



# wydarzenia

Jeśli realnie chcemy ustabilizować Kaukaz, to cała polska dyplomacja powinna pracować, by NATO zaangażowało się bardziej na tamtym obszarze. Co więcej, Unia Europejska powinna opracować plany stworzenia własnego ropociągu

PYTANIE TYGODNIA:

## Czy Skarbowi Państwa opłaca się sprzedaż pakietu 10 proc. akcji KGHM?

### Komentarz

**RYSZARD CZARNECKI**  
eurodeputowany PiS



## Prywatyzacja? Ale inaczej...

Jestem zwolennikiem prywatyzacji. Ale pod tym pojęciem rządu rozumie co innego, a ja – a co ważniejsze wielu ekonomistów również – co innego. Wyprzedaj majątku państwowego na łapu capu, na gwałt, to ze względów ideologicznych doprawdy zły pomysł. Zbywanie państwowych firm – a tym bardziej ich części – nie jest niczym złym samo w sobie. Ale prywatyzacyjny diabeł tkwi w szczegółach. Robienie tego w czasach kryzysu jest wielce ryzykowne. Argument rządu, że pół roku temu zysk z prywatyzacji byłby mniejszy niż teraz, jest równie prawdziwy, co demagogiczny: rzecz w tym, że ze sprzedaży ich po kryzysie, za rok, za dwa można by uzyskać dla państwa polskiego znacznie więcej. Czy Tusk boi się, że wtedy rządzić będzie Kaczyński? Jasne, że jak ktoś „jest na musiku” to sprzedaje taniej – idzie do lombardu albo prywatyzuje. Dla Tuska i Grada takim lombardem jest pospieszna prywatyzacja.

To jeden wymiar planów prywatyzacyjnych rządu – zły ze względu na czynnik czasu i kryzysu. Drugi też obnaża rządowe zamiary. To wymiar merytoryczny. W Europie, tej rzekomej oazie wolnego rynku, poszczególne duże państwa (a Polska jest dużym państwem i nie może porównywać się, przy całym szacunku, do Słowacji czy Estonii) dość zazdrośnie strzegą własnego wpływu na tzw. sektory strategiczne. Takim sektorem jest nie tylko „zbrojeniówka”, lecz także np. przemysł energetyczny. Rząd PO-PSL chcą sprzedać, nawet tylko mniejszościowy pakiet Lotosu czy PGE (a w pewnym sensie także KGHM), wstępuje na śliską ścieżkę, po której inne znaczące państwa europejskie unikają wędrówek.

W kwestii prywatyzacji w tym rządzie zwycięża bądź ideologia, bądź rozpaczliwe poszukiwanie pieniędzy, aby zasypać tzw. dziurę Tuska. Być może zresztą oba te nieszczęścia razem. Jak zwał tak zwał – ekipa PO eksperymentuje i chce de facto sprzedać okręty flagowe polskiej gospodarki za dużo mniejsze pieniądze, niż gdyby to zrobiła już po kryzysie.

Pytanie tylko, czy nawet wtedy w ogóle należałoby się ich pozbywać?

# Gazeta Finansowa

www.gazetafinansowa.pl

Tygodnik wydawany przez: **Gazeta Finansowa Sp. z o.o.**  
**Redaktor naczelny:** Piotr P. Bachurski, **zastępca redaktora naczelnego, szef działu krajowego:** Eliza Snowska (e.snowska@gazetafinansowa.pl)  
**sekretarz redakcji:** Edyta Woźniak (e.wozniak@gazetafinansowa.pl)  
**zespół:** Agnieszka Królak (a.krolak@gazetafinansowa.pl), Sandra Samos (s.samos@gazetafinansowa.pl), Jerzy Moson (j.moson@gazetafinansowa.pl), Artur Skoneczko (a.skoneczko@gazetafinansowa.pl), **świat:** Elena Pumnea, Artur Olejniczak, **współpraca:** Janusz Szewczak, Maciej Kossowski, Jerzy Wachsberger, Paweł Wieprzowski, **rysunki:** Jerzy Krzeptowski **skład i łamanie:** Magdalena Helberger, **korekta:** Agnieszka Subda  
**REDAKCJA:** 02-017 Warszawa, Al. Jerozolimskie 123 A, II p. Millennium Plaza, tel./faks 022 438-87-76, **gazeta@gazetafinansowa.pl**  
**Biuro Reklamy GF:** Millennium Plaza, 02-017 Warszawa, Al. Jerozolimskie 123 A III p. lok. 312, tel.: 022 438-87-64, 022 438-87-65; faks: 022 438-87-64, reklama@gazetafinansowa.pl, Agnieszka Prasowska **wiceprezes zarządu ds. wydawniczych i promocji**  
tel.: 0 501 209 900, (a.prasowska@gazetafinansowa.pl), Aleksandra Skurska tel.: 0 512 382 737, (a.skurska@gazetafinansowa.pl), **Centrum Badań Społeczno-Finansowych CBSF:** Katarzyna Mazur, tel. 022 438 87 65 cbsf@gazetafinansowa.pl, **księgowość:** Marta Antosiewicz, tel. 022 860-63-10  
**Prenumerata:** Zamówienia można złożyć na kuponach zamieszczonych na stronie www.gazetafinansowa.pl. Termin przyjmowania wpłat na prenumeratę krajową do 5. każdego miesiąca poprzedzającego okres rozpoczęcia prenumeraty; za pośrednictwem: Fidelio Sp. z o.o., Al. Jerozolimskie 123A, lok. 112, 02-017 Warszawa.

Redakcja nie zwraca tekstów niezamówionych i zastrzega sobie prawo redagowania oraz dokonywania skrótów. Redakcja nie odpowiada za treść materiałów reklamowych. Opinie dotyczące rynku kapitałowego są wyłącznie poglądami autorów. Ich źródłem są ogólnie dostępne informacje przekazywane przez spółki publiczne, m.in. w wymaganych prawem raportach.

**Gazeta Finansowa** © Wszystkie prawa zastrzeżone.

Reprodukcja lub przedruk wyłącznie za pisemną zgodą wydawcy.

**W ostatnich dniach uwagę mediów zwróciła możliwość nałożenia przez UKE podziału funkcjonalnego TPSA i toczące się w tej sprawie konsultacje urzędu z operatorami telekomunikacyjnymi.**

**Jarosław Supłacz** – TPSA otrzymała swoje ultimatum – albo uwzględni postulaty UKE (i częściowo innych operatorów) ułatwiające uczestnikom rynku dostęp do stacjonarnej infrastruktury TPSA na godziwych zasadach, albo zostanie wymuszony podział funkcjonalny na część detaliczną operatora i działalność hurtową.

**Konkurencja przez podział?** Sygnalizowana przez TPSA możliwość dojścia do porozumienia z UKE została szybko przetransponowana na wywiady i artykuły. Jest więc prawdopodobne, że do podziału funkcjonalnego nie dojdzie, a konkurencja na rynku usług przewodowych zostanie zastąpiona twardymi zobowiązaniami TPSA wobec regulatora i innych operatorów. Taki wniosek nasuwa się również po otrzymanych przez „Gazetę Finansową” odpowiedziach prezes UKE Anny Streżyńskiej.

Podział funkcjonalny na część detaliczną i hurtową z pewnością zostałby przyjęty przez rynek jako porażka spółki. Alternatywą jest więc daleko idąca skłonność do ustępstw po stronie TPSA, by zasady uczciwej konkurencji oprzeć na tzw. Karcie Równoważności – zapisie zobowiązań co do sposobu funkcjonowania operatora.

**Kosztowne zobowiązania** Decyzja o podziale operatora z pewnością byłaby gruntownie kontestowana przez władze spółki i można oczekiwać, że rzeczywiste wyodrębnienie działalności hurtowej z TPSA byłoby wielokrotnie odwołane z przyczyn proceduralnych: uzgodnień technicznych, finansowych, organizacyjnych i przede wszystkim działań prawnych.

Natomiast poddanie się przez operatora prorynkowym zobowiązaniom skutkuje tu i teraz. Dyskusyjne są więc korzyści TPSA z zawarcia porozumienia pod presją podziału. Zaęgnięcie podziału spółki może okazać się pyrrusowym zwycięstwem zarządu. Wpływy z hurtowej sprzedaży WLR i BSA oraz sprzedaży dostępu do ostatniej pętli LLU z założenia mogą zrekompensować

# UKE rozbija monopol

tylko w części utratę klientów indywidualnych.

**Sukces UKE** Niezależnie, które rozwiązanie służące konkurencji na rynku telekomunikacji przewodowej zostanie wybrane przez UKE – podział funkcjonalny czy zobowiązania operatora – to w obu przypadkach można mówić o sukcesie regulatora. Przy czym narzucenie TPSA szeregu zobowiązań prorynkowych wydaje się być rozwiązaniem mniej spektakularnym od podziału, ale najpewniej znacznie bardziej efektywnym ze względu na cele, jakie przyświecały UKE.

**Jasne zasady** Dla operatorów funkcjonujących na rynku ważna jest stabilność regulacji.



Obecnie TPSA kwestionuje na drodze prawnej wiele ramowych umów (w szczególności WLR i BSA) – co dla operatorów oznacza dodatkowe ryzyko. Przyjęcie przez TPSA „dobrych praktyk” daje pozostałym operatorom – jak należy oczekiwać – łatwy dostęp do infrastruktury przewodowej, z góry znane zasady potencjalnej współpracy operatorów i przede wszystkim brak ryzyka kwestionowania zawartych umów. Z punktu widzenia operatorów współpracujących z TPSA to fundamentalne korzyści sprzyjające planowaniu inwestycji i pozyskiwaniu finansowania na realizację projektów.

**Obniżka stawek MTR** Dla zwiększenia konkurencji równie ważnym czynnikiem jak narzucenie TPSA zasad „otwartego rynku” była wysoka obniżka stawek w rozliczeniach międzyoperatorskich za połączenia końcowe w telefonii mobilnej (MTR), jaka miała miejsce dwukrotnie w 2009 – pierwsza obniżka efektywnie wprowadzona w marcu i decyzja UKE z lipca. Niskie stawki MTR bezpośrednio przekładają się na kształt rynku i ob-

niżkę cen rozmów. Nowym operatorom (tym, którzy nie korzystają z asymetrii stawek, jak operatorzy wirtualni MVNO) pozwalają zmniejszać koszty i ryzyko niezrównoważenia w rozliczeniach międzyoperatorskich. Jednak najważniejszą długoterminową korzyścią z obniżek stawek MTR jest wzrost konkurencji na rynku telefonii stacjonarnej, w który to segment wchodzi operatorzy mobilni. Zbliżenie stawek MTR i FTR (za ruch końcowy w sieciach stacjonarnych) powoduje przenikanie się telefonii mobilnej i stacjonarnej. Dla operatorów mobilnych atrakcyjna zaczyna być stawka abonamentowa za telefon stacjonarny

sienie opłaty za przeniesienie numeru odpowiada zapotrzebowaniu rynku. Kwota 50 zł, jaką przeważnie pobierali operatorzy za opuszczenie sieci, powstrzymywała wiele osób przed dokonaniem racjonalnego wyboru (w dłuższej perspektywie). Bardzo często taki wydatek stanowił w przypadku kart pre-paid wartość trzymiesięcznego „abonamentu”. Spadek cen usług głosowych i dodanych w sieciach mobilnych spowodował, że 50 zł znacznie zyskało na krańcowej użyteczności. Zniesienie opłaty i jednodniowy termin na przeniesienie numeru (w sieciach stacjonarnych 7-dniowy) to krok milowy w rozwoju konkurencji na rynku. O czym operatorzy bądź wkrótce się przekonają, bądź już to wiedzą i przygotowują swoje oferty.

**Cesarzowej co cesarskie** Za to, że rynek telekomunikacyjny staje się coraz bardziej konkurencyjny trzeba podziękować teamowi UKE. Determinacja, z jaką cywilizuje rynek, jest niespotykana jak na urzędnicze kanony obowiązujące w tej szerokości geograficznej. Decyzje UKE w znacznej mierze przyczyniły się do wzrostu konkurencyjności polskiej gospodarki. Kasowanie premii monopolistycznej „najbardziej” zasiedziały operatorom przyczyniło się do wzrostu PKB, można by się pokusić o skalę tego wpływu w rachunku ciągnionym. Na podstawie szacunku uwzględniającego estymację roczną bezpośrednich oszczędności na wydatkach za telefonię (w porównaniu do sytuacji gdyby urząd działał wedle „praktyki urzędniczej”) można w przybliżeniu określić taki wpływ w rachunku krocącym na 0,2 proc. PKB w skali rocznej. Dokonując bilansu inwestycji państwa w UKE, trzeba odnieść efekty do czasu swojej inwestycji i tylko 10-letni horyzont wskazuje, że społeczeństwo zyskało ponad 2 proc. rocznego PKB, czyli co najmniej 25 mld złotych.

**Dalej tą drogą** Podziękowania to jedno, a obowiązek kontynuowania dzieła to drugie. Rynek wymaga dalszych zmian, w szczególności ciągłego dążenia do minimalizacji stawek MTR – to jeden z najbardziej rynkowych mechanizmów zwiększania konkurencyjności między operatorami.

**Darmowe i natychmiastowe przeniesienie numeru** Kolejna decyzja, tym razem Sejmu, w postaci nowelizacji Prawa Telekomunikacyjnego, o którą zabiegał UKE, wywrze ogromny wpływ na rynek, zwłaszcza w połączeniu z innymi rozwiązaniami (jak obniżka stawek MTR). Znie-