

# Koszty utopione w działalności telekomunikacyjnej

Renata Śliwa

*W artykule przedstawiono problematykę kosztów utopionych, będących barierą wejścia/wyjścia przedsiębiorstw telekomunikacyjnych z rynków usług telekomunikacyjnych. Zarysowano politykę państwa, w tym rolę regulatora sektora telekomunikacyjnego w Polsce w odniesieniu do kosztów utopionych.*

*koszty utopione, konkurencja oparta na usługach, opłaty za dostęp do sieci, regulacja, inwestycje w infrastrukturę, korzyści skali*

## Wprowadzenie

Zmiany technologiczne, otwarcie rynków, wymuszone nimi zmiany ekonomiki sektora nie wyeliminowały specyficznej podatności na konkurencję sektora usług telekomunikacyjnych. Wciąż istniejące korzyści skali<sup>①</sup>, narastająca trudność z pokryciem kosztów utopionych<sup>②</sup> w warunkach istnienia wielu przedsiębiorstw telekomunikacyjnych na rynku (szczególnie w warunkach konkurencji nowo wchodzących przedsiębiorstw telekomunikacyjnych z operatorem zasiedziałym na rynkach usług homogenicznych) stanowią wyzwanie w wykorzystywaniu potencjału sektora telekomunikacyjnego.

Rozwój konkurencji na rynku telekomunikacyjnym zależy nie tylko od jej struktury podmiotowej czy przejrzystości jej działania, ale barier wejścia i wyjścia, z których jedną z ważniejszych stanowią koszty utopione w działalności telekomunikacyjnej.

W procesie transformacji funkcjonowania przedsiębiorstwa telekomunikacyjnego z opartego na wartościowo zintegrowanej strukturze do wolnodostępowej sieci istotne jest tworzenie bodźców do obniżania kosztów i wprowadzania do swoich ofert innowacyjnych usług.

Jeżeli operator telekomunikacyjny może pobierać cenę jednostkową powyżej kosztu marginalnego (warunki monopolu), pokrycie kosztów utopionych w działalności telekomunikacyjnej nie stanowi istotnego problemu, są też wówczas możliwości znaczącego rozwoju. Monopol jednak nie sprzyja zwiększaniu wydajności, a konsumenci są obciążani wysokimi cenami, znacznie przekraczającymi koszty marginalne. Dążenie do coraz szerszej otwartych rynków usług telekomunikacyjnych, jakkolwiek uzasadnione względami efektywności działania i cen, pozostaje co najmniej niejasne w odniesieniu do konsekwencji w obszarze kosztów utopionych. Zbyt silna konkurencja usługowa na rynku pozbawia operatora zasiedziałego możliwości pokrycia kosztów utopionych (szczególnie gdy jest ona robiona na usługach silnie homogenicznych). Nowo wchodzące na rynek przedsiębiorstwa telekomuni-

<sup>①</sup> Wraz z rozwojem technologii telekomunikacyjnych znaczenie korzyści skali jest nieznacznie mniejsze.

<sup>②</sup> Koszty utopione (sunk cost) są kosztami ponoszonymi w związku z koniecznością wejścia na dany rynek. Związane są one najczęściej z pozyskiwaniem zezwoleń i licencji, szkoleniem personelu, badaniami nowego rynku, zmianami relacji umownych z otoczeniem, inwestycjami o niskiej mobilności ekonomicznej i technicznej.

kacyjne preferują inwestycje w wysoko zyskowe obszary, a nowe technologie umożliwiają im niższe poziomy kosztów niż operatora zasiedziałego. Dodatkowo, stosowana jest wobec nich bardziej preferencyjna regulacja cenowa. Operator zasiedziały natomiast, z powodu zobowiązań dotyczących usługi powszechnej, ma dodatkowo obniżany potencjał inwestycyjny do renowacji i modernizacji infrastruktury.

Artykuł stanowi próbę zarysowania wagi problematyki kosztów utopionych w funkcjonowaniu przedsiębiorstw telekomunikacyjnych. W pierwszej części zostanie ukazana istota kosztów utopionych. Następnie, koszty utopione przedstawione zostaną jako bariera wejścia/wyjścia z rynków usług telekomunikacyjnych. Na końcu, zarysowana zostanie polityka regulacyjna w świetle istnienia kosztów utopionych w telekomunikacji.

## Istota kosztów utopionych

Celem regulacji jest optymalizacja dobrobytu konsumentów usług telekomunikacyjnych i eliminacja nadzwyczajnych zysków monopolistycznych w strategiach cenowych przedsiębiorstw telekomunikacyjnych. Do tego niezbędna jest znajomość kosztów ekonomicznych i potencjalnych korzyści. Korzyści mierzone są nadwyżką konsumenta, a koszty szacowane na podstawie wygenerowanych kosztów księgowych przedsiębiorstw telekomunikacyjnych (szczególnie operatora zasiedziałego). Nieprawidłowe rozpoznanie kosztów przedsiębiorstwa telekomunikacyjnego pociąga za sobą konsekwencje dla dobrobytu konsumentów usług telekomunikacyjnych. Po pierwsze, nierozpoznanie kosztów przez regulatora oznacza, że ceny, które on wyznacza nie będą prawidłowe. Po drugie, jeśli dla sektora finansowego okaże się, że regulator nie rozpoznał wszystkich kosztów<sup>①</sup> przedsiębiorstwa telekomunikacyjnego wówczas pozyskiwanie kapitału przez emisję akcji stanie się droższe, co z kolei podniesie koszty przedsiębiorstw telekomunikacyjnych i tym samym koszty konsumentów [1].

Koszty utopione to koszty, które nie mogą być odzyskane, a ich ponoszenie nie może być wstrzymane w momencie zaprzestania świadczenia usługi, która ponoszenia tych kosztów wymaga. Trudnym i kosztownym zabiegiem jest również przeniesienie zasobów, stanowiących podstawę generowania kosztów utopionych, w ramach danej działalności lub do alternatywnego zastosowania. W telekomunikacji koszty utopione o wiele silniej ujawniają się w części dostępowej sieci niż w sieci szkieletowej. Są to koszty nie do odzyskania, dlatego nie powinny być uwzględniane w decyzjach o kontynuacji działalności. Koszty te muszą zostać poniesione na początku danego przedsięwzięcia, kiedy jeszcze nie jest znana jego zyskowość. Stanowią one znaczącą część kosztów inwestycji i odgrywają istotną rolę w kształtowaniu struktury rynku [7].

Koszty utopione (*sunk cost*) są kosztami ponoszonymi w związku z koniecznością wejścia na dany rynek. Związane są one najczęściej z pozyskiwaniem zezwoleń i licencji, szkoleniem personelu, badaniami nowego rynku, zmianami relacji umownych z otoczeniem, inwestycjami o niskiej mobilności ekonomicznej i technicznej.

W warunkach monopolizacji działalności telekomunikacyjnej operator rekompensował (odzyskiwał) sobie koszty związane z deficytem dostępu w pętli lokalnej (sieci dostępowej) przez przerzucanie zysków ekonomicznych z innych segmentów rynku (np. połączeń międzynarodowych). W obliczu uwolnienia rynków usług telekomunikacyjnych dążenie do obliczania opłat za połączenia międzyoperatorские na podstawie ponoszonych kosztów wygenerowania usługi umożliwiało operatorom alternatywnym przejmowanie udziałów w ruchu międzysztyfowym i międzynarodowym, operatorowi zasiedzialemu zaś utrudniało rekompensowanie deficytu dostępu.

<sup>①</sup> Wśród najważniejszych kosztów, które nie są odpowiednio rozpoznane i kwalifikowane są koszty związane z obowiązkiem świadczenia usługi powszechnej, które pozbawiają przedsiębiorstwa telekomunikacyjne opcji opóźnienia (*delay option*).

Implikacje związane z kosztami utopionymi są głębokie. Operator zasiedziały wypracowuje swoją opcję opóźniania (*delay option*), w ramach której potencjalni konkurenci muszą wycenić nie tylko bezpośredni koszt inwestycji, ale i wziąć pod uwagę wartość tych opcji opóźniania.<sup>①</sup>

Koszty utopione wyłaniają się jako kluczowy element krytyki teorii rynków kontestowalnych (*contestable markets theory*).<sup>②</sup> Im wyższe są bowiem koszty utopione, tym mniej prawdopodobne wejście na rynek. Choć skłania to również do wniosku, że otwartość rynku wymusi na operatorze zasiedziałym zwiększenie efektywności i obniżkę cen.

Istnieje ważne rozróżnienie kosztów utopionych na egzogeniczne i endogeniczne. Egzogeniczne koszty utopione odnoszą się do inwestycji dokonywanych przez firmę w celu zakupu technologii potrzebnej do świadczenia usługi telekomunikacyjnej. Koszty egzogeniczne odnoszą się do kosztów utopionych, które nie mogą być zmienione przez działanie konkurencji (ulepszający swoją sieć operator telefoniczny, który rozpoczyna działalność lub przedsiębiorstwo telekomunikacyjne budujące infrastrukturę międzystrefową/sieć szkieletową ponoszą koszty kabli i centrali dla swojej sieci – co stanowi koszty utopione przynajmniej częściowo, jeśli przedsiębiorstwo nie odzyska ich ze sprzedaży konkurencji).<sup>③</sup>

Endogeniczne koszty utopione odnoszą się do wydatków czynionych na rzecz badania i rozwoju oraz reklamy, w celu podniesienia jakości świadczonej usługi. Są one endogeniczne, jeśli zależą od działań konkurentów. Płatności za licencje, które są niezależne od bazy konsumentów tworzą endogeniczne koszty utopione wejścia. Kampanie reklamowe nowego produktu są kosztami utopionymi i są często endogeniczne, jeśli intensywność reklamowania istniejącej usługi wpływa na koszty reklamowania usługi nowej. Operator zasiedziały może podejmować takie działania jako element strategii zapobiegającej wejściom na rynek. Przeciwnie niż koszty utopione egzogeniczne, koszty utopione endogeniczne są dla firmy wyborem decyzyjnym, który może ona zmieniać. Sektory naczynione endogenicznymi kosztami utopionymi zwykle mają niską skłonność do koncentracji, a warunki w nich tworzone w małym stopniu skutkują tym, że groźba wejść zdyscyplinuje siłę monopolistyczną operatora zasiedziałego [5, s. 26-27].

Czasami istnieje możliwość, żeby rząd zdecydował, czy koszty wejścia są endogeniczne czy egzogeniczne. Dzieje się tak w przypadkach, gdy operator mobilny musi zdobyć częstotliwość i uiścić opłatę na rzecz skarbu państwa. Opłata ta może być ustalana jako stała za pewien przedział częstotliwości lub może być uzależniona od wyników aukcji, do której przystępują przedsiębiorstwa konkurujące. W pierwszym przypadku koszt utopiony jest egzogeniczny, w drugim, endogeniczny. Dodatkowo, niektóre licencje zarezerwowane są dla przedsiębiorstw nowo wchodzących [6, s. 26 -27]. Występowanie endogenicznych kosztów utopionych przy wejściu na rynek nie zapewnia tego, że mniej efektywny operator będzie zastąpiony bardziej efektywnym [6, s. 242].

① Przedstawia wartość wygenerowaną dzięki oczekaniu pewnego czasu w celu czerpania korzyści.

② Jeżeli wejście na rynek jest łatwe, szybkie i bezkosztowe, firma nie będzie w stanie pobierać ceny obciążonej wysokim narzutem, ponieważ wysokie zyski przyciągnęłyby konkurentów.

③ Oftel stwierdził, że koszty utopione są szczególnie istotne w telekomunikacji z powodu wymogu podejmowania ogromnych inwestycji infrastrukturalnych, które w dużej części nie mogą zostać odzyskane w przypadku opuszczenia rynku przez przedsiębiorstwo. Znaczenie kosztów utopionych może być jeszcze większe w sieci telekomunikacyjnej w zależności od korzyści skali i zagęszczenia terenu. Oznacza to, że w rozbudowanej sieci koszty zawsze są niższe niż w mniej rozbudowanej, co z kolei oznacza, że operator wchodzący na rynek będzie potrzebował przejąć znaczną część rynku, żeby być konkurencyjnym. Jednak aby móc przejąć duże udziały w rynku, cena świadczonych przez niego usług musiałaby być znacznie poniżej poziomu ceny operatora zasiedziałego, co z kolei utrudnia odzyskiwanie kosztów utopionych. Stąd, bariery wejścia konkurencyjnych operatorów sieciowych są bardzo wysokie (*Competition in the provision of fixed telephony services, document konsultacyjny Oftel z 2001 roku, s. 36*), za: [6, s. 26-27]

## Koszty utopione jako bariera wejścia na rynki usług telekomunikacyjnych

Bariery wejścia stanowiące fundamentalną determinantę struktury rynku, mogą mieć różne źródła, lecz jeśli wejście na rynek wymaga wysokich kosztów utopionych, istnieje duże ryzyko związane z osiągnięciem koniecznych zwrotów z inwestycji. Jest to kwestia istotna dla sektorów szybko rozwijających się oraz rynków nowych produktów. Istnieje jednak bardzo niewyraźny konsensus co do znaczenia rodzaju ryzyka i mechanizmów jego wpływu na wejście na rynek i równowagę sektorową. Duże koszty utopione, tworząc korzyści skali prowadzą do osiągnięcia równowagi sektorowej przy stosunkowo małej liczbie firm. Ryzyko wchodzi w interakcje z kosztami utopionymi z powodu kosztów alternatywnych nieodwracalnego inwestowania [8]. Koszty utopione stanowią poważną barierę wejścia/wyjścia z rynku telekomunikacyjnego; są karą za niepowodzenie działalności gospodarczej. Stąd, istnienie kosztów utopionych nakłada na nowo wchodzące przedsiębiorstwa konieczność długookresowej oceny szans powodzenia w konkurencji z najczęściej ustabilizowaną pozycją przedsiębiorstwa zasiedziałego. Podjęcie przez przedsiębiorstwa telekomunikacyjne decyzji o wejściu na rynek usług telekomunikacyjnych, opierającej się na własnej infrastrukturze, pociąga za sobą wysokie ryzyko, które nie dotyczy w danym momencie w żadnej mierze (w aspekcie kosztu jak i ryzyka) przedsiębiorstwa zasiedziałego. Fakt silniejszego pozycjonowania się operatora zasiedziałego wobec nowo wchodzącej konkurencji z własną infrastrukturą tworzy podstawową asymetrię, będącą barierą wejścia/wyjścia.

Ważne odniesienie do problemu kosztów utopionych znajduje wyraz w określaniu cen za połączenia międzyoperatorskie. Dominujące na rynku, zasiedziałe przedsiębiorstwo telekomunikacyjne, pobierające opłaty za połączenia między operatorami ma naturalne bodźce do pobierania ich na poziomie za wyższym. Powodem takiej postawy jest nie tylko chęć zwiększenia przychodów, ale także chęć podniesienia kosztów przedsiębiorstw konkurencyjnym i oferowanych przez nie cen [1].

Opłata za usługę połączenia międzyoperatorskiego w zależności od prawno-ekonomicznych uwarunkowań otoczenia operatora stanowi istotne źródło zwrotu kosztów utopionych.

W warunkach silnej konkurencji operator zasiedziały nie ma motywacji do inwestowania w modernizację czy odtworzenia infrastruktury, jeśli duża część kosztów utopionych nie zostaje przez niego pokrywana. Dlatego racjonalne jest maksymalizowanie wartości jego kosztów utopionych, kiedy nowo wchodzące podmioty, wyposażone w nowoczesne technologie starają się odebrać mu udziały w rynku (zdobywają tę samą grupę odbiorców). Operator zasiedziały może wówczas:

- podjąć wojnę cenową i walczyć o rynek nawet do momentu wypchnięcia nowego podmiotu z rynku – wynikiem takiego działania jest strata dla obu stron,
- dążyć do wykształtowania się ceny równowagi – w efekcie tego działania każda ze stron wygrywa – operator zasiedziały pokrywa swoje koszty utopione, a nowe przedsiębiorstwo ma zbilansowane koszty i przychody.

Ten problem może prawidłowo rozwiązać konkurencja. Koszty utopione są większą barierą wyjścia z rynku niż wejścia na rynek w warunkach, gdy konkurencja jest silniejsza niż w momencie wchodzenia. Operator zasiedziały nie ma bodźców do inwestowania, a przedsiębiorstwa, które weszły na rynek popadają w kłopoty, ostatecznie odbijające się na konsumentach. Wówczas, gdy operator alternatywny będzie ustalał ceny za cenami operatora zasiedziałego i ograniczy do pewnego stopnia swoje udziały na rynku, na którym działa, cena równowagi jest w stanie zrównoważyć przychody przedsiębiorstw

telekomunikacyjnych. Tylko wówczas operator zasiedziały może pokryć koszty utopione, a operatorzy alternatywni zbalansować budżet (wówczas każdy wygrywa). Jedynie kooperatywna konkurencja może zapewnić zyski obu stronom. Zatem regulator powinien pobudzać obie strony do ukształtowania ceny równowagi w warunkach konkurencji kooperatywnej [13].

## Polityka regulacji w odpowiedzi na problem kosztów utopionych

Kwestie kosztów utopionych odgrywają kluczową rolę w tworzeniu konkurencyjnych warunków funkcjonowania przedsiębiorstw telekomunikacyjnych. Reforma sektora telekomunikacyjnego często nie uwzględnia oddziaływania konkurencji na koszty utopione operatora zasiedziałego (regulacje asymetryczne). Dla odzyskania kosztów utopionych proponuje się często stosowanie wyceny opierającej się na odwrotnej elastyczności popytu, ustalając najwyższe narzuty na usługi z najmniej elastycznym popytem. Ta zasada Ramseya była przedmiotem debat na temat zaprzestania monopolistycznej wyceny usług telekomunikacyjnych i jednoczesnego minimalizowania straty społecznej. Zasada ta nie jest jednak pozbawiona wad, które mogą często prowadzić do efektów niepożądanych [3].

Narzut na cenę usługi telekomunikacyjnej (to co pobierane jest powyżej kosztów) jest jedną z miar presji konkurencyjnej na rynku. Narzuty są wyższe w sektorach telekomunikacyjnych niż w innych naturalnie konkurencyjnych sektorach niesieciowych (handel detaliczny i hurtowy, przemysł budowlany, usługi komputerowe), co może być skutkiem tego, że sektor telekomunikacyjny jak i inne sektory sieciowe charakteryzuje się dużymi kosztami stałymi i utopionymi, które muszą być odzyskane z przyszłych przychodów (narzuty na usługi telekomunikacyjne są jednak niższe niż na usługi profesjonalne, np. usługi prawnicze, gdzie produkty są bardziej zróżnicowane w zależności od konsumenta a asymetria informacji stanowi większy problem).

Istnienie kosztów stałych i utopionych w konstruowaniu infrastruktury sieci telekomunikacyjnej jest wymieniane jako najważniejszy wyznacznik specyfiki sektora telekomunikacyjnego, który umożliwił traktowanie go jako monopolu naturalnego. Przypisanie wielu obszarom sektora telekomunikacyjnego natury konkurencyjnej dało początek debatom nad tym, czy pobudzana konkurencja powinna wykorzystać infrastrukturę alternatywną, czy opierać się na infrastrukturze operatora zasiedziałego. W efekcie oba te podejścia zostały połączone. I tak, lokalna pętla (lokalna centrala – lokalny odbiorca) była rzadko kiedy duplikowana, natomiast infrastruktura, łącząca lokalne centrale była często budowana przez nowo wchodzących operatorów telekomunikacyjnych. Rozwój technologii umożliwił również wykorzystanie istniejącej infrastruktury nietelekomunikacyjnej do łączenia odbiorców końcowych, nawet na etapie pętli lokalnej (telewizje kablowe, sieci energetyczne, stacjonarne dostępy bezprzewodowe (*fixed wireless access*)).

Istnienie wysokich kosztów utopionych infrastruktury skłania regulatora do wykorzystania sposobów umożliwiających łatwiejsze wchodzenie na rynki usług telekomunikacyjnych przedsiębiorstw telekomunikacyjnym. Po pierwsze, przez redukcję kosztu budowy alternatywnej infrastruktury (przejrzyste i niedyskryminacyjne zasady uzyskiwania prawa drogi, umożliwienie dostępu do kanałów, przewodów operatora zasiedziałego). Po drugie, przez umożliwienie korzystania z infrastruktury jednych przez drugich (od czystej odsprzedaży – całkowite oparcie się na infrastrukturze operatora zasiedziałego do wykorzystywania przez operatora alternatywnego własnej sieci tranzytowej i wykorzystywanie w pełni pętli lokalnej dla dotarcia do odbiorcy końcowego) [4, s. 17].

Generalnie, reakcją regulatora na wysokie koszty utopione są działania zmierzające do ich obniżenia przez różnego rodzaju regulacje *ex ante*, które przerzucają, przynajmniej częściowo, ciężar kosztu uto-

pionego na przedsiębiorstwo zasiedziałe w celu ułatwienia wejścia na rynek nowym przedsiębiorstwom. Najczęściej spotykanymi narzędziami stosowanymi w celu udroźnienia wejścia na rynek nowym przedsiębiorstwom przez przerzucenie na operatora zasiedziałego obciążenia związanego z kosztem utopionym są:

- prawne zobowiązania operatora zasiedziałego do uwolnienia infrastruktury sieciowej operatorom alternatywnym, którzy jej nie mają lub uznają jej duplikacje za technologicznie i ekonomicznie nieuzasadnioną,
- funkcjonalna lub strukturalna separacja części hurtowej od detalicznej wertykalnie zintegrowanego operatora zasiedziałego lub jej realna groźba.

Obie z tych form regulacji osłabiają chęć operatora zasiedziałego do inwestycji, ale też i jego zdolność do utrudniania wchodzenia na rynki usług telekomunikacyjnych nowych podmiotów. Pewne zabiegi regulacyjne wręcz zniekształcają warunki wejścia na rynek na korzyść nowo wchodzących przedsiębiorstw telekomunikacyjnych, aż do momentu, gdy pewna równowaga w konkurencji zostanie na rynku osiągnięta. Powstające na tym polu przedsięwzięcia regulacyjne naznaczone są kontrowersyjnością. Z jednej strony, ułatwiane jest wejście na rynek i wspomagane wypracowanie długookresowej efektywności, ale z drugiej strony, obniżany jest potencjał operatora zasiedziałego do efektywnego działania i tym wyrządzana szkoda konsumentom (regulacyjny nakaz uwolnienia pętli może obniżyć chęć do inwestowania zarówno dla operatora zasiedziałego, jak i alternatywnego i w ten sposób działać przeciwko interesom konsumenta, szczególnie, gdy prowadzi do słabo uzasadnionych cen dzierżawy za uwalnianą infrastrukturę lub gdy czas trwania regulacji jest dłuższy niż wymaga tego sytuacja sektora). Podobnie, naciski regulatora w kierunku przeprowadzenia separacji wertykalnie zintegrowanego operatora zasiedziałego mogą prowadzić do znaczących strat efektywności, które z kolei mogą, ale nie muszą, zostać skompensowane korzyściami dla operatora alternatywnego. Te straty na efektywności ostatecznie szkodzą interesom konsumentów. Niezaprzeczalnie, tego typu regulacje *ex ante* odgrywają dużą rolę w ułatwianiu rozwoju konkurencji na rynkach usług telekomunikacyjnych. Jednak ich zbyt silna restrykcyjność i długotrwałość może w długim okresie obrócić się przeciwko interesowi społecznemu. W celu uniknięcia takich konsekwencji polityka regulacyjna powinna z czasem przesunąć się w kierunku przechodzenia na bardziej *ex post* formy regulacji (polityka konkurencji) – regulację minimum, jak tylko bariery wejścia uzna się za „wystarczająco” obniżone [13].

Podejmowania prób odzyskiwania kosztów utopionych można się dopatrzeć w sporze między regulatorem a TP SA dotyczącym kalkulacji kosztów usług telekomunikacyjnych, który miał prowadzić do umożliwienia operatorowi zasiedzialemu „odzyskanie kosztów związanych z pozyskaniem kapitału do celów prowadzenia działalności telekomunikacyjnej” [10]. Stosowanie się TP SA do WACC<sup>①</sup> miało nie tylko umożliwić przedsiębiorstwu „odzyskanie kosztu kapitału”, ale i zmniejszyć możliwości TP SA czerpania nadzwyczajnych zysków z tytułu dominującej pozycji na rynku, a za tym pozwolić na obliczanie kosztów na niezawyżonym poziomie z korzyścią dla operatorów alternatywnych i konsumentów<sup>②</sup>. Większa koncentracja uwagi regulatora na „uzyskaniu zwrotu stosownej części zainwestowanego kapitału, uwzględniając wszelkie ryzyko typowe dla konkretnego nowego przedsięwzięcia inwestycyjnego” jest pożądana, szczególnie wobec operatora zasiedziałego, którego istotna rola w procesie wzrostu inwestycji infrastrukturalnych nie może być bagatelizowana [2, art.13, ust. 1]. Jednak wobec obserwacji procesu uwalniania operatora (-ów) zasiedziałego (-ych) od obciążeń regulacyjnych

<sup>①</sup> WACC - średnioroczny koszt kapitału, będący procentowym narzutem na skalkulowane koszty.

<sup>②</sup> Więcej patrz: Piątek S., *Sieci szerokopasmowe w polityce telekomunikacyjnej*, Wyd. Naukowe Wydziału Zarządzania UW, Warszawa 2011, s. 122.

związanych z nakazami kalkulacji kosztów według skomplikowanych modeli oraz audytu regulacyjnego<sup>①</sup>, kwestie rozwiązywania problemu odzyskiwania kosztów utopionych wydają się coraz bardziej wystawiane na próby ukształtowanego mechanizmu presji rynkowej, przy stosunkowo swobodnej kontroli regulatora co do odzyskiwania kosztów faktycznych (zamiast kosztów uzasadnionych).

## Zakończenie

Istniejąca presja konkurencyjna na rynkach uzasadnia podjęcie próby rozluźnienia nacisku regulacyjnego i upatrywania w takich decyzjach regulatora nie tylko uwalniania konsumentów od przerzucania na nich nadmiernych kosztów, ale i możliwości powiększania potencjału przedsiębiorstw mogącego przyczynić się do zwiększenia dobrobytu konsumentów usług telekomunikacyjnych w przyszłości. Najbardziej optymalny poziom i sposób odzyskiwania kosztów utopionych jest jedynie dostępny operatorowi (w tym, szczególnie zasiedzialemu), dlatego swoboda jego decyzji jest pożądana. Nie sposób jednak uniknąć, w warunkach istniejącej wciąż jego dominacji rynkowej, naturalnego pędu operatora do zysków wyższych niż możliwe do uzyskania w warunkach konkurencji. Dlatego presja konkurencyjna tworzona nie tylko przez operatorów alternatywnych, ale i przez doinformowanych i uświadomionych konsumentów, jak również kontrola sprawowana przez niezależnego regulatora (lub urząd ochrony konkurencji) wydaje się być nieunikniona.

## Bibliografia

- [1] Alleman J., Rappoport P.: Optimal pricing with sunk cost and uncertainty. W: *The economics of online markets and ICT networks. Contributions to Economics*. Cooper R., Madden G. et al. (red.) Heidelberg, Physica –Verlag. A Springer Company, 2006
- [2] Dyrektywa 2002/19/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 7 marca 2002 roku w sprawie dostępu do sieci łączności elektronicznej i urzędzeń towarzyszących oraz wzajemnych połączeń (dyrektywa o dostępie), Dz. U. L 108 z 24.4.2002, z późn. zmian., s. 7 .
- [3] Fjell K.: *Elasticity based pricing rules in telecommunications – a cautionary note*. Bergen, Institute for Research in Economics and Business Administration, 2002
- [4] Molnar M.: *Different regulations, different impacts – what regulations affect trade in telecommunications services*. Paryż, OECD Experts Meeting on Telecommunications Services, 2008
- [5] Motta M.: *Competition Policy. Theory and practice*. Cambridge, CUP, 2004
- [6] P. de Bijl, M. Peitz: *Regulation and entry into telecommunications markets*. Cambridge, CUP, 2002
- [7] Pindyck R.: *Real options in antitrust*. Presentation to the Real Options conference, Paryż, 2005
- [8] Pindyck R.: *Sunk cost and risk-based barriers to entry*. Cambridge, MIT , 2009
- [9] Rogalski M.: *Wpływ regulacji na inwestycje*. Warszawa, Pion Współpracy Regulacyjnej TP, 2008
- [10] *Sprawozdanie z działalności Prezesa URTiP w 2005 roku*. Warszawa, URTiP, 2006
- [11] *Stanowisko Prezesa Urzędu Regulacji Telekomunikacji w sprawie modelu i stawek rozliczeń międzyoperatorских*. Warszawa, Biuletyn URT, sierpień 2001

<sup>①</sup> Rynek 8, rynek 9, rynek 4/2007, rynek 13, rynek zakańczania SMS, rynek detaliczny 1 i 2.

- [12] Sutton J.: *Sunk cost and market structure*. Cambridge, MIT Press 1991
- [13] ITU, *ICT regulation toolkit. Practice note: Fixed and sunk costs as barriers to entry*.  
<http://www.ictregulationtoolkit.org/en/PracticeNote.2610.html> (stan na dzień 8 czerwca 2012 roku)
- [14] Yubao C., Zhanhory X.: *Research on the sunk cost of telecommunications industry*. ITC 19/  
ITU&ITC Workshop for Developing Countries

---

**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](mailto:renatasliwa@gmail.com)