

Rozbieżność celu producenta i konsumenta na przykładzie rynku telekomunikacyjnego w Polsce

Renata Śliwa

Artykuł jest próbą zarysowania problematyki rozbieżności celów konsumenta i producenta w obszarze ekonomiki sektora telekomunikacyjnego w Polsce. Jądrzem omawianych zagadnień jest motywacja operatora telekomunikacyjnego (dominującego) do efektywnego działania oraz zaangażowanie go w realizację szerszych celów społecznych.

cel konsumenta, cel producenta, regulacja bodźcowa, działalność operatora zasiedziałego, rola regulatora

Wprowadzenie

Regulacja sektorowa jest potrzebna jedynie wtedy, gdy konkurencja w sektorze nie jest wystarczająca by cele wszystkich podmiotów, biorących udział w działalności tego sektora były wzajemnie skojarzone.

Obecnie dotyczy to w dużej mierze sektora telekomunikacyjnego, dlatego projektowane regulacje powinny motywować firmy telekomunikacyjne (szczególnie operatora zasiedziałego) nie tylko do efektywnego działania, ale i uwzględniania interesów społecznych.

Firmy telekomunikacyjne, jak każde przedsiębiorstwo, dążą do maksymalizacji zysku, bo tylko takie działanie warunkuje ich istnienie w gospodarce rynkowej, a społeczny aspekt działalności telekomunikacyjnej wiąże się z przynależnością usług telekomunikacyjnych do usług „świadczonych w ogólnym interesie gospodarczym” [2].

W artykule omówiono teoretyczne odniesienia do rozbieżności celów producenta i konsumenta w działalności telekomunikacyjnej. Następnie, wskazano regulację bodźcową jako dobrą metodę zmniejszania tych rozbieżności. Na zakończenie podano przykłady ujawnienia się rozbieżności między interesami operatorów i klientów.

Uwarunkowania rozbieżności celów producenta i konsumenta

Regulator w imieniu rządu ustala zasady regulacyjne (*contractual arrangement*), biorąc pod uwagę nieoficjalne informacje firmy o kosztach produkcji, brak bowiem mechanizmów motywujących firmę do ich dobrowolnego ujawnienia. Powstaje asymetria informacji, która sprzyja rozbieżności między interesem konsumentów i producentów, prowokując regulatora i firmy do zachowań, które istotnie wpływają na rynek (*strategic behaviour*). Asymetria informacji, choć może być zmniejszona, w pewnym stopniu jednak zawsze pozostaje. Zatem kluczową sprawą jest wypracowanie przez regulatora skutecznego schematu bodźcowego, który minimalizowałby osiąganą przez operatora rentę informacyjną, pobudzał do efektywnego działania oraz skutecznie skłaniał regulowaną firmę do wywiązywania się z nałożonych obowiązków regulacyjnych. Asymetria informacji w działalności operatorów telekomunikacyjnych warunkuje istnienie i rozmiar rozbieżności między celem producenta i celem konsumenta.

Osiągnięcie celu regulacji, jakim jest zmniejszenie rozbieżności między dążeniami konsumenta (zabezpieczenie interesu społecznego) i producenta (pobudzenie efektywności działania operatorów) wymaga od regulatora sektorowego podejmowania działań:

- pobudzających konkurencję (aukcje, usuwanie barier wejścia i in.),
- zabezpieczających interesy konsumentów (odbiorców usług) przed działaniami operatorów wykorzystujących przewagę informacyjną (regulacje *rate-of-return*, regulacje pułapem cenowym czy regulacje porównawcze - *benchmark*),
- gwarantujących operatorom nienaruszalność ich aktywów przez wykorzystywanie niezależnych instytucji rozwiązywania sporów (niezależne instytucje rozstrzygania sporów, stabilność mechanizmów służących do rozwiązywania sporów, izolowanie obecności państwa od wpływów politycznych, arbitraż, sądy, komisje regulacyjne).

W kontekście istnienia asymetrii informacji w regulacji sektora telekomunikacyjnego jest istotne wysyłanie drugiej stronie sygnału, zawierającego pewne informacje (*signalling*). Może to, po odpowiednim zinterpretowaniu, prowadzić do pożądanej zmiany zachowania rynkowego [9], musi jednak uwzględniać istnienie co najmniej trzech podmiotów: przedsiębiorstwa podlegającego regulacji, regulatora i konsumentów (społeczeństwo).

W regulacji funkcjonowania sektora telekomunikacyjnego *signalling* występuje w różnych relacjach wymienionych podmiotów.

1. Operator – regulator – dotyczy emitowania przez operatora wystarczająco wiarygodnych informacji do tego, aby działania regulacyjne mogły skutkować pożądanymi zachowaniami podmiotów rynkowych. Szczególnie tutaj ujawnia się rozdźwięk między silną chęcią operatora zasiedziałego do czerpania jak największej renty z nieujawnionych informacji a prawnym obowiązkiem świadczenia usług telekomunikacyjnych na zasadach niedyskryminacyjnych i z uwzględnieniem „ogólnego interesu gospodarczego”[1], tzn. w interesie szerszym niż maksymalizacja zysku przedsiębiorstwa.
2. Społeczeństwo – regulator (władze państwa) – może być ujmowany jako przekaz informacji władz państwa dotyczący dbałości o strategiczne interesy gospodarcze społeczeństwa.
3. Politycy – regulator – może być wykorzystywane do zobrazowania sfery zarządzania informacją w przestrzeni publicznej, np. wysyłanie przez polityków sygnałów, mających na celu identyfikowanie się z działaniami regulatora lub dezaprobatę w zależności od tego, jak wpływają one na zmianę wielkości elektoratu.

Signalling wydaje się mieć szczególną rolę w wyjaśnianiu procesu niwelowania rozbieżności między celami producenta i konsumenta, wypływającej z silnej asymetrii informacji generowanej przez operatora zasiedziałego, dominującego na większości rynków usług telekomunikacyjnych.

Regulacja bodźcowa jako sposób na zmniejszenie rozbieżności celów

Przesłanki stosowania narzędzi regulacji *ex ante* tkwią w możliwości zaistnienia takich nadużyć ze strony przedsiębiorstw telekomunikacyjnych, jak np.: dzierżenie pozycji dominującej na rynku po-

wiązaniem wertykalnie lub horyzontalnie^①, tworzenie barier wejścia na rynek zabezpieczających dominującą pozycję operatora, zmowa operatorów sieci dotycząca ustalania cen hurtowych i detalicznych [3, s. 92, 93]. Ujawniająca się zawodność mechanizmów rynkowych w tym obszarze gospodarki (wypływająca z istnienia efektów sieciowych, wykazywania przez usługi telekomunikacyjne cech usług świadczonych w ogólnym interesie gospodarczym, wysokie bariery wejścia) stwarza konieczność wprowadzania regulacji – działań państwa, które za pomocą aktów prawnych wymuszają pożądane działania podmiotów rynkowych.

Zachodzące procesy poddawania rynków usług telekomunikacyjnych konkurencji (odblokowanie wejścia na rynki, pobudzanie konkurencji) wysunęły na plan pierwszy w sektorowych analizach ekonomicznych teorię bodźców ekonomicznych. Potrzeba nowego podejścia do badania ekonomiki sektora telekomunikacyjnego wynikała z występowania „nieuchwytności” pewnych informacji ekonomicznych, na których opierają się działania organu regulacyjnego (niemożność oszacowania kosztów funkcjonowania monopolu przy regulacji poziomów cen) oraz kosztów efektywnego nadzoru nad wywiązywaniem się organu regulacyjnego z ustawowych obowiązków. Zinstytucjonalizowany system regulacyjny ma na celu rozwiązanie problemów wynikających z niekompatybilności działań firm zmonopolizowanych i wywiązywania się regulatora z obowiązków przed społeczeństwem, do służenia któremu został powołany. Problematyka ta opiera się na istnieniu asymetrii informacji oraz na tworzeniu bodźców skłaniających firmy do efektywnych i społecznie optymalnych działań. Struktura zależności bodźcowych w sektorze telekomunikacyjnym może zostać przedstawiona za pomocą, wymienionej już, analizy hierarchii (mocodawca – pełnomocnik) i trzech relacji [8]: operator – regulator, społeczeństwo – regulator, politycy (rząd, sejm) – regulator. Pierwsze dwie relacje służą proefektywnościowemu i prospołecznemu celowi regulowania działalności przedsiębiorstw w sferze infrastruktury.

Podstawą nowego podejścia do regulacji jest założenie ujawniania przez operatorów informacji, niezbędnej dla regulatora (*common knowledge*), możliwej do przejścia jedynie w trakcie procesu konkurencji (informacje dotyczące kosztów, zysków, produktywności i innych parametrów niezbędnych dla regulatora do ustalenia stopy zwrotu lub czynnika X w formule $RPI-X$ ^②). W praktyce regulator ma znacznie mniejszy zasób informacji niż zakładany w teoriach regulacji bodźcowych. Istnienie asymetrii informacji oraz naturalnej tendencji operatorów do generowania renty informacyjnej powodują, że regulator nie jest w stanie oszacować efektywnych ekonomicznie poziomów cen w regulacji pułapem cenowym ani poziomów zysku w regulacji stóp zwrotu.

Stabilność sektorowych instytucji regulacyjnych stanowi warunek *sine qua non* do jak najskuteczniejszego pobudzania konkurencji w sektorze za pomocą tworzenia regulacyjnych systemów bodźcowych (*incentives*) oraz dla jak najpełniejszego wykorzystania pozytywnego wpływu procesu deregulacji na efektywność ekonomiczną i dobrobyt społeczny.

Właściwa regulacja bodźcowa jest różna w zależności od celów, dla których jest projektowana. I tak, jeśli nadrzędnym celem polityki telekomunikacyjnej jest zapewnienie odbiorcom usługi po-

^① Integrowanie wertykalne w działalności telekomunikacyjnej polega na realizowaniu usług telekomunikacyjnych w ramach jednego przedsiębiorstwa telekomunikacyjnego na rynku hurtowym oraz rynku detalicznym. Integrowanie horyzontalne odbywa się przez realizowanie w ramach jednego przedsiębiorstwa (integrowanie) wielu usług telekomunikacyjnych tworzących szeroką ofertę detaliczną.

^② W regulacji $RPI-X$ operator zostaje ograniczony poziomem ceny przeciętnej, którego nie może przekroczyć wyceniając świadczone przez siebie usługi, ale ma pozostawioną swobodę w maksymalizacji zysku – ma obowiązek utrzymania cen na poziomie (lub poniżej) pułapu określonego $RPI-X$, gdzie RPI (*Retail Price Index*) oznacza wzrost cen w gospodarce, X – parametr efektywności, zawierający spadek wartości realnych wynikających z przewidywanego postępu technicznego.

wszechnej po przystępnych cenach, to nałożenie na operatora obowiązku ustalenia cen na poziomie, jaki ustaliłby rynek i zezwolenie na zatrzymanie wszystkich wypracowanych zysków (silny bodziec do redukcji kosztów świadczenia usług) nie będzie właściwą strategią regulacyjną. Cele odbiorców (niskie ceny, szeroki zakres usługi powszechnej, wysoka jakość usług) i operatorów (możliwość generowania wysokich zysków) stoją często w sprzeczności. Dlatego warto, aby regulator oprócz wytyczenia nadrzędnych celów, zadbał też o ich uszeregowanie. Przybliżając działania regulatora do stanu doskonałego, należałoby każdemu z tych celów przypisać miarę kardynalną (*cardinal measure*), odzwierciedlającą jego wagę (miara kardynalna może pomóc w określeniu akceptowalnego stopnia wymienności celów) [7, s.101, 102].

Możliwość osiągnięcia przez regulatora wytyczonych celów jest w istotny sposób uzależniona od wielkości, będących w jego dyspozycji, to jest: kontrolowanych przez niego instrumentów polityki, zasobów finansowych i ekspertyz, jego wiarygodności regulacyjnej (dotrzymanie powziętych deklaracji, zobowiązań, obietnic). Instrumenty polityki regulacyjnej najczęściej obejmują kontrole cen, wytyczanie standardów jakościowych, wyznaczanie limitów zarobków operatorów, regulowanie wejścia na rynki. Najbardziej popularnym narzędziem polityki regulacyjnej w telekomunikacji jest kontrola cen, rozciągająca się od obowiązku notyfikowania do akceptacji regulatora i uzasadniania podwyżki każdej ceny do elastycznej regulacji pułapem cenowym. Jeżeli celem polityki telekomunikacyjnej jest zapewnienie usługi powszechnej, wówczas (jeżeli popyt na podstawowe usługi lokalne jest cenowo elastyczny i nie przewiduje się subsydiowania podstawowych usług lokalnych osobom o niskich dochodach), regulator mógłby zamrozić ceny lub roztoczyć kontrolę jedynie nad cenami lokalnych, podstawowych usług dla osób indywidualnych. Jeżeli zaś nadrzędnym celem regulacyjnym byłoby zbliżanie cen do kosztów marginalnych (co mogłoby być korzystne szczególnie w warunkach znacząco otwartych rynków), wówczas ograniczanie wzrostu cen podstawowych usług lokalnych dla osób indywidualnych nie byłoby wskazane [7, s.105].

W warunkach niewystarczających środków finansowych i organizacyjnych do przeprowadzania ekspertyz rynkowych, właściwym zabiegiem mogłoby być oddanie procesu decyzyjnego uczestnikom rynku przez wprowadzenie konkurencji (oddanie operującym podmiotom decyzji technicznych i ekonomicznych). Decyzji o wprowadzeniu konkurencji powinna towarzyszyć wstrzeźliwość regulatora szczególnie co do nadmiernej interwencji na „mikroekonomicznym poziomie zarządzania konkurencją” [7, s.115].

Schematy regulacji bodźcowej mogą tylko wówczas istotnie wpływać na zachowania operatorów, jeśli zostanie zapewnione wdrażanie ustaleń regulacyjnych. Brak wiarygodnych zapewnień o wynagrodzeniu produktywnego działania i ukaraniu nieproduktywnych przedsięwzięć obniża bodźce operatora do podejmowania kosztownych projektów o wysokim prawdopodobieństwie powodzenia [7, s.117, 118].

Regulator stoi wobec naturalnie wyłaniających się trudności związanych ze zróżnicowaniem celu operatora, który dąży do maksymalizacji zysków i celu regulatora (odbiorców), który czuwa nad zapewnieniem niskich i przyzwoitych dla większości odbiorców cen (tym samym do ograniczenia zysków operatorów). Dodatkowo, operator ma przewagę informacyjną odnośnie do znajomości otoczenia regulowanego (ma większe zasoby finansowe, kadrę techniczną, ciągły wgląd w strukturę preferencji odbiorców oraz proces wytwórczy). Dlatego jakiegokolwiek formy nadmiernej interwencji w mikroekonomiczny proces alokowania zasobów w przedsiębiorstwach telekomunikacyjnych (ustalenie liczby urządzeń, liczby pracowników technicznych, częstości kontroli technicznej itp.) nie tyle są niewykonalne, co są odradzane. Regulator musi polegać na operatorach, co do kwestii wyboru odpowiedniego kalendarza kontroli, doboru kadry czy wyposażenia technicznego oraz spo-

sobu motywacji do odpowiedniego poziomu wydajności pracowników. Regulator, w celu wypełnienia obowiązków regulacyjnych musi szczególnie uaktywnić się w określaniu obserwowalnych parametrów funkcjonowania operatora, na podstawie których mógłby stosować kompensacje w ustalaniu rozsądnych, porównywalnych poziomów działania operatora, wyznaczaniu finansowych nagród i kar za ich przekroczenie [7, s.124].

Przykłady rozbieżności celów konsumenta i producenta oraz podjętych działań regulacyjnych

Naświetlony szczególnie w 2008 roku problem relacji poziomu cen na usługi WLR/BSA^① do opłat za dostęp (usługa LLU^②) dotyczył współodpowiedzialności operatorów alternatywnych za stan infrastruktury telekomunikacyjnej w kraju. Narzucone przez regulatora, zaniżone w stosunku do rzeczywistych kosztów, ceny usług hurtowych WLR/BSA stanowiły źródło wyższych zysków operatorów alternatywnych, przy niższym ryzyku, gdyż nie mieli motywacji do inwestycji w infrastrukturę LLU. Operatorzy alternatywni korzystając z niskich cen do prostych ofert hurtowych WLR/BSA stawali wobec niskich barier wejścia na rynek telekomunikacyjny, co jednak, jednocześnie odsuwało ich od bardziej zaawansowanych produktów LLU, których świadczenie wiązało się z podejmowaniem inwestycji [6].

Jednak sytuacja operatorów alternatywnych musi być również widziana z perspektywy mniej uprzywilejowanej pozycji na rynku telekomunikacyjnym niż operator zasiedziały. Chęć wyrównania ich pozycji wynikała głównie z tego, że generują oni mniejsze efekty skali niż TPSA z powodu braku własnej sieci telekomunikacyjnej na terenie całego kraju, braku dostępu do wszystkich węzłów TPSA, obciążenia kosztami kapitałowymi i operacyjnymi (pozyskiwanie i utrzymywanie użytkowników końcowych) oprócz opłat dostępowych dla TPSA. Zbyt duża różnica między cenami usług WLR/BSA oraz LLU stanowiła naturalną, ekonomiczną demotywację dla operatorów alternatywnych do inwestowania we własną infrastrukturę, co tworzyło dogodne warunki do czerpania przez nich zysków z dostępu do infrastruktury TPSA (ceny hurtowe WLR/BSA gwarantują wyższe zyski niż potencjalne zyski z własnej infrastruktury, w tym z LLU^③). Jednym z czynników skłaniających operatorów alternatywnych do uczestnictwa w tworzeniu infrastruktury telekomunikacyjnej było ustalenie relacji kosztów hurtowych WLR/BSA do LLU na poziomie wyższym, co miałyby tworzyć bodźce do inwestycji we własne sieci. Rozbieżność celów konsumenta i producenta wyłania się poprzez zderzenie dążenia przez regulatora do niższych cen (korzystne warunki dla operatorów alternatywnych – niskie bariery wejścia) i naturalnego dążenia operatora zasiedziałego do wykorzystywania pozycji dominującej na rynku (sprzeciw wobec nakazu oferowania usług WLR/BSA po zaniżonych cenach, uszczuplanie potencjału infrastrukturalnego wobec spadku przychodów operatora zasiedziałego na rzecz operatorów alternatywnych i mniejszych możliwości finansowania budowy infrastruktury, w tym LLU).

Kara 127,5 mln euro dla TPSA za „nadużywanie pozycji dominującej na polskim rynku szerokopasmowego dostępu do internetu” nałożona przez Komisję Europejską w połowie 2011 r. jest rezultatem „konsekwentnego odmawiania bądź utrudniania przez TPSA operatorom alternatywnym dostępu do swojej sieci”^④, co w efekcie blokowało konkurencję i szkodziło konsumentom.

① WLR (Wholesale Line Rental) – usługa hurtowego dostępu do sieci; BSA (Bitstream Access) – usługa hurtowego dostępu szerokopasmowego, w tym szerokopasmowej transmisji danych.

② LLU (Local Loop Unbundling) – dostęp do lokalnej pętli abonenckiej.

③ Linie telefoniczne stanowią środek do masowego dostępu do internetu, szczególnie na wsi, po cenach niższych niż w telefonii komórkowej, ponadto miedziana sieć ma umożliwić szybsze i tańsze wprowadzenie sieci nowych generacji NGN/NGA.

④ Warunki współpracy z TPSA utrudniające operatorom alternatywnym działalność: opóźnianie negocjacji przez TPSA, bezzasadne odrzucanie wniosków o wejście w infrastrukturę TPSA, brak wystarczających informacji udzielanych przez TPSA.

Dążenie przedsiębiorstwa o dużej sile rynkowej do utrzymania pozycji dominującej jest naturalnym przejawem maksymalizacji zysku. Jednak z racji dzierżenia przez nie pozycji strategicznej w obszarze kształtowania dostępności i cen szeregu ważnych usług społecznych, jakimi są usługi telekomunikacyjne, zachowanie TP SA stoi w sprzeczności z obowiązkiem świadczenia usług w „ogólnym interesie gospodarczym”, do czego przedsiębiorstwo to zostało również powołane.

Świadczenie usługi powszechnej generuje dodatkowe koszty z wymogu dołączenia użytkownika do publicznej sieci telefonicznej w oznaczonym przez niego miejscu, po przystępnej cenie (parametr dostępności określa czy usługa rzeczywiście została zapewniona) [1]. Jest to kolejny przykład ujawniania się rozbieżności celów konsumenta i producenta. Z jednej strony, regulator nakłada obowiązek świadczenia usług telekomunikacyjnych, będących źródłem strat operatora, które mogą być odzyskiwane w drodze dopłat (jednak nie bez proceduralnych uciążliwości [10]), a z drugiej strony, regulator zabezpiecza grupy społeczne silnie narażone na teleinformatyczne wykluczenie oraz znacząco zagrożone w momentach, gdy możliwość komunikacji telefonicznej ratuje zdrowie lub życie (społeczność zamieszkująca obszary wiejskie, tereny oddalone, ludność o niskich dochodach). Usługa powszechna ma zapewniać wszystkim obywatelom dostęp do usług niezbędnych do uczestnictwa w społeczeństwie wówczas, kiedy rynek nie jest w stanie zrealizować tego celu. W Polsce usługa powszechna obejmuje zestaw takich usług jak: przyłączenie pojedynczego zakończenia sieci w głównej lokalizacji abonenta, z wyłączeniem ISDN, utrzymanie łącza abonenckiego z zakończeniem sieci w gotowości do świadczenia usług telekomunikacyjnych (abonament), połączenia telefoniczne krajowe i międzynarodowe, w tym do sieci ruchomych, obejmujące także zapewnienie transmisji dla faksu oraz transmisji danych, w tym połączenia do sieci internet, udzielanie informacji o numerach telefonicznych oraz udostępnianie spisów abonentów, świadczenie udogodnień dla osób niepełnosprawnych, świadczenie usług telefonicznych za pomocą aparatów publicznych [10].

Przykłady rozbieżności celów producenta i konsumenta potwierdzone nie tylko raportami polskiego regulatora rynku telekomunikacyjnego (Urzędu Komunikacji Elektronicznej – UKE), ale i ocenami i karami takich instytucji jak Komisja Europejska, wskazują na potrzebę aktywnej obecności UKE w procesach funkcjonowania sektora telekomunikacyjnego. Postawa UKE wydaje się tworzyć korzystne warunki do funkcjonowania coraz większej liczby dostawców usług telekomunikacyjnych „w rynkowej służbie” społeczeństwu. W *Porozumieniu UKE-TP*, zawartym w 2009 roku, TPSA zadeklarowała odstąpienie od aktów dyskryminacji operatorów alternatywnych, podjęcie działań na rzecz budowania stabilnych i przewidywalnych warunków działania w sektorze telekomunikacyjnym w Polsce, realizację inwestycji w łącza szerokopasmowe o wartości co najmniej 1,2 mln zł. Od bezprecedensowego na skalę europejskiej praktyki telekomunikacyjnej Porozumienia widać znaczny postęp w kierunku budowania konstruktywnej współpracy regulatora z operatorem zasiedzającym (TPSA) oraz operatorem zasiedzającym a operatorami alternatywnymi, co pozwala przewidywać nasilenie się tendencji do zmniejszania się rozbieżności między celem producenta i konsumenta oraz do większego wykorzystywania potencjału sektora telekomunikacyjnego w Polsce.

Zakończenie

Cele zwiększania efektywności oraz wyrównywania dostępu do usług telekomunikacyjnych nie muszą być niekompatybilne. Konkurencja podobnie jak regulacja bodźcowa może generować korzyści dla każdej strony rynku, a dążenie do minimalizacji kosztów (promowanie efektywności) nie musi stać w opozycji do celu zrównywania dostępu społeczeństwa do usług telekomunikacyjnych – koszty konkurencji mogą być minimalizowane. [7]

Bibliografia

- [1] *Directive 2002/22/EC of the European Parliament and of the Council of 7 March 2002 on universal service and users' rights relating to electronic communications networks and services (Universal Service Directive)*, OJ L 108, 24.04.2002, art. 8
- [2] Dolceta Online Consumer Education, <http://www.dolceta.eu/polska/Mod6/Czym-sa-uslugi-swiadczone-w.html> (stan na dzień 22.11. 2011)
- [3] Kawka I.: *Telekomunikacyjne organy regulacyjne w UE. Problematyka prawna*. Kraków, Wyd. Zakamycze, 2006
- [4] *Konkurencja a regulacja w telekomunikacji*. Red. Jasiński P., Yarrow G. Urząd Antymonopolowy, Warszawa, 1995
- [5] *Przedsiębiorstwa publiczne i usługi użyteczności publicznej*. W: Rynek wewnętrzny, http://circa.europa.eu/irc/opoce/fact_sheets/info/data/market/rules/article_7197_pl.htm (stan na dzień 22.11. 2011)
- [6] Rogalski M.: *Wpływ regulacji na inwestycje*. Warszawa, Dyrekcja Pionu Współpracy Regulacyjnej, GK TP, czerwiec 2008
- [7] Sappington D. E. M., Weisman D. L.: *Designing incentive regulation for the telecommunications industry, AEI Studies in Telecommunications Deregulation*. Cambridge, MIT Press & the AEI Press, 1996
- [8] Śliwa R.: *Teoria agencji w kontekście regulacji w sektorze telekomunikacyjnym*. W: *Nowa ekonomia instytucjonalna. Teoria i zastosowania*. Red. Rudolf S., Kielce, Wyższa Szkoła Ekonomii i Prawa im. Prof. E. Lipińskiego w Kielcach, 2009
- [9] Spence M.: *Signalling in retrospect and informational structure of markets*. American Economic Review, vol. 92, no. 3
- [10] *Usługa powszechna po 8 maja 2011 roku, zasoby informacyjne UKE*; http://www.uke.gov.pl/uke/index.jsp?place=Lead24&news_cat_id=261&news_id=6771&layout=8&page=text (stan na dzień 10.10.2011)

Renata Śliwa



Mgr Renata Śliwa – absolwentka Wydziału Ekonomii, kierunku Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze i Polityczne Akademii Ekonomicznej w Krakowie (2001); pracownik dydaktyczno – naukowy Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie (2001); autorka kilku publikacji dotyczących tematyki deregulacji sektora telekomunikacyjnego; zainteresowania naukowe: deregulacja sektora telekomunikacyjnego w Polsce, regulacja bodźcowa działalności operatorów telekomunikacyjnych, konkurencyjność sektora telekomunikacyjnego, ordoliberalizm.

E-mail: renatasliwa@gmail.com