jakości – podczas którego poruszane były aspekty wydajnego zarządzania firmą, a także przedstawiony został raport z badania branży MiŚOT, techniczny blok jakości – w którym omawiane były aspekty techniczne, wpływające na jakość świadczonych przez ISP usług, blok prawny – w którym poruszony został szczegółowo temat zmiany prawa telekomunikacyjnego.

Istotnym elementem konferencji była także przestrzeń wystawiennicza, w której wyjątkowo licznie zaprezentowali się partnerzy konferencji i gdzie uczestnicy mogli porozmawiać w cztery oczy z producentami i dostawcami usług dla MiŚOT.

Ponadto, podczas trwania całej konferencji, do dyspozycji uczestników był jak zawsze MeetMeRoom, gdzie mogli w spokoju pracować lub prowadzić rozmowy w kuluarach.

Foto: Archiwum organizatora





2018-10-22/24



Obchodź z nami Urodziny MiŚOT

Weź udział w urodzinowej konferencji wszystkich MiSOT-ów

2018-10-22 - Dzień Szkoleniowy
2018-10-23/24 - MiSOT Meeting

Hotel Windsor - Jachranka

Do wspólnego świętowania zapraszają Stowarzyszenie e-Południe (10-latek), iNET Group (10-latek) i EPIX (10-latek) oraz ICT Professional (5-latek)

A Ty które urodziny swojej firmy będziesz świętował razem z nami w Jachrance?

meeting.misot.pl

epołudnie inet group EPIX ICT PROFESSIONAL

Dążymy do ideału. Czy istnieje idealny system dla operatorów telekomunikacyjnych?

MICHAŁ KOCH

Koncepcja systemu idealnego G. Nadlera jest metodą, w której najpierw tworzy się system idealny, z którego stopniowo schodzi się w dół, aż do systemu, który spełnia warunki ograniczające. Koncepcja ta poszukuje całościowego usprawnienia - tutaj to funkcja systemu jest celem, a cały system powinien do osiągnięcia tej funkcji dążyć.

Otóż rozważania oparte są na analizie kosztu jednostkowego produkcji w przedsiębiorstwie. W tym konkretnym przypadku system idealny stanowi taki stan systemu, gdzie koszt jednostkowy jest równy zeru. System ten umiejscawia się na wierzchołku trójkąta i nosi on nazwę systemu idealnego teoretycznie. W rzeczywistości trudno sobie wyobrazić zaistniałą sytuację (trudno rozpatrywać system o zerowych kosztach i/lub nakładach), jednak nakreślenie takiej idealnej koncepcji ma stanowić odnośnik do możliwości, jakie niosą ze sobą różne warianty rozwiązania, które (jak w tym konkretnym przypadku) dążą do minimalizacji kosztu jednostkowego. Ponadto, Nadler definiuje w szczególnym przypadku system idealny jako taki system, który może zostać wyeliminowany bez skutków dla funkcjonowania całości.

W poprzednim numerze ICT Professional znalazł się artykuł Krzysztofa Fujarskiego, który powstał w ścisłej współpracy z producentami i dostawcami oprogramowania, i stanowił fundament niniejszego tekstu (wraz z panelem dyskusyjnym podczas MiŚOT Meeting pt. „Poszukiwania systemu idealnego"). Wspomniana praca to kompendium wiedzy o systemach dostępnych na rynku i będących w użyciu w przedsiębiorstwach operatorów.

Pomysł na znalezienie idealnego systemu wziął się z potrzeby skrojonych na miarę m.in. systemów księgowych i sprzedażowych. Potrzeby systemu, który spełniałby swoje wymogi w sposób kompleksowy. W grę wchodziło stworzenie takiego systemu od podstaw, jednakże po przygotowaniu analizy finansowej, to rozwiązanie okazało się wyjątkowo kosztowne.

Znalezienie jednolitego systemu jest zadaniem wymagającym – przede wszystkim ze względu na to, że różni operatorzy wymagają różnych rozwiązań. Ciężko, aby system spełniał wymagania wszystkich. Dążymy jednak do tego, aby przygotowany interfejs oferował maksymalną liczbę funkcji przy minimalnej obsłudze przez pracownika.

> **Próba stworzenia systemu do wszystkiego może zakończyć się tym, że poszczególne jego elementy staną się do niczego. Ponadto, może się to wiązać również z tym, że w takim przypadku poziom szczegółowości stworzonej aplikacji będzie znikomy lub podstawowy.**

Każdy z operatorów używa innego systemu – rodzi to problemy komunikacyjne. Nierealnym wydaje się, aby wszystkie czynności działy się w stricte jednym systemie, ale możliwe jest osiągnięcie kondensacji dwóch, trzech podsystemów, tak aby pracownik mógł odnieść wrażenie, że jego praca odbywa się w jednym środowisku systemowym. Próba stworzenia systemu do wszystkiego może zakończyć się tym, że poszczególne jego elementy staną się do niczego. Ponadto, może się to wiązać również z tym, że w takim przypadku poziom szczegółowości stworzonej aplikacji będzie znikomy lub podstawowy. Z kolei korzystanie z kilku skorelowanych podsystemów może zagwarantować ich złożoność i wzajemne uzupełnianie.

Powstała więc idea stworzenia grupy roboczej w ramach Stowarzyszenia e-Południe,j mającej za zadanie wybranie i wdrożenie jednego systemu, który będzie najbardziej kompleksowy, ale także najbardziej uniwersalny – aby nie okazało się, że części operatorów wybrany system nie będzie odpowiadał. Przemawia za tym fakt, że wszyscy operatorzy mają prawie identyczne zobowiązania i działania, które prowadzą (m.in. paszportyzacja, zarządzanie działami czy raportowanie).

Większość rozwiązań oparta jest o rozwiązania open source, chyba że wymagane są jakieś elementy niestandardowe, w przypadku których wymagany jest zakup odpowiednich licencji. Wdrożenia mogą odbywać się poprzez 'stand-alone', czyli na serwerach operatora lub zdalnie – poprzez serwery dostawcy systemu lub w chmurze. Warto zaznaczyć, że dobierając rozwiązania dla Małych i Średnich Operatorów, twórcy systemów zwracają uwagę na budżety, którymi dysponują wspomniane MiŚOT-y, co ma też przełożenie na to, jakie rozwiązania (oraz na jakich zasadach) są tworzone. Niestety, także w aspekcie wdrożeń, licencji i sposobów aktualizacji istnieją różnice między systemami. Czyżby oznaczało to, że nie ma idealnego systemu?

Obydwie strony – dostawcy systemów i operatorzy – liczą, że nadejdzie dzień, gdy poszukiwania idealnego systemu dobiegną końca. Pozytywnym aspektem jest to, że toczą się na ten temat rozmowy (mimo głosów, że idealny system nie istnieje).

Konkluzją niech będzie stwierdzenie, że nie ma jednego systemu idealnego dla wszystkich… ale możliwym jest stworzenie systemów, które będą idealne dla poszczególnych odbiorców. Jeden dostawca = jeden odbiorca. ■

Robot obsłuży klientów w BOK

ARTYKUŁ SPONSOROWANY

Sztuczna inteligencja wkracza do biur obsługi klienta operatorów TVK i ISP. I nie jest to science fiction. Już dziś możesz „zatrudnić" w swojej firmie robota jako samodzielnego konsultanta telefonicznego, i to za kilkaset złotych miesięcznie. Pracuje nawet 24h/7, obsługując wiele połączeń jednocześnie. Rozumie intencje osoby, z którą rozmawia przez telefon. Nie czuje zmęczenia, nie traci motywacji, wciąż się uczy. Jedynie 0,04% rozmówców robota-konsultanta zorientowało się, że nie rozmawia z człowiekiem.

Aby zdobyć i utrzymać swoich klientów operatorzy telewizji kablowych (TVK) oraz ISP, muszą konkurować z największymi w branży. Poza aspektem cenowym, na drapieżnym rynku walczą wysokim poziomem obsługi oraz serwisu. Ponieważ trudno jest sprostać rosnącym wymaganiom klientów w erze cyfrowych usług, operatorzy muszą wciąż doskonalić procesy obsługi abonenta i obniżać jej koszty, zachowując jednocześnie wysoką jakość świadczonych usług. Nieunikniona jest zatem automatyzacja powtarzalnych procesów w ramach obsługi telefonicznej. Pozwala ona odciążyć konsultantów BOK od załatwiania „typowych", mało skomplikowanych spraw klientów, obniżyć koszty generowane przez dział obsługi, zapewnić większą wydajność pracowników. I tu z pomocą przychodzi sztuczna inteligencja (AI).

Halo, mam na imię Dialla

– *Samodzielny robot głosowy, wymyślony przez naszego partnera technologicznego, ma na imię Dialla™* – mówi Paweł Sadowski, Business Development Manager ze spółki Altar. – *Współpracuje z Altar Contact Center, naszym systemem do obsługi klienta. Pozwala małym i średnim firmom na znaczne obniżenie kosztów telefonicznej obsługi klienta, nie pogarszając przy tym jej jakości. Odbierze telefon, przekieruje do innej osoby, przekaże informacje. Obsługuje klientów szybko i sprawnie, a co ważne, jest znacznie tańsza niż utrzymanie pracownika.*

Dzięki zaangażowaniu robota w kontakt z klientem, osoby pracujące w BOK mogą realizować bardziej wymagające i odpowiedzialne zadania lub sprawy klientów. Co ważne – robot rozumie człowieka i kontekst jego wypowiedzi, dopasowuje na bieżąco scenariusz dialogu, a płynność i swoboda rozmowy bliska jest ludzkiej. Nie działa według określonego scenariusza, tylko samodzielnie wnioskuje i dostosowuje się do rozmówcy. Do komunikacji wykorzystuje zaawansowaną syntezę mowy.

Jeden robot w wielu procesach

W każdej branży priorytet mają określone procesy obsługi klienta – nie inaczej jest w przypadku operatorów ISP/TVK. Sprawdź, które z nich może obsłużyć robot.

Dialla™ dostępna jest w formie usługi i działa w chmurze, więc nie musisz inwestować w dodatkowy sprzęt czy oprogramowanie. Współpracuje z systemem Altar Contact Center przeznaczonym do profesjonalnej obsługi klientów, z którego korzysta już kilku operatorów ISP i operatorów telewizji kablowych (TVK). Dzięki tej integracji, Dialla™ może wykorzystywać dane z systemu do obsługi klienta, by obsługiwać jeszcze sprawniej. ■

Jakie procesy obsługuje Dialla?

Informacja
Warunki techniczne, zasięg sieci i usługi dostępne na danym terenie

Powiadomienia i przypomnienia
Kończąca się umowa, nowe promocje

Miękka windykacja
Informacja o zadłużeniu; uzyskanie deklaracji wpłaty z podaniem terminu; odpowiedź na pytania klientów o saldo

FAQ
Odpowiedź na często zadawane pytania

Awarie
Przyjęcie zgłoszenia awarii; informacja o awarii na danym terenie i przewidywanym czasie jej usunięcia; „pierwsza pomoc" w awarii – najczęściej występujące problemy (FAQ)

Przekierowanie do konsultanta
Każdorazowo na życzenie klienta

Chcesz usprawnić obsługę swoich klientów?
Postaw na mariaż nowoczesnej technologii i sztucznej inteligencji!
Zapytaj nas: info@altar.com.pl

Dialla

Altar
Altar Contact Center
NOWOCZESNA OBSŁUGA KLIENTA

Od listopada nowa forma zawierania umów z abonentami

MEC. MICHAŁ LATUSZEWSKI – KLARP

Na skutek podpisania przez Prezydenta ustawy nowelizującej przepisy prawa telekomunikacyjnego, już w listopadzie tego roku wejdą w życie zmiany wprowadzające nową formę zawierania umów o świadczenie usług telekomunikacyjnych – formę dokumentową, która zastąpi formę umowy zawieranej przy pomocy formularza elektronicznego (de facto jedną z rodzajów formy dokumentowej). Poniżej pokrótce postaram się wyjaśnić, na czym polega forma dokumentowa w praktyce i co to oznacza dla przedsiębiorców telekomunikacyjnych.

Czym jest forma dokumentowa?

Forma dokumentowa nie jest całkowitym novum w polskim prawodawstwie, gdyż obowiązuje już od września 2016 r., na skutek nowelizacji kodeksu cywilnego. Tam też należy szukać wyjaśnienia, na czym w istocie polega wskazana forma zawierania umów. Zgodnie z art. 77 § 2 kodeksu cywilnego, do zachowania dokumentowej formy czynności prawnej wystarcza złożenie oświadczenia woli w postaci dokumentu, w sposób umożliwiający ustalenie osoby składającej oświadczenie. Forma dokumentowa różni się od formy pisemnej tym, że nie wymaga złożenia własnoręcznego podpisu, niemniej niezbędna jest możliwość identyfikacji osoby, od której pochodzi oświadczenie woli. Analizując dokumentową formę zawierania umów, nie sposób pominąć wprowadzonej definicji dokumentu zamieszczonej w art. 77 § 3 kodeksu cywilnego, zgodnie z którą dokumentem jest nośnik informacji umożliwiający zapoznanie się z jej treścią. Definicja dokumentu jest zatem bardzo szeroka i obejmuje każdą informację, która została w jakikolwiek sposób utrwalona, a możliwe jest przy tym jej odtworzenie, a więc np. e-mail, sms, czy nagranie audiowizualne.

> **Wskazane zmiany spowodują niestety w wielu przypadkach konieczność kolejnych modyfikacji wzorców umów i to najprawdopodobniej nie ostatniej (...)**

Wydawać mogłoby się, że ustawodawca umożliwił przedsiębiorcom telekomunikacyjnym zawieranie umów w jednej z najmniej sformalizowanych form. Zgodne z przepisami prawa telekomunikacyjnego będzie zatem zawieranie umów za pomocą wymiany wiadomości e-mail, czy sms. Przykładowo, możliwym stanie się wysłanie do abonenta wypełnionych wzorców umownych w formie plików pdf z prośbą o ich akceptację, a wraz z uzyskaniem pozytywnej odpowiedzi zwrotnej od abonenta będziemy mieli do czynienia z zawarciem umowy w formie dokumentowej. Z pozoru wydaje się to być spore ułatwienie, ale niestety tylko z pozoru.

Forma dokumentowa umowy o świadczenie usług telekomunikacyjnych

O ile zawieranie umowy w formie dokumentowej miało odformalizować czynność zawierania umów, o tyle nie do końca cel ten jest widoczny w przypadku umowy o świadczenie usług telekomunikacyjnych w formie dokumentowej, a to z uwagi na szereg obowiązków nałożonych na ISP. Nowelizacja wprowadza nie tylko możliwość wyboru przez konsumenta formy zawarcia umowy, spośród tych oferowanych przez ISP, ale także kolejny obowiązek informacyjny – konieczność poinformowania konsumenta o oferowanych formach zawarcia umowy i to przed jej zawarciem. Co więcej dodano art. 56a prawa telekomunikacyjnego, zgodnie z którym w przypadku, gdy oświadczenia woli składane są w formie dokumentowej, dostawca usług utrwala i dostarcza abonentowi treść zaproponowa-

wanych i uzgodnionych warunków umowy oraz oświadczenie abonenta o związaniu się tymi warunkami na trwałym nośniku. Według uzasadnienia do projektu ustawy, obowiązek ten ma służyć pewności obrotu oraz, co ciekawe, obejmuje on wszystkich abonentów, a nie tylko konsumentów. O ile umowa jest zawierana np. za pomocą formularza dostępnego na stronie internetowej, o tyle łatwo sobie wyobrazić spełnienie warunków, poprzez przesłanie abonentowi wzorców umownych wraz z odpowiednio wyrażonym oświadczeniem abonenta (np. odpowiedniej treści checkbox). W przypadku umowy zawieranej w inny sposób, np. poprzez e-mail, gdy dostawca usług prześle abonentowi warunki umowy, a abonent zaakceptuje je w wiadomości zwrotnej, to de facto konieczne będzie przesłanie wydruków korespondencji lub zapisu korespondencji na innym trwałym nośniku (nie wykluczając poczty elektronicznej). Nie sposób przy tym pominąć, że przy zawieraniu umowy często od abonenta wymagane są określone oświadczenia, czy zgody, które muszą być jasne i wyraźne, a nie dorozumiane. Pewnym rozwiązaniem może być przesyłanie abonentowi wzorów dokumentów z prośbą o ich wypełnienie i odesłanie skanem pocztą elektroniczną, z tym że idąc literalnym brzmieniem przepisu, i tak konieczne będzie jeszcze ponowne odesłanie wzorów wraz z oświadczeniem o chęci związania się umową do konsumenta na trwałym nośniku.

W związku z pojawieniem się nowej formy zawierania umów wprowadzone zostały również pewne zmiany w zakresie jednostronnej modyfikacji umów z abonentami, w tym m.in. to, że co do zasady zmiany umów z abonentami mają się odbywać w formie, w jakiej zawarta została umowa.

Inne zmiany

Wprowadzona nowelizacja wiąże się nie tylko z wprowadzeniem nowej formy zawierania umów telekomunikacyjnych. Przepisy prawa telekomunikacyjnego, które wejdą w życie pod koniec tego roku (ustawa na dzień przygotowywania artykułu nie została jeszcze ogłoszona) wprowadzają również szereg innych zmian, które wprost odnoszą się do wzorców umownych. Dla przykładu, wraz z wejściem w życie nowelizacji, wypowiedzenie przez abonenta umowy z powodu jednostronnej modyfikacji umowy w celu usunięcia klauzul niedozwolonych nie będzie już wiązało się z koniecznością zwrotu ulgi na rzecz dostawcy usług. Usunięto również przepisy związane ze zmianą umowy za pomocą środków porozumiewania się na odległość, w tym przepis dotyczący 10-dniowego terminu do odstąpienia (przepis ten był sprzeczny z przepisami ustawy o prawach konsumenta i powodował liczne rozbieżności w interpretacji przepisów pomimo stanowiska UKE i UOKiK). Za pozytywną zmianę uznać należy z całą pewnością wprowadzenie do kręgu danych, których zmiana nie stanowi zmiany umowy np. danych kontaktowych.

Co w związku ze zmianami?

Wskazane zmiany spowodują niestety w wielu przypadkach konieczność kolejnej modyfikacji wzorców umownych i to najprawdopodobniej nie ostatniej, w związku z szykującą się kolejną nowelizacją ustawy prawo telekomunikacyjne, wynikającą z wejścia w życie przepisów wprowadzających RODO. Zmiany można podsumować stwierdzeniem, że ustawodawca, chcąc wprowadzić ułatwienia, nałożył na przedsiębiorców telekomunikacyjnych kolejne obowiązki. Niemniej za wcześnie jeszcze na ocenę wprowadzonych zmian. ■

KLARP
KUCHLEWSKI LATUSZEWSKI
ADWOKACI RADCOWIE PRAWNI
WWW.KLARP.PL

REKLAMA

3S TELEKOMUNIKACJA & DATA CENTER



3S Broker
podłączamy dzięki współpracy

3S Broker to komórka operacyjna powołana do świadczenia usług 3S poza zasięgiem własnej sieci szkieletowej, we współpracy międzyoperatorskiej.

3S Broker to korzyści zarówno dla współpracujących z nami operatorów i integratorów, jak i dla wielooddziałowych Klientów.

Korzyści:
- Rozwój zasięgu sieci szkieletowej
- Praca dla dużych klientów
- Wszystkie zasoby i kompetencje w jednym miejscu
- Łącza w całej Polsce
- Ponad 160 partnerów

Skontaktuj się z nami!
Dział 3S Networks dla Operatorów:
Internet, Transmisja Danych,
Dzierżawa Włókien
tel. 32 420 33 34 | operatorzy@3s.pl

Punkty wymiany ruchu będą w krajowym systemie cyberbezpieczeństwa

Dziś funkcjonowanie gospodarki i społeczeństwo w coraz w większym stopniu opiera się na systemach teleinformatycznych. Z tego względu to państwo musi brać na siebie coraz większą odpowiedzialność za bezpieczne funkcjonowanie firm i instytucji w cyberprzestrzeni oraz zapewnić cyberochronę infrastruktury krytycznej. W Sejmie ruszyły prace nad projektem ustawy o krajowym systemie cyberbezpieczeństwa. Już wiadomo, że obowiązki z nim związane dotkną między innymi punkty wymiany ruchu internetowego.

MAREK JAŚLAN

Cyberprzestępcy wciąż doskonalą techniki i zwiększają intensywność ataków, a instytucje i firmy zaczynają mieć problem z nadążaniem za zmianami nawet w zakresie spełnienia podstawowych wymagań cyberbezpieczeństwa. W ubiegłym roku duże szkody wyrządziły szybko rozprzestrzeniające się złośliwe mutacje kodów znanych pod nazwą WannaCry i Nyetya. Pierwszy z nich był największym w historii atakiem ransomware (oprogramowanie wymuszające okupy) i sprawił, że dziesiątki tysięcy urządzeń na całym świecie zostały zablokowane. Ofiarą padły między innymi: brytyjska służba zdrowia, rosyjskie MSW, firmy transportowe, telekomunikacyjne, ośrodki szkolnictwa i wiele innych organizacji. Petya uderzył głównie na Ukrainie, stamtąd rozprzestrzenił się, choć w znacznie mniejszym stopniu, do Rosji i krajów ościennych, w tym Polski. Ucierpiały firmy z różnych sektorów: energetycznego, transportowego, czy reklamowego.

Nic więc dziwnego, że i w Polsce kwestie związane z cyberbezpieczeństwem trafiły na forum rządowe i sejmowe. W Sejmie ruszyły prace nad projektem ustawy o krajowym systemie cyberbezpieczeństwa. Celem ustawy jest organizacja oraz określenie sposobu funkcjonowania krajowego systemu cyberbezpieczeństwa. Przy czym, jak podkreśla resort cyfryzacji, podjęcie prac legislacyjnych związanych z kompleksowym uregulowaniem krajowego systemu cyberbezpieczeństwa wynika z jednej strony z potrzeby zapewnienia systemowego podejścia do krajowego systemu cyberbezpieczeństwa w obliczu stale rosnących i dynamicznie się zmieniających zagrożeń cyberbezpieczeństwa dla funkcjonowania państwa, gospodarki i społeczeństwa, a z drugiej strony konieczności wdrożenia do polskiego porządku prawnego unijnej dyrektywy.

Rozporządzanie wskaże operatorów usług kluczowych

W projekcie wskazano sektory gospodarki narodowej, dla których zastosowanie będą miały przepisy ustawy oraz określono, kim są dostawcy usług cyfrowych oraz operatorzy usług kluczowych z punktu widzenia cyberbezpieczeństwa.

Zarówno operatorzy usług kluczowych, jak i same usługi, zostaną określone w drodze rozporządzenia Ministra Cyfryzacji. Jak tłumaczył podczas posiedzenia podkomisji Wiceminister Cyfryzacji Karol Okoński, rząd zdecydował, że ze względu na ciągle rozwijający się sektor informatyczny, lepszym rozwiązaniem będzie wydanie rozporządzenia w tej sprawie i jego aktualizacja - w razie potrzeby - niż ciągłe nowelizowanie prawa.

Przedsiębiorstwa, które będą nosić miano operatorów usług kluczowych, będą wyłaniani w drodze decyzji administracyjnych. Od momentu jej otrzymania przedsiębiorca powinien realizować postanowienia ustawy o krajowym systemie cyberbezpieczeństwa i od tego momentu będzie można egzekwować od niego odpowiedzialność za ewentualne naruszenia.

Ministerstwo Cyfryzacji szacuje, że zostanie wyznaczonych ok. 335 operatorów usług kluczowych. Będą wśród nich firmy z sektora energetycznego (m.in. dostawcy energii elektrycznej i ciepła, firmy wydobywcze), transportowego, finansowego, ochrony zdrowia, zaopatrzenia w wodę pitną i jej dystrybucja, a także sektora cyfrowego.

W tym ostatnim przypadku projekt ustawy przewiduje m.in., że regulacja ma obejmować „podmioty prowadzące punkty wymiany ruchu internetowego (IXP), stanowiące obiekt sieciowy, który umożliwia połączenie międzysystemowe między więcej niż dwoma niezależnymi systemami autonomicznymi, podmioty świadczące usługi autorytatywnych serwerów DNS, podmioty zarządzające rejestracją internetowych nazw domen w ramach domeny najwyższego poziomu (TLD)". Przy czym resort cyfryzacji wstępnie wskazuje, że jest osiem podmiotów świadczących usługi kluczowe w sektorze infrastruktury cyfrowe.

Zadania do wykonania

Wyznaczeni operatorzy usług kluczowych zobowiązani będą do wdrożenia systemu zarządzania cyberbezpieczeństwem. Będą musieli systematycznie szacować ryzyko wystąpienia incydentu, który może mieć wpływ na cyberbezpieczeństwo. Ich zadaniem będzie też zbieranie informacji o zagrożeniach cyberbezpieczeństwa oraz stosowanie środków im zapobiegających. Będą także zobowiązani do prowadzenia odpowiedniej

Jak zwiększyć poziom cyberbezpieczeństwa w firmach i instytucjach?

- Należy zadbać o bieżącą, jak najszybszą aktualizację aplikacji i systemów IT, aby cyberprzestępcy nie mogli wykorzystać znanych luk i podatności.
- Warto zadbać o uproszczenie systemu bezpieczeństwa przez zastosowanie zintegrowanej ochrony, a nie rozbudowanej infrastruktury zabezpieczeń wykorzystującej wiele różnych produktów.
- Zaangażowanie członków najwyższego kierownictwa firmy już we wczesnej fazie projektów związanych z wdrażaniem systemów bezpieczeństwa zapewnia pełne uświadomienie ryzyka, potencjalnych korzyści i ograniczeń budżetowych.
- Zdefiniowanie jasnych metod pomiaru poziomu zabezpieczeń umożliwia jego ocenę i usprawnienie praktyk związanych z bezpieczeństwem.
- Należy zweryfikować szkolenia z zakresu bezpieczeństwa pod kątem dostosowania ich treści do funkcji pełnionej przez poszczególnych pracowników, zamiast ogólnych szkoleń dla wszystkich.
- System bezpieczeństwa powinien być zrównoważony i wykorzystywać mechanizmy aktywnego przeciwdziałania zagrożeniom. Jego konfiguracja na zasadzie „ustaw i zapomnij" jest niedopuszczalna.

Źródło: Cisco

Jakie obowiązki spadną na operatorów usług kluczowych?

- systematyczne szacowanie ryzyka wystąpienia incydentu oraz zarządzanie ryzykiem wystąpienia incydentu;
- wdrożenie odpowiednich i proporcjonalnych do oszacowanego ryzyka środków technicznych i organizacyjnych, uwzględniających najnowszy stan wiedzy, m.in.: utrzymanie i bezpieczną eksploatację systemu informacyjnego, bezpieczeństwo fizyczne i środowiskowe, uwzględniające kontrolę dostępu, bezpieczeństwo i ciągłość dostaw usług, od których zależy świadczenie usługi kluczowej, wdrażanie, dokumentowanie i utrzymywanie planów działania umożliwiających ciągłe i niezakłócone świadczenie usługi kluczowej oraz poufność, integralność, dostępność i autentyczność informacji, objęcie systemu informacyjnego wykorzystywanego do świadczenia usługi kluczowej systemem monitorowania w trybie ciągłym;
- zbieranie informacji o zagrożeniach cyberbezpieczeństwa i podatnościach na incydenty systemu informacyjnego wykorzystywanego do świadczenia usługi kluczowej;
- zarządzanie incydentami;
- stosowanie środków zapobiegających i ograniczających wpływ incydentów na bezpieczeństwo systemu informacyjnego wykorzystywanego do świadczenia usługi kluczowej, w tym:
  - stosowanie mechanizmów zapewniających poufność, integralność, dostępność i autentyczność danych przetwarzanych w systemie informacyjnym,
  - dbałość o aktualizację oprogramowania,
  - ochrona przed nieuprawnioną modyfikacją w systemie informacyjnym,
  - niezwłoczne podejmowanie działań po dostrzeżeniu podatności lub zagrożeń cyberbezpieczeństwa;
- stosowanie środków łączności umożliwiających prawidłową i bezpieczną komunikację w ramach krajowego systemu cyberbezpieczeństwa.

dokumentacji, którą w drodze rozporządzenia określi Rada Ministrów.

Operatorzy usług kluczowych będą także musieli m.in. raz na dwa lata ponieść koszty audytu. Szacuje się, że koszt jednostkowy takiej kontroli wyniesie 50 tys. zł. Projekt zakłada, że audyt po raz pierwszy ma być przeprowadzony w 2019 r., a następnie co 2 lata. Za niedopełnienie swoich obowiązków, zarówno operatorzy usług kluczowych, jak i dostawcy usług cyfrowych, poniosą kary finansowe. Za nieprzeprowadzanie regularnych audytów grozić będzie administracyjna kara pieniężna w wysokości do 200 tys. zł.

CSIRT-y trzy

Obowiązkiem operatora usług kluczowych będzie m.in. zgłoszenie w ciągu 24 godzin od momentu wykrycia i skwalifikowania incydentu do właściwego CSIRT (Zespoły Reagowania na Incydenty Bezpieczeństwa Komputerowego), tj. CSIRT MON, CSIRT NASK lub CSIRT GOV, które będą odpowiedzialne za przeciwdziałanie zagrożeniom cyberbezpieczeństwa o charakterze ponadsektorowym i transgranicznym, a także koordynację obsługi poważnych, istotnych i krytycznych incydentów. Dlatego podmioty takie powinny wyznaczyć (lub zatrudnić) osobę, która będzie odpowiedzialna za kontakty z innymi podmiotami krajowego systemu cyberbezpieczeństw.

Zgłoszenie będzie musiało obejmować m.in. opis wpływu incydentu poważnego na świadczone usługi, prawdopodobne przyczyny zaistnienia incydentu, informacje o źródle zagrożenia oraz informacje o podjętych działaniach zapobiegawczych i naprawczych. Obowiązkiem przedsiębiorcy będzie także przekazanie informacji stanowiących tajemnicę jego przedsiębiorstwa, jeśli będzie to istotne dla sprawy. Przy czym zgłaszający powinien tego typu wiadomości odpowiednio oznaczyć.

CSIRT MON, NASK oraz GOV to zespoły reagowania na incydenty bezpieczeństwa komputerowego działające na poziomie krajowym. W krajowym systemie cyberbezpieczeństwa będą sobie przekazywać informacje dotyczące m.in. operatorów czy incydentów. CSIRT MON prowadzony jest przez Ministra Obrony Narodowej, CSIRT NASK prowadzi Naukowa i Akademicka Sieć Komputerowa, a CSIRT GOV - Szef Agencji Bezpieczeństwa Wewnętrznego.

CSIRT-y wraz z Rządowym Centrum Bezpieczeństwa będą tworzyć Zespół ds. Incydentów Krytycznych, którego zadaniem będzie obsługa incydentów, które wykraczają poza kompetencje jednego CSIRT-u.

Przewiduje się też, że Premier powoła pełnomocnika ds. cyberbezpieczeństwa, do zadań którego będzie należało koordynowanie i realizowanie polityki rządu w zakresie zapewnienia cyberbezpieczeństwa kraju.

Koszty i zastrzeżenia

Ustawa o krajowym systemie cyberbezpieczeństwa ma być uchwalona przez Sejm jeszcze latem, a wejść w życie zaraz niedługo potem - 14 dni po ogłoszeniu w Dzienniku Ustaw. Nie znaczy to, że nie pojawiły się do niej pewne zastrzeżenia.

Dla firm, które podlegać będą jej rygorom, może to oznaczać niemałe wydatki. Ministerstwo Cyfryzacji w uzasadnieniu do projektu ustawy oszacowało, że koszty dla przeciętnej firmy objętej systemem cyberbezpieczeństwa mogą sięgać ponad 200 tys. zł rocznie.

Konfederacja Przedsiębiorców Lewiatan zwraca też uwagę, że choć podniesienie poziomu krajowego cyberbezpieczeństwa to bez wątpienia ważna sprawa, to jednak w projekcie ustawy model realizacji zadań państwa w obszarze cyberbezpieczeństwa może okazać się z jednej strony niewystarczająco efektywny, a z drugiej zbytnio ingerujący w sferę działalności podmiotów gospodarczych. Wskazuje też m.in. na niedoprecyzowanie w określaniu odpowiedzialności za obsługę incydentu poważnego (czy sam operator czy CSIRT), czy brak wyznaczonego jednego punktu zgłoszeń incydentów na poziomie krajowym. ■

Rodzaje incydentów cyberbezpieczeństwa w projekcie ustawy

- Incydent – każde zdarzenie, które ma lub może mieć niekorzystny wpływ na cyberbezpieczeństwo.
- Incydent krytyczny – incydent skutkujący znaczną szkodą dla bezpieczeństwa lub porządku publicznego, interesów międzynarodowych, interesów gospodarczych, działania instytucji publicznych, praw i wolności obywatelskich lub życia i zdrowia ludzi.
- Incydent poważny – incydent, który powoduje lub może spowodować poważne obniżenie jakości lub przerwanie ciągłości świadczenia usługi kluczowej.

RODO - 3 najczęściej zadawane pytania po wejściu przepisów w życie

GRZEGORZ SZELIGA

O samym RODO wspominałem już na pamiętnym Zjeździe Pracowników Łączności w Szczyrku prawie dwa lata temu. Wtedy temat był mocno odległy, ale dziś jest już w naszej rzeczywistości. To już ponad miesiąc od wprowadzenia GDPR - po polsku RODO. Wszyscy mamy dość tego skrótu, na każdej stronie witają nas dodatkowe informacje i wymagane jest od nas wiele potwierdzeń. Ale są także pozytywne zmiany - spamu przychodzi jakby trochę mniej, telefon przestał dzwonić z mega super ofertami na "wylosowany" numer przez znającego Twoje imię marketera.

Zamiast skupiać się na ogólnikach, które można znaleźć wszędzie w internecie, chciałbym odpowiedzieć na trzy pytania, które powtarzają się w rozmowach z operatorami ISP i są specyficzne dla branży MiŚOT.

1. **Czy ja też muszę to RODO?** – niestety TAK. Wszyscy musimy, natomiast nie jest tak, że nagle trzeba wywrócić firmę do góry nogami. Podczas wizyt w Waszych siedzibach okazuje się, że poza ogólnym wrażeniem, że rzeczywiście niewiele jest w temacie RODO robione, pewne procesy odbywają się prawidłowo, mimo że nie są poprawnie nazwane. Nawet w sytuacji, kiedy właściciel sam nie do końca jest przekonany co do zakresu działań, to pracownicy, a w szczególności oddani kierownicy jednostek, mają swoje metody i procedury, które wystarczy nazwać i uporządkować. Ustawa o ochronie danych osobowych obowiązuje w Polsce od kilkunastu lat – RODO niewiele zmienia w tej kwestii.

2. **To co ja muszę, tak żeby minimalnie to spełnić?** – i tu znów odpowiedź nie jest pocieszająca – WSZYSTKO. Jako Prezes Zarządu sp. z o.o. lub właściciel czy wspólnik w działalności gospodarczej jesteś Administratorem Danych Osobowych, czy tego chcesz, czy nie. Przede wszystkim, powinieneś sprawdzić jakie dane osobowe przetwarzasz w swojej działalności i stworzyć ich spis. Jest to dobry moment na wycięcie niepotrzebnych danych, natomiast te potrzebne powinny się opierać na zgodach na ich przetwarzanie lub ustawowych obowiązkach – jak prawo telekomunikacyjne, podatkowe czy pracy. Zgody są powiązane z czynnościami przetwarzania tychże danych. Od tego już tylko jeden krok do Rejestru Czynności Przetwarzania Danych Osobowych. Dane + zgody/podstawy prawne + to do czego ich używasz = Czynność Przetwarzania. Tylko tyle i aż tyle.

   Oprócz tego musisz zadbać o umowy powierzenia danych osobowych, tam, gdzie czynność przetwarzania zahacza o kogoś jeszcze (Biuro Rachunkowe, windykacja itp.). Umowy powierzenia są przezroczyste dla Twoich danych – nie musisz o nich nikogo informować – Procesor jest „twoimi rękami" w czynności.

   Pozytywnym jest, że ISP w typowej działalności nie dokonuje najtrudniejszych przy RODO czynności – przekazań i udostępnień danych, przekazań za granicę itp.

   Mając to wszystko, pozostaje przeszkolić pracowników z aktualnych przepisów, sporządzić rejestr upoważnionych do pracy przy danych osobowych, przejrzeć swoje możliwości kontaktu pod kątem zostawianych w nich danych – formularze via WWW, EBOK, przyjmowanie wpłat i dane wpłacających na KP, monitoring biura i jego oznaczenie - i praktycznie jesteś gotowy.

3. Ostatnie, ale bardzo ważne pytanie. **Czy potrzebuję DPO/IOD – inspektora ochrony danych?** – generalnie NIE. Choć jest bardzo wiele sprzecznych informacji, nawet na stronach różnych ministerstw. Z reguły "typowy" operator ISP nie przetwarza danych masowo (ważny jest kontekst otoczenia – masowo oznacza np. dane całego powiatu), nie prowadzi tego jako głównej działalności – bo jego główna działalność to dostęp do sieci. Nie przetwarza też danych wrażliwych ani nie jest organem ani podmiotem publicznym. Musisz natomiast wyznaczyć osobę odpowiedzialną za ochronę danych osobowych w Twojej firmie (pewnie i tak masz takiego człowieka) oraz przeprowadzić z tą osobą analizę ryzyka dla danych osobowych i stworzyć dokumentację dotyczącą ODO (w tym przesłanek NIE/POWOŁANIA IOD).

Podsumowując – zadań jest sporo, a samo wprowadzenie RODO to nie jest jednorazowa czynność. Zgodność z Rozporządzeniem to ciągły proces i analiza zmian w czynnościach przetwarzania. To także monitorowanie nowych źródeł danych i nowych procesorów pojawiających się w toku działalności. Każda nowa usługa, dostawca, zmiana czy produkt powinny mieć odbicie w analizie ich wpływu na Ochronę Danych Osobowych. Jest to dobry wstęp do mapowania procesów ogólnie i spojrzenia na swoją firmę z nowej perspektywy. Kolejny krok do pełnej profesjonalizacji, której każdemu z Was życzę.

Mam świadomość, że pytań jest więcej, dlatego przede wszystkim odsyłam do „Białej Księgi" RODO stworzonej przez ITB Legal we współpracy i na zlecenie iNET Group, Stowarzyszenia E-Południe i KIKE, dostępnej dla członków tych organizacji po zaakceptowaniu warunków udzielanej licencji. Pytania i odpowiedzi z niniejszego artykułu powstały podczas kilkunastu audytów i kilkudziesięciu wywiadów telefonicznych w sprawie ochrony danych osobowych u ISP i są subiektywnymi przemyśleniami autora i nie mogą być traktowane jako wiążąca porada prawna. ■

MiŚOT-ów rozwój własny

PRZEMYSŁAW HUBISZ, INSTYTUT DIAGNOZY

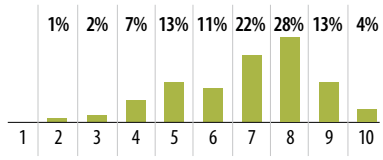
Jako rezultat badania przeprowadzanego w maju 2018 w grupie osób reprezentujących Małych i Średnich Operatorów Telekomunikacyjnych, przedstawiamy dwa kluczowe wnioski, które mogą wyznaczać trendy w rozwoju na najbliższe lata. Jednakże, zanim przejdziemy do samych wniosków, zaprezentujmy kilka faktów, które pozwoliły na ich sformułowanie.

Analiza wyników badania pozwala dostrzec pewne schematy, które rysują aktualny obraz MIŚOT-ów w obszarze obsługi klienta. Zacznijmy od opinii na temat całej branży. W tej kwestii blisko 20% osób biorących udział w badaniu dostrzega negatywne zmiany na rynku telekomunikacyjnym i wskazuje, iż problemem, który widzą jest spadająca jakość obsługi klienta.

Respondenci mieli w ramach badania także możliwość zweryfikowania swoich kompetencji w ramach obsługi klienta przy pomocy pytań kompetencyjnych, gdzie jedynie połowa badanych udzieliła odpowiedzi, które oceniane były na najwyższym poziomie. Także analiza działań rozwojowych oferowanych pracownikom respondentów wskazuje, iż jedynie nowe osoby otrzymują wsparcie rozwojowe w ramach obsługi klienta, natomiast dla stałych pracowników oferta rozwojowa wygląda już inaczej i nie obejmuje dalszego rozwoju we wspomnianej sferze. Tam dominują szkolenia techniczne (84%) oraz produktowe (32%).



Idąc dalej, w analizie badania warto zauważyć, że obsługa klienta nie jest tożsama z jakością oferowanych usług, którą badania oceniają bardzo wysoko. Co ciekawe, respondenci równie wysoko oceniają ofertę konkurencji, gdzie ponad połowa respondentów dała konkurencji ocenę na poziomie 7 i powyżej (patrz wykres).



Na bazie przedstawionych informacji można więc wysnuć pierwszy wniosek, iż konkurencja pomiędzy firmami świadczącymi usługi na rynku telekomunikacyjnym przeniesie się na obszar jakości obsługi klienta. Ponadto, można dostrzec, iż firmy w minimalnym stopniu badają satysfakcję klientów z jakości usług i obsługi. Dbając o swój wizerunek, firmy korzystają częściej z formuł konkursowych niż informacji zwrotnej od klientów. W efekcie, sugerowane rozwiązania zakładają wsparcie pracowników w ramach rozwoju kompetencji obsługi klienta, bieżące badania potrzeb i poziomu satysfakcji klientów oraz opracowanie procedur i narzędzi, które będą zorientowane na potrzeby klientów.

Drugim tematem, który należy poruszyć w kontekście rozwoju Małych i Średnich Operatorów Telekomunikacyjnych jest obszar zarządzania zasobami ludzkimi i rozwój wspierających narzędzi i kompetencji. Niejako temat wiąże się także z pierwszym wnioskiem dotyczącym wysokiego poziomu obsługi klienta, ponieważ nie można o nim mówić gdy w firmie pracownicy często się zmieniają i nie otrzymują odpowiedniego wsparcia rozwojowego.

Zacznijmy od rekrutacji, która zawiera luki i nie jest usystematyzowanym procesem w większości firm reprezentowanych przez uczestników badania.

Analizując również wsparcie rozwojowe, gdzie, jak już wcześniej wspomniano, zdecydowana większość nakładów to szkolenia techniczne i produktowe, a kończąc na obszarze oceny pracowników, gdzie 84% respondentów nie stosuje tej metody analizy efektów pracy firmy, nasuwa się jasny wniosek. Mali i średni operatorzy telekomunikacyjni wymagają wsparcia w systemowym podejściu do zarządzania zasobami ludzkimi oraz dostępu do atrakcyjnych cenowo rozwiązań wspierających obszar menadżerski i personalny. ■

Opis stanowiska pracy	**80%**
Opracowanie profilu kompetencyjnego	18%
Formułowanie ogłoszenia o pracę	55%
Publikacja ogłoszenia o pracę	**73%**
Analiza aplikacji / badanie referencji	31%
Wstępna rozmowa telefoniczna	45%
Osobisty wysiad / rozmowa z kandydatem	**87%**
Dodatkowe testy diagnostyczne	18%
Komunikacja po rekrutacji (udzielanie informacji zwrotnej kandydatom)	36%

Przekonaj się, ile wart jest Twój wysiłek!

WYWIAD Z MARCINEM LUDYGĄ, KOORDYNATOREM PROJEKTU WYCEŃ SWOJĄ SIEĆ, PRZEPROWADZIŁ MICHAŁ KOCH
WYWIAD SPONSOROWANY

Czy kiedykolwiek zastanawiałeś się ile jest wart Twój dotychczasowy wysiłek i ciężka praca włożona w budowę dobrego biznesu, będącego często inicjatywą całego życia? Wyobrażasz sobie sytuację, w której kompletnie nie masz pojęcia, ile jest wart Twój cały majątek? Nam również wydaje się to nieprawdopodobne.



Michał Koch: Jak wyglądały ostatnie lata w Państwa przedsiębiorstwie?

Marcin Ludyga: Ostatnie 8 lat poświęciliśmy głównie na budowę sieci światłowodowych w wielu miejscowościach województwa śląskiego i opolskiego. Lata te upłynęły przede wszystkim na wytężonej pracy, której towarzyszyło wiele wyrzeczeń. Nie raz wiązało się to z zaniedbaniem sfery życia prywatnego i odmówieniem sobie wielu przyjemności takich, jak chociażby dłuższy - i co tu dużo mówić - z pewnością zasłużony wypoczynek. Budowa sieci wielokrotnie odrywała nas od naszego głównego celu, jakim był przede wszystkim handel naszą usługą. Oczywiście, stanowił on spore tło dla prowadzonych działań budowlanych, jednakże w naszej ocenie, to właśnie sprzedaż usług powinna być głównym priorytetem każdego ISP.

MK: Jakie wyzwania pojawiają się przed Wami aktualnie?

ML: Przed nami kolejne wyzwania związane z rozbudową naszej sieci i właśnie w kontekście powyższego niezbędną staje się świadomość własnej wartości. Pojawiają się przy okazji pytania: Ile kosztuje nasz trud? Jaką cenę ma pasmo niekończącego się poświęcenia na rzecz budowy naszych biznesów?

MK: Zapewne szukaliście odpowiedzi?

ML: Wyceną branżową zajmujemy się już od 2007 roku. Przy okazji prowadzonej działalności doradczej udało się zagregować i połączyć siły w ramach jednej silnej marki. Hołdując zasadzie, że razem jesteśmy zdolni do o wiele większych przedsięwzięć, udało się osiągnąć cele, które jeszcze 10 lat temu jawiły się jako bardzo odległe, często pozostające jedynie w sferze fantazji. Każda nowa firma, która zdecydowała się na współpracę, fundamentalnie zmieniała sposób naszego myślenia, wpływała na istniejące w przedsiębiorstwie procesy. Organizacja stała się więc swoistego rodzaju plastyczną masą, w której każdy dodany ele-

ment utwardzał kolejne segmenty jej budowy. Dziś jesteśmy dumni głównie nie z zasięgu, na jakim operujemy, a z niedoścignionych specjalistów, którzy w procesie agregacji wnieśli wiele świetnych idei do portfolio naszej organizacji.

Nic z tego co opisałem wyżej nie miałoby miejsca, gdyby nie fakt, że na każdym kroku działalności zawsze znaliśmy naszą wartość i pokazywaliśmy w sposób jawny i klarowny wartość firm owych specjalistów. Tylko dzięki rzetelnej wiedzy dotyczącej tego, ile wart jest mój wysiłek, można mówić o świadomości tego, w jakim się jest miejscu i dokąd się zmierza.

MK: W takim razie, do jakich wniosków doszliście?

ML: Jako że wywodzę się głównie z segmentu handlowego - dziś z uwagi na liczne zajęcia mocno zboczyłem ze sprzedażowego kursu - mogę swój wywód poprzeć doświadczeniem lidera tego działu.

Kto z nas prowadzi statystyki sprzedaży? Kto z nas kiedykolwiek w firmie wyznaczył minima sprzedażowe? Czy kiedykolwiek zastanowiłeś się nad tym, ile chcesz mieć klientów za rok, za dwa lata, za lat 5?

Jeśli tak, to przecież jesteś w stanie oszacować przyrost zysku. A skoro tak, sam wiesz, jak ważne jest to, że masz tę wiedzę i możesz pewne rzeczy przewidzieć. Zatem, dlaczego tak wiele podmiotów do dziś nie wykonało wyceny swojej wartości? Dziś apelujemy głównie do właścicieli firm, których tzw. okres utrzymania w ramach dofinansowań z rozdań Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka ulega zakończeniu w niedługim czasie. Jako jedna z firm, która realizowała cztery duże projekty w ramach tego programu, doskonale zdajemy sobie sprawę z obecnej wartości naszych prac. W ramach projektu Wyceń Swoją Sieć, otrzymujemy coraz więcej zapytań o wyceny właśnie tych inicjatyw realizowanych w ramach dofinansowania. Zachęcamy do zgłoszenia się jeszcze dziś, ponieważ tego typu analizy przeprowadzamy całkowicie bezkosztowo!

MK: Czyli wszystko rozbija się o czas?

ML: Jedyną wartością, jaką należy nam poświęcić, jest odrobina czasu właściciela czy też dyrektorów zarządzających.

Obecnie, pierwsze wolne terminy na wycenę Państwa własności przypadają na przełom września i października, dlatego warto umówić się z nami jak najwcześniej.

MK: Na czym polega taka wycena?

M: Wycena wartości sieci, jak wcześniej mówiłem na łamach tego czasopisma, polega na rzetelnej i profesjonalnej analizie dokumentacji finansowo-jakościowej dostarczonej przez podmiot badany. W praktyce wygląda to tak, że aby choć szacunkowo określić wartość firmy, potrzebujemy takich danych jak: abonament (pakiet i cena), saldo, czas związania umową oraz nazwa miejscowości świadczenia usługi. Oprócz tego, celem zawężenia oferty, należy dostarczyć również prostą rozpiskę o kosztach przedsiębiorstwa. Już na bazie tak małej ilości danych jesteśmy w stanie szacunkowo określić wartość badanego przedsiębiorstwa.

MK: Czy oferujecie również jakieś "pakiety specjalne"?

ML: Tak, w ofercie posiadamy również badanie rozszerzone, na które składa się:

- analiza konkurencyjności
- wysycenie rynku lokalnego oraz szacunkowe wysycenie po zastosowaniu podstawowej polityki handlowej
- analiza dokumentacji spółki / firmy
- oszacowanie wartości firmy po wstępnej racjonalizacji kosztów lub optymalizacji podatkowej
- know-how przedsiębiorstwa
- poziom kompetencji kadry przedsiębiorstwa

Jak zatem widać, nie boimy się trudnych zagadnień, bo można śmiało stwierdzić, że na wycenie różnych firm "zjedliśmy zęby".

Prawdziwą misją WSS nie jest bezwarunkowe nabycie badanego podmiotu. Nie chcemy za wszelką cenę dążyć do agregacji rynku, bo dobrze zdajemy sobie sprawę z faktu, że często nie każdy biznes jest dla nas tak samo opłacalny, jak dla kogokolwiek innego.

MK: Jak Wasza usługa odnajduje się na polskim rynku?

ML: Cel WSS to z jednej strony profesjonalna obsługa w zakresie wykazania wartości danego podmiotu na jego własne potrzeby lub na potrzeby innego agregatora. Drugi aspekt, w jakim upatrujemy się dużej wartości to fakt, że często lokalni ISP wybierają ogólnokrajowych kupców. Nie raz czytałem, czy też w kuluarach przekazana została informacja, że ten i ten podmiot został zakupiony lub zbyty przez dużych dostawców. Firmy te często płacą bardzo mało, mimo że wstępne fazy rozmów rysują przed potencjalnym zbywcą wizję niesamowitego zarobku. Fakt jest taki, że po dogłębnej analizie, zainteresowani zakupem zaczynają obniżać wycenę na swoją korzyść.

My działamy zupełnie inaczej. Już na początku, w szacunkowej wycenie zaczynamy rozmowę od najgorszego możliwego scenariusza kwotowego, zaznaczając, które z aspektów przedsiębiorstwa i jego danych mogą tę kwotę podnieść.

Staramy się wykazać racjonalne powody, dla których kwota jest taka, a nie inna.

MK: Dla kogo zatem jest skierowana Wasza oferta?

ML: Jak widać, nie tylko dla osób, które chciałyby wycofać się z danego segmentu prowadzonej działalności. Ostatnie przedsięwzięcia w ramach WSS dotyczyły głównie wycen dla inwestorów chcących przeznaczyć fundusze na rozwój danego biznesu czy też innych firm, które chciały dokonać agregacji i potrzebowały w tym zakresie wsparcia. Chciałbym, aby firmy realizujące działania w ramach programu 8.4 nie zwlekały z wyceną wartości własnego przedsiębiorstwa. Niestety, jak pokazują ostatnie dane związane z wyceną lokalnych ISP, wartości kwot, jakie inwestorzy byli w stanie przeznaczyć na zakup zorganizowanych części przedsiębiorstwa, systematycznie maleją. Jeszcze w 2016 roku cena klienta podłączonego w technologii radiowej oscylowała wokół 900 zł, gdzie przy dzisiejszych realiach to już tylko 650 zł. Każdy miesiąc zwłoki powoduje obniżenie wartości posiadanego abonenta. Z kolei cena za klienta GPON to obecnie około 2100 zł.

Dlatego chcielibyśmy zachęcić wszystkich, aby nie zwlekać i skontaktować się z nami już dziś. Posiadamy liczne środowisko inwestorów oraz kontakty z firmami, które również zajmują się zakupem przedsiębiorstw w branży telko. Z pewnością pomożemy w nawiązaniu owocnych kontaktów handlowych.

MK: Dziękuję za rozmowę.

ML: Ja również dziękuję. ■

Dziś apelujemy głównie do właścicieli firm, których tzw. okres utrzymania w ramach dofinansowań z rozdań Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka ulega zakończeniu w niedługim czasie. [...] W ramach projektu Wyceń Swoją Sieć, otrzymujemy coraz więcej zapytań o wyceny właśnie tych inicjatyw realizowanych w ramach dofinansowania. Zachęcamy do zgłoszenia się jeszcze dziś, ponieważ tego typu analizy przeprowadzamy całkowicie bezkosztowo!

Dział handlowy w praktyce

Część 5 – Dalszy rozwój skutecznego działu sprzedaży w niełatwej dobie ciągłych zmian na rynku

GRZEGORZ WZIĘTEK

W poprzednich artykułach cyklu "Dział handlowy w praktyce" zastanawialiśmy się nad kilkoma kluczowymi aspektami, takimi jak pozyskiwanie profesjonalnej kadry z rynku, szkolenie, motywowanie, praca z zespołem handlowym oraz skuteczne zarządzanie nim. Ten piąty, ostatni już artykuł serii, będzie tym, w którym chciałbym zwrócić uwagę na niełatwe zadanie, jakim jest utrzymanie utworzonego działu handlowego, który nie tylko będzie zespołem premium odnoszącym bardzo dobre wyniki sprzedażowe, ale przede wszystkim, którego członkowie nie będą rotować.

Właściwa wizja dalszego rozwoju profesjonalnego działu sprzedaży

Pozyskanie i wyszkolenie profesjonalnego handlowca najczęściej niesie za sobą konieczność zainwestowania czasu oraz środków finansowych do tego stopnia, że pracownik taki zaczyna faktycznie zarabiać dopiero w drugim roku swoich działań. Dodatkowo, nie ma piękniejszego obrazu aniżeli uśmiechnięte twarze profesjonalnych handlowców podczas konferencji branżowych. Stabilność zatrudnienia kadry powoduje, że kontrahent jest stabilny, przewidywalny oraz profesjonalny. Nastała obecnie moda na długofalowe zatrudnianie.

Niestety, wciąż obserwuję na rynku firmy, które zatrudniają, szkolą, nawet awansują w krótkim czasie, a następnie zwalniają poniżej okresu 2 lat od zatrudnienia. Jest to zdecydowanie niewłaściwe działanie. Z drugiej zaś strony, z przyjemnością witam się z wieloma handlowcami podczas licznych krajowych konferencji, którzy od lat są nadal w "zespołowych barwach" swojej organizacji. Gratuluję Wam! Przecież firmy często "kupują" handlowca, który od lat utrzymuje się w jednej organizacji, bo to oznacza, że jest po prostu profesjonalistą, a ludzi o takich cechach potrzebujemy, aby odnosić sukcesy w biznesie. Doradzałem wielu osobom, które zbyt szybko chciały zmienić pracę (po 2-3 latach). Zawsze są to trudne dylematy, ale Ci, którzy pozostali niezmiennie w swoich organizacjach, dzisiaj piastują bardzo wysokie stanowiska managerskie. Regularnie wymieniamy służbowe auta, ale nie róbmy tego z handlowcami - to oni generują zysk w przedsiębiorstwie, które powstało z zasady głównie po to, aby zarabiać długofalowo.

Codzienne wsparcie oraz utrzymywanie motywacji przez managera

Nawet najlepszy zespół handlowy potrzebuje codziennego wsparcia oraz motywacji swojego managera. Obserwowałem zespoły, które początkowo motywowane oraz wspierane odnosiły sukcesy, lecz z czasem managerowie niestety przestali poświęcać im należytą uwagę, sądząc, że dalej wszystko pójdzie w dobrym kierunku. Niestety, takie zespoły nie dotrwały 2 lat, czyli tak naprawdę nie zaczęły na siebie jeszcze zarabiać. Pytanie brzmi - gdzie tutaj jest sens? Powtarzam jak mantrę, że manager powinien być z handlowcami w terenie przynajmniej 70% swojego czasu. Dzięki temu bardzo szybko tworzy się tzw. "pozytywny respekt". Na drugi plan przesunie się także stresująca dla handlowców kontrola, bo przecież manager będzie w jej trybie stałym, będzie ponadto ich partnerem biznesowym. Dodatkowo, kierownik zdobędzie szeroką wiedzę na temat rynku i klientów z różnego segmentu. Dbajmy o swój zespół, przede wszystkim nie zapominając o jego motywowaniu. Istotne są dobre warunki zatrudnienia, przejrzysty system premiowy, profesjonalne narzędzia pracy, konkursy zespołowe. Organizujmy regularnie firmowe imprezy, czasem w kameralnym zespole sprzedaży. Jeżeli nasi współpracownicy będą się czuli dobrze w organizacji, którą reprezentują, to i nasi klienci będą się czuć przy nich dobrze. Będą powstawały relacje biznesowe, które będzie ciężko przełamać konkurencji. I tutaj wreszcie łapiemy ten sens tworzenia profesjonalnych działów handlowych. Pamiętajmy - manager jest częścią zespołu, bez niego nawet najlepsi handlowcy przestaną odnosić sukcesy, a zespół się rozpadnie.

Dalsze cykliczne szkolenia - tylko one gwarantują długofalowy sukces

Tak jak ryba potrzebuje wody, tak handlowcy potrzebują regularnych szkoleń. Jaki będzie ich wkład wiedzy oraz praktyki, takie będą ich działania handlowe. To bardzo prosty schemat, a więc inwestujmy w szkolenia z najwyżej półki klasy premium. Szukajmy szkoleniowców z największym doświadczeniem (oni "tani" nie będą, ale wierzcie mi - innych szkoleń kupować po prostu nie ma sensu). Najlepsze są szkolenia występujące w mixie (dzień teorii, dzień praktyki w terenie) i powtórka z rozrywki za 2-3 tygodnie. Taki zestaw cztery razy do roku to absolutne minimum - jeżeli tego nie robicie, zlećcie sprzedaż firmie zewnętrznej, ponieważ zapewne nie dacie na rynku rady. Najlepsze firmy inwestują w coraz to lepsze szkolenia. To właśnie tutaj tkwi ich siła! Genialną inwestycją będzie zatrudnienie dobrego trenera na etat czy stały kontrakt - będzie on zawsze do Waszej dyspozycji. Niesamowitym skarbem jest mieć "pod ręką" osobę, z którą zawsze można przedyskutować temat sprzedaży u klienta, do którego właśnie się wybieramy lub zaprosić coacha na spotkanie. Mądrzy handlowcy ustawiają się w kolejce do takiego szkoleniowca, skutecznie zapełniając mu kalendarz na najbliższe tygodnie, ponieważ często wracają ze spotkania do firmy z podpisanym kontraktem.

Szanowni Państwo,

Dziękuję Wam za te kilka miesięcy razem, mam nadzieję, że przy ciekawej lekturze. Sądzę, że dzięki moim wskazówkom będziecie budowali coraz lepsze działy handlowe w Waszych firmach, a sprzedaż będzie czystą finezją. Pamiętajmy, że żyjemy w bardzo ciekawych czasach, w których jedno jest pewne: aby istnieć, należy być profesjonalnym i takich właśnie działów sprzedaży (premium) Państwu życzę. ■



Grzegorz Wziętek

doświadczony trener rozwoju osobistego, trener Akademii KIKE, wykładowca Europejskiej Uczelni Ekonomiczno-Informatycznej w Warszawie, specjalizuje się w sprzedaży w branży nowoczesnych technologii, a także budowaniu skutecznych zespołów sprzedażowych. Na co dzień manager w międzynarodowej organizacji.



iNET GROUP - jedyny w Polsce integrator „przez Operatorów - dla Operatorów”

PAWEŁ KUCIĘBA | ARTYKUŁ SPONSOROWANY

Rynek operatorów telekomunikacyjnych w Polsce to ponad 2500 podmiotów. Codzienne zmagania z lokalną konkurencją i nierówna walka z wielkimi operatorami, wspieranymi przez zagraniczny kapitał, doprowadza do zamknięć, przejęć, konsolidacji. Dbając o przyszłość polskich ISP, ponad dekadę temu stworzyliśmy iNET GROUP - jedynego w Polsce integratora “przez Operatorów - dla Operatorów”.


Grzegorz Szeliga
Zarząd iNET Group

Celem iNET Group jest wspieranie krajowych operatorów telekomunikacyjnych. Firmy zrzeszone w ramach iG tworzą wspólną, silną markę oraz budują przewagę konkurencyjną dzięki ofercie usług z zakresu dostępu do internetu, telefonii VoIP, telewizji IPTV oraz innych usług świadczonych zarówno w modelu B2C jak i B2B.

iNET Group pełni funkcję integratora branży realizującego, razem ze swoimi Partnerami, wspólne cele gospodarcze. Współpracujemy z pozostałymi integratorami branżowymi, starając się, aby nasze działania zazębiały się i przynosiły wspólne dobro dla całej branży. W ramach rzeczonej współpracy, iNET Group realizuje działania w porozumieniu ze Stowarzyszeniem e-Południe, EPIX, KIKE, KIGEiT oraz innymi instytucjami, których działanie przekłada się na wspólne dobro polskich operatorów telekomunikacyjnych.


Anna Kamińska
Asystentka Zarządu

iNET Group pomaga swoim Partnerom w zakresie ściśle określonych obszarów, wśród których wyróżnić można usługi operatorskie, sprzęt operatorski, szkolenia, konferencje, projekty unijne, wsparcie prawne, wsparcie finansowe oraz wsparcie biznesowe. iNET Group, poprzez swoje wypracowane rozwiązania, dąży do pomagania zrzeszonym w jej strukturach przedsiębiorcom w zakresie prowadzonej przez nich działalności telekomunikacyjnej.

Szukasz nowych sposobów na rozwój swojego biznesu? Chcesz zwiększyć konkurencyjność swojej oferty? Chcesz zmniejszać koszty i zwiększać przychód?

Dołącz do grupy od zadań specjalnych. Zapraszamy wszystkie **MiŚOT-y (Mały i Średni Operator Telekomunikacyjny)** do członkostwa w iNET Group. Wspólnie zdiagnozujemy potrzeby Twojego biznesu i wdrożymy przygotowane przez nas rozwiązania.


Paweł Kucięba
Specjalista ds. Marketingu i PR

Wesprzemy Twój biznes w obszarach:

- **Opieki medycznej Enel-Med** - dzięki iNET Group możecie korzystać z takiej opieki (Wy, pracownicy, rodziny) w stawkach korporacyjnych, nawet jeśli zgłaszacie tylko jedną osobę.
- **Nowoczesnej strony WWW dla Twojego biznesu** - szablon strony WWW za 1 zł. Zbudowany w oparciu o najnowsze standardy GOOGLE - 100% responsywny. Dla Członków iNET za 1 zł. W pełni edytowalny za pomocą jednego, prostego pliku. Wdrożenie w ciągu 48 godzin. Jeśli jest potrzeba tworzenia nowych modułów, doliczymy czas pracy developera.
- **Usług VOiP i wirtualnej centrali** - dzięki firmie LoVo; platforma Hiperus za 1 zł / miesięcznie i tańsze PLICBD. Bierzemy na siebie opłatę inicjacyjną. Do tego usługi centrali telefonicznej w chmurze.
- **Rozwiązań antywirusowych G DATA** wraz z modelem biznesowym i wsparciem centrali BOK G DATA - to nie tylko korzyść dla Twojego biznesu i wyróżnienie Twojej oferty na lokalnym rynku. To przede wszystkim bezpieczeństwo Twoich Klientów, wsparte profesjonalną obsługą i gotowym, sprawdzonym modelem biznesowym. Tylko w ciągu ostatniego miesiąca, zrzeszeni w iNET Group operatorzy uruchomili dla swoich abonentów ponad 40 000 licencji.
- **Skutecznej windykacji EPULEGAL** - w oparciu o pracę kancelarii, zintegrowaną z aplikacją. Dla członków iNET - bezpłatny dostęp do aplikacji i niższe koszty zastępstwa. Dodatkowo - pieniądze najpierw trafiają na Wasze konto, potem następuje rozliczenie z kancelarią.
- **Rabatów na zakupy** sprzętowe w VECTOR SOLUTIONS.
- **Tańszych wejściówek** na konferencję MiŚOT Meeting - 100 zł rabatu za każdego Uczestnika.
- **Specjalistycznej obsługi prawnej** i bezpłatnych konsultacji w kancelarii KLARP. Niższe stawki reprezentacji i bardzo atrakcyjne warunki współpracy ryczałtowej. Ponad dekada doświadczenia w branży telekomunikacyjnej. Prawie 40% naszych członków współpracuje ryczałtowo z kancelarią KLARP.
- **Monitoringu pojazdów NAVIFLEET** - taniej dla członków iNET GROUP.
- **MVNO** w oparciu o Metroport (P4).
- **Możliwości zakupu samochodów DACIA** w niższych cenach. Najprostsze, podstawowe modele już od 24.990 zł netto.

Do iNET Group mogą przystąpić wszyscy operatorzy telekomunikacyjni, posiadający wpis do UKE (Urząd Komunikacji Elektronicznej). Zgłoszenie należy przesłać do iNET Group na adres: biuro@inetgroup.eu.

W zgłoszeniu powinny się znaleźć następujące informacje: Nazwa firmy, NIP firmy.
iNET Group – Napędzamy Twój biznes! ■


Marcin Sławek
Kierownik ds. Projektów Rozwojowych

Pozbądź się zbędnych kilogramów

Część 3 – Optymalizacja procesów biznesowych poprzez eliminację marnotrawstw i zwiększanie efektywności.



Marcin Orocz

MARCIN OROCZ

Posiadamy już narysowane procesy biznesowe, określony model biznesowy, wiemy na czym zarabiamy pieniądze i jakie przy tym generujemy koszty. Dzisiaj zastanowimy się, jak tych kosztów generować mniej.

Można zacząć książkowo i rozpocząć optymalizację procesów od audytu — zbieranie szczegółowych parametrów poszczególnych kroków procesów, takich jak czas trwania, stopa błędów, koszty itd. — posługując się przykładami z pierwszego odcinka cyklu. Następnie przejść do analizy i obróbki statystycznej zebranych parametrów i wyznaczyć kroki charakteryzujące się zbyt wysokimi kosztami, czasem trwania lub stopą błędów – co wymaga odpowiednich narzędzi, wiedzy i doświadczenia audytora, by później przejść do optymalizacji poszczególnych kroków w celu poprawienia parametrów wpływających na całość procesu.

Uproszczę to jednak i powołam się na wyniki prac jednego z kluczowych w tym temacie pracowników Toyoty i napiszę kilka słów o mudzie.

Taiichi Ōno, w wydanej w 1978 roku w języku japońskim książce poświęconej Systemowi Produkcyjnemu Toyoty, przedstawił po raz pierwszy klasyfikację mudy, czyli marnotrawstwa (strat) występującego w firmie produkcyjnej, dla określenia każdej czynności, która zużywa zasoby, lecz nie dodaje wartości dla zewnętrznego lub wewnętrznego klienta. W polskiej literaturze i tłumaczeniach książek dotyczących systemów produkcyjnych Toyoty, czy samego szczupłego zarządzania („Lean Management") słowo muda tłumaczone jest jako „strata" lub „marnotrawstwo".

Muda jest jednym z trzech – obok mura (nieregularność) i muri (nadmierne obciążenie pracą) – podstawowych rodzajów nieefektywnych działań w szczupłym zarządzaniu. Wyeliminowanie mudy ze wszystkich procesów w organizacji pozwala wzmocnić jej konkurencyjność, między innymi dzięki lepszemu wykorzystywaniu dostępnych zasobów, podniesieniu wydajności pracy oraz obniżeniu kosztów wytworzenia produktów lub usług.

Przyjrzyjmy się teraz naszym procesom i sprawdźmy, czy nie występują tam:

Nadprodukcja – oznacza wytwarzanie niepotrzebnych produktów, w niewłaściwym czasie i niewłaściwej ilości. Występuje w momencie, gdy wytwarzamy produkty, na które nie ma zapotrzebowania. Warto podkreślić, że nadprodukcja powoduje również inne rodzaje marnotrawstwa, takie jak nadmierne zapasy surowców, braki, transporty oraz blokuje przepływ materiałów.

Zapasy – materiałów, narzędzi, części, dokumentacji. Powstałe w wyniku nadprodukcji, złego rozmieszczenia procesów na hali produkcyjnej, długich czasów przezbrojeń, czy również nieodpowiedniego planowania.

Transport – wszelkiego rodzaju przemieszczanie materiałów, półproduktów, wyrobów gotowych, narzędzi i części z jednego miejsca w inne, z jakiegokolwiek powodu. Kilkukrotne wyjazdy w różne miejsca miasta, zamiast wcześniej zaplanowanej trasy.

Błędy i wady jakościowe – wadliwe produkty lub niewłaściwie wykonane usługi i związana z tym konieczność m.in. dodatkowych inspekcji, ponownego wytworzenia, naprawy lub wymiany wadliwego produktu oraz czas poświęcony na odpowiadanie na reklamacje klientów. Do tej kategorii strat zaliczana jest każda praca lub czynność, która nie została wykonana z wynikiem pozytywnym za pierwszym razem i musiała zostać powtórzona.

Zbędne przetwarzanie – jako efekt źle zaprojektowanych procesów bądź niewłaściwie dobranych urządzeń do procesu. Przykładem zbędnego bądź nadmiernego przetwarzania są np. niepotrzebnie zwoływane zebrania i spotkania, które nie wnoszą nic w organizację pracy zespołu. Przygotowanie raportów, których nikt nie czyta, czy wykorzystanie zaawansowanych i drogich narzędzi, gdy wystarczyłby ołówek i kartka papieru.

Zbędne ruchy – efekt niskiej ergonomii stanowisk pracy, braku szkoleń bądź niskich umiejętności pracowników.

Oczekiwanie – występuje w sytuacjach, gdy czekamy na proces, maszynę, dokumentację bądź decyzję.

Niewykorzystany potencjał pracowników – niewykorzystywanie przez organizację pomysłów, kreatywności, kompetencji, talentów, a także dostępnego czasu pracy jej pracowników oraz wykonywanie przez nich zadań poniżej ich kompetencji; niesłuchanie pracowników i przekonanie, że tylko kierownicy mogą mieć dobre pomysły.

Ostatnie z wymienionych marnotrawstw występuje dość często w polskich przedsiębiorstwach. W trakcie wieloletniego doradzania przy optymalizacji procesów w większych bądź mniejszych firmach, okazywało się, że gotowe rozwiązanie kluczowych problemów od dawna czeka na implementację. Zostało jednak zatrzymane w procesie decyzyjnym przez kierownictwo średniego szczebla. Powodów takiego zachowania warto poszukać i zastanowić się, co jest tego przyczyną. Czy strach kierownictwa przed ujawnieniem swoich braków kompetencyjnych – „moi pracownicy są mądrzejsi ode mnie"? Czy autorytarny styl zarządzania – „tylko szef może mieć dobre pomysły"? Czy brak wsparcia inicjatyw oddolnych – „po co się będę wychylał, i tak z tego nic nie będę miał, oprócz dodatkowej roboty"? Czy niskie poczucie wartości pracownika – „gdyby to był dobry pomysł, to już dawno ktoś by na to wpadł"?

Te i inne powody wstrzymywania optymalizacji procesów wynikają z kultury danej organizacji i mocno zależą od tego, w jaki sposób jest ona zarządzana. O tym sobie opowiemy w kolejnym odcinku cyklu, a już teraz można poczytać w materiałach rozszerzających na https://engi.pl/ictprofessional.

Bez względu na to, pod jakim kątem optymalizuje się proces, głównym beneficjentem tego działania zawsze będą klienci. Dzieje się tak dlatego, ponieważ wydajniejsze i efektywniejsze procesy przekładają się na lepszą pracę całego przedsiębiorstwa, a więc i na jego produkt końcowy. Klienci mogą więc otrzymywać produkt szybciej, może on być lepszej jakości, a także – mieć niższą cenę, ponieważ optymalizacja może zwiększyć wydajność pracowników, znacznie redukując koszty pracy. Optymalizacja jest więc jednym z istotnych narzędzi budowania przewagi konkurencyjnej na rynku.

Drugą grupą zyskującą na optymalizacji procesów, szczególnie tych wewnątrzfirmowych, są pracownicy. Dzięki efektywnemu zaprojektowaniu procesów, eliminacji marnotrawstw, ich praca jest nie tylko wydajniejsza, ale też i przyjemniejsza.

Na końcu trzeba pamiętać, że beneficjentem optymalizacji jesteś również Ty, drogi czytelniku, bo dzięki Twojemu mądremu zarządzaniu i wprowadzonym w organizacji zmianom Twoja firma staje się szczuplejsza, bardziej zwinna, umiejąca się szybko dostosować do zmiennych warunków na rynku. Co z pewnością przekłada się na lepszy sen, spokojniejszą głowę, lepszą kondycję, a zaoszczędzone w ten sposób nerwy, a z pewnością i czas dobrze zainwestowane przyniosą dodatkowe optymalizacje, pomysły na biznes i usprawnienia w Twojej firmie. ■

Zapraszam do dyskusji i podzielenia się swoimi doświadczeniami z usprawniania procesów firmie: marcin.orocz@engi.pl

Zmiana ustawy o podatku rolnym, leśnym i opłatach lokalnych, a sprawa operatorów telekomunikacyjnych

MICHAŁ KOCH

Rząd przyjął projekt ustawy o zmianie ustawy o podatku rolnym, ustawy o podatkach i opłatach lokalnych oraz ustawy o podatku leśnym – przygotowany przez Ministra Energii. Projekt doprecyzowuje przepisy, określając, że umieszczenie na gruntach rolnych czy leśnych infrastruktury, np. energetycznej, nie wpływa na sposób ich opodatkowania. W obecnym stanie prawnym dochodzi do odmiennego opodatkowania tych gruntów w zależności od ich położenia. Przykładowo, grunty leśne pod napowietrznymi liniami elektroenergetycznymi w jednej gminie są opodatkowane podatkiem leśnym, a w innej – podatkiem od nieruchomości, według stawki najwyższej związanej z działalnością gospodarczą.

Opodatkowanie gruntów, na których znajduje się infrastruktura do przesyłania lub dystrybucji wody, gazu czy prądu, a także infrastruktura telekomunikacyjna, ma zostać ujednolicone. Intencją ustawodawcy jest przyjęcie zasady, że posadowienie takiej infrastruktury na gruntach osób trzecich, z których przedsiębiorstwo (będące właścicielem infrastruktury) korzysta w sposób ograniczony (na podstawie służebności przesyłu, innej umowy lub bezumownie), nie skutkuje zmianą sposobu opodatkowania tych gruntów. Znaczące zdanie znalazło się na stronie Rady Ministrów: „Zmiany, według ustawodawcy, powinny zapobiec drastycznemu wzrostowi cen i stawek opłat dystrybucyjnych oraz przesyłowych energii elektrycznej dla odbiorców końcowych, czyli gospodarstw domowych czy przedsiębiorców."

W przypadku, gdy zwiększają się koszty prowadzenia działalności, skutkuje to zwiększeniem cen za oferowane przez przedsiębiorcę towary i usługi. W ostatecznym rozrachunku traci na tym zarówno przedsiębiorca telekomunikacyjny, jak i klient. Nowe przepisy miałyby obowiązywać od 1 stycznia 2019 r. ■

TRENING z MIKROTIK

Koncentrator SSTP VPN w chmurze z wykorzystaniem Mikrotik CHR

PIOTR WASYK

Czym jest Mikrotik CHR?
CHR (Cloud Hosted Router) to wersja RouterOS przygotowana do wykorzystania w środowiskach wirtualnych. Do wyboru mamy dwa poziomy licencjonowania: P1 i P10 - różnica to ograniczenie w przepustowości per interfejs – do 1 Gbit i 10 Gbit.

Czym jest SSTP?
SSTP (Secure Socket Tunneling Protocol) to następca popularnego do niedawna PPTP. Tak jak i swój poprzednik został opracowany przez Microsoft. Jest odpowiedzią na potrzebę lepszego zabezpieczenia transmisji danych poprzez zastosowanie mocnej kryptografii.

Natywnie klient SSTP jest dostępny w systemach MS od wersji Vista SP1, stąd można powiedzieć, że jest już pozbawiony problemów wieku dziecięcego i z powodzeniem można określić go jako rozwiązanie stabilne i pewne.

Uwierzytelnienie dostępne jest poprzez EAP-TLS oraz MS-CHAP.

Domyślnie działa na porcie tcp/443 - niestety nie ma możliwości wykorzystania udp. Dzięki wykorzystaniu portu 443, prościej jest uzyskać połączenie z kawiarni, hoteli, czy publicznych punktów dostępu do internetu, omijając reguły firewall oraz problemy z natowaniem. Znacznie usprawnia to wykorzystanie SSTP przez pracowników zdalnych.

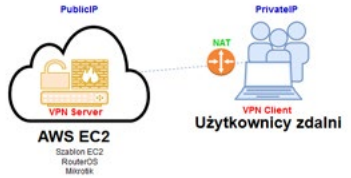
Środowisko bliskie open-source jako minus wskazuje brak otwartości kodu i niemożność audytu szczegółów implementacji. Mimo to, w ostatnich latach widać coraz większą liczbę aplikacji klientów na inne systemy niż MS, w tym także dla urządzeń mobilnych.

W poniższym artykule przedstawię, jak skonfigurować koncentrację VPN SSTP z wykorzystaniem Mikrotik CHR zainstalowanego jako wirtualna maszyna EC2 w usłudze AWS.

Zachęcam do samodzielnego przetestowania - możliwe jest wykorzystanie darmowej opcji (free-tier) maszyny AWS t2.micro.

Zadanie zostało podzielone na następujące etapy:
- Instalacja Mikrotik CHR w AWS.
- Modyfikacja AWS Security group, aby umożliwić dostęp do serwera SSTP i na czas konfiguracji do usługi Winbox.
- Przygotowanie certyfikatów potrzebnych do połączenia klienta MS Windows.
- Włączenie serwera SSTP i utworzenie użytkowników.
- Konfiguracja klienta.

Schemat poglądowy rozwiązania



1. Instalacja Mikrotik CHR w AWS

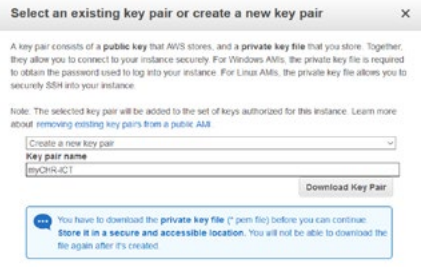
❶ Zakładam, że posiadasz już konto w AWS. Po zalogowaniu się do konsoli należy utworzyć nową instancję EC2, wybierając z AWS Marketplace Mikrotik



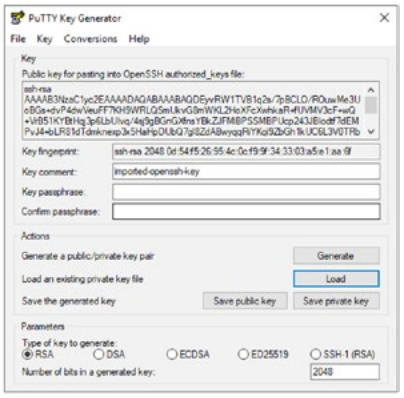
❷ Jako typ instancji dla potrzeb artykułu wybrałem t2.micro (jest darmowa w ramach free-tier).



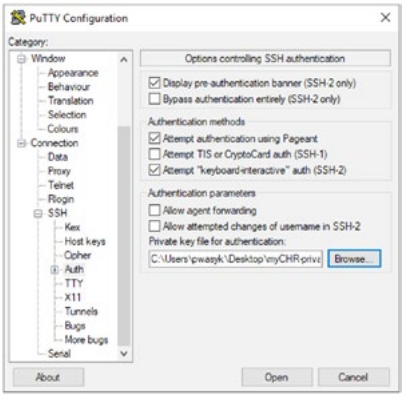
❸ Do pierwszego zalogowania do RouterOS będą potrzebne klucze – zapisz je korzystając z„Download Key Pair”



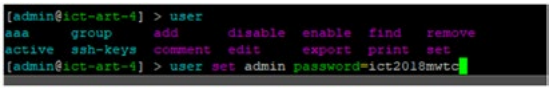
❹ Aby wykorzystać klucze w putty konieczne jest ich przekonwertowanie. Do tego celu można wykorzystać np. narzędzie puTTy Key Generator. Klikamy w nim „Load" -> wskazujemy wcześniej zapisany plik, a następnie „Save Private Key" – **Pamiętaj, aby chronić ten plik i nie udostępniać go publicznie**.

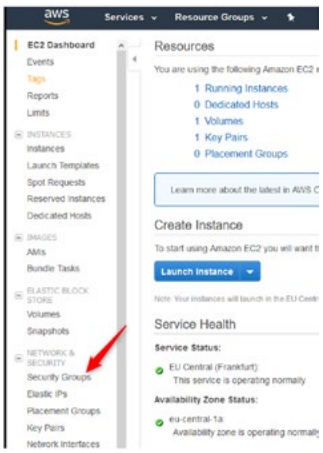


❺ Teraz już pozostało tylko skonfigurowanie klienta putty, aby korzystał z przygotowanego klucza (Zakładka Connection – SSH- Auth)



❻ Po połączeniu zalecam ustawienie hasła dla konta admin.





2. Modyfikacja AWS Security group, aby umożliwić dostęp do serwera SSTP i na czas konfiguracji do usługi Winbox

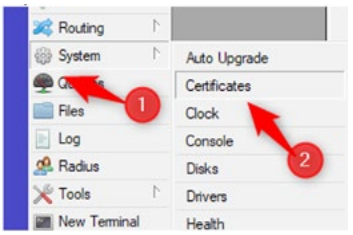
Dla ułatwienia późniejsze kroki konfiguracyjne będą wykonywane za pomocą aplikacji Winbox – do połączenia wymagany jest otwarty port tcp/8291. Dla usługi SSTP Server wymagany jest tcp/443.

Domyślnie te porty są zablokowane przez AWS – należy zmodyfikować Security Group.

Type	Protocol	Port Range	Source	Description
SSH	TCP	22	0.0.0.0/0	
Custom TCP Rule	TCP	8291	0.0.0.0/0	Winbox
Custom TCP Rule	TCP	443	0.0.0.0/0	do SSTP sewer
Custom TCP Rule	TCP	443	::/0	do SSTP sewer

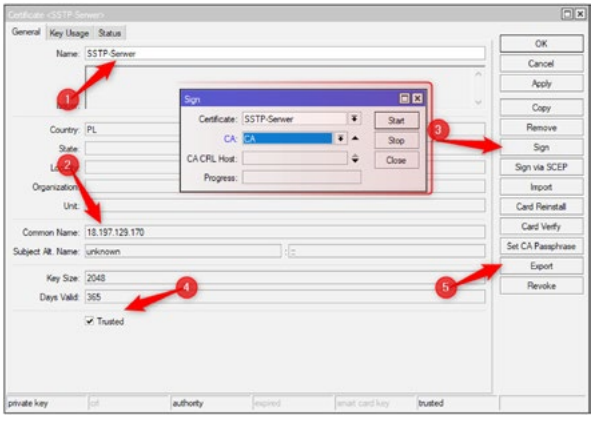
3. Przygotowanie certyfikatów potrzebnych do połączenia klienta MS Windows

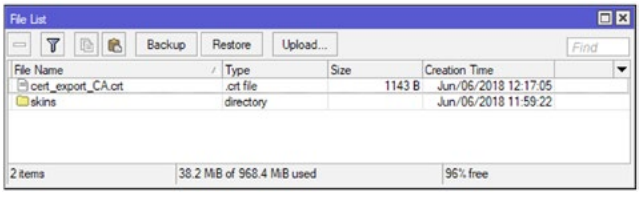
❶ Do poprawnego podłączenia się klienta SSTP (Microsoft Windows) do koncentratora będą potrzebne certyfikaty. Minimalny wymóg to, aby serwer SSTP wykorzystywał certyfikat, któremu ufa klient. Certyfikaty wygeneruję bezpośrednio na Mikrotik.
Najpierw należy wygenerować certyfikat CA (Certificate Authority) i podpisać go (bez wskazywania CA).



❷ Kolejnym krokiem jest wygenerowanie certyfikatu dla usługi serwera SSTP. Robi się to analogicznie, jak w przypadku certyfikatu, w polu Common Name - tym razem należy wskazać IP/nazwę DNS. Podczas podpisywania wybieramy CA: <<certyfikatCA>>.

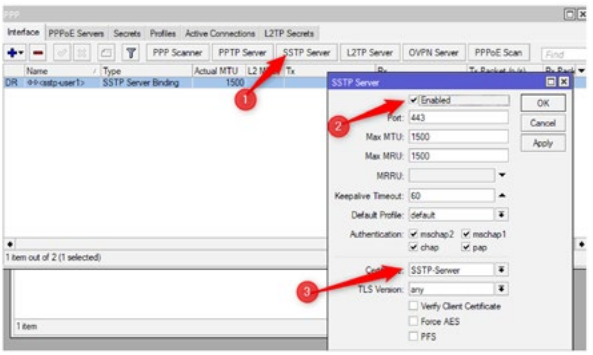
❸ Następnie zaznaczamy certyfikat jako zaufany.
Eksport certyfikatu CA (będzie później potrzebny przy konfiguracji klienta SSTP).



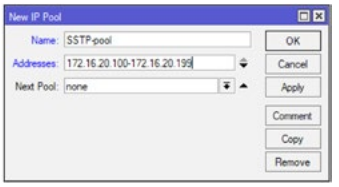


4. Włączenie serwera SSTP i utworzenie użytkowników

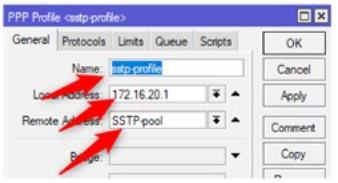
❶ Włączenie usługi serwera SSTP w RouterOS jest proste i ogranicza się do zaznaczenia checkboxa „Enable" oraz wskazania certyfikatu dla usługi SSTP.



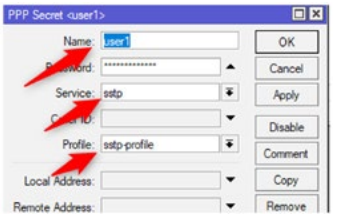
❷ Adresy IP będziemy przydzielać z puli, należy ją utworzyć (IP->Pool).



❸ I następnie utworzyć profil (PPP-> Profiles).

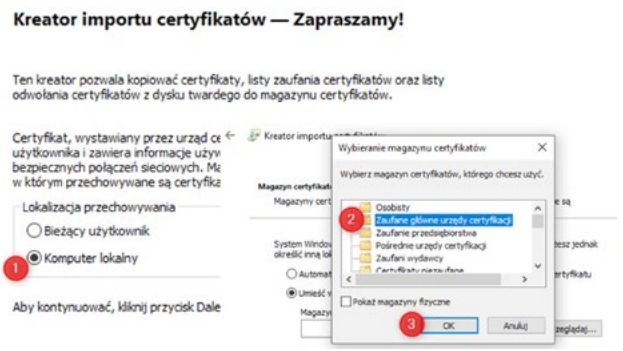


❹ Kolejnym krokiem jest utworzenie użytkowników, którzy będą łączyć się do naszego koncentratora. Robimy to w zakładce PPP-> Secret.

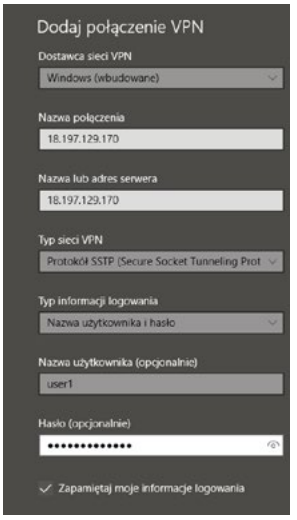


5. Konfiguracja klienta SSTP (Windows)

❶ Pierwszym krokiem jest zaimportowanie wcześniej wygenerowanego certyfikatu CA jako główny urząd certyfikacji.



❷ Następnym krokiem jest skonfigurowanie klienta SSTP.



❸ Ostatecznie test.



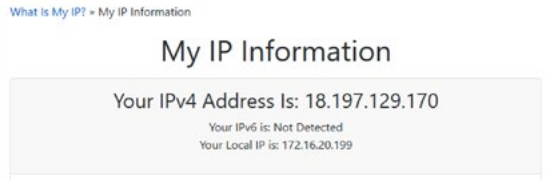
❹ Weryfikacja na koncentratorze VPN.



❺ Na koniec dodamy jeszcze regułę NAT, aby umożliwić dostęp do internetu dla klientów VPN (domyślnie cały ruch będzie kierowany przez VPN).

/ip firewall nat add action=masquerade chain=srcnat out-interface=ether1

Sprawdźmy jakim adresem IP prezentujemy się w internecie.



Tak jak się spodziewaliśmy, jest to adres koncentratora VPN. ■

Piotr Wasyk

Absolwent Politechniki Warszawskiej i studiów podyplomowych z zakresu zarządzania projektami IT. Z branżą IT związany od 15 lat. Specjalista z zakresu routingu, bezpieczeństwa informatycznego, technologii bezprzewodowych i monitorowania usług. Pasjonat i entuzjasta rozwiązań Mikrotik. Współwłaściciel Mikrotik Warsaw Training Center. Na co dzień zajmuje się szkoleniami i wsparciem firm przy zaawansowanych projektach sieciowych. W czasie wolnym lubi żeglarstwo, narty i podróże.

Przełącznice i patch panele SLIDE od xbest.pl

RAFAŁ JACH, XBEST.PL | ARTYKUŁ SPONSOROWANY

W ostatnim czasie xbest.pl - dostawca rozwiązań z szeroko pojętej branży teleinformatycznej, wprowadził do swojej oferty nową wersję przełącznic i patch paneli światłowodowych przeznaczonych do montażu w 19 calowych, stojących lub wiszących, szafach rackowych.

Główną nowością konstrukcyjną jest zastosowanie wysokiej jakości teleskopowych prowadnic, umożliwiających ciche oraz wygodne otwieranie i zamykanie, zapewniając tym samym łatwy i szybki dostęp do wnętrza zarówno przy samej instalacji, jak i w późniejszych pracach konserwacyjnych.

Przełącznice światłowodowe TRACOM 19" SLIDE dostępne są w wariantach 12 i 24 SC Simplex oraz 12, 24 i 48 SC Duplex, dzięki czemu umożliwiają wyprowadzenie do 192 włókien optycznych poprzez adaptery światłowodowe. Tylne i boczne otwory przełącznicy oraz dołączone do zestawu dławiki kablowe typu PG, dają możliwość wprowadzenia kabli o średnicy 7,5 mm – 13,5 mm. W przednim panelu zostały zamontowane poręczne metalowe uchwyty dla wygodniejszego otwierania przełącznic. Dodatkowo konstrukcja posiada blokadę ograniczającą ryzyko przypadkowego zamknięcia szuflady. Wszystkie porty adapterowe w przełącznicach posiadają numerację oraz dedykowane otwory na śrubki.

Przełącznice są wykonane z wysokiego gatunku stali walcowanej na zimno, odpornej na uszkodzenia mechaniczne, malowanej proszkowo w kolorze białym. Wszystkie metalowe elementy wykonane są z materiałów odpornych na korozję.

Patch panele światłowodowe TRACOM 19" SLIDE w ofercie xbest.pl występują w wersjach 12, 24 SC Simplex i Duplex, umożliwiając wyprowadzenie do 96 włókien optycznych poprzez adaptery światłowodowe. Kable mogą być wprowadzone przez zaślepione porty znajdujące się z tyłu patch paneli oraz zamocowane przy użyciu służących do tego uchwytów. W odróżnieniu od standardowej konstrukcji, patch panele w wersji SLIDE dają pełen dostęp do ich wnętrza bez konieczności wykręcania ich z szafy. Nowa wersja patch paneli posiada również osłoniętą przestrzeń do organizacji patchcordów we frontowej części oraz metalowe wstawki (boczne) wzmacniające konstrukcję i gwarantujące stabilne osadzenie patch paneli w szafach rackowych.

Patch panele zostały wykonane z solidnego i trwałego tworzywa sztucznego typu ABS w kolorze białym, odpornego na szkodliwe działanie czynników zewnętrznych.

Efektywne zarządzanie włóknami optycznymi, zarówno w przełącznicach jak i patch panelach, ułatwiają kasety (tacki) światłowodowe. Dedykowanymi modelami są TRACOM P4112 v.2 na 12 spawów oraz TRACOM P3024 na 12 lub 24 spawy (w przypadku ich podwójnego ułożenia), ale konstrukcje przygotowane są również pod inne tacki. Dzięki uniwersalnej konstrukcji oraz elastycznej polityce sprzedaży firmy xbest.pl, Klient może sam zdecydować o ilości i rodzaju kaset w zestawie.

Przełącznice i patch panele światłowodowe TRACOM znajdują zastosowanie przy realizacji dystrybucji urządzeń telekomunikacyjnych, CATV, monitoringu i serwerowni, zapewniając bezpieczny sposób rozdzielania i monitorowania tras przewodów światłowodowych. Wszystkie produkty marki TRACOM podlegają skrupulatnej kontroli jakości na poszczególnych etapach produkcji, dzięki czemu zapewniają wieloletnią trwałość, bez konieczności serwisowania. ■

Więcej danych technicznych na temat opisywanych przełącznic znajdziecie w karcie katalogowej na stronie 45.



Więcej informacji oraz pełną ofertę produktową znaleźć można na stronie internetowej www.xbest.pl, a po kontakcie z działem handlowym firmy uzyskać indywidualne warunki handlowe.

XBEST.pl
fiber optic solutions

xbest.pl Sp. z o.o. Sp. k. - fiber optic cables & accessories
Siedziba: 00-807 Warszawa, Al. Jerozolimskie 96
Oddział w Rybniku: 44-200 Rybnik, ul. Św. Józefa 141D
Tel.: +48 32 239 6000, biuro@xbest.pl, www.xbest.pl

PowerWalker UPS-y 3 fazowe do 600kVA

ARTYKUŁ SPONSOROWANY

Firma BlueWalker, producent zasilaczy awaryjnych marki PowerWalker, coraz większy nacisk stawia na profesjonalne rozwiązania 3-fazowe. Obecnie oferta zasilaczy awaryjnych rozszerzyła się o nowe modele 3-fazowe w tym również UPS modułowy. Aktualnie producent proponuje 30 modeli zasilaczy 3-fazowych.

Wszystkie zasilacze z serii profesjonalnej są zaprojektowane w technologii ON-LINE z podwójną konwersją, gwarantując całkowitą izolację podłączonych urządzeń od sieci eklektycznej. W pierwszej fazie wejściowy prąd AC (zmienny) konwertowany jest na prąd stały DC, następnie w drugiej fazie otrzymany sygnał DC zamieniany jest poprzez falownik z powrotem na prąd zmienny AC, dzięki czemu na wyjściu otrzymujemy idealne parametry wyjściowe i mamy pewność iż podłączone obciążenie jest całkowicie odseparowane od napięcia wejściowego.

Seria UPS-ów z serii „TP 3/1" to zasilacze awaryjne w których na wejściu podłączamy zasilanie 3 fazowe, a na wyjściu urządzenia 1 fazowe. Jest to idealne rozwiązanie w miejscach, w których nie jest możliwe dostarczenie wymaganej mocy z jednej fazy, a trzeba podłączyć urządzenie pobierające bardzo dużą moc, np. silnik eklektyczny. Znaczna część instalacji elektrycznych posiada zabezpieczenie przed licznikowe 40A na jedną fazę, a w przypadku urządzeń o dużym poborze mocy (powyżej 10kW) wymagane jest zabezpieczenie przed licznikowe 63A. Użycie zasilacza awaryjnego, który ma przyłącze 3 fazowe na wejściu urządzenia i złącze terminalowe 1-fazowe na wyjściu, pozwoli rozłożyć równomiernie obciążenie na 3 fazy.

W tej serii mamy do wybory dwie jednostki o mocy 10kVA oraz mocniejszą jednostkę 20KVA. Ciekawostka jest to iż poszukując większej mocy przyłączeniowej nie musisz szukać rozwiązań, gdzie indziej ponieważ istnieje możliwość połączenia UPS-ów redundantnie do 4 jednostek tej samej mocy co w rezultacie daje 80 kVA. Ponadto każdy UPS posiada







wbudowane akumulatory, co przy pełnym obciążeniu daje czas podtrzymania pracy podłączonych urządzeń na poziomie 5 minut, co w współpracy z generatorem prądotwórczym gwarantuje zachowanie ciągłości zasilania i nie naraża przedsiębiorcy na straty w przypadku zaniku prądu.

Seria zasilaczy 3-fazowych VFI CPG 3/3, w wersji z wbudowanymi akumulatorami lub z możliwością podpięcia zewnętrznych akumulatorów. Seria CPG 3/3 idealnie sprawdza swoje zastosowanie jako zasilanie gwarantowane dla centrów danych, zcentralizowanego zasilania, aplikacji medycznych. Możliwość podpięcia zewnętrznych akumulatorów daje nam szerokie spektrum zastosowań. Dzięki 3 niezależnym fazą na wyjściu urządzenia możemy zastosować zasilacz jako główne awaryjne zasilanie w budynku firmy, każda z faz może zostać odpowiedzialna za co innego pierwsza, jako zasilanie awaryjne podłączonych komputerów w biurze, kolejna do zasilania oświetlenia , ostatnia za to do zasilania serwerowni biurowej, aby żadne dane nie uległy zapomnieniu przy awarii zasilania. Seria zasilaczy awaryjnych oferuje 3 moce przerobowe w serii CPG 3/3 : 30kVA – 200kVA. Tak jak w poprzedniej serii tutaj również istnieje możliwość połączenia zasilaczy redundantnie do 3 jednostek tej samej mocy co ostatecznie daje moc 600kVA.

Nowe zasilacze serii VFI CP 3/3 poprzez swoje niewielkie rozmiary i dużą moc przyłączeniową zasilą najbardziej wymagające maszyny/ silniki elektryczne oraz wszystkie wymagające aplikacje. Zaletą zasilaczy serii VFI CP 3/3 jest możliwość komunikacji ze środowiskiem zewnętrznym za pomocą SNMP, USB, RS-232 jednocześnie, bez zakłóceń sygnału między portami. UPS posiada również aktywną korekcję współczynnika mocy w konfiguracji równoległej, dzięki czemu nie odnotowujemy spadku mocy rzeczywistej. Ponadto użytkownik, całą konfiguracje jednostki może przeprowadzić za pomocą panelu LCD. Jednostki mocy jakie są do wybory to 10kVA, 15kVA, 20kVA, 30kVA. Jest to seria entry level, charakteryzująca się najlepszym współczynnikiem jakości do ceny.

Seria VFI CPR 3/1 i 3/3 to seria unikalnych zasilaczy awaryjnych, została zaprojektowana z myślą o instalacji w szafie serwerowej 19". Całkowita pojemność może zostać rozszerzona do trzech jednostek równolegle o tej samej wielkości. Ponadto łatwa konstrukcja plug and play pozwala na wydłużenie czasu podtrzymania dzięki podłączeniu większej liczby pakietów baterii. W trybie ECO UPS osiąga sprawność do 96%. Dostępne jednostki mocy to 10kVA, 15 kVA, 20kVA.

Ostatnią serią zasilaczy awaryjnych do zastosowań profesjonalnych jest zasilacz modułowy VFI CMP 3/3. Stanowi on zbiór do 10 jednostek modułów o mocy 20kVA lub 30kVA każdy. Wszystkie moduły współpracują ze sobą niezależnie i zastępują ewentualną zepsutą jednostkę w czasie rzeczywistym, przykładowo przy zainstalowanych 10 modułach o mocy 20KVA , wykorzystujemy tylko 50% mocy zasilacza, drugie 50% mocy czeka w gotowości, aby godnie zastępować brata bliźniaka W UPS-e został zainstalowany wyświetlacz LCD do zarządzania UPS-em. Z poziomu wyświetlacza użytkownik jest w stanie zarządzać wszystkimi parametrami. Zasilacz tego typu idealnie sprawdza się w Centach Danych gdzie ciągłość pracy musi pozostać nieprzerwana. Dostępne jednostki mocy : 40kVA – 300kVA

Każdy zasilacz 3-fazowy marki PowerWalker posiada możliwość rozszerzenia swojej autonomii o dodatkowy moduł bateryjny, moduł SNMP do komunikacji z UPS-em za pomocą sieci LAN oraz moduł AS-400 do współpracy z serwerami IBM. Dla bardziej wymagających użytkowników przy zakupie modułu EMD istnieje możliwość kontrolowania środowiska pracy zasilacza (temperatura oraz wilgotność) co jest niezbędne w niektórych projektach. ■



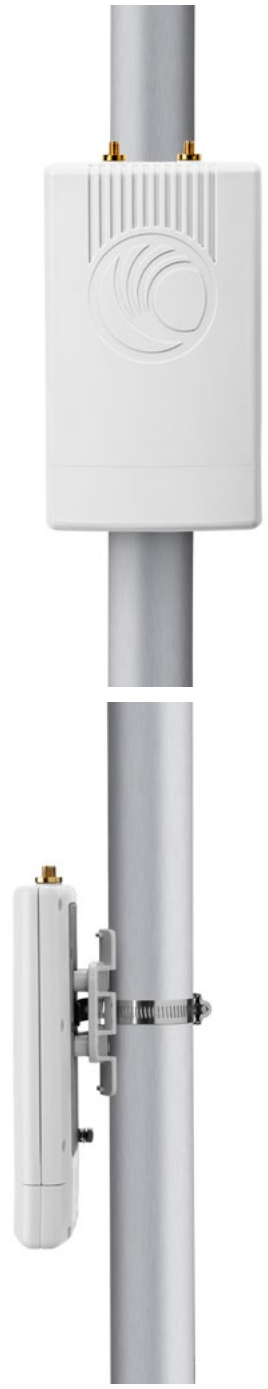


PowerWalker

Przenieś swoją sieć i swój biznes na wyższy poziom z ePMP Elevate!

SEBASTIAN OPIELA, DYREKTOR TECHNICZNY W REGIONIE CEE
ARTYKUŁ SPONSOROWANY

Platforma ePMP Elevate rozwiązuje problem migracji sieci dla usługodawców na całym świecie, oferując łatwy i szybki sposób na kilkukrotne zwiększenie wydajności dotychczasowej bezprzewodowej sieci szerokopasmowej opartej na urządzeniach wykorzystujących technologię 802.11n.



Rozwiązanie ePMP Elevate składa się z punktu dostępowego firmy **Cambium Networks ePMP1000/2000/3000**, oprogramowania **ePMP Elevate** i dotychczasowych terminali abonenckich (nie-Cambium) opartych na chipsecie 802.11n. Poprzez zdalny upgrade oprogramowania ePMP Elevate do końcówek klienckich, można skorzystać ze wszystkich możliwości ePMP bez konieczności wymiany starego sprzętu klienckiego.

Twoja cała sieć błyskawicznie skorzysta z możliwości platformy ePMP. Będziesz mógł się cieszyć mniejszym zapotrzebowaniem na częstotliwości - dzięki synchronizacji GPS, bezkolizyjnym protokołem TDMA i automatyczną kontrolą mocy. To wszystko przełoży się na **3-5** krotne zwiększenie prędkości w Twojej sieci, co pozwoli Ci zwiększyć konkurencyjność Twojej firmy na rynku.

Brak konieczności zakupu nowego sprzętu abonenckiego i zdalna aktualizacja oprogramowania do ePMP Elevate sprawiają, że migracja sieci jest łatwa i w rzeczywistości o wiele tańsza niż myślisz.

GŁÓWNE CECHY:

- wysoka tolerancja na zakłócenia: **inteligentne filtrowanie** uodparnia Twoją sieć na silne zakłócenia sąsiednio-kanałowe. **Inteligentne kształtowanie wiązki** z opcją Smart Anteny zapewnia radykalny wzrost wydajności podczas silnych zakłóceń kanałowych. Rezultat? Większa przepływność i bardziej zadowoleni klienci.
- **wielokrotne wykorzystanie częstotliwości:** synchronizacja GPS, automatyczna kontrola mocy oraz wysokiej jakości anteny pozwalają na ponowne wykorzystanie tej samej częstotliwości – nawet w obrębie jednego obiektu!
- niezrównana wydajność i skalowalność: **bezkolizyjny protokół TDMA** umożliwia jednoczesną obsługę nawet do 120 aktywnych terminali klienckich bez obniżenia wydajności jednostki bazowej.
- obsługa szerokiej gamy modułów abonenckich (nie-Cambium).
- jedyna w swojej klasie skalowalność, wydajność i funkcjonalność. ■

Nie zwlekaj!
Ruszyła specjalna, czasowa promocja cenowa dla operatorów w Polsce
oraz program "Przyprowadź Przyjaciela"
https://bringafriendprogram.splashthat.com/
kontakt: epmpmaster@elevateswojasiec.pl

Cambium Networks™

ePMP | elevate

Cambium Networks (firma wyodrębniona w 2011 roku z Motorola Solutions) produkuje urządzenia przeznaczone do realizacji wysoce skalowalnych, niezawodnych i bardzo wydajnych sieci radiowych, które mogą być łatwo wdrażane i rozbudowywane zapewniając szybki zwrot inwestycji. Przełomowa architektura ePMP pozwala zagwarantować końcowemu odbiorcy wysoką jakość usług wymagających dużej przepustowości i niezawodności łącza. Do Klientów Cambium Networks należą Dostawcy usług, Operatorzy oraz Rządowe i Federalne Agencje. Wszystko zgodnie z motto firmy: *Naszą wizją jest połączenie ludzi, miejsc i rzeczy.*

Rozporządzenie ePrivacy. Jak zwiększy się ochrona użytkowników końcowych przed nadmierną ingerencją w ich sferę prywatności?

MICHAŁ KOCH

Rozporządzenie w sprawie ePrivacy zyskuje coraz większą sławę jako kolejne duże rozporządzenie, które należy przygotować po osiągnięciu GDPR (Rozporządzenie o Ochronie Danych Osobowych). Całość wpisuje się w niezwykle modny ostatnio trend ochrony użytkownika i jego danych osobistych.

Rozporządzenie ePrivacy ma za zadanie zastąpić dyrektywę prywatności z 2002 roku (2002/58/WE; ze zmianami w 2009 roku). Obecnie rozporządzenie w sprawie e-prywatności wciąż jest opiniowane i finalizowane przez Parlament Europejski i Radę, nie mając jeszcze ustalonej daty wejścia w życie. Najnowszy projekt został opublikowany 13 kwietnia 2018 roku.

Dyrektywa w sprawie e-prywatności została określona jako ustawa o plikach cookie, ponieważ wymagała od stron internetowych zapytania o zgodę użytkownika na użycie plików cookie do zapisywania i gromadzenia danych dotyczących aktywności użytkowników. Omawiana regulacja ma się zajmować różnymi aspektami komunikacji elektronicznej, w tym komunikacją telefoniczną i internetem - wzmocnienie ochrony użytkowników tzw. urządzeń końcowych.

W stosunku do RODO, Rozporządzenie ePrivacy ma być komplementarne, a jednocześnie ma stanowić wobec niego regulację szczególną, w przypadku gdy dane pozyskiwane w związku ze świadczeniem usług łączności są danymi osobowymi. Przepisy znajdą zastosowanie również do osób prawnych.

Proponowane zmiany w prawie dotyczą:

- zwiększenia wymogów co do pozyskiwania zgody użytkownika końcowego na wykorzystywanie informacji o jego urządzeniu lub informacji znajdujących się na urządzeniu (np. w zakresie zgód na gromadzenie informacji za pomocą plików cookies), także w przypadku wykorzystywania ich w celu marketingu;
- podniesienia poziomu przejrzystości w odniesieniu do plików cookies;
- skorelowania przepisów ePrivacy z przepisami RODO;

> **Nowa regulacja najpewniej dotknie podmioty kierujące informacje marketingowe z wykorzystaniem adresów e-mail lub telefonu, świadczące usługi łączności elektronicznej (dostawcy internetu, podmioty w branży telekomunikacyjnej) i dostawców oprogramowania umożliwiającego łączność elektroniczną.**

- objęcia ochroną również metadanych, takich jak informacje o lokalizacji, długości rozmowy, odwiedzanych stronach www;
- obowiązku wyświetlania numeru (lub specjalnego prefiksu) w przypadku marketingu telefonicznego;
- wprowadzenia kar administracyjnych za naruszenie przepisów rozporządzenia do 20 mln EUR lub do 4% rocznego obrotu podmiotów zbierających i wykorzystujących informacje o urządzeniach końcowych (telefonach, laptopach) w celach marketingowych; przykładem może być wykorzystywanie informacji z plików cookies lub informacji o lokalizacji w celach marketingowych.

Nowa regulacja najpewniej dotknie podmioty kierujące informacje marketingowe z wykorzystaniem adresów e-mail lub telefonu, świadczące usługi łączności elektronicznej (dostawcy internetu, podmioty w branży telekomunikacyjnej) i dostawców oprogramowania umożliwiającego łączność elektroniczną.

Obecnie wciąż nie jest jasne, kiedy zostanie przyjęty ostateczny tekst prawny. W pierwotnym projekcie rozporządzenia utrzymano przepisy dyrektywy o prywatności elektronicznej, które dotyczą zasad bezpieczeństwa danych i powiadamiania o naruszeniach. Parlament Europejski zaproponował jednak zniesienie tych przepisów, ponieważ postrzega je jako mało znaczące w stosunku do ram określonych w RODO, EECC i dyrektywie NIS. Wniosek dotyczący rozporządzenia w sprawie e-prywatności, zmieniony przez Parlament Europejski, nie obejmuje już tych zasad. Obecnie tekst znajduje się w rękach Rady Europejskiej, która ma zadecydować o jego kształcie przed negocjacjami trójstronnymi między Komisją, Parlamentem i Radą w celu przygotowania ostatecznego tekstu rozporządzenia.

Warto zauważyć, że w tekście Rozporządzenia wyraźnie wymieniono także Internet Rzeczy, i że "zasada poufności zapisana w rozporządzeniu powinna również mieć zastosowanie do przekazywania komunikacji między maszynami". W tekście wzywa się również do konkretnych zabezpieczeń w ramach prawodawstwa sektorowego. ■

JAMBOX lajt – kablówka nie tylko po kablu

ARTYKUŁ SPONSOROWANY

SGT, operator telewizji JAMBOX, wyszedł naprzeciw abonentom, którzy nie mają możliwości korzystania z najwyższej jakości łącza światłowodowego. Specjalnie dla nich powstała usługa bliźniacza pod kątem oferty pakietów telewizyjnych oraz cen abonamentów do popularnej dziś telewizji JAMBOX HD.

JAMBOX lajt jest w pełni cyfrową, interaktywną telewizją kablową, dedykowaną abonentom z dostępem do łącza bezprzewodowego, czyli tym samym operatorom, którzy dotychczas nie mieli możliwości świadczenia usług telewizyjnych realizowanych w technologii multicast. Kanały telewizyjne transmitowane są unicastowo. Strumień video dobierany jest przez dekoder automatycznie, w zależności od aktualnej dostępnej przepływności sieci. Bitrate kanału może zmieniać się dynamicznie w przypadku zmian jakości łącza.

Instalowanie usługi JAMBOX lajt możliwe jest u klientów z radiowym przyłączem i nie jest przy tym wymagana modernizacja sieci Operatora. Średni bitrate dla najwyższej jakości strumienia nie przekracza 2,5 Mbps, co pozwala podłączać abonentów w segmentach sieci opartych na transmisji bezprzewodowej, bez obawy o zacinanie obrazu i zrywanie połączenia. Dostęp do transmisji, podobnie jak w usłudze JAMBOX HD, ograniczony jest do zasobów sieci operatora ISP oraz jest zabezpieczony certyfikowanym systemem szyfrowania.



Nowa usługa to również zupełnie nowy model dekodera. Specjalnie dla JAMBOX lajt zostało przygotowane urządzenie oparte na systemie Android, na którym uruchomiono wersję znanego między innymi z dekoderów MAG oprogramowania Kyanit (autorskie oprogramowanie SGT dla telewizji JAMBOX HD). Nowy STB bez problemu radzi sobie również z odtwarzaniem strumieni video UltraHD (4K).

Nowy dekoder JAMBOX lajt to także gwarancja szybkiego przełączania kanałów, zawsze dostępne, aktualne rozszerzone EPG, możliwość wyboru napisów i ścieżek dźwiękowych, ochrona rodzicielska oraz samodzielne i natychmiastowe uruchamianie usług dodatkowych z użyciem pilota.

Ponadto, dzięki wbudowanej w dekoderze karcie sieciowej WiFi, możliwe jest instalowanie dekodera w miejscach, w których nie ma okablowania sieciowego. Intuicyjna konfiguracja połączenia z siecią powoduje, że abonent bez problemu, samodzielnie poradzi sobie z podłączeniem dekodera. Nie ma więc konieczności wizyty instalatora. STB można podłączyć do telewizora starszego typu poprzez gniazdo analogowe (Cinch lub EURO-SCART).

Dekoder JAMBOX lajt może dodatkowo służyć także jako kolejny STB w usłudze multiroom, podłączony po WiFi, bez konieczności doprowadzania kolejnego przewodu z VLAN-em telewizyjnym.

Nowy dekoder to również zupełnie nowy pilot, zaprojektowany specjalnie pod tę usługę.

Co istotne z perspektywy abonenta, podczas oglądania telewizji widoczny jest miernik jakości sygnału telewizyjnego. Abonent widzi, że ewentualna obniżona jakość obrazu wynika ze spadku transferu danych.

SGT oferuje telewizję JAMBOX od blisko 10 lat. Dziś korzysta z niej już ponad 50 tysięcy abonentów. Nowa, bliźniacza usługa JAMBOX lajt z pewnością rozszerzy ten zasięg. Telewizja JAMBOX to bowiem aktualnie usługa znajdująca się w krajowej czołówce pod względem liczby kanałów TV. To także unikalna pakietyzacja kanałów, pełna dostępna w Polsce oferta sportowa, dziecięca i filmowa, jak również zawierająca wszystkie kanały premium (HBO, CANAL+, ELEVEN SPORTS i FILMBOX). Abonenci mają równolegle dostęp do rozbudowanej oferty VOD. ■

JAMBOX lajt

- Dedykowany abonentom z dostępem do łącza bezprzewodowego
- Usługa bliźniacza do JAMBOX HD pod kątem oferty kanałowej
- Samodzielna instalacja
- Podłączenie przez Wi-Fi, a także przez kabel Ethernet

Zapraszamy do współpracy operatorów z całego kraju.



Nowa usługa TV, nowy dekoder

Automatycznie dobierany strumień wideo
w zależności od aktualnej dostępnej przepływności sieci

Wydajny sprzęt oparty o system Android
z możliwością korzystania z technologii 4K i HDR

Oprogramowanie Kyanit
wygodny, łatwy i szybki interfejs użytkownika

Miernik jakości sygnału telewizyjnego



Zamów już dziś!
32 428 8 428 / handlowy@sgtsa.pl

REKLAMA

FELIETON

Kruche sąsiedztwo

MARCIN SŁAWEK | INET GROUP

Czyli druga twarz integracji rynku ISP. To jak to właściwie jest? Mali i średni, jako jedna siła, przeciwstawiona dużym zagraniczniakom czy jednak „kochajmy się jak bracia, liczmy się jak bankowcy"?

Lubimy się i szanujemy, uśmiechamy się do sąsiadów, czasem nawet wzniesiemy z nimi toast. Ciągła praca z Operatorami w całym kraju pokazuje nam różne obrazy współpracy i konfliktów. Ile spotkań z MiŚOT-ami, tyle indywidualnych historii.

Niektóre regiony cechuje lepsza integracja i współpraca na styku zasięgów. Przeważnie, im trudniejszy teren i większe problemy z rozbudową infrastruktury, tym większa „przyjaźń" między ISP. Dzielenie się Klientami, dzierżawa światła, wsparcie techniczne czy nawet, w skrajnie pozytywnych przypadkach, użyczenie serwisu.

Gdy jest łatwiej, szybko rośnie bezpardonowa konkurencja, niskie ceny rabatowych abonamentów i brudne zagrywki działów handlowych. Idealny grunt na ofensywę dużego Operatora i scenariusz w stylu „gdzie dwóch się bije, tam trzeci korzysta". Znasz to? Do tego dorzućmy „atak klonów" – desant wyszkolonego działu handlowego, pod znakiem tego czy innego DUPOT-a. Taki zespół komandosów przyjeżdża na Twój zasięg i w dwa tygodnie wykasza 200 Twoich Klientów.

Można dalej podcinać sobie kable. Można śmiało okłamywać Klientów, mówiąc źle o konkurencji. Można pluć na siebie w sieci, ukrywając swoją tożsamość. Założyć rękawice i wskoczyć do klatki. Sprzedaż biznesu większemu Operatorowi też wydaje się bezpiecznym i zyskownym wyjściem. Ale można też rozsądnie pomyśleć o współpracy i budować przyszłość swojego biznesu w oparciu o dobre, sąsiedzkie relacje, umowy i realizację wspólnych planów rozwojowych. To pewnie, w większości przypadków, trudna i daleka droga. Ale albo to, albo wszyscy otwieramy Żabki. ;)

Źródło: inetgroupinews.com



Autor: Patmat film s.r.o. [CC BY-SA 3.0 (https://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0)], źródło: Wikimedia Commons



Operatorzy po pracy biegają

KRZYSZTOF FUJARSKI

O tym, że branża ICT w Polsce ma się bardzo dobrze, świadczy nie tylko jej stabilny wzrost, ale także kondycja, a zwłasza kondycja fizyczna ludzi, którzy w niej pracują. Tym razem w cyklu "Operatorzy po pracy" chcemy poruszyć temat jednej z najpopularniejszych dyscyplin, jaką jest bieganie. Zadając pytanie w środowisku MiŚOT, bardzo szybko zgromadziliśmy listę kilkudziesięciu osób, którzy w mniej lub bardziej zaawansowanym stopniu uprawiają biegi. Dziesięcioro z nich postanowiło się z nami podzielić doświadczeniami dotyczącymi swojej pasji.

Biegaczom z branży zadaliśmy identyczne pytania. Odpowiedzi były czasem bardzo podobne i przewidywalne, ale zdarzały się też oryginalne przemyślenia i wypowiedzi. Zapraszamy do lektury opowieści z trasy.

Od kiedy biegasz?

Bartłomiej Borkowski - właściciel borkow.org i współwłaściciel kilku innych sieci. W pracy jest człowiekiem orkiestrą.
Mój pierwszy start i bój o życie miał miejsce w Warszawie w 2016 roku na dystansie 5 km. Jednocześnie odbywał się półmaraton. Był bardzo upalny dzień. Zbiegając na trasę kończącą mój dystans, cieszyłem się jak dziecko, że to już koniec męczarni. Zastanawiałem się jak to możliwe, że ludzie biegną kolejne 15 km. Sam myślałem: "nigdy więcej". Jeszcze tego samego dnia wieczorem zapisałem się na następny rok na połowę dystansu królewskiego - w kolejnym roku tego pożałowałem.

Marek Haliniak - administrator sieci TVK Nowy Tomyśl obsługującej około 3500 abonentów na zasobach Spółdzielni Mieszkaniowej w Nowym Tomyślu w kilku mniejszych miejscowościach w Wielkopolsce.
Od 2013 r., kiedy rzuciłem palenie i zacząłem rosnąć wszerz, a syn po 5 minutach zabiegał mnie na boisku.

Rafał Jach - dyrektor działu sprzedaży w firmie xbest.pl. Reprezentuje dystrybutora kabli i akcesorii światłowodowych.
To będzie już jakieś 4 lata. Zacząłem, przygotowując się do pierwszych zawodów, w których wziąłem udział. Była to pierwsza edycja Runmageddonu, czyli popularnego dziś biegu z przeszkodami i pierwsze 10 km, jakie udało mi się pokonać. Bieganie samo w sobie zawsze wydawało mi się nudne. Do dziś nie przepadam za bieganiem po asfalcie w mieście, dlatego jeśli tylko mam taką sposobność, to wybieram się na crossowe leśne ścieżki bądź górskie szlaki – tam czuję się najlepiej. :)

Sebastian Kachel - wiceprezes Stowarzyszenia e-Południe i współwłaściciel sieci w Siemianowicach Śląskich oraz w gminie Wieruszów.
Patrząc na statystki Endomondo, to regularnie od 2012 roku. Zresztą, kto wie, czy gdyby nie ta apka, to czy w ogóle by mi się chciało. :)

Marceli Kaczor - na co dzień zarządza firmą telekomunikacyjną Rewolucja-Net.
Od 2013 roku.

Łukasz Kopiszka - reprezentuje lokalnego operatora Alfa-System, działającego na terenie gminy Knurów i okolic. W pracy głównie zajmuje się administrowaniem sieci.
Tak "na poważnie" biegam od czerwca 2017 roku. Nie liczę tutaj okresu szkolnego, gdzie biegałem głównie na krótkich dystansach.

Robert Kubica - SBLinternet.pl działająca na terenie powiatu bieruńsko-lędzińskiego. W pracy zajmuje się "zarządzaniem firmą i wszystkim innym, co jest akurat do roboty."
Biegam od 2 lat.

Gabriel Sulka - właściciel firmy Kompex obsługującej ponad 3000 abonentów w Nowym Targu i okolicznych wioskach Ludźmierz, Krauszów, Zaskale, Maruszyna, Rogoźnik, Szaflary, Waksmund, Ostrowsko, Łopuszna.
Biegam ponad 4 lata, nie licząc lat młodości (16-22). Później była przerwa 12 lat. Był to czas na założenie rodziny, ślub, dzieci, urządzanie mieszkania, rozwój firmy. Brakowało czasu na aktywny sport.

Łukasz Szwajka - administrator sieci w ARTCOM, świadczącej usługi telekomunikacyjne w całym Jaworznie.
Biegam od 2014 r., ale początki były bez pomysłu, bez przygotowania i skończyło się szybko na złamanej nodze. Trochę poważniej wziąłem się za bieganie w 2016 r., gdy postanowiłem zrzucić kilka kilogramów.

Tomasz Tarnowski - właściciel firmy Proxnet.
Biegam od maja 2017.

Ile czasu poświęcasz na bieganie?

Sebastian Kachel - *Zdecydowanie za mało! Poświęcenie godziny na samo bieganie to w zasadzie dwie godziny wyjęte z życia. Bo trzeba się przebrać, a po biegu "wystygnąć" i jeszcze się odświeżyć, by móc, szczególnie w lecie, koegzystować z innymi. Mój typowy dystans to 10 km. Mniejszy, z punktu widzenia optymalizacji czasu, się nie opłaca. Czemu nie więcej? No właśnie!*

Tomasz Tarnowski - *Biegam średnio od 100 do 200 km miesięcznie. Staram się biegać 3-4 razy tygodniowo. Dystanse w trakcie treningów są różne w zależności od ich rodzaju. Jeśli długie wybieganie - to około 20-25 km, jednak nie dłużej niż 2,5 godziny biegu. Jeśli bieg z narastającym tempem - to około 10 km. Jeśli trenuję siłę biegową - to 4 km na rozgrzanie i potem 5 do 10 podbiegów pod górę na odcinku 200-400 metrów. Biegi interwałowe mam często wplecione w bieg na odcinku około 10 km.*

Czasem, gdy jest zła pogoda i poniżej -7, biegam na bieżni w siłowni około 1 godziny. Przebiegam wówczas około 12 kilometrów. Inaczej ma się sytuacja podczas zawodów, wówczas dystanse są stałe, ponieważ najczęściej biegam półmaratony i nastawiam się na 2 do 5 maratonów rocznie.

Marceli Kaczor - *Od wtorku do niedzieli przez cały rok. W zależności od typu treningu: 10-30 km. Tygodniowo 80-120 km.*

Łukasz Kopiszka - *Z racji tego, iż biegam przed pracą, moje bieganie z reguły nie trwa dłużej niż 30 minut. Biegam około 2-3 razy w tygodniu. Dystanse oscylują w granicach 5 km.*

Gabriel Sulka - *W zależności od pory roku - 2 do 6 godzin tygodniowo. (...) Czytane z programu Garmin Connect statystyki mówią, że w ciągu ostatniego roku przebiegłem 957,2 km, co daje 18,4 km w tygodniu i 2,6 km dziennie. Natomiast statystyki w Endomondo i Strava, odkąd zacząłem je zgrywać, mówią o 195 treningach o łącznym dystansie 2439 km. Trwały one łącznie 9 dni, 15 godzin i 20 minut. Spaliłem w tym czasie 192 208 kcal.*

Łukasz Szwajka - *W najlepszym okresie (2016 r.) biegałem z reguły co drugi dzień. W tygodniu krótsze dystanse (ok. 5-7 km), a w weekendy dłuższe (10-20 km). Moją ulubioną porą na bieganie są wieczory, ale obecnie przy dwójce małych dzieci wymknięcie się na trening jest trudniejsze od samego biegania. :)*

Marek Haliniak - *Zależy od tego, ile mam czasu. :) Rodzina jest najważniejsza, czasami też praca zjada czas, ale średnio 4 razy w tygodniu po 1,5 h. Dystanse od 5 km w górę - obecnie max. to 56,5 km.*

Rafał Jach - *Staram się biegać 2-3 razy w tygodniu. Dystans w zależności od celu treningowego, zawodów, do których się przygotowuję oraz ilości czasu, jakim dysponuję. Od 10 do 35 km treningowo, na zawodach bywa więcej.*

Robert Kubica - *Stanowczo za mało, jednak na szczęście wystarczająco, aby się dobrze czuć i mieć fun z biegania. Staram się biegać 2-3 razy w tygodniu, dystans 13-15 km.*

Bartłomiej Borkowski - *W okresie przygotowań do startu, są to 4 treningi w tygodniu. Biegam nocami, po pracy, gdy rodzina śpi. Dystanse zależą od rozpiski treningowej, krótkie rozbiegania, 5-10 km, interwały, długie wybiegania 15-30 km.*

Czy bieganie jest dla ciebie sposobem na spędzenie wolnego czasu, poprawę kondycji, czy może próbujesz swoich sił w rywalizacji na różnych dystansach? Jakieś sukcesy?

Bartłomiej Borkowski - *Jako "komputerowiec" i miłośnik gier RPG, dążę do zaliczania kolejnych questów. W 2017 zaliczyłem dwie KORONY w jeden rok - Koronę Maratonów Polskich i Koronę Półmaratonów Polskich. (...) W sobotę wieczorem wystartowałem w Warszawie i ukończyłem półmaraton, a w niedziele rano byłem już w Pile, aby zdobyć kolejną połówkę wymaganą do korony. Strasznie to odchorowałem. Widok faceta, ze zdjętymi spodenkami do połowy i walczącym z przekosmicznym skurczem, opierając się o tył własnego samochodu – nie do opisania... ale satysfakcja była spora. Bieganie długich dystansów nie jest zdrowe, wymaga rozsądnego podejścia do treningu i startów. Szaleńczy był 2017 rok, którego już raczej w życiu nie powtórzę. Kondycja jednak pozostaje, głód biegania również. Poza dwoma koronami w jeden rok, mogę pochwalić się życiówką na poziomie 4:12:36, jak na grubasa – jestem z siebie dumny. Jednak z zazdrością spoglądam na wyniki swoich kolegów po fachu, którzy są jeszcze bardziej zaangażowani w ten sport. Wielki szacunek.*

Robert Kubica - *Głownie jest to świetny sposób na utrzymanie kondycji fizycznej i poprawę psychicznej. Szczególnie w naszej pracy, kiedy to każdego dnia musimy rozwiązywać wszystkie problemy, z którymi nie poradzili sobie pracownicy w firmie. Rywalizacje są fajne: to są niesamowite emocje, kiedy w maratonie biegnie 70 000 ludzi i w pewnym momencie na starcie znajdują się wszyscy w jednym miejscu po to, by za chwilę ruszyć na trasę, którą przebiegł dzielny Ateńczyk. Jednak najbardziej człowiek rywalizuje ze sobą, ze swoimi słabościami, bólem, lenistwem, po to, by mieć ogromną satysfakcję, jak się je już przezwycięży.*

Rafał Jach - *Wszystkie odpowiedzi są prawidłowe. Jest to dla mnie sposób na spędzanie wolnego czasu i poprawę kondycji, ale lubię też mieć cel, dlatego regularnie biorę udział w zawodach. Są to różne imprezy biegowe: od ulicznych biegów – dyszek, półmaratonów i maratonów, poprzez leśne biegi crossowe i biegi przeszkodowe, aż po górskie biegi długodystansowe czyli biegi ULTRA. Jestem amatorem i sukcesem jest dla mnie sam fakt ukończenia takich zawodów, a celem wydłużanie tego dystansu. Jak dotąd najdłuższym dystansem, jaki udało mi się pokonać, to podczas tegorocznego biegu Rzeźnika – 81 km.*

Sebastian Kachel - *Bieganie to raczej mój sposób na odcięcie się od laptopa, biura i dokumentów - rozruszanie siebie samego i przy okazji pewnie poprawienie kondycji. Nie traktuję tego hobby jako elementu rywalizacji. Czasem biegam "na maksa", a czasem rekreacyjnie, w zależności od chęci i nastroju. Nie uczestniczę w żadnych zorganizowanych biegach, choć od dłuższego czasu obiecuję sobie, że to zrobię. (...) Podoba mi się "Gryfny bieg" i od paru lat obiecuję sobie, że w końcu tam pobiegnę. Mam szczęście, bo mieszkam niedaleko Parku Śląskiego, a tam bieganie (poza sezonem) jest przyjemnością samą w sobie. Dwa razy udało mi się przebiec królewski dystans, jako takie własne urodzinowe prezenty. Pierwszy raz klasycznie z Maratonu do Aten, a drugi raz z Pszczyny do Chorzowa. :)*

Marek Haliniak - *Jest to sposób na rozwój osobisty. Po 20 latach palenia papierosów, cieszę się z takiej formy aktywności. Prócz kondycji poprawia się ogólne samopoczucie, to też sposób na psychiczny reset. Staram się brać udział w zawodach biegowych. Od szybkich piątek po wielogodzinne ultramaratony. Jest to też sposób, by spotkać się ze znajomymi. Sukcesy? Zdobyta korona Półmaratonów Polskich 2016, a w trakcie zdobywania Korona Maratonów Polskich - mam nadzieję, że się uda. Także bieg maratoński poniżej 4 h i ukończone ultramaratony.*

Łukasz Szwajka - *Biegam przede wszystkim dla siebie i wtedy, gdy mam na to ochotę i czas. Początkowo biegałem, by schudnąć, ale od dłuższego czasu biegam dla zachowania kondycji i dla przyjemności. Podczas biegu mam chwilę dla siebie i mogę na moment zapomnieć o wszystkim. Prawie zawsze podczas biegu towarzyszy mi dobra i ciężka muzyka, aby jeszcze bardziej umilić sobie ten czas. Zawody dla biegaczy wymagają przygotowania i poświęcenia przynajmniej połowy dnia. Byłem raz i się zraziłem. Ale to nie znaczy, że nie stawiam sobie wyzwań. Początkowo biegałem, tak po prostu, byle biegać. Po chwili zainteresowałem się aplikacjami typu endomondo do śledzenia swoich postępów. Pół roku później kupiłem pierwszy zegarek do biegania i zacząłem zwracać uwagę na tempo biegu. Zaczynałem od 6 minut na kilometr, obecnie zejście poniżej 5 minut i utrzymanie przez te 10 km nie stanowi problemu. Z osobistych rekordów, to udało mi się osiągnąć czas 45:52 na 10 km i przebiec półmaraton w 1:45:22. Ostatnio zacząłem bieganie po lasach, a niedawno, korzystając z urlopu w górach, spróbowałem biegów górskich. Wydaje mi się to ciekawsze od monotonnych już trochę biegów po asfalcie. :)*

Gabriel Sulka - *Startowałem wielokrotnie w półmaratonach - Cracovia PZU Półmaraton, Cracovia PZU Maraton, półmaraton Marzanny, IceBug Winter Trial (zimowy bieg górski), Półmaraton Gorce. Osiągnięcia - 10 km poniżej 44 minut, PR oficjalny czas PZU Cracovia półmaraton - 1.34.51, zaliczony maraton 3 h 56 min. i najdłuższa trasa rowerowa z Rajdu wokół Tatr 202 km - czas 7:50. Ponadto, na rowerze coroczny udział w Nowy Targ Road Challenge - 3 dniowy wyścig o długości 223 km i przewyższeniu 3810 metrów, Tatra Road Race - Hard As Hell, Tour de Pologne Amatorów, Podhale Tour, Cyklokarpaty i wiele innych. Rekordy na rowerze: przejechane w godzinę 37,21 km, 50 km w 1 h 27 min., 100 km w 3 h 17 min.*

Łukasz Kopiszka - *Bieganie traktuję jako jeden z elementów poprawy stanu zdrowia. Zawsze jest chęć rywalizacji, dlatego zdarza mi się brać udział w jakiś małych lokalnych zawodach.*

Tomasz Tarnowski - *Zacząłem biegać jakieś pięć lat temu, ponieważ postanowiłem przebiec maraton. Niestety, potrwało to kilkanaście biegów, może z trzy miesiące, przez kolejny rok przytyłem 10 kg i na tym mój zapał się skończył. Jednak rok temu ponownie podszedłem do tematu, z założeniem, że chcę przebiec maraton. Po miesiącu treningów wystartowałem w pierwszych zawodach na 10 km. Dobiegłem na przedostatniej pozycji przy wadze 95 kg. Postanowiłem nadal trenować, aby poprawić właśnie kondycję, nabrać więcej siły biegowej, ponieważ w tym czasie nie byłem w stanie przebiec 20 km przy jednym podejściu. Obecnie ważę 85 kilogramów, startuję regularnie raz w miesiącu. Przybiegam w połowie stawki. Po roku biegania moja życiówka w półmaratonie to 1.44.42. Przebiegłem też maraton, więc pierwotny cel osiągnąłem. Wyklarowały się kolejne cele. Coraz częściej spoglądam na biegi górskie oraz ultra. Niestety, na dziś biegi na dystansach 100-240 km są dla mnie nieosiągalne. Muszę najpierw zbić wagę w okolice 75 kg, nadal trenować i może za rok lub dwa pokuszę się o taki dystans. Pragnę również zejść z czasami w półmaratonie do 1.19.00, a w maratonie do 2.50.00 w ciągu dwóch lat. Jestem ciekaw, czy w moim wieku jest to jeszcze możliwe?*

Marceli Kaczor - *Bieganie rozpocząłem ze względu na problemy zdrowotne, lecz początki są zawsze trudne. Aby oszukać w sobie lenia, postanowiłem ukończyć maraton na 40 urodziny. Oczywiście to się udało, potem coś zaiskrzyło i przerodziło się z codziennego "tuptania" w pasję. Jednak było to bieganie bez planu, fachowej pomocy i z kontuzjami, do momentu, kiedy przez przypadek nawiązałem znajomość z prawdziwym fachowcem. Mam tę przyjemność, że zajmuje się mną i kieruje moimi treningami Henryk Szost, aktualny rekordzista Polski w maratonie. Obecnie przygotowuję się do maratonu dwa razy w roku. W międzyczasie kilka zawodów na 10 km i półmaraton. Tutaj bardziej kontrolnie. :) Największe osiągnięcie to na razie maraton wiosna 2018: 3h 07min, a w planie zejście poniżej 3h.*

Co bieganie daje ci w pracy zawodowej?

Tomasz Tarnowski - *Całkowicie oddzielam bieganie od pracy zawodowej. Poza lepszą kondycją oraz lepszym samopoczuciem, nie widzę żadnego przełożenia na pracę.*

Sebastian Kachel - *Wydaje mi się, że dużo. Często w biurze problemy nierozwiązywalne pozostają nierozwiązywalnymi. A w trakcie przebieżki wpada myśl, że przecież rozwiązanie jest proste i banalne. Najlepsze pomysły też przychodzą mi do głowy podczas albo zaraz po biegu. Jednak co dotleniony organizm to dotleniony mózg.*

Bartłomiej Borkowski - *Bieganie to sposób na poukładanie sobie szalonego dnia w pracy, pozwala odpocząć psychicznie wieczorem i wbrew pozorom systematyzuje pracę w firmie. Kończy się praca po nocach przy komputerze i dłubanie nad mało istotnymi sprawami. Wymusza rozplanowanie dnia w taki sposób, który narzuca szybkie wykonywanie zadań. Dzięki bieganiu w końcu udaje mi się panować nad czasem i rozkładem zadań.*

Marceli Kaczor - *Uczy wytrwałości i zarządzania czasem.*

Gabriel Sulka - *Bieganie to świeżość umysłu, sprawne ciało, odporność na choroby, dobry sen, wyładowywacz stresu.*

Robert Kubica - *Wolę walki i energię do dalszej pracy.*

Łukasz Szwajka - *Zrzuciłem kilka kilogramów, więc lepiej się czuję, a to przekłada się na wydajność w pracy. Odkąd biegam, zauważyłem, że znacznie lepiej sypiam, a to też przecież wpływa na efektywność w ciągu dnia.*

Rafał Jach - *Przede wszystkim zdrowie, z uwagi na siedzący charakter pracy.*

Łukasz Kopiszka - *Po bieganiu czuję się odprężony, zrelaksowany, dotleniony i mam więcej energii do pracy.*

Marek Haliniak - *Upartość osła - nie poddaję się tak łatwo, traktuję jako wyzwanie, a porażki uczą najbardziej.*

Czy bieganie jest twoją jedyną formą aktywności?

Robert Kubica - *Bieganie jest fajne, bo wystarczą 2 godzinki, żeby człowiek dał sobie dobrze w kość i to bez żadnych dodatkowych inwestycji w czas czy sprzęt. Nie ograniczam się jednak tylko do biegania. Ogromną przyjemność sprawiają mi również żeglarstwo, jazda na rowerze, wędrówki po górach, czy narciarstwo skiturowe i biegowe.*

Marek Haliniak - *Rower i czasami pływanie też wchodzi w rachubę, a kiedyś narty i żagle.*

Marceli Kaczor - *Oprócz biegania, strzelam z broni palnej w celach sportowych. Posiadam licencje PZSS oraz zezwolenie na posiadanie broni.*

Gabriel Sulka - *Jak już pisałem, oprócz biegania aktywnie jeżdżę na rowerze. Uprawiam kolarstwo szosowe, kolarstwo górskie oraz pływanie.*

Łukasz Kopiszka - *Jeżdżę także na rowerze górskim i od 2017 roku - za namową szwagrów - startuję w maratonach MTB. Poza tym, zdarza mi się pływać, uprawiać nordic walking - głównie z żoną. Nie pogardzę także długim spacerem.*

Rafał Jach - *Bieganie nie jest moją jedyną formą aktywności. Treningi biegowe uzupełniam crossfitem – to funkcjonalny trening wzmacniający i poprawiający wytrzymałość. Oprócz tego, pływanie i rower, bo w tym roku próbuję swoich sił w triathlonie, a za dwa lata mam na celu ukończenie zawodów z serii Iron Man na pełnym dystansie czyli 3,8 km pływania, 180 km na rowerze oraz 42,195 km biegu. :) Na razie mam za sobą jeden start na ¼ tego dystansu.*

Sebastian Kachel - *Lubię też sporty sezonowe. Zimą oczywiście góry: pieszo, na biegówkach czy też zjazdy na stokach, których ostatnio jest coraz więcej (narciarzy niestety też). W Beskidy z aglomeracji śląskiej można dostać się w półtorej godziny, więc nawet po pracy można wyskoczyć na szusowanie. W lato bardziej wędrówki, ale bieganie też, szczególnie po plaży. Ostatnio z kolegą z Systela zrobiliśmy sobie przebieżkę boso po plaży na ostrym piasku, gdzie oprócz oczywistego pozytywnego peellingu twardszych części stóp, zniknął nam również naskórek z tych bardziej miękkich. Był to jeden z głupszych pomysłów związanych z bieganiem, który boleśnie musieliśmy odpokutować.*

Tomasz Tarnowski - *Obecnie na bieganie poświęcam najwięcej czasu. Czasem jeżdżę na rowerze oraz pływam na basenie. Inne sporty, które uprawiam bardziej okazjonalnie to zimą narty, a latem windsurfing oraz kitesurfing, z zamiłowania do sportów wodnych, ponieważ sporą część życia uprawiałem żeglarstwo regatowe. Niestety, te sporty mają pewną wadę, ponieważ potrzebny jest silny wiatr oraz ładna pogoda, więc trzeba często wyjeżdżać w poszukiwaniu wietrznych terenów.*

Bartłomiej Borkowski - *Aktualnie jestem na roztrenowaniu, ze względu na kontuzję kolana. Staram się odwiedzać siłownię i przerzucać kilogramy. Wieczory zarywam, grając w CS:GO i Fortnite. Pogrywam też w Ingressa i PGO. Jednak rodzina to moje największe hobby.*

Łukasz Szwajka - *Jeżeli chodzi o aktywny sport uprawiany regularnie, to tylko biegam. Nigdy nie byłem sportowcem. W liceum unikałem wf-u przynosząc zwolnienia od lekarza. :) To, że w ogóle wziąłem się za bieganie i jak dotąd zrobiłem ponad 2600 km, jest dla mnie już sukcesem. Z pewnością jest to już hobby, ale wciąż nie jedyne. Moim największym hobby od lat jest szeroko pojęta motoryzacja, a ostatnio amatorska jazda torowa (Track Day). Ale to może temat na inny raz. :)*

Spostrzeżenia biegaczy

Marceli Kaczor - *Bieganie to świetny sposób na zdrowie, które uczy współzawodnictwa - warto zarażać nim wszystkich wokoło. Nawet 30 minut codziennej aktywności bardzo dobrze działa na nasze zdrowie, a jeszcze lepiej odstresowuje po ciężkim dniu. Polecam! :)*

Gabriel Sulka - *Bieganie to sposób na ciekawe spędzenie czasu ze znajomymi. Przynależność do klubów (Nowotarski Klub Kolarski oraz NT Runners), obecność na grupach (np. Biegniemy na Turbacz), wyjazdy na maratony wynajętym "wesołym" busem czy wspólne bieganie (w czwartki o 19-tej pod basenem) jednoczą przedstawicieli różnych zawodów i zainteresowań.*

Tomasz Tarnowski - *(...) Wiem, że poprzeczki są mocno wyśrubowane. Jednak zakładam, że do celu się dąży, a niekoniecznie zawsze go osiąga. ;)*

Bartłomiej Borkowski - *Masochizm w czystej postaci: boli niemiłosiernie, kończysz zawody - mówisz: "nigdy więcej", a już wieczorem szukasz kolejnych do zapisania się. Chciałbym też podziękować koledze Marcelowi, który stanowi dla mnie wielką motywację i nieocenioną bazę wiedzy.*

Łukasz Kopiszka - *Na koniec zacytuję Jima Rohna "Zadbaj o swoje ciało. To jedyne miejsce, jakie masz do życia."* ■

Podczas jesiennej konferencji MiŚOT Meeting w Jachrance odbędzie się pierwszy bieg o puchar KLARP. Wszystkich zainteresowanych udziałem serdecznie zapraszamy do śledzenia strony meeting.misot.pl.

PRZEŁĄCZNICE I PATCH PANELE 19” SLIDE

Producent:
Tracom

Główny autoryzowany dystrybutor:
xbest.pl

ul. Św. Józefa 141 D
44-200 Rybnik
tel.: +48 32 239 6000
tel.: +48 32 239 6001
biuro@xbest.pl
www.xbest.pl

NOWOŚĆ!

Wysuwane, teleskopowe przełącznice i patch panele TRACOM 19” już w xbest.pl!

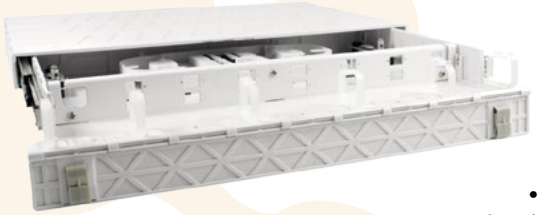
Nowe warianty przełącznic i patch paneli światłowodowych przeznaczonych do montażu w 19 calowych, stojących lub wiszących szafach rackowych. Główną nowością konstrukcyjną jest zastosowanie wysokiej jakości teleskopowych prowadnic, umożliwiających ciche oraz wygodne otwieranie i zamykanie. Dzięki temu zapewniają łatwy i szybki dostęp do wnętrza zarówno przy samej instalacji, jak i w późniejszych pracach konserwacyjnych.

Główne cechy:

Przełącznice światłowodowe TRACOM 19” SLIDE

- Dostępne wysokości: 1U, 2U; warianty portów: 12 i 24 SC Simplex oraz 12, 24 i 48 SC Duplex
- Wyprowadzenie do 192 włókien optycznych poprzez adaptery światłowodowe
- Możliwość wprowadzenia kabli o średnicy 7,5 mm – 13,5 mm przez dławiki kablowe typu PG
- Poręczne metalowe uchwyty dla wygodniejszego otwierania przełącznic
- Numeracja portów i dedykowane otwory na śrubki adapterowe
- Wykonane z wysokiej jakości stali walcowanej na zimno w kolorze białym





Patch panele światłowodowe TRACOM 19” SLIDE

- Wysokość 1U; warianty portów: 12 i 24 SC Simplex oraz 12 i 24 SC Duplex
- Wyprowadzenie do 96 włókien optycznych poprzez adaptery światłowodowe
- Możliwość wprowadzenia kabli przez zaślepione porty znajdujące się z tyłu patch paneli
- Pełen dostęp do wnętrza bez konieczności wykręcania z szafy rackowej
- Osłonięta przestrzeń do organizacji patchcordów we frontowej części
- Metalowe wstawki (boczne) wzmacniające konstrukcję i gwarantujące stabilne osadzenie patchpaneli w szafach rackowych
- Wykonane z wysokiej jakości, trwałego tworzywa sztucznego typu ABS w kolorze białym

Zastowanie:

- Dystrybucja urządzeń telekomunikacyjnych
- Przemysł, CATV, monitoring, serwerownie
- Rozdzielanie i monitorowanie tras przewodów światłowodowych

O przełącznicach czytaj także na stronie 35.



ICT PROFESSIONAL

OFERTA SPECJALNA „ICT PROFESSIONAL DLA MiŚOT”

- Dla firm partnerskich oferujących swoje usługi lub produkty w projektach dedykowanych Małym i Średnim Operatorom Telekomunikacyjnym - MiŚOT****.
- Dla partnerów i sponsorów wiosennej konferencji Małych i Średnich Operatorów Telekomunikacyjnych - MiŚOT Meeting. Jachranka 2018/10/23-24****.

OPCJA 1

Artykuł sponsorowany - 2 strony nt. projektu w ICT Professional lub **Artykuł 1 strona + karta katalogowa produktu/usługi dla MiŚOT**

+ świadczenia dodatkowe:

- zapowiedź artykułu na pierwszej okładce z numerem strony i logotypem sponsora
- przedruk artykułu na stronę www.ictprofessional.pl wraz z promocją na FB.com/ICTProfessionalMagazine
- mały baner na stronie ictprofessional.pl na okres 3 miesięcy.

Wartość całości świadczeń: 4295,- zł.
Oferta specjalna:
2999,- zł*

OPCJA 2

Artykuł sponsorowany nt. projektu na 1 str. + reklama produktu/usługi/firmy na całą stronę

+ świadczenia dodatkowe jak wyżej.

Wartość całości świadczeń: 6395,- zł.
Oferta specjalna:
Cena jak w opcji 1
+999,- zł*

OPCJA 3

Artykuł sponsorowany nt. projektu na 1 str. + reklama produktu/usługi/firmy na okładce IV**

+ świadczenia dodatkowe jak wyżej.

Wartość całości świadczeń: 9395,- zł.
Oferta specjalna:
Cena jak w opcji 2
+999,- zł*



Oferta specjalna „ICT Professional dla MiŚOT” to:

- **gwarancja najefektywniejszego przekazu** i najszerszego dotarcia do środowiska MiŚOT (ok. 1800 ISP i 200 TVK) w wersji drukowanej i elektronicznej,
- **wiarygodność Waszych ofert** potwierdzona rzetelnością opiniotwórczego medium wywodzącego się ze środowiska MiŚOT, zwłaszcza wśród właścicieli i kadry zarządzającej.

* Kwoty netto bez VAT. | ** Opcja 3 dostępna tylko w przypadku wolnego miejsca reklamowego na okładce IV. | *** Oferta ograniczona czasowo. Artykuły i reklamy powinny dotyczyć dedykowanych projektów.
**** O możliwość złożenia oferty specjalnej dla MiŚOT lub sponsoringu MiŚOT Meeting pytaj: krzysztof.fujarski@ictprofessional.pl lub telefonicznie: +48 600 420 901.



CENNIK

Oferta ictprofessional.pl	
Okładka I	wycena indywidualna
Cała strona okładka IV	5 999 zł
Cała strona okładka II lub III	3 999 zł
Cała strona wewnątrz	2 999 zł
1/2 strony | 1/3 strony	1 999 zł | 1 499 zł
Karta katalogowa (cała strona)	899 zł
Artykuł sponsorowany – pierwsza strona | każda następna strona	1 499 zł | 899 zł
Zapowiedź artykułu na okładce wraz z logotypem	999 zł

Bannery na stronie ictprofessional.pl	Duży	9 999 zł/ rok lub 2 999 zł/ kwartał
	Mały	1 999zł/ rok lub 599 zł/ kwartał
Artykuł sponsorowany na stronie ictprofessional.pl + zapowiedź na facebooku		299 zł

Podane ceny są cenami netto, nie zawierają podatku VAT.
Łączenie usług w pakiety daje dodatkowe korzyści. W celu indywidualnej wyceny, prosimy o kontakt.

ARTYKUŁ SPONSOROWANY

Forma graficzna artykułu sponsorowanego podlega zasadom jednolitym dla wszystkich materiałów zamieszczonych w czasopiśmie.

Zawiera:
- artykuł,
- 1-2 zdjęcia,
- logo firmy,
- stronę www oraz adres e-mail.

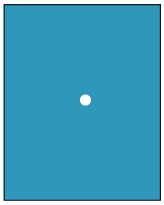
KARTA KATALOGOWA

Strona przeznaczona do promocji konkretnego produktu.

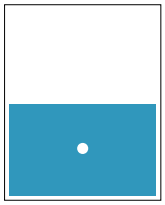
Zawiera:
- zdjęcie produktu,
- parametry techniczne,
- opis urządzenia,
- funkcje,
- dane producenta (logo, adres, tel, www, e-mail).

MODUŁY REKLAMOWE

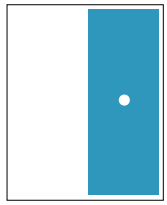
cała strona
202 x 290 mm + 3 mm na spad



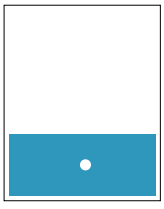
1/2 strony, poziom
196 x 141 mm + 3 mm na spad



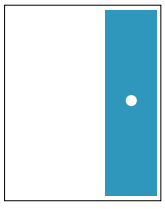
1/2 strony, pion
96 x 283 mm + 3 mm na spad



1/3 strony, poziom
196 x 92 mm + 3 mm na spad



1/3 strony, pion
63 x 283 mm + 3 mm na spad



Specyfikacja:
300 dpi, CMYK
(bez paserów i linii cięcia)

Formaty plików:
JPG, TIFF, EPS, PDF, AI, PSD

Duży banner na stronie www | 728 x 90 px



Mały banner na stronie www | 300 x 90 px



ZAPRASZAM DO KONTAKTU

Marlena Fujarska | Marketing Manager | +48 602 495 064 | marlena@ictprofessional.pl

ICT PROFESSIONAL
Wydawca czasopisma: ArtnMedia



The InetłiFamily

Dołącz do rodziny Operatorów.

@inetgroup
www.inet-group.eu
www.inetgroupinews.com