

RAPORT

JAK PAŃSTWO NIE RADZI SOBIE Z MONOPOLAMI NATURALNYMI

ANALIZA NA PRZYKŁADZIE RYNKU RADIODYFUZJI



Związek Przedsiębiorców i Pracodawców
www.zpp.net.pl

WARSZAWA, GRUDZIEŃ 2016

SPIS TREŚCI

Synteza	3
Rekomendacje	4
1. Wprowadzenie - problematyka monopoli	5
1.1. Monopol – próba zdefiniowania pojęcia	5
1.2. Monopol naturalny jako szczególny rodzaj monopolu	6
1.3. Ekonomiczne i społeczne skutki monopolizacji rynku	7
2. Monopolizacja polskiego rynku radiodfuzji	8
2.1. Wprowadzenie – zamówienia publiczne na operatorów technicznych multipleksów	8
2.2. Monopolizacja rynku radiodfuzji – przejęcie przez Emitel spółki INFO TV Operator	8
2.2.1. Kalendarium	8
2.2.2. Przebieg procesu	10
2.2.3. Skutki procesu	16
3. Podsumowanie	19

SYNTEZA

Niniejszy raport poświęcony jest tematyce monopolu naturalnych, a konkretnie przypadkowi polskiego rynku radiodifuzji. Podstawowa teza wynikająca z tekstu brzmi: każdy monopol jest zły, należy dążyć do konkurencji we wszystkich sektorach gospodarki, a w przypadku monopolu naturalnych państwo nie może być bierne i musi podejmować kroki w celu ograniczania samowoli monopolisty.

Tekst podzielony jest na trzy zasadnicze części. W ramach pierwszej poruszona będzie tematyka monopolu ogółem (w tym podjęta zostanie próba precyzyjnego zdefiniowania zjawiska) ze szczególnym uwzględnieniem monopolu naturalnych. W drugiej części omówiony zostanie konkretny przypadek monopolizacji rynku radiodifuzji w Polsce wraz z krótką analizą jego efektów gospodarczych i prawnego charakteru. Na samym końcu opracowania znajdzie się krótkie podsumowanie.

REKOMENDACJE

REKOMENDACJE

- Tam, gdzie to możliwe **należy przeciwstawiać się monopolizacji** poszczególnych sektorów gospodarki, ponieważ w każdym przypadku przynosi to negatywne skutki dla przedsiębiorców i konsumentów.
- Państwo powinno tworzyć **jak najlepsze warunki rozwoju konkurencji** na wszystkich rynkach, w szczególności wykorzystując sprzyjające warunki i okazje.
- W przypadku monopolu naturalnych, rolę państwa powinno być takie **kształtowanie regulacji, które zapewni maksymalną ochronę**, z jednej strony konsumentów przed zakusami podmiotu dominującego, a z drugiej interesu publicznego, tak by zysk pochodzący z działalności monopolisty nie wpływał za granice kraju.

1. WPROWADZENIE - PROBLEMATYKA MONOPOLI

1.1. MONOPOL – PRÓBA ZDEFINIOWANIA POJĘCIA

Mimo że każdy dorosły człowiek, przynajmniej w podstawowym stopniu świadomy ekonomicznie, intuicyjnie wie czym jest monopol w gospodarce, okazuje się, że ściśle zdefiniowanie tego pojęcia może przysporzyć pewnych trudności. Ostatecznie zatem, w odniesieniu do tego – na pierwszy rzut oka bardzo oczywistego – problemu, powstało wiele odmiennych, przeciwnych wobec siebie, poglądów w zakresie teorii ekonomii, a i samej definicji pojęcia „monopolu” powstało mnóstwo na przestrzeni wieków. By uniknąć zbędnych, wielostronicowych rozważań należy się skupić na koncepcjach „najświeższych” i, jak się wydaje, najistotniejszych.

Marksieści wychodzili (a w zasadzie wychodzą, nurt ten wciąż cieszy się pewną popularnością) z założenia, że monopolizacja stanowi ostatnie stadium rozwoju kapitalizmu, w ramach którego, na skutek wieloletniej koncentracji kapitału, ma powstać tzw. kapitalizm monopolistyczny. W marksistowskiej teorii pojęcie monopolu odnosi się w szczególności do władzy w obrębie rynku, możliwości dowolnego kształtowania cen, czego skutkiem ma być ucisk klasy robotniczej, poprzez powodowanie większych nierówności dochodowych w społeczeństwie¹.

Zaprezentowany powyżej pogląd oczywiście „trąci myszką”, przez co z dzisiejszej perspektywy brzmi dosyć kuriozalnie, warto niemniej jednak zwrócić uwagę na jedną rzecz – zarówno w ujęciu marksistowskim, jak i w innych, co pokazane zostanie w dalszych akapitach tekstu, monopol jest uznawany – co do zasady – za zjawisko niepożądane i powodujące negatywne skutki.

W neoklasycznej, tradycyjnej teorii monopolu, monopolistą jest ten, kto zaspokaja cały popyt na dany produkt². W celu uwydatnienia charakterystycznych cech monopolu stworzono model tzw. „konkurencji doskonałej”. Koncept ten zakłada istnienie rynku, na którym funkcjonuje wielu kupujących i sprzedających, przy czym dobra oferowane przez poszczególnych sprzedawców są identyczne (w efekcie dwóch wyżej wymienionych czynników pojedynczy sprzedawca nie ma wpływu na rynkową cenę danego dobra), a kupujący dysponują pełną informacją na ich temat³. W warunkach konkurencji doskonałej na rynku ma istnieć idealna równowaga popytu i podaży, na którą negatywnie wpływa monopol. Doprowadza to ostatecznie do sytuacji, w której ceny i średni koszt produkcji w warunkach monopolu są wyższe, niż w warunkach idealnej konkurencji, a sama produkcja mniejsza niż w warunkach konkurencji⁴. Problematiczna jest również kwestia tzw. barier wejścia, czyli przyczyn powstawania monopolu, w ujęciu neoklasycznym, ponieważ ich zakres jest w tym paradygmacie niemal nieograniczony. Dochodzi się bowiem do wniosku, że różnicowanie produktu może prowadzić do ograniczenia konkurencji (poprzez zmniejszenie liczby konkurujących podmiotów)⁵.

¹ <http://www.rdwolff.com/sites/default/files/attachment/4/Class%20and%20Monopoly.pdf>.

² <http://www.oeconomica.uab.ro/upload/lucrari/1320112/36.pdf>.

³ http://coin.wne.uw.edu.pl/ggrotkowska/ekonomia/wyklad_6.pdf.

⁴ <http://mises.pl/blog/2005/06/18/197/>

⁵ J.w.

1. WPROWADZENIE - PROBLEMATYKA MONOPOLI

Cena monopolowa – cena ustalana dla wyrobów, których produkcja jest opanowana przez monopol, zawiera zwykle zysk wyższy od przeciętnego⁶.

Według koncepcji Ludwiga von Misesa monopolistą jest ten, kto kontroluje całą podaż danego dobra, przy czym pojawienie się cen monopolowych uzależnia od elastyczności popytu na dany produkt w danej kategorii cenowej (ceny monopolistyczne mogą zastąpić konkurencyjne tylko wówczas, gdy popyt jest nieelastyczny). Jako główną barierę wejścia na rynek Mises identyfikuje interwencję rządową, czyli wszelkiego rodzaju ograniczenia prawne, choć uważa on za możliwe, by monopol powstał na wolnym rynku, bez interwencji ustawodawcy⁷.

Odchodząc na chwilę od rozważań ekonomicznych trzeba zauważyć, że w prawie polskim nie istnieje legalna definicja monopolu. Można byłoby próbować ją pośrednio zrekonstruować, posługując się ukonstytuowaną w ustawie o ochronie konkurencji i konsumentów koncepcją „pozycji dominującej”. Mamy z nią do czynienia, gdy dany podmiot może działać na rynku właściwym niezależnie zarówno od konkurentów, jak i klientów. Zgodnie z zawartym w ustawie domniemaniem, przedsiębiorca ma pozycję dominującą, jeżeli jego udział w rynku przekracza 40 proc⁸. Można zatem przyjąć, że monopol stanowi kwalifikowaną odmianę pozycji dominującej przedsiębiorcy⁹.

Reasumując powyższe rozważania, i streszczając je do kompromisowej konkluzji, monopolistą jest ten, kto w rezultacie zdobycia uprzywilejowanej pozycji (na skutek działań regulatora w przypadku monopolu prawnego albo na skutek innych okoliczności) kontroluje całą podaż danego dobra, a określając ceny bierze pod uwagę wyłącznie uwarunkowania technologiczne i popytowe¹⁰.

1.2. MONOPOL NATURALNY JAKO SZCZEGÓLNY RODZAJ MONOPOLU

W odróżnieniu od monopolu prawnego, monopol naturalny nie powstaje na skutek interwencji prawodawcy mającej na celu uprzywilejowanie konkretnego podmiotu i wyłączenie go z konkurencji. W klasycznym rozumieniu, przyczyną powstania monopolu naturalnego są tzw. korzyści skali wynikające z efektu skali, polegającego na tym, że przy masowej produkcji jednostkowe koszty produkcji stają się niższe (im więcej dobra produkuje dany podmiot, tym taniej się to odbywa)¹¹. Monopol naturalny może jednak również dotyczyć tych segmentów gospodarki, w których konieczne jest używanie kosztownej infrastruktury – jej dublowanie byłoby bezcelowe¹². Między innymi w przypadku energetyki, telekomunikacji czy kolei, to własność infrastruktury stanowi główną barierę wejścia na rynek¹³.

⁶ <http://encyklopedia.pwn.pl/haslo/cena-monopolowa;3884019.html>.

⁷ Patrz przypis nr 4.

⁸ http://www.paiz.gov.pl/prawo/prawo_konkurencji/artykuly/naduzycie.

⁹ <https://uokik.gov.pl/download.php?plik=11130>.

¹⁰ www.ure.gov.pl/download.php?s=1&id=3023.

¹¹ https://www.auburn.edu/~johnspm/gloss/natural_monopoly.

¹² <http://www.econlib.org/library/Enc/Monopoly.html>.

¹³ <http://mbace.eu/fulltxt.php?ICID=1153534>.

1. WPROWADZENIE - PROBLEMATYKA MONOPOLI

1.3. EKONOMICZNE I SPOŁECZNE SKUTKI MONOPOLIZACJI RYNKU

W świetle powyższych rozważań, najbardziej oczywistymi skutkami monopolu będzie zmniejszenie produkcji i zwiększenie cen na rynku zmonopolizowanym¹⁴. Wynika to z oczywistej cechy każdego przedsiębiorstwa, jaką jest dążenie do maksymalizacji zysku. W sytuacji, w której na danym rynku nie istnieje konkurencja, a popyt jest relatywnie sztywny, monopolista nie ma żadnych bodźców do oferowania dóbr po cenie atrakcyjnej z punktu widzenia konsumenta. Nie jest również w jego interesie dążenie do poprawy, a być może, w niektórych przypadkach, nawet utrzymania dotychczasowej jakości oferowanych dóbr. Dodatkowo, skutkiem monopolu jest ograniczenie wykorzystywania dostępnych technologii¹⁵. Pokusić się można nawet o stwierdzenie, że monopol negatywnie wpływa nie tylko na wykorzystywanie dostępnych technologii, ale i na rozwój i badania nad nowymi. Postęp technologiczny może bowiem zachwiać absolutnie dominującą pozycją monopolisty, więc w jego interesie jest niedopuszczenie do tego. Można sobie wyobrazić sytuację, w której np. masowy przesył energii elektrycznej nie wymagałby ogromnej i kosztownej infrastruktury, tak jak obecnie, a odbywałby się bezprzewodowo (jest to zresztą najpewniej możliwe, ponieważ służące temu technologie w skali mikro już istnieją¹⁶), przy użyciu relatywnie tanich maszyn. Natychmiast spowodowałoby to likwidację naturalnego monopolu w tym zakresie, co z pewnością byłoby nie na rękę aktualnemu monopolistom.

¹⁴ <http://coin.wne.uw.edu.pl/kiuila/IO1/lekcja%203.pdf>.

¹⁵ http://www.paiz.gov.pl/prawo/prawo_konkurencji/artykuly/liberalizacja#.

¹⁶ <http://antyweb.pl/koniec-kabli-nadciaga-bezprzewodowy-prad/>

2. MONOPOLIZACJA POLSKIEGO RYNKU RADIODYFUZJI

2.1. WPROWADZENIE – ZAMÓWIENIA PUBLICZNE NA OPERATORÓW TECHNICZNYCH MULTIPLEKSÓW

W dniu 9 października 2015 roku, ZPP opublikował raport pt. „Cyfryzacja telewizji naziemnej w Polsce, czyli publiczne koszty monopolu na rynku”¹⁷. Fakty opisane w tamtej pracy stanowią swoiste prelude do wydarzeń będących przedmiotem niniejszego raportu. Dla porządku należałoby zatem krótko streścić najważniejsze wątki zawarte w tekście z 9 października.

W ramach tzw. porozumienia genewskiego (GE06) Polska zobligowała się do przeprowadzenia procesu cyfryzacji telewizji naziemnej. 10 października 2008 roku Prezes Urzędu Komunikacji Elektronicznej ogłosił konkurs na rezerwację częstotliwości na telewizję mobilną, w ramach MUX 4. Do konkursu stanęły dwa podmioty: INFO-TV-FM Sp. z o.o. z siedzibą w Zamościu oraz Mobile TV Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie – konsorcjum czterech przedsiębiorstw funkcjonujących na rynku telefonii komórkowej (w tym PTK-Centertel Sp. z o.o. – podmiot należący wówczas do tej samej grupy kapitałowej, do której należał Emitel Sp. z o.o.). Nieoczekiwanie konkurs wygrało INFO-TV-FM, jednak do 2011 roku spółka nie mogła zmonetaryzować MUX 4. Jak wykazał Prezes UOKiK, w (zaskarżonej później) decyzji z 23 listopada 2011 roku, stało się tak na skutek praktyk ograniczających konkurencję w postaci uzgadniania przez operatorów stanowisk.

W rezultacie Emitel, nie dość że wygrał postępowania na operatora technicznego multipleksów 1, 2, 3 i 8 (zmowa nie musiała mieć wpływu na wynik zamówień publicznych w tym zakresie), to dodatkowo oferował ceny zawyżone w stosunku do tego, co mogła zaproponować INFO-TV-FM. W efekcie publiczne koszty poniesione z tytułu różnicy między tymi cenami, w ramach dziesięcioletnich kontraktów, oszacować można na 477 milionów złotych. Tymczasem Emitel, przy wartości aktywów netto w wysokości 500 milionów złotych, został w 2011 roku sprzedany przez Telekomunikację Polską brytyjskiemu funduszowi Montagu – wartość transakcji wyniosła 1,7 miliarda złotych.

2.2. MONOPOLIZACJA RYNKU RADIODYFUZJI – PRZEJĘCIE PRZEZ EMITEL SPÓŁKI INFO TV OPERATOR¹⁸

2.2.1. Kalendarium

- 6 marca 2009 roku – INFO-TV-FM wygrywa konkurs na rezerwację częstotliwości w ramach MUX 4¹⁹.
- 29 października 2011 roku – NFI Magna Polonia zawiera z Cyfrowym Polsatem warunkową umowę sprzedaży 100 proc. udziałów w kapitale zakładowym INFO-TV-FM. Warunkiem

¹⁷ <http://zpp.net.pl/files/manager/file-2645d9aa1e06e45c84cbdedd87057139.pdf>.

¹⁸ Wszelkie dane i informacje w ramach tego rozdziału, oparte są o informacje ujawnione w trakcie rozprawy prowadzonej w ramach postępowania sądowego (sygn. akt XVI GC 2042/13), wszczętego przez Magna Polonia w drodze wytoczenia pozwu o zapłatę przeciwko Emitelowi, oraz informacje własne autorów.

¹⁹ <https://www.uke.gov.pl/wyniki-konkursu-na-tv-mobilna-9941>.

2. MONOPOLIZACJA POLSKIEGO RYNKU RADIODYFUZJI

zawieszającym, zastrzeżonym w umowie, jest podział spółki poprzez przeniesienie części jej majątku do nowo zawiązanej spółki INFO-TV-OPERATOR (w szczególności chodzić ma o infrastrukturę techniczną do obsługi MUX 4). W spółce pozostać mają wybrane składniki majątkowe (związane z decyzją ws. rezerwacji częstotliwości na MUX 4)²⁰.

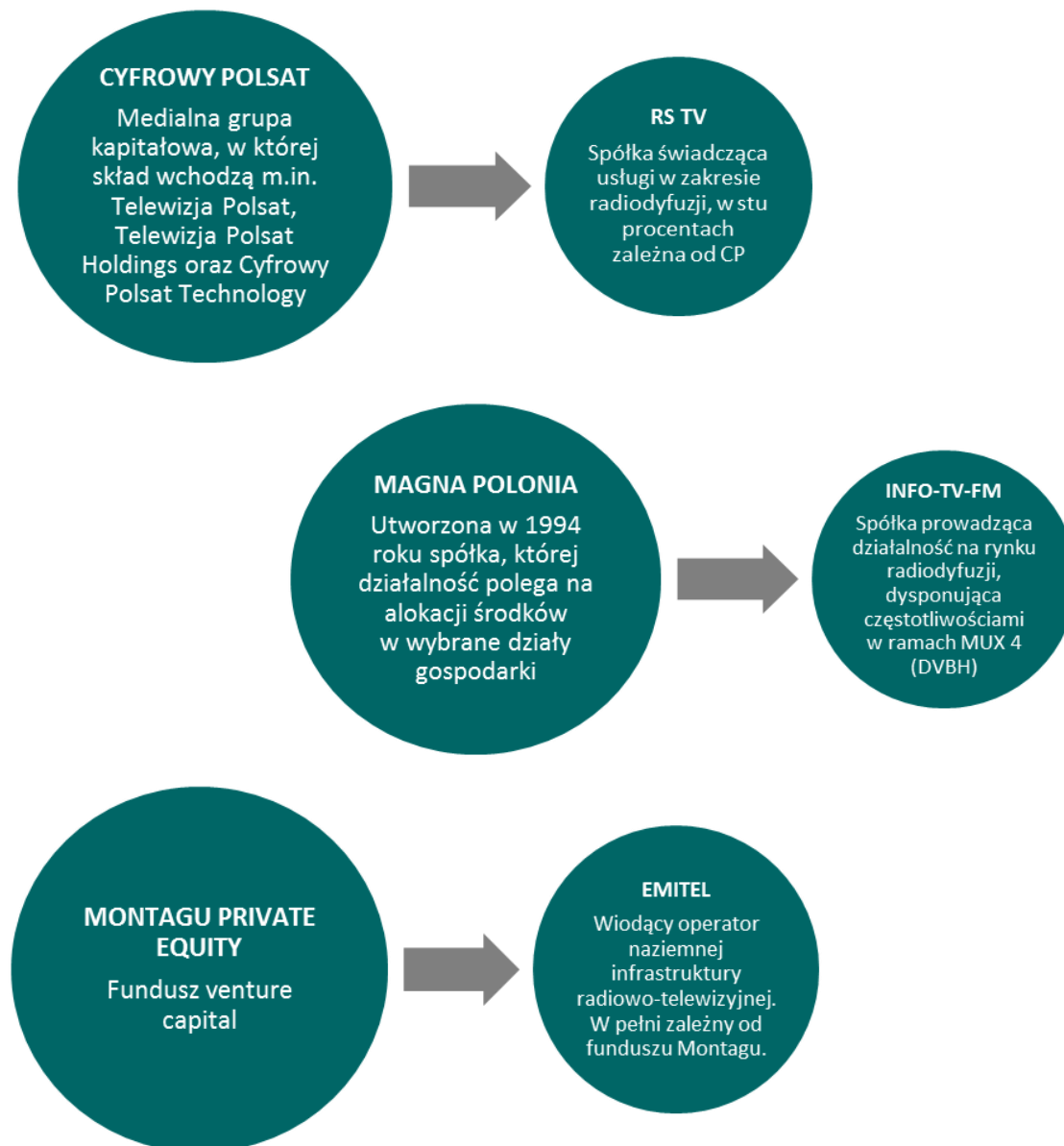
- 1 grudnia 2011 roku – wszczęcie rozmów pomiędzy NFI Magna Polonia S.A. i TP Emitel na temat ewentualnej sprzedaży spółki INFO-TV-OPERATOR, zawarcie pomiędzy podmiotami umowy o zachowaniu poufności.
- 21 maja 2012 roku – zawarcie przez RS TV S.A. (spółka działająca na rynku radiodyfuzji, będąca wówczas własnością Cyfrowego Polsatu) i NFI Magna Polonia umowy o zachowaniu poufności.
- 2 lipca 2012 roku – NFI Magna Polonia składa wstępną ofertę zakupu akcji RS TV (w tym w wariantie przewidującym dodatkowo rozbudowę MUX 4, tak by objął on zasięgiem cały kraj).
- 2 sierpnia 2012 roku – przekazanie przez Trigon Dom maklerski informacji dot. harmonogramu i organizacji rozbudowy multipleksu 4.
- 27 sierpnia 2012 roku – Magna Polonia odpowiada na zapytanie ofertowe PIXAR (projekt rozbudowy MUX 4 i sprzedaży spółki RS TV przez Cyfrowy Polsat), proponując trzy możliwe warianty umowy.
- 28 sierpnia 2012 roku – Emitel odpowiada na zapytanie ofertowe PIXAR.
- 29 sierpnia 2012 roku – Emitel składa pisemną ofertę zakupu 100 proc. udziałów w spółce INFO-TV-OPERATOR (cena zależna od wyników due dilligence i przebiegu negocjacji).
- Od 10 września do 9 października 2012 roku – badanie przez Emitel dokumentów spółki INFO-TV-OPERATOR.
- 25 października 2012 roku – przedstawiciel Trigon Domu Maklerskiego informuje telefonicznie prezesa zarządu Magna Polonia o wstrzymaniu przez Cyfrowy Polsat projektu PIXAR.
- 10 listopada 2012 roku – Emitel składa kolejną ofertę zakupu spółki INFO-TV-OPERATOR.
- 28 marca 2013 roku – wbrew przekazanym wcześniej informacjom, Cyfrowy Polsat finalizuje projekt PIXAR, zawierając z Emitelem szereg umów dot. sprzedaży spółki RS TV oraz świadczenia usług radiodyfuzji w ramach MUX 4 i 5.
- 12 kwietnia 2013 roku – spotkanie, z udziałem członka zarządu Magna Polonia, prezesa zarządu INFO-TV-OPERATOR, członka zarządu Cyfrowego Polsatu oraz INFO-TV-FM, oraz dyrektora ds. strategii i rozwoju w spółce Cyfrowy Polsat, podczas którego przedstawicielom Magna Polonia ujawniono fakt posiadania wiedzy o trwającym procesie sprzedaży spółki INFO-TV-OPERATOR.
- 24 kwietnia 2013 roku – Magna Polonia sprzedaje Emitelowi spółkę INFO-TV-OPERATOR.
- 2 grudnia 2013 roku – Montagu Private Equity sprzedaje 100 proc. udziałów w spółce Emitel do amerykańskiego funduszu Alinda Capital Partners LLC (wartość transakcji – ok. 3,5 miliarda złotych).

²⁰ <http://www.pb.pl/2511750,5472,cyfrowy-polsat-kupuje-info-tv-fm>

2. MONOPOLIZACJA POLSKIEGO RYNKU RADIODYFUZJI

2.2.2. Przebieg procesu

Na samym początku, by móc w miarę zwięźle i zrozumiale opisać pełny stan faktyczny, należy przedstawić stan wyjściowy. Otóż w omawianym procesie, istotne role odgrywają następujące podmioty – Cyfrowy Polsat, Emitel, Magna Polonia, RS TV, INFO-TV-FM, INFO-TV-OPERATOR. Pierwotny układ można przedstawić w sposób następujący:

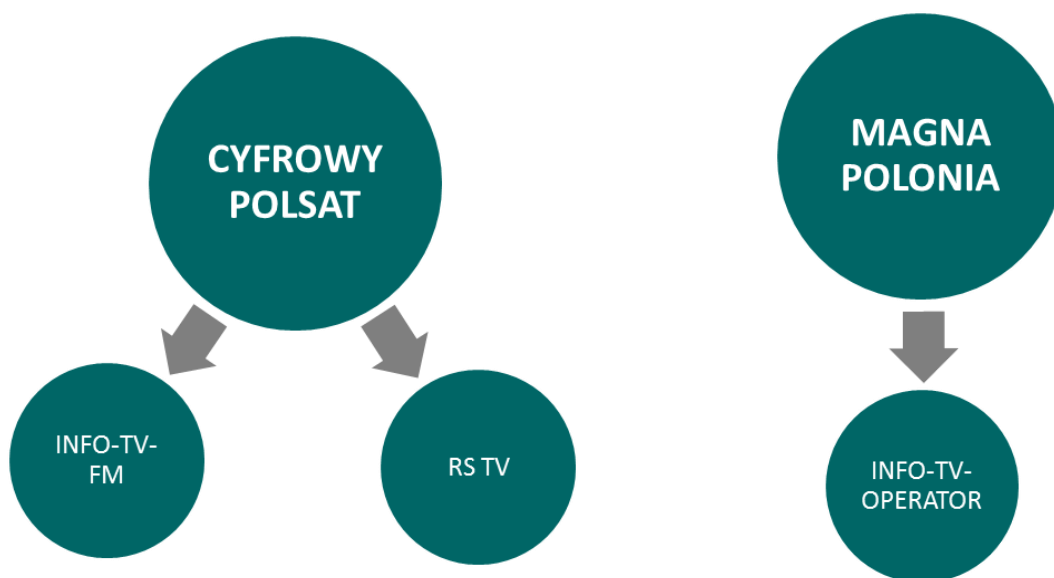


Strzałki pomiędzy poszczególnymi podmiotami reprezentują zależność kapitałową – na powyższych grafach zobrazowany jest stan wyjściowy z roku 2011.

Pod koniec roku 2011 Magna Polonia posiadała nieco ponad 61 proc. udziałów w spółce INFO-TV-FM (resztą dysponowało Evotec Management Limited) i planowała przeprowadzić proces, wskutek którego spółka miałaby zostać podzielona. Magna Polonia miałaby sprzedać swoje udziały w spółce INFO-TV-FM i objąć 100 proc. udziałów w nowopowstałym

2. MONOPOLIZACJA POLSKIEGO RYNKU RADIODYFUZJI

podmiocie INFO-TV-OPERATOR. W tym celu spółka prowadziła negocjacje z Cyfrowym Polsatem, w wyniku których w dniu 28 października 2011 roku doszło do podpisania dwóch umów. W ramach pierwszej dokonano warunkowej sprzedaży udziałów INFO-TV-FM, przy czym rzeczonym warunkiem było przede wszystkim przeprowadzenie podziału spółki będącej przedmiotem umowy. Magnie przyznano dodatkowo nieodwołalne uprawnienie do odkupu 100 proc. udziałów w INFO-TV-FM (wraz z decyzją rezerwacyjną na częstotliwości) za złotówkę. Druga umowa dotyczyła świadczenia usługi emisji sygnału multipleksu przez INFO-TV-FM (a po podziale przez INFO-TV-OPERATOR) na rzecz Cyfrowego Polsatu. Trzeba w tym momencie zaznaczyć, że umowa została zawarta na czas do końca kwietnia 2022 roku, a w przypadku odstąpienia od niej przez Cyfrowy Polsat uiszczone miałyby być odstępnę w wysokości 40 milionów złotych. Finalnie doprowadzono do sytuacji, w której Cyfrowy Polsat stał się wyłącznym właścicielem INFO-TV-FM i dysponował częstotliwościami w ramach MUX 4 (stało się to podstawą do uruchomienia przez Cyfrowy Polsat usługi telewizji mobilnej), a Magna Polonia stała się wyłącznym właścicielem spółki INFO-TV-OPERATOR, której zadaniem była realizacja usług w zakresie częstotliwości MUX 4 oferowanych przez Cyfrowy Polsat.



W dalszej kolejności Cyfrowy Polsat dokonał cesji praw i obowiązków, wynikających z umowy między nim a INFO-TV-OPERATOR, na INFO-TV-FM, co de facto stanowiło działanie o charakterze wyłącznie organizacyjnym, bowiem w rzeczywistości gospodarczej nie zmieniło nic.

Na tym etapie, sytuacja wyglądała zatem tak:

- INFO-TV-OPERATOR świadczyło na rzecz (de facto) Cyfrowego Polsatu usługę emisji sygnału multipleksu 4, co było możliwe ze względu na nabycie przez Cyfrowy Polsat spółki INFO-TV-FM, dysponującej częstotliwościami w ramach tego multipleksu.
- Umowa między INFO-TV-OPERATOR a Cyfrowym Polsatem miała – z punktu widzenia gospodarczego – ważki charakter, ponieważ zawarta została na długi okres (10 lat), wypowiedzenie jej było możliwe tylko po spełnieniu enumeratywnie wyliczonych

2. MONOPOLIZACJA POLSKIEGO RYNKU RADIODYFUZJI

warunków, a Cyfrowemu Polsatowi przysługiwało prawo odstąpienia od umowy, obwarowane jednak pokaźną konsekwencją finansową.

- Dodatkowo Cyfrowy Polsat mógłby stracić wówczas INFO-TV-FM wraz z decyzją rezerwacyjną na częstotliwości MUX 4.

Można zatem z pewnością stwierdzić, że stosunek prawny (a zarazem i gospodarczy) między podmiotami zawierającymi kontrakt był trudny do rozwiązania przed upływem przewidzianego w umowie czasu i miał mieć z założenia charakter długotrwały.

Mniej więcej w tym samym okresie, w którym dochodziły do skutku omówione powyżej porozumienia między Magna Polonia a Cyfrowym Polsatem, pierwszy podmiot rozpoczął z Emitelą rozmowy nt. ewentualnej sprzedaży spółki INFO-TV-OPERATOR, w wyniku czego zawarto umowę o zachowaniu w tajemnicy informacji poufnych (czyli np. faktu samego nawet rozważania przez Emitelę nabycia 100 proc. udziałów w spółce INFO-TV-OPERATOR, tajemnic handlowych, treści umów zawartych z podmiotami trzecimi etc.). Za złamanie zobowiązań wynikających z umowy przewidziano karę w wysokości 300 tysięcy złotych za każdy taki przypadek, przy czym łączna kwota kar była ograniczona do kwoty 2 milionów 100 tysięcy złotych. Oczywiście w wypadku, gdyby wartość szkód wynikających z naruszeń przekraczała ww. kwotę przewidziano możliwość dochodzenia odszkodowania przewyższającego wysokość otrzymanych kar umownych. Na tym etapie rozmowy dotyczące ewentualnej sprzedaży INFO-TV-OPERATOR zostały chwilowo przerwane przez Magna Polonia. Zostały podjęte ponownie dopiero w drugiej połowie 2012 roku.

Cyfrowy Polsat z kolei rozpoczął wówczas wdrażanie projektu PIXAR, który miał polegać na sprzedaży spółki RS TV oraz zawarciu umowy na rozbudowę MUX 4. Podmiotem wyznaczonym przez Cyfrowy Polsat do przygotowania i zarządzania procesem był Trigon Dom Maklerski. Zapytania ofertowe w ramach projektu skierowano do dwóch podmiotów – Emitelę i Magna Polonia. Jak wspomniano wcześniej między tymi dwoma spółkami dochodziło jednocześnie do rozmów nt. ewentualnej sprzedaży spółki INFO-TV-OPERATOR.

Po wznowieniu negocjacji i złożeniu przez Emitelę pierwszej, niewiążącej oferty zakupu w ramach tego procesu odbyła się procedura due dilligence. Obejmowała ona m.in. udostępnienie przedstawicielom funduszu Montagu i spółki Emitelę dokumentacji spółki INFO-TV-OPERATOR. W perspektywie dalszego przebiegu wypadków kluczowy jest fakt, że dokumentacja ta zawierała treść umowy serwisowej na obsługę MUX 4, obowiązującej pomiędzy INFO-TV-OPERATOR a Cyfrowym Polsatem (poprzez INFO-TV-FM). Bezpośrednio po przeprowadzeniu badania due dilligence, Cyfrowy Polsat zerwał nagle rozmowy z Magna Polonia informując przedstawicieli spółki, że projekt PIXAR został wstrzymany. Jak wynika z okoliczności ujawnionych na posiedzeniach sądowych, w sprawie z powództwa Magna Polonia przeciwko Emitelowi, informacja przekazana Magna Polonia o rzekomym zakończeniu projektu PIXAR nie dość, że była nieprawdziwa, to przekazano ją po to, by umożliwić Emitelowi przejęcie Info-TV-Operator od Magna Polonia.

2. MONOPOLIZACJA POLSKIEGO RYNKU RADIODYFUZJI

Dodatkowo z przebiegu rozpraw sądowych wynika, że przedstawiciele Cyfrowego Polsatu proponowali przedstawicielom Emitela „pomoc” w finalizacji kontraktu na zakup Info-TV-Operator od Magna Polonia – jak się później miało okazać, odbywało się to w formie nacisków przedstawicieli Magna Polonia ukierunkowanych na sprzedaż Emitelowi spółki Info-TV-Operator.

W tym miejscu zaznaczyć należy, że warunki oferowane Cyfrowemu Polsatowi przez Magna Polonia były istotnie korzystniejsze, niż warunki oferowane przez Emitela. W swojej odpowiedzi na zapytanie ofertowe PIXAR z dnia 27 sierpnia Magna Polonia przewidziała trzy warianty:

1. Jeśli proces miałby obejmować nabycie akcji RS TV oraz rozbudowę MUX 4 wówczas Magna Polonia za akcje RS TV zapłaci ponad 53 miliony złotych, a za rozbudowę MUX 4 zażyczy sobie ponad 23 miliony złotych rocznie.
2. Jeśli mianoby zawrzeć wyłącznie umowę obejmującą nabycie akcji RS TV wówczas Magna Polonia zapłaci za nie ponad 46,5 miliona złotych.
3. Jeśli umowa obejmowałaby tylko rozbudowę MUX 4, Magna Polonia zaproponowałaby cenę taką samą, jak w pierwszym wypadku, czyli niewiele ponad 23 miliony złotych rocznie.

W dalszym toku wypadków, cena za rozbudowę MUX 4 uległa nawet obniżce o ok. 3 miliony zł.

Ze sformułowanej w dniu 29 sierpnia 2012 roku oferty Emitela wynika z kolei, że akcje RS TV spółka mogłaby nabyć za 44 miliony złotych, natomiast za rozbudowę MUX 4 cena wynosiłaby niemal 34,5 miliona złotych rocznie.

W tym momencie zasadne byłoby pytanie – z jakiej racji Cyfrowemu Polsatowi miałyby zależeć na realizacji kontraktu przewidującego o wiele mniej korzystne warunki finansowe? W perspektywie 10 lat różnica między obiema ofertami mogłaby przecież wynieść nawet ponad 150 milionów złotych, oczywiście na korzyść oferty Magna Polonia. Wydaje się zatem, że Cyfrowy Polsat, z punktu widzenia swojego uzasadnionego interesu ekonomicznego, postępował w toku realizacji projektu PIXAR kompletnie nieracjonalnie, poruszając niebo i ziemię by móc wybrać ofertę droższą o – bagatela – 15 milionów złotych rocznie. Czy tak duży podmiot gospodarczy mógłby sobie pozwolić na taki ruch? Wydaje się to niemożliwe. Jak się okazuje, kluczowym momentem w całym procesie było badanie due dilligence.

W toku badania, jak zaznaczono wyżej, Emitel uzyskał wiedzę nt. zawartości umowy serwisowej, wiążącej INFO-TV-OPERATOR (Magna Polonia) i INFO-TV-FM (Cyfrowy Polsat). Odstąpienie od tej umowy przez Cyfrowy Polsat skutkowałoby koniecznością zapłacenia 40 milionów złotych. Jednocześnie Emitel konkurował z Magna Polonia o podpisanie z Cyfrowym Polsatem, w ramach programu PIXAR, umów o RS TV oraz rozbudowę MUX 4. Wydaje się, że Magna Polonia na starcie była w lepszej pozycji, ponieważ jej spółka zależna, czyli INFO-TV-OPERATOR, już obsługiwała MUX 4, rozbudowa multipleksu stanowiłaby jedynie logiczne uzupełnienie tego stanu rzeczy. Okazało się jednak, że żeby złożyć Cyfrowemu Polsatowi ofertę atrakcyjniejszą od propozycji Magna Polonia, Emitel musiałby dodatkowo zrekompensować CP koszty 40 milionowego odstępnego. Oczywiście stawiało to

2. MONOPOLIZACJA POLSKIEGO RYNKU RADIODYFUZJI

spółkę w jeszcze trudniejszej pozycji. Tym bardziej, że gdyby umowy z Cyfrowym Polsatem w ramach PIXAR zawarła Magna Polonia, wiązałoby się to z kolejnymi przykrościami dla Emitela w związku z planowanym kupnem INFO-TV-FM. Po pierwsze wartość spółki znacząco by wzrosła, a po drugie przychody spółek INFO-TV-OPERATOR i RS TV byłyby na tyle duże (przekraczające 10 mln euro rocznie), że zawarcie transakcji wymagałoby zgody Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Wydanie takiej zgody byłoby wątpliwe, ze względu na wysoce dominującą pozycję Emitela na rynku radiodifuzji.

W tym momencie oczywistym stało się, że dla Emitela realizacja programu PIXAR, we współpracy z Cyfrowym Polsatem, stała się bardzo istotnym celem do osiągnięcia. Pojawiła się bowiem okazja, by stosunkowo niewielkim kosztem „połknąć” dwóch konkurentów na rynku radiodifuzji, ostatecznie stając się na powrót monopolistą.

W konsekwencji ujawnienia Cyfrowemu Polsatowi zamiaru kupna INFO-TV-OPERATOR przez Emitela Cyfrowy Polsat również zyskał poważny motyw ku temu, by wykluczyć Magnę Polonia z projektu PIXAR. Otóż w sytuacji, w której doszłoby do podpisania umowy z INFO-TV-OPERATOR, który to podmiot zostałby następnie zakupiony przez Emitela, Cyfrowy Polsat znalazłby się pod ścianą, ponieważ kontraktowałby ws. sprzedaży RS TV oraz kontraktu na rozbudowę MUX-4 już z monopolistą na rynku (brak konkurencji w postaci spółki zależnej od Magna Polonia, dodatkowo objęcie spółki RS TV w ramach projektu PIXAR). Jest to tym bardziej istotne, że w grę wchodziła również kwestia przyszłego operatora technicznego MUX 5 – negocjacje prowadzone z monopolistą byłyby zdecydowanie niekorzystne dla Cyfrowego Polsatu. W takich oto okolicznościach doszło do zawięzania pomiędzy Cyfrowym Polsatem a Emitelą porozumienia, którego skutkiem było wyeliminowanie Magna Polonia z rynku radiodifuzji, na czym skorzystać miały oba podmioty.

Ostatecznie kluczowymi elementami porozumienia były: kupno spółki za łączną kwotę szacowaną na poziomie ok. 56 milionów złotych, dodatkowa "premia" za RSTV (de facto można ją rozumieć jako premię za monopol), kontrakt na świadczenie emisji sygnału MUX 4 na terenie całego kraju (ponad 36 mln zł rocznie) oraz ew. MUX 5 (świadczenie emisji sygnału na warunkach tożsamyh z ustaleniami dot. MUX 4) oraz zobowiązanie Cyfrowego Polsatu do nierozwiązywania obowiązującego wówczas kontraktu na MUX 4 na podstawie zapisów umożliwiających rozwiązanie go z tytułu braku sukcesów na rynku telewizji mobilnej.

Realizacja tak skonstruowanego porozumienia, powodowałaby:

- Dla Cyfrowego Polsatu – uzyskanie w perspektywie 10 lat oferty rocznie o ok. 6 milionów złotych korzystniejszej niż ta zaprezentowana przez Magna Polonia; zagwarantowane ceny na obsługę MUX 5, a zatem lepsza pozycja wyjściowa w postępowaniu o przyznanie częstotliwości w ramach MUX 5 (niższe koszty obsługi).
- Dla Emitela – uzyskanie pozycji absolutnego monopolisty na rynku za cenę zagwarantowania Cyfrowemu Polsatowi najlepszych cen na rynku radiodifuzji
- Dla funduszu Montagu – znaczące podniesienie wartości spółki Emitel, znajdującej się w portfelu funduszu.

2. MONOPOLIZACJA POLSKIEGO RYNKU RADIODYFUZJI

Uczestnicy całego procesu zdawali sobie jednakowoż sprawę z tego, że wykonanie tak sformułowanych postanowień wiąże się z dużym ryzykiem antymonopolowym.

W związku z powyższym opracowano następujący schemat transakcji:

- Cyfrowy Polsat miał wykorzystać dwie spółki SPV (special purpose vehicle), które formalnie miały odpowiadać za obsługę techniczną MUX 4 na terenie całego kraju i przyszłego multipleksu opisanego jako MUX 5, przy czym wyłącznym podwykonawcą miał zostać Emitel.
- Przewidziano również możliwość cesji na rzecz Emitela uprawnień wynikających ze zlecenia obsługi technicznej MUX 4 i 5.
- Stać się to miało po przyjęciu przez Cyfrowy Polsat od Emitela nieodwołalnej oferty zakupu 100 proc. udziałów w obu spółkach SPV, po cenach ustalonych zgodnie z formułą „premii za RS TV”.

Odpowiednie spółki SPV zostały 13 marca 2013 roku zarejestrowane w KRS, jako spółki z o.o. (z minimalnym kapitałem zakładowym), pod firmami odpowiednio: CPSPV1 i CPSPV2. W obu przypadkach jedynym wspólnikiem spółki była spółka zależna grupy Cyfrowy Polsat, czyli Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o.

Na pierwszy rzut oka powyższy mechanizm wygląda na bardzo skomplikowany, jednak w istocie jest prosty do zrozumienia. Wszystko odbywa się w następujących krokach, opisanych na przykładzie CPSPV1:

1. Zakładana jest, pod firmą CPSPV1, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością o minimalnym kapitale zakładowym, w której jedynym wspólnikiem jest Cyfrowy Polsat Trade Marks sp. z o. o. (spółka zależna grupy Cyfrowy Polsat).
2. Cyfrowy Polsat zleca spółce CPSPV1 obsługę techniczną MUX 4 na terenie całego kraju, z wyszczególnieniem Emitela jako jedynego możliwego podwykonawcy.
3. Emitel składa Cyfrowemu Polsatowi nieodwołalną ofertę zakupu 100 proc. udziałów w spółce CPSPV1 za cenę obliczoną według ustalonej wcześniej premii za RS TV (de facto premii za monopol).
4. Cyfrowy Polsat przyjmuje ofertę Emitela.
5. Spółka CPSPV1 staje się całkowicie zależna od Emitela, więc tak czy inaczej, Emitel czerpie korzyści z kontraktu na obsługę techniczną MUX 4. Przewidziana jest cesja uprawnień wynikających z umowy na obsługę MUX 4 na terenie całego kraju, na Emitela.

Taki sam mechanizm odnosi się do CPSPV2, z tym że w przypadku tej spółki przedmiotem zainteresowania staje się MUX 5.

Ostatecznie, w dniu 28 marca 2013 roku, pomiędzy grupą Cyfrowy Polsat a Emitelem, zawarte i uzgodnione zostały ustalenia dotyczące:

- Porozumienia pomiędzy Emitelem a Cyfrowym Polsatem obejmującego modyfikację umowy serwisowej (w zakresie MUX 4, pod zawieszającym warunkiem nabycia INFO-TV-OPERATOR przez Emitela).
- Umowy między Emitelem a Cyfrowym Polsatem w sprawie nabycia 100 proc. udziałów w spółce RS TV.

2. MONOPOLIZACJA POLSKIEGO RYNKU RADIODYFUZJI

- Umowy o świadczenie usługi transmisji sygnału audiowizualnych usług medialnych w technologii DVB-T, zawartej pomiędzy spółką CPSPV1 a (najprawdopodobniej, jak to wynika z korespondencji mailowej) INFO-TV-FM.
- Umowy o świadczenie usługi transmisji sygnału audiowizualnych usług medialnych w technologii DVB-T zawartej pomiędzy CPSPV2 a (najprawdopodobniej, jak wynika z korespondencji mailowej) Cyfrowym Polsatem S.A.
- Umowy inwestycyjnej w przedmiocie ustalenia warunków zbycia przez Cyfrowy Polsat Trade Marks udziałów w kapitale zakładowym CPSPV1, zawartej pomiędzy Emitelom a Cyfrowym Polsatem.
- Umowy inwestycyjnej w przedmiocie ustalenia warunków zbycia przez Cyfrowy Polsat Trade Marks udziałów w kapitale zakładowym CPSPV2, zawartej pomiędzy Emitelom a Cyfrowym Polsatem.

Ostatecznie, z powodu braku celowości – w świetle całkowitej monopolizacji rynku - prowadzenia w dalszym ciągu działalności w zakresie radiodifuzji, 24 kwietnia 2013 roku, Magna Polonia sprzedaje spółkę INFO-TV-OPERATOR Emitelowi.

6 grudnia 2013 roku Magna Polonia złożyła do Sądu Okręgowego w Warszawie pozew o zapłatę kary umownej i odszkodowań w wysokości 185 milionów złotych (z ustawowymi odsetkami), skierowany przeciwko Emitelowi.

2.2.3. Skutki procesu

Przedstawiony powyżej bieg wypadków, oparty o pewną - w odczuciu autora najbardziej prawdopodobną - interpretację faktów i wydarzeń ujawnionych w toku posiedzeń sądowych sprawy wszczętej przez Magna Polonia przeciwko Emitelowi, można w różny sposób kwalifikować prawnie.

Z punktu widzenia tematu niniejszego opracowania najbardziej interesujące będą oceny odnoszące się do prawa antymonopolowego. Warto zatem sięgnąć do ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, a konkretniej do przepisu art. 6 ust. 1 pkt 6²¹.

Art. 6

1. Zakazane są porozumienia, których celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym, polegające w szczególności na:

(...)

6. ograniczaniu dostępu do rynku lub eliminowaniu z rynku przedsiębiorców nieobjętych porozumieniem

(...)

²¹ isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20070500331.

2. MONOPOLIZACJA POLSKIEGO RYNKU RADIODYFUZJI

Ten rodzaj deliktu ograniczającego konkurencję w doktrynie nazywa się „bojkotem”. Ograniczenie konkurencji polega w tym wypadku na zmniejszeniu liczby przedsiębiorców działających na danym rynku lub niedopuszczenie do rozpoczęcia działalności przez innych, przy czym poszkodowanymi będą w tym wypadku nie tylko przedsiębiorcy nieobjęci porozumieniem, ale wręcz wszyscy uczestnicy rynku²².

Wydaje się, że w omawianym przypadku mogło dojść do obu typów naruszeń. Najpierw ograniczono dostęp do rynku spółce Magna Polonia (poprzez zawarcie porozumienia pomiędzy Cyfrowym Polsatem a Emitelem, a w rezultacie zerwanie rozmów między Cyfrowym Polsatem a Magna Polonia), a następnie wyeliminowano ją de facto z rynku radiodyfuzji, ustanawiając rzeczywisty monopol Emitela (poprzez realizację zawartych porozumień). Jak przypominano już w raporcie dot. zamówień publicznych na operatorów technicznych poszczególnych MUX-ów, definicja „porozumienia” w rozumieniu doktrynalnym i jurystycznym jest bardzo szeroka, i obejmuje nie tylko formalnie zawierane kontrakty i umowy, ale nawet luźną wymianę korespondencji²³. Najistotniejszym warunkiem jest tutaj eliminacja niepewności, co do zachowania konkurenta na rynku²⁴.

Wydaje się zatem, że teza o zaistnieniu, w omawianym przypadku, sytuacji bojkotu, w rozumieniu ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, może mieć swoje mocne podstawy. Niezależnie jednak od prawnej oceny całej sytuacji, której naturalnie dokona sąd w ramach toczącego się postępowania, do analizy pozostają twarde skutki gospodarcze.

Faktem jest, że na skutek omawianego na łamach raportu procesu, doprowadzono do monopolizacji rynku radiodyfuzji w Polsce przez Emitela, który aktualnie dysponuje uprawnieniami w zakresie wszystkich uruchomionych multipleksów telewizji cyfrowej. Jest to o tyle interesujące – i niepokojące – że dokonało się w istocie odwrócenie procesu zainicjowanego przez Polskę w 2000 roku, gdy Emitela razem z Telekomunikacją Polską sprzedano France Telecom²⁵. Wydaje się, że celem przeprowadzania przekształceń własnościowych w ramach dotychczasowego majątku państwowego, jest uruchomienie na rynku procesów konkurencyjnych, poprzez likwidację państwowego monopolu lub dominującej pozycji. Emitel, w ciągu następnych lat, przechodząc przez ręce kolejnych właścicieli, utrzymywał zdecydowanie dominującą pozycję na rynku radiodyfuzji w Polsce. Doskonałą okazją, by odwrócić ten trend i, przynajmniej w pewnym zakresie, „ukonkurencyjnić” ten segment gospodarki była cyfryzacja telewizji w Polsce. Jak wynika z obu (łącznie z niniejszym) opublikowanych w tej sprawie raportów ZPP – szansa ta została zmarnowana. Rynek radiodyfuzji pozostaje zatem monopolem naturalnym, jednak wygląda na to, że państwo polskie niewiele robi, by ten stan rzeczy jakkolwiek uporządkować. Wbrew europejskim standardom, w Polsce monopolista na rynku ma niestety niemal nieograniczone pole możliwości.

²² <https://uokik.gov.pl/download.php?plik=8385>.

²³ Vide np. wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dn. 16 stycznia 2014 roku, sygn. akt VI ACa 1673/12, treść wyroku: [http://orzeczenia.waw.sa.gov.pl/content/\\$N/154500000003003_VI_ACa_001673_2012_Uz_2014-01-16_002](http://orzeczenia.waw.sa.gov.pl/content/$N/154500000003003_VI_ACa_001673_2012_Uz_2014-01-16_002).

²⁴ Vide wyrok Sądu Najwyższego z dn. 9 sierpnia 2006 roku, sygn. akt III SK 6/06, treść wyroku:

<http://prawo.money.pl/orzecznictwo/sad->

[nawyszy/wyrok;sn;izba;pracy;ubezpieczen;spolecznych;i;spraw;publicznych;ia,iii,sk,6,06,7792,orzeczenie.html](http://prawo.money.pl/orzecznictwo/sad-najwyszy/wyrok;sn;izba;pracy;ubezpieczen;spolecznych;i;spraw;publicznych;ia,iii,sk,6,06,7792,orzeczenie.html).

²⁵ http://www.rodaknet.com/rp_art_5098_czytelnia_prof_urbanowicz_demontaz_bezpieczenstwa_panstwa.htm.

2. MONOPOLIZACJA POLSKIEGO RYNKU RADIODYFUZJI

Uzasadnione jest pytanie – kto na tym korzysta? Wydaje się, że za odpowiedź może służyć przytoczenie jednego tylko faktu. Kupiony w 2011 roku, za 1,7 miliarda złotych²⁶ Emitel, został pod koniec roku 2013 sprzedany przez Montagu innemu funduszowi – Alinda Capital Partners. Wartość transakcji wyniosła ok. 3,5 miliarda złotych²⁷.

W kontekście ostatnich wydarzeń warto dodać do tej układanki dwa drobniejsze elementy uzupełniające obraz. Emitel dysponuje częstotliwościami na MUX 8, za które zapłacił – wg doniesień prasowych - 45 milionów złotych²⁸. Operator zawarł z częścią nadawców umowy na nadawanie ich kanałów na tym multipleksie - w ciągu najbliższej dekady Agora, Wirtualna Polska i Kino Polska TV zapłacą Emitelowi po ok. 62 miliony złotych²⁹. Wydaje się zatem, że obecni nadawcy na MUX 8 mogą być cenowo dyskryminowani w odniesieniu do umów pomiędzy Emitelem a spółkami z grupy Cyfrowy Polsat.

Drugą kwestią jest sprawa infrastruktury krytycznej, czyli masztów znajdujących się w posiadaniu spółek zależnych Emitela, dla którego z kolei podmiotem dominującym jest Ice Lemon S.a.r.l. z siedzibą w Luksemburgu. Podmiotem dominującym w skali całej grupy jest oczywiście amerykański fundusz Alinda. Sytuacja, w której dysponentem tak ważnych nieruchomości są de facto podmioty zagraniczne, które mogą oczywiście sprzedawać spółki zależne w zasadzie komukolwiek, budzi uzasadniony niepokój. Szczególnie w sytuacji, w której - gdy Ministerstwo Spraw Wewnętrznych i Administracji, na podstawie art. 8a ustawy z dnia 24 marca 1920 r. o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców, zwraca się do sądu z prośbą o przesłanie postanowienia potwierdzającego nabycie udziałów w spółce zarządzającej tymi nieruchomościami - referendarz sądowy uznaje, iż spółka nie jest cudzoziemcem, ponieważ ma siedzibę w Warszawie. Warto zaznaczyć, że zgodnie z ustawą za cudzoziemca uznaje się również spółkę mającą siedzibę w Polsce, jednak kontrolowaną bezpośrednio lub pośrednio (za kontrolę uważa się dysponowanie powyżej 50 proc. głosów na zgromadzeniu wspólników lub walnym zgromadzeniu) przez spółkę z siedzibą za granicą. A w omawianej sprawie mamy do czynienia z takim właśnie przypadkiem.

²⁶ <http://www.psik.org.pl/transakcje-czlonkow/items/montagu-private-equity-kupuje-emitel.html>.

²⁷ <http://www4.rp.pl/artykul/1069230-Alinda-kupuje-Emitel--czyli-najwieksza-transakcja-private-equity-w-Polsce.html>.

²⁸ <http://satkurier.pl/news/122624/kiedy-ruszy-mux-8-jakie-anten.html>.

²⁹ <http://rpkom.pl/artykul/439825,1294229-Nadawcy-z-MUX-8-podpisuja-w-koncu-umowy-z-Emitelem.html>.

3. PODSUMOWANIE

3. PODSUMOWANIE

Jak wynika niestety, z przeprowadzonych na łamach raportu rozważań, na monopolizacji rynku w Polsce korzystają głównie zagraniczne fundusze inwestycyjne. Jest to o tyle smutna konkluzja, że wydaje się, iż w przypadku rynku radiodifuzji istniała pewna szansa na choćby czasowe przełamanie dominującej pozycji jednego podmiotu. Sytuacja powróciła ostatecznie do stanu sprzed 15 lat, a próby wprowadzenia konkurencji (przy znakomitej ku temu okazji, jaką była cyfryzacja telewizji w Polsce) spełzły na niczym.

Jeśli wyjść z założenia, że rynek radiodifuzji stanowi przykład monopolu naturalnego, pozostaje jedynie zdziwienie spowodowane biernością państwa. Oczywiście, że własność prywatna jest lepsza niż państwowa, a w przypadku regulacji mniej równa się lepiej. Nie można jednak dopuścić do sytuacji, w której podmiot kontrolujący cały krajowy rynek, dysponuje niemal nieograniczonymi możliwościami i może być sprzedawany z jednego funduszu inwestycyjnego do drugiego za miliardowe kwoty.

ZWIĄZEK PRZEDSIĘBIORCÓW I PRACODAWCÓW
UL. NOWY ŚWIAT 33, 00-029 WARSZAWA

TEL./FAX 22 826 08 31
BIURO@ZPP.NET.PL, WWW.ZPP.NET.PL