

Telekomunikacja Konsorcjum kończy pracę nad raportem o podziale TP **UKE otrzyma analizę zgodnie z planem**

Ostateczna wersja raportu w sprawie podziału Telekomunikacji Polskiej zostanie przesłana do Urzędu Komunikacji Elektronicznej do czwartku – zapewniają Piotr Woźny i Waclaw Knopkiewicz, wspólnicy z Kancelarii Prawnej Grynhoff Woźny Maliński. Kancela-

ria wspólnie z KMPG i Instytutem Łączności tworzy konsorcjum przygotowujące analizę, na podstawie której prezes UKE Anna Streżyńska podejmie decyzję o podziale TP. Prawnicy podkreślają, że aby separacja funkcjonalna największego polskiego operatora telekomunikacyj-

nego miała sens, trzeba ją najpierw dobrze przygotować.

Ich zdaniem, bez działań UKE nie byłoby konkurencji, a bez konkurencji TP nie inwestowałaby w infrastrukturę telekomunikacyjną. PFD

WYWIAD .10

Z Piotrem Woźnym i Waclawem Knopkiewiczem, współnikami Kancelarii Prawnej Grynhoff Woźny Maliński, o regulacji rynku telekomunikacyjnego rozmawia Piotr Dziubak

Bez UKE mielibyśmy monopol TP

Kancelaria Prawna Grynhoff Woźny Maliński uczestniczy w konsorcjum, które na zlecenie UKE zajmuje się przygotowaniem raportu o możliwości podziału TP. Czy zdąży państwo zakończyć pracę nad tym dokumentem do 6 listopada 2008 roku, tak jak zapowiada prezes Streżyńska?

Waclaw Knopkiewicz: Dwa tygodnie temu oddaliśmy pierwszą wersję raportu. Kilka dni temu dostarczyliśmy drugą wersję, uwzględniającą uwagi zgłoszone przez UKE. Spodziewamy się, że także tym razem urząd zaproponuje jakieś zmiany. Do 6 listopada 2008 roku oddamy ostateczną – miejmy nadzieję – wersję raportu.

Jak przebiega współpraca z pozostałymi członkami konsorcjum, czyli KPMG i Instytutem Łączności?

Piotr Woźny: Podzieliliśmy się pracą w ten sposób, że funkcję koordynatora działań pełni KPMG, które znalazło się w konsorcjum również dlatego, że ma reputację doskonałego doradcy finansowo-ekonomicznego. To ta firma generuje finalne wersje dokumentów, które są potem kierowane do UKE. Drugim członkiem konsorcjum jest Instytut Łączności, który od wielu lat przeprowadza analizy technicznych warunków rynku telekomunikacyjnego i odpowiada za tę problematykę również i w tym projekcie. Wreszcie nasza kancelaria odpowiada za kwestie związane z interpretacją polskich i europejskich przepisów prawnych oraz opis uwarunkowań prawnych funkcjonowania rynku telekomunikacyjnego. Konsorcjum działa w ten sposób, że poszczególne fragmenty opracowania tworzone przez poszczególnych członków podlegają analizie przez pozostałych, którzy mają prawo do zgłaszania uwag. Mam wrażenie, że realizacja tego projektu przebiega w porozumieniu.

W.K.: W ramach konsorcjum ustalono, że raz w tygodniu będą się odbywały posiedzenia komitetu sterującego. W tych spotkaniach uczestniczą przedstawiciele wszystkich trzech podmiotów.

Ireneusz Piecuch, członek zarządu TP, w wywiadzie udzielonym „Parkietowi” twierdzi, że nie ma pewności, czy w pracach nad raportem w sprawie podziału TP zastosowano zasadę chińskiego muru. Sugeruje, że skoro reprezentujecie przed sądami Netię i Tele2, to być może mamy do czynienia z konfliktem interesów.

W.K.: O konflikcie interesów można by mówić wtedy, gdyby interes jednego naszego klienta pozostawał w sprzeczności z interesem drugiego. TP naszym klientem nie jest.

Ale jest tak, że Państwa klientami są Netia i Tele 2, a z drugiej strony UKE.

P.W.: Od siedmiu lat zajmujemy się obsługą rynku telekomunikacyjnego w Polsce i tworzeniem podstaw prawnych jego funkcjonowania. Poza TP i Era, z naszych usług korzystali praktycznie wszyscy znaczący operatorzy telekomunikacyjni w Polsce. Pracowaliśmy też dla British Telecom, gdy przyszedł się do wejścia na polski rynek i negocjował swoją umowę z TP. Mamy w swoim dorobku opinie dla Parlamentu Europejskiego dotyczące europejskich regulacji prawnych rynku telekomunikacyjnego. Postawiliśmy na konsekwentną specjalizację i w efekcie mamy unikalną ekspercką wiedzę na temat regulacji prawnych tego rynku.

W ramach samorządu radcowskiego, którego jesteśmy członkami, obowiązują zasady etyki zawodowej. Nas obowiązuje skrajny obiektywizm. Nie piszemy opinii na zamówienie. Nie opisujemy rzeczywistości tak, jak chcieliby ją widzieć klienci. To nam się po prostu nie oplaca. Nie ma takiej kwoty, która mogłaby spowodować napisanie przez nas nierzetelnej opinii i powstanie ryzyka utraty reputacji przez to, że przedstawiliśmy nieprawdziwą interpretację rzeczywistości. Myślę, że można zapytać, czy jesteśmy wystarczająco obiektywni, analizując przepisy polskiego i europejskiego prawa dotyczące możliwości separacji funkcjonalnej w TP. Nie ma co ukrywać, że jeżeli chodzi o raport wykonany przez konsorcjum, to jest niezwykle wrażliwe zlecenie. Napisanie opinii „pod klienta” byłoby ogromnym zagrożeniem z punktu widzenia trwałości prowadzenia naszej kancelarii.

W.K.: Po takiej nierzetelnie wykonanej pracy musieliśmy spakować walizki i wyjechać z kraju. Ponadto my przecież nie podejmujemy w tej sprawie żadnych decyzji. Na podział TP musi wyrazić zgodę Komisja Europejska. A to dopiero połowa drogi. Potem to będzie podlegała kontroli sądowej w Polsce. Sąd ma prawo wstrzymać wykonanie decyzji o podziale, jeśli uzna, że jest ona sprzeczna z polskim prawem.

Jako autorzy raportu nie będziemy mieć zatem znaczącego wpływu na kształtowanie rzeczywistości – ewentualna decyzja prezesa UKE w sprawie separacji funkcjonalnej TP będzie musiała uzyskać akceptację Komisji Europejskiej.

P.W.: Bardzo nam pochlebia to, że pan Ireneusz Piecuch uważa nas za demiurgów polskiego rynku telekomunikacyjnego, ale trudno chyba uważać, że skoro pracujemy dla Parlamentu Europejskiego, to także w Brukseli cała sprawa jest już uzgodniona. Ponadto w tym konsorcjum jesteśmy jedyną fir-



Kancelaria Piotra Woźnego (z lewej) i Waclawa Knopkiewicza jest członkiem konsorcjum pracującego dla Urzędu Komunikacji Elektronicznej.

mą, która nie pracowała na rzecz TP. Robiły to zarówno KPMG, jak i Instytut Łączności. Żeby było jasne, w żaden sposób nie kwestionujemy autorytetu i kompetencji tych instytucji. Po prostu stwierdzamy fakty i komentujemy zarzut istnienia konfliktu interesów po naszej stronie.

W.K.: Powiem więcej, między innymi dzięki temu, że nasi partnerzy pracowali dla TP, mają wiedzę niezbędną do realizacji takiego zlecenia.

P.W.: Chciałbym jeszcze raz podkreślić, że my zajmujemy się tylko interpretacją przepisów prawa, a każdy z konsorcjantów ma przypisane sobie zadania, zgodne z profilem jego kompetencji. Jeśli np. jeden z konsorcjantów podaje informacje o kosztach separacji funkcjonalnej TP, to my nie jesteśmy w stanie zweryfikować prawdziwości tych informacji, możemy jednak zweryfikować poprawność przyjętej metodologii prac.

Czy separacja funkcjonalna jest dobrym instrumentem regulacji?

P.W.: Dla nas separacja jest logicznym i dobrym pomysłem. Trzeba ją jednak dobrze przeprowadzić, aby miała sens i przyniosła zamierzony efekt. Tajemnicą poliszynela jest, że w TP dochodzi do swoistej batalii między hurtem i detałem, przypominającej walki Abwerhy z Gestapo. Ona jest nieunikniona. Działający się sprzedaż hurtową ma wyznaczony budżet do zrealizowania w ciągu roku. Podobnie jest w przypadku działu sprzedaży detalicznej.

W interesie hurtu jest to, aby jak najwięcej operatorów alternatywnych korzystało z usług TP. Tymczasem odpowiedzialni za sprzedaż detaliczną mówią wtedy „panowie, co wy robicie – wasze oferty hurtowe powodują, że my musimy zmniejszać marżę na produktach detalicznych, bo operatorzy alternatywni są w stanie z nami efektywnie konkurować”. Obydwa działy wysyłają raporty do zarządu. Tam widzą, że im lepiej idzie sprzedaż hurtowa, tym gorzej jest z detaliczną. Funkcjonowanie tych dwóch działów w jednym podmiocie wywołuje zatem rodzaj wewnątrzorganizacyjnej schizofrenii. Jak w takiej strukturze ma potem wygładzać obsługę klienta hurtowego, jakim jest operator alternatywny?

Mówimy tu o wielkich sprawach – o separacji, jej zaletach i podstawach prawnych, a tymczasem w praktyce procesy deregulacyjne rozbijają się o proste opóźnienia w udostępnianiu łączności operatorom alternatywnym. Na dole całego tego procesu jest przykładowy pan Marian, który ma skrócić dwa druciki i nie przychodzi na czas, żeby otworzyć szafę z centralą. Idea separacji sprowadza się zatem do próby uniknięcia sytuacji, w której pan Marian mógłby być negatywnie motywowany do wykonywania swoich zadań i aby w interesie jego pracodawcy było udostępnianie infrastruktury telekomunikacyjnej jak najszerszej grupie odbiorców. Powiedzmy szczerze, z punktu widzenia konkurencji

sytuacja, w której jest jeden operator infrastrukturalny, traktujący operatorów świadczących usługi przy jej wykorzystaniu w taki sam sposób, sprzyja transparentności rynku.

Przedstawiciel TP twierdzi także, że polski rynek telekomunikacyjny jest przeregulowany? Czy Panowie też tak uważacie?

W.K.: Trudno się zgodzić z tym poglądem. Byliśmy bardzo opóźnieni we wprowadzeniu instrumentów regulacyjnych, które mają zapewnić skuteczną konkurencję. Prezes Anna Streżyńska (prezes Urzędu Komunikacji Elektronicznej – red.) podjęła trud nadrobienia zaległości. W ten sposób w stosunkowo krótkim czasie wdrożono bardzo wiele działań, co mogło sprawić wrażenie natłoku regulacji.

P.W.: Można powiedzieć, że lata 2000-2005 zostały stracone z punktu widzenia regulowania rynku telekomunikacyjnego. Natomiast ze wszystkich regulowanych rynków w Polsce rynek telekomunikacyjny jest tym, na którym najbardziej widać działalność regulatora. To jest jednak konsekwencja kolejnych decyzji parlamentu, który wyposażył prezesa UKE w niezwykle silne instrumenty oddziaływania na przedsiębiorców. Przyznał mu na przykład prawo wydawania decyzji z rygorem natychmiastowej wykonalności.

W.K.: Dodam jeszcze, że prezes UKE właściwie nie ma wyboru. Obowiązki analiz rynków i reagowania na wyniki tych badań wynikają z członkostwa

Polski w Unii Europejskiej. Pojemowane są takie środki regulacyjne, które odpowiadają istniejącym zakłóceniom konkurencji. Gdyby nie było regulacji, TP miałaby niekwestionowaną pozycję monopolistyczną. Trudno się zatem dziwić, że działania UKE są spółce nie w smak.

Jednak czy aktywność UKE sprzyja inwestycjom?

W.K.: Z różnych analiz, którymi dysponujemy, wynika, że gdyby nie presja konkurencji, która w Polsce nie jest możliwa bez interwencji regulatora, to największy operator nie miałby żadnej motywacji, aby inwestować. A zatem gdyby nie oddech alternatywnych operatorów na plecach, TP mogłaby osiągać podobne wyniki finansowe, nie inwestując, tylko utrzymując wysokie marże na usługach świadczonych w oparciu o istniejącą infrastrukturę.

P.W.: Z drugiej strony wydaje się, że polityka regulacyjna powinna promować tych operatorów, którzy chcą inwestować, zgodnie z zasadą: im więcej zainwestują, tym mniejsze płacę stawki za dostęp do infrastruktury należącej do TP. Myślę, że UKE powinien, zgodnie z tą zasadą, rozkładać akcenty na drabinie inwestycyjnej.

W Sejmie jest już projekt nowelizacji Prawa telekomunikacyjnego. Jakie przepisy ulegają zmianie?

W.K.: 7 października projekt związany z dostosowaniem prawa do wymogów Unii Europejskiej został przyjęty przez Radę Ministrów. Najważniejsze zmiany dotyczą relacji dostawca usług – abonent. Te sprawy wywoływały wiele kontrowersji. Między innymi chodziło o to, że według obecnie obowiązującego prawa jakakolwiek zmiana regulaminu powoduje możliwość „bezkarnego” odejścia abonenta od dostawcy usług, także w przypadku gdy klient skorzystał z promocji i podpisał umowę – na przykład na trzy lata – otrzymał telefon za darmo. Wystarczy, że operator zmienia siedzibę, w konsekwencji też regulamin, a wtedy abonent może rozwiązać umowę, mimo że przez pierwszy rok telekom niejako dokładał do tego interesu. Ta kwestia została zmodyfikowana w projekcie nowelizacji ustawy w ten sposób, że nieco ucywilizowano te zasady. Teraz abonent będzie mógł odejść, jeśli coś zmieni się na jego niekorzyść.

Inne istotne zmiany dotyczą między innymi sposobu regulacji rynków i obowiązków operatorów związanych z obronnością, bezpieczeństwem państwa i retencją danych. Ten drugi element spowoduje duże koszty operatorów telekomunikacyjnych.

Dziękuję za rozmowę.

FOT. S. LASZEWSKI