

Dla klientów podział TP to same korzyści

W przyszłym tygodniu prezes UKE ogłosi oczekiwaną od dawna decyzję - czy podzielić TP na część hurtową i detaliczną

PRZEMYSŁAW POZNAŃSKI

••
Zwykły abonent ma na co dzień do czynienia z częścią detaliczną TP, czyli tymi pracownikami, którzy oferują mu podłączenie telefonu czy internetu. Jednak TP to także część hurtowa zarządzająca całą infrastrukturą telekomunikacyjną, m.in. kablami i centralami. Udostępnia je odpłatnie swojej części detalicznej

i operatorom alternatywnym. Planowany model podziału, czyli tzw. separacja funkcjonalna, ma doprowadzić do sytuacji, w której część detaliczna i hurtowa pozostaną w strukturach TP, ale hurt będzie miał własny niezależny nadzór. Ma to sprawić, że warunki, na jakich łączy się udostępniane części detalicznej TP, będą identyczne jak warunki oferowane innym operatorom.

Według TP separacja funkcjonalna jest niepotrzebna. Spółka przedstawiła własny plan zmian w strukturze.

Przed dwoma tygodniami na biurku regulatora pojawił się raport oceniający możliwość zastosowania separacji i jej przydatność. Przygotowało go konsorcjum, w skład którego wchodziły KPMG, Instytut Łączności oraz kancelaria prawna Grynhoff Woźny Maliński. •

ROZMOWA Z

Piotrem Woźnym* i Wacławem Knopkiewiczem**

z kancelarii prawnej Grynhoff Woźny Maliński

PRZEMYSŁAW POZNAŃSKI: Co użytkownik telefonu i internetu będzie miał z separacji funkcjonalnej Telekomunikacji Polskiej?

PIOTR WOŹNY: Realną konkurencję na rynku i wszystko to, co ten mechanizm ze sobą niesie - atrakcyjne ceny, wyższą jakość. Polski rynek działa następująco - zdecydowana większość usług operatorów alternatywnych jest oferowana dzięki dzierżawieniu łączy od TP. Separacja funkcjonalna da tym operatorom pewność, że cena hurtowa, jaką oferuje im TP, jest oparta na realnych kosztach, niezawyżona.

WACŁAW KNOPKIEWICZ: Co ważne, część detaliczna TP po podziale będzie kupowała usługę hurtową po tej samej cenie co inni operatorzy. Dziś koszty, po jakich część detaliczna TP dostaje usługi hurtowe, nie są przejrzyste. Jest to jedno przedsiębiorstwo, więc nie rozlicza się wewnątrz za pomocą faktur.

Separacja rozwiąże również problem dostępu do tzw. pętli lokalnej [LLU - centrale TP, do których odpłatnie podłączyć mogą swoje łącza operatorzy alternatywni, dzięki czemu są w stanie zaoferować swoim abonentom najbardziej zaawansowane usługi, np. telewizję IP czy wideo na żądanie]. Dziś jest z tym bardzo źle. Operatorzy alternatywni narzekają na opóźnienia w przyłączaniu się do pętli z przyczyn leżących po stronie TP. Sama TP też na separacji nie ucierpi, gdyż z jej potencjałem rynkowym i tak jest „skazana na sukces” - zwiększy się jedynie udział przychodów z usług hurtowych.

Separacja naprawdę to przyniesie?

W.K.: Nawiądzę do poprzedzającej - tak. Nie chodzi tylko o to, by wydać decyzję o podziale i wydzielić jednostkę hurtową, bo to za mało. W raporcie wskazaliśmy, że musi to być

BARTOSZ BOBKOWSKI



Piotr Woźny (od lewej) i Wacław Knopkiewicz

jednostka rzeczywiście niezależna od spółki macierzystej, która będzie podlegać niezależnemu nadzorowi, zaś system motywacyjny jej pracowników będzie premiował sprzedawanie usług hurtowych również operatorom alternatywnym. Wówczas większość barier rynkowych zostanie pokonana. Dzięki separacji zarówno warunki obsługi części detalicznej TP, jak i operatorów alternatywnych staną się jednakowe. Dziś operatorzy alternatywni wskazują, że najbardziej dokuczliwą barierą jest różny sposób traktowania ich i części detalicznej TP. Narzekają na opóźnienia w przedstawianiu warunków technicznych, długotrwałe rozpatrywanie wniosków i odwołanie podpisania umów.

P.W.: Konsorcjum uważa, że separacja jest lekarstwem na antykonkurencyjną postawę TP i wykorzystywanie przez TP słabości polskiego systemu prawnego. Uznaliśmy, że dzięki niej może zostać wyeliminowanych aż 95 proc. barier rynkowych.

Pomysł podziału Telekomunikacji Polskiej nie ma żadnych wad?

W.K.: Doświadczenia Wielkiej Brytanii, gdzie doszło do separacji funkcjonalnej British Telecom, pokazują, że przynajmniej w pierwszym etapie podziału jest bałagan. To się, niestety, negatywnie przekłada na jakość usług dla konsumenta. Bo jeśli operator alternatywny będzie miał problemy z wyegzekwowaniem jakiejś usługi, to ucierpi też

jego klient czekający na telefon czy szerokopasmowy internet. Ale to jest przejściowy problem. Taka sytuacja może potrwać rok, dwa - zależy od tego, jak sprawnie i konsekwentnie będzie regulator oraz w jakim stopniu TP będzie przy tym procesie współpracować.

Kłopoty w początkowym okresie mogą być TP na rękę. Po pierwsze, opóźnią rozwój konkurencji, po drugie, pozwolą powiedzieć: Patrzcie, nic dobrego z separacji nie wynika, od początku mówiliśmy, żeby tego nie robić! **Od początku różnów o separacji funkcjonalnej wiele wątpliwości budzi kwestia jej dopuszczalności z prawnego punktu widzenia. Co na to raport?**

P.W.: Rzeczywistość gospodarcza zawsze wyprzedza regulację prawną. Generalnie da się obronić pogląd o legalności działań regulatora przeprowadzającego podział, ale tak poważne przedsięwzięcie regulacyjne powinno mieć jednoznaczne podstawy prawne. W prawie powinien znaleźć się zapis mówiący wprost o możliwości przeprowadzenia separacji funkcjonalnej. •

*PIOTR WOŹNY

jest radcą prawnym, współnikiem zarządzającym w kancelarii prawnej Grynhoff Woźny Maliński;

**WACŁAW KNOPKIEWICZ

jest radcą prawnym i współnikiem w tej kancelarii. Obaj są współautorami raportu w sprawie podziału TP SA