

# **Recenzja książki Pierre'a Larouche'a *Competition law and regulation in European Telecommunications***

*Anna Warzybok*

## **1. Główne tezy publikacji**

Książka Pierre Larouche jest spojrzeniem na prawo telekomunikacyjne z perspektywy profesjonalnej, jako że bazuje na orzecznictwie ETS oraz elementach analizy ekonomicznej i porównawczej; książka jest jednak przydatna także dla studentów lub teoretyków rynku telekomunikacyjnego. Autor dogłębnie ocenia mechanizmy realizacji specyficznych celów polityki telekomunikacyjnej w świetle uprawnień danych organom Wspólnoty przez Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską (TWE).

Całkowita liberalizacja rynku telekomunikacyjnego, która ostatecznie dokonała się 1 stycznia 1998 r., jest niewątpliwie jednym z większych osiągnięć Unii Europejskiej w latach 90. Nie sposób tu pominąć roli, jaką odegrała Komisja Europejska, która w toku swej działalności zdołała przekonać inne instytucje wspólnotowe do poparcia celów polityki telekomunikacyjnej oraz implementacji prawa wspólnotowego w państwach członkowskich.

Obecnie, przynajmniej, jeżeli chodzi o poziom ustawodawstwa, wydaje się, iż wraz z otwarciem na konkurencję sektora telekomunikacyjnego, liberalizacja została osiągnięta. Jest to kolejny moment, aby jeszcze raz określić cele polityki telekomunikacyjnej, czyli utrzymanie otwartego rynku jako główny cel oraz skupienie się na zapewnieniu jak najszybszego przejścia do efektywnej konkurencji na tym rynku. Regulacja nie dotyczy już tylko liberalizacji rynku telekomunikacyjnego, ale również (a nawet przede wszystkim) tworzenia na rynku efektywnych warunków do konkurowania. Autor bada, czy i w jaki sposób prawo europejskie zmienia się, lub może się zmieniać, w celu jak najlepszego dostosowania do szybko zmieniających się warunków konkurowania na rynku telekomunikacyjnym, analizując rynek od momentu działania na nim monopolisty państwowego do ery „post liberalizacyjnej”.

Zadania Wspólnoty, zawierające się w art. 2–4 TWE, są zintegrowane z działaniami zawartymi w Tytule III TWE określającym polityki Wspólnoty; co za tym idzie, wyznaczają one również organizację instytucji wspólnotowych – w szczególności dyrekcji generalnych KE. Za politykę telekomunikacyjną odpowiada Dyrekcja Generalna ds. Społeczeństwa Informacyjnego

i Mediów – jedyna, która zajmuje się tak szeroką działalnością jak polityka telekomunikacyjna (nie wymieniona wprost w treści TWE; Tytuł XV mówiący o sieciach transeuropejskich nie może być w pełni postrzegany jako podstawa polityki telekomunikacyjnej) oraz Dyrekcja Generalna ds. Konkurencji (która generalnie zajmuje się nadzorem nad implementacją i wykorzystaniem dyrektyw bazujących na art. 86 TWE). Tak więc prawo i polityka telekomunikacyjna muszą być rozróżniane jako odrębne i ważne części prawa i polityk Wspólnoty, ponieważ ich specyficzne cele stoją powyżej i poza generalnymi celami TWE.

## 2. Modele regulacyjne

Rozdział I publikacji dostarcza informacji na temat modeli regulacji rynku, które były używane do momentu pełnej liberalizacji w 1998 r. oraz wyjaśnia główne zasady leżące u podstaw konstrukcji tych modeli (nie opisując ich jednak w szczegółach). Poza niewątpliwą wartością historyczną tych modeli (od momentu działania na rynku monopolisty państwowego jako jedynego operatora do pełnej liberalizacji), wyjaśniają one pochodzenie elementów obecnych ram prawnych stosowanych do liberalizacji rynku, szczególnie że modeli tych nie da się rozpatrywać osobno – zachodzą one na siebie i nie są wprowadzane w życie w tym samym czasie w odrębnych polach działania polityki telekomunikacyjnej. Równolegle Autor prezentuje główne dokumenty Wspólnoty i instrumenty prawne, które zawierają koncepcje tych modeli.

Wspólnotowe prawo telekomunikacyjne realizowane było w (co najmniej) 4 modelach w przeciągu 10 lat, od modelu tradycyjnego, funkcjonującego do 1990 r. (jeden monopolista krajowy), poprzez modele zaprezentowane w Zielonych Księgach (1987 oraz 1992), do modelu pełnej liberalizacji (funkcjonującego od 1998 r.). Każdy model powstał na bazie poprzedniego, przez dodanie do niego nowych elementów. Autor podkreśla, iż i w tym przypadku kompromisy, które były wypracowywane na drodze do pełnej liberalizacji wspólnotowego rynku telekomunikacyjnego w 1998 r. i wpisywane do kolejnych modeli rynku zawartych w dyrektywach i Zielonych Księgach, odzwierciedlają słabości właściwe dla tego rodzaju rozwiązań. Niestety, pojęcia kluczowe dla tej analizy – takie jak „regulacja”, funkcje „operacyjne”, „usługi telekomunikacyjne”, „sieci telekomunikacyjne”, „publiczna telefonia głosowa”, „dostęp”, „łączenie”, „publicznie dostępne usługi telekomunikacyjne”, „publiczne sieci telekomunikacyjne”, „znacząca siła rynkowa” – nie zostały przez autora zdefiniowane dostatecznie precyzyjnie. W rzeczywistości jednak, również wśród organów decyzyjnych i zainteresowanych stron nie ma zgody co do definicji powyższych pojęć. Obecny kształt modelu pełnej liberalizacji ciągle zostaje w dużej części do doprecyzowania w toku praktyki gospodarczej.

### 3. Problem wyboru podstawy prawnej dla celów liberalizacji rynku

W rozdziale II autor bada związki art. 86 TWE (jako impulsu dla wspólnotowego prawa telekomunikacyjnego w przededniu liberalizacji) z art. 95 jako podstawy prawnej do wydawania aktów prawa wtórnych służących liberalizacji.

W toku procesu liberalizacji, szczególnie w momencie implementacji Zielonej Księgi z 1987 roku, Komisja z jednej strony oraz Rada i Parlament z drugiej, nie zgadzali się co do tego, na jakiej podstawie prawnej winny być realizowane cele polityki telekomunikacyjnej. Dla Komisji liberalizacja oznaczała usunięcie specjalnych i wyłącznych praw w sektorze (oprócz publicznej telefonii głosowej). Ze względu na to, że – zdaniem Komisji – prawa specjalne lub wyłączne były niezgodne z TWE, jedyną drogą do liberalizacji było użycie art. 86 ust. 3 TWE jako podstawy prawnej i dokonanie harmonizacji oddzielnymi instrumentami, z użyciem art. 95 TWE jako podstawy do wydania tych instrumentów. Parlament i Rada, działając na podstawie art. 86 ust. 3 TWE, widzieli harmonizację jako cel główny, w toku realizacji którego liberalizacja dokonałaby się niejako „sama przez się”, a środki harmonizacji należałoby oprzeć na art. 95 TWE. Europejski Trybunał Sprawiedliwości w orzeczeniu w sprawie C-202/88 *France v Commission* [1991] ECR I-1223, znanym pod nazwą *Terminal Equipment*, stwierdził, iż nie jest możliwe nakreślanie wyraźniej linii między tymi dwoma artykułami, ponieważ ich materia – choć różna – nie wyklucza wzajemnego ząębienia się. Dyrektywy wydawane na podstawie art. 86 ust. 3 TWE stały się jądrem przepisów regulacyjnych, nawet po wprowadzeniu dyrektyw opartych na art. 95; Komisja używała pierwszego z wymienionych artykułów jako wytycznej do używania drugiego, tak aby wprowadzane środki prawne do minimum redukowały rozbieżności w ich interpretacji.

Jednakże usunięcie do 1 stycznia 1998 r. specjalnych i wyłącznych praw dla niektórych podmiotów działających w sektorze nie było tożsame z osiągnięciem celów polityki telekomunikacyjnej. Przejście do konkurencyjnego środowiska musiało nastąpić nie tylko w teorii prawnej, ale również w praktyce, ponadto do rozwiązania pozostawały jeszcze inne problemy rynku, pozostające poza celem liberalizacji. Pomimo iż liberalizacja została dokonana w przepisach prawa i art. 86 ust. 3 TWE znajduje już małe zastosowanie jako podstawa prawna, to w świetle braku specjalnych lub wyłącznych praw w sektorze telekomunikacyjnym byłoby – zdaniem autora książki – niesprawiedliwie i niezgodnie z ustaloną praktyką zacząć stosować art. 86 ust. 1 TWE w odniesieniu do sektora, powołując się na stwierdzenie, iż większość operatorów telekomunikacyjnych w państwach członkowskich to przedsiębiorstwa publiczne. Nawet jeśli art. 86 ust. 2 TWE znalazłby zastosowanie w sektorze telekomunikacyjnym, jego użycie byłoby ograniczone do korygowania sposobu świadczenia usług związanych z ogólnym interesem

gospodarczym. Tak więc, skoro zakres używania art. 86 ust. 1 lub 86 ust. 2 TWE jako podstawy prawnej aktów służących regulacjom na rynku telekomunikacyjnym został zredukowany, wydaje się, iż Komisji byłoby trudno nadal polegać na art. 86 ust. 3 TWE jako podstawie do nadania impulsu wspólnotowej polityce telekomunikacyjnej. Oczywiście, należy mieć na uwadze, że zarówno art. 86 ust. 1, jak i art. 86 ust. 3 TWE pozostają wyjątkową klauzulą zawartą w TWE, wprowadzoną dla łatwiejszego zbilansowania bezpośredniej interwencji państwowej w gospodarkę w toku realizacji celów polityki socjalnej czy przemysłowej zdefiniowanej w TWE. Wraz z ewolucją instrumentów polityki telekomunikacyjnej, które coraz bardziej dążą do wprowadzenia mniej inwazyjnych sposobów liberalizacji – takich jak regulacje dotyczące konkurencyjnych rynków – użycie art. 86 ust. 1 TWE jako podstawy prawnej powinno zniknąć, a art. 86 ust. 2 TWE zachować pewne zastosowanie, np. w odniesieniu do usług w ogólnym interesie gospodarczym.

W świetle powyższych rozważań wydaje się, że Wspólnota może wrócić do podejścia, gdzie art. 95 TWE był podstawą prawną działań legislacyjnych, a art. 226 TWE oraz prawo konkurencji będą głównymi narzędziami egzekwowania przepisów prawnych w państwach członkowskich.

Dyrektywy oparte na art. 86 ust. 3 TWE i art. 95 TWE postrzegane są jako odrębne, lecz komplementarne akty prawne leżące u podstaw polityki telekomunikacyjnej. Inaczej niż to się dzieje na gruncie prawa amerykańskiego, w prawie wspólnotowym nie można, zdaniem Autora, dokonać prostego rozróżnienia między ochroną konkurencji (*competition law*), którą uosabiają dyrektywy liberalizujące rynek telekomunikacyjny, oraz regulacją (*regulation*) rynku odbywającą się poprzez harmonizację prawa. „Konkurencja” oznacza swobodne działanie sił rynkowych i koresponduje z pojęciem „prawo konkurencji”, czyli tylko takimi formami oddziaływania na rynek, które nie utrudniają swobodnej gry rynkowej między podmiotami. „Regulacja” natomiast opisuje sytuację, gdzie interwencje regulatora zastępują niektóre lub wszystkie działania wynikające z konkurencji. Autor przytacza również za P. Nihoul (*EC Telecommunications: Towards a New Regulatory Paradigm* (1998), 17:2 *Brit Telecom Engineering* 43, oraz *Convergence in European Telecommunications: A case study on the relationship between regulation and competition (law)*, IJCLP, Web-Doc 1-2-1999) obszary, gdzie (przynajmniej w teorii) różnice między prawem konkurencji a regulacją sektorową rysują się najwyraźniej. Są to: czas, kiedy dokonywana jest interwencja (w prawie konkurencji dzieje się to *ex post*, w przypadku regulacji rynku – *ex ante*), forma obowiązku ciążyąca na podmiocie (negatywna dla prawa konkurencji i pozytywna dla regulacji), efekt, który działanie regulatora wywiera na firmę (ochrona wolności gospodarczej w prawie konkurencji i ograniczenie jej w przypadku regulacji rynku), zasięg oraz precyzja interwencji (szerokie, ogólne i proste zasady dla konkurencji oraz wąskie, sprecyzowane i złożone dla regulacji), cel (efektywność dla prawa konkurencji

i redystrybucja dla regulacji), okoliczności interwencji (konkretne przypadki dla prawa konkurencji, ogólne zasady dla regulacji), podmiot interwencji (siła rynkowa w przypadku prawa konkurencji i parametry rynkowe dla regulacji) oraz charakter interwencji w funkcjonowanie firmy (pośrednia w przypadku prawa konkurencji i bezpośrednia w przypadku regulacji). We Wspólnocie prawo konkurencji oraz regulacje sektorowe są postrzegane jako wzajemnie uzupełniające się i mogą być używane razem – prawo konkurencji stosuje się do wszystkich sektorów niezależnie od ich umiejscowienia w państwie członkowskim, natomiast regulacje sektorowe są stosowane raczej na poziomie państw. Pierre Larouche jest zdania, iż postrzeganie procesu ewolucji wspólnotowego prawa telekomunikacyjnego jako równoległego do procesu liberalizacji i harmonizacji nie jest właściwym podejściem. Te dwa obszary zachodzą na siebie, a działania dotyczące liberalizacji podejmowane przez Komisję dają impuls i służą jako odniesienie do środków harmonizacji uchwalanych przez Radę i Parlament. Co więcej, zasadność takiego modelu może być wyraźniej zauważona, gdy chodzi o porównanie prawa konkurencji do regulacji sektorowych – wypełniają one te same funkcje, tj. regulują działania podmiotów w gospodarce. Autor zauważa, że proste rozróżnienie między konkurencją a regulacją, jakie podał Nihoul (tamże) dotyczące momentu interwencji nie znajduje tu potwierdzenia. Różnica między prawem konkurencji a regulacjami sektorowymi nie leży w określeniu momentu działania regulatora, ponieważ prawo konkurencji jest, w drodze notyfikacji zgodnie z art. 81 ust. 3 lub zgodnie z postępowaniem w przypadku fuzji, stosowane również *ex ante*. Różnica polega na tym, iż natura prawa konkurencji leży w ścisłym powiązaniu prawa z konkretną sytuacją gospodarczą (*case – bound nature*), podczas gdy regulacje sektorowe są zbiorem ogólnych zasad prawa.

#### 4. Prawo konkurencji czy prawo telekomunikacyjne?

Rozdział III jest poświęcony dogłębnej i krytycznej analizie opinii, zgodnie z którą prawo konkurencji zastąpi art. 86 TWE jako siła napędowa leżąca u podstaw prawa i polityki telekomunikacyjnej. W tym przypadku pojęcie „prawo i polityka telekomunikacyjna” może zacząć z czasem zanikać, ponieważ prawo konkurencji dotyczy jednego z głównych celów TWE – niezakłóconej konkurencji na rynku wewnętrznym. Jednakże jest również możliwe, że prawo konkurencji przyjmie, w odniesieniu do prawa telekomunikacyjnego, inny charakter. Rozdział III, bazując na materii wspólnotowego prawa konkurencji, porównuje je do prawa antytrustowego stosowanego w USA oraz wprowadza elementy analizy ekonomicznej.

Autor, dla lepszego zobrazowania sposobu, w jaki prawo konkurencji może być stosowane jako siła napędowa liberalizacji sektora telekomunikacyjnego, wymienia i charakteryzuje źródła prawa konkurencji (s. 112–126). Według Pierre’a Larouche’a, są nimi:

- normy prawne wspólnotowego prawa konkurencji zawarte w artykułach 81 i 82 TWE oraz w art. 2 rozporządzenia w sprawie kontroli koncentracji. Autor wskazuje tu na nieadekwatność często używanego pojęcia „prawa antytrustowego”, które jest zaczerpnięte z prawa amerykańskiego i z powodu historycznego kontekstu niekoniecznie znajduje zastosowanie w prawie wspólnotowym,
- indywidualne decyzje które są wyrazem zastosowania norm prawnych w konkretnych przypadkach. Pojęcie to obejmuje zarówno decyzje Komisji, orzecznictwo ETS i SPI, jak również decyzje sądów państw członkowskich i organów odpowiedzialnych za politykę konkurencji,
- wyłączenia grupowe. Porozumienia przedsiębiorców ograniczające konkurencję w rozumieniu art. 81 ust. 1 TWE są nieważne i bezskuteczne, chyba że realizują one kumulatywnie przesłanki określone w art. 81 ust. 3 TWE,
- noty, komunikaty oraz wytyczne.

Pierwsze trzy kategorie stanowią tzw. *hard law* w odniesieniu do polityki konkurencji (mają charakter wiążący), pozostałe to tzw. *soft law*, które nie mają mocy prawnej.

Normy prawne mają charakter ogólny i abstrakcyjny, są stosowane do wszystkich sektorów gospodarki (oczywiście za wyjątkami przewidzianymi w TWE), w każdym państwie członkowskich i nie bazują na konkretnych przypadkach, ale stanowią wyraz kształtowania polityki konkurencji poprzez generalne zasady. Niejako po drugiej stronie stoją indywidualne decyzje, stanowiące wyraz konkretnych (bazujących na faktycznych sytuacjach) i specyficznych (mających zastosowanie tylko do danego przypadku) źródeł prawa konkurencji. Pozostałe źródła leżą pomiędzy tymi dwoma skrajnościami (są bardziej ogólne, ale niekonkretne, jak np. wytyczne, lub bardziej abstrakcyjne, ale specyficzne jak regulacje sektorowe).

Cecha charakterystyczna prawa konkurencji, jaką jest ściśle powiązanie z konkretną sytuacją zaistniałą (lub mającą zaistnieć) na rynku, jest najlepiej odzwierciedlona w konieczności przeprowadzenia procedury ustalania rynku relewantnego.

Zdaniem Pierre'a Larouche'a, w momencie pisania przez niego książki, oprócz definicji rynku relewantnego, w toku wydawania decyzji Komisja nie zdołała jeszcze w pełni (np. w porównaniu do sektora transportu lotniczego) wziąć pod uwagę cech szczególnych rynku telekomunikacyjnego jako rynku opartego na sieci współdziałających ze sobą i powiązanych elementów. Największym osiągnięciem Komisji było – dokładnie omówione przez autora – wprowadzenie do praktyki prawa telekomunikacyjnego doktryny urzędzenia kluczowego oraz dointerpretowania zakazu dyskryminacji, tak by obejmował sytuację, w których w kontekście wertykalnym firma dominująca oferuje lepsze warunki swoim filiom niż stronom trzecim. W tym ostatnim przypadku autor podkreśla, że wola łagodnego stosowania tego zakazu wskazuje na to, że przesłanki typowe dla regulacji sektorowej (*sec-*

*tor-specific regulation*) zostały wprowadzone do stosowania prawa konkurencji. Komisja zasugerowała również szerszą rolę prawa konkurencji w odniesieniu do ustalania cen. Nacisk położony został na unikanie pośredniego subsydiowania oraz procedury ustalania drapieżnych cen.

W odniesieniu do prawa telekomunikacyjnego (jako że głównie jest to prawo dotyczące firm), prawo konkurencji może być główną siłą leżącą u podstaw wspólnotowej polityki telekomunikacyjnej, ale istnieje zagrożenie, że prawo konkurencji straci w tym toku swój charakter zbioru ogólnych i abstrakcyjnych uregulowań prawnych, które są potem doprecyzowywane i indywidualnie stosowane. Zasadność stosowania prawa konkurencji nie może ograniczać się tylko do stosowania zasad wynikających z art. 81 i 82 TWE, bądź też z rozporządzenia o kontroli koncentracji. Do wydania indywidualnej decyzji musi być wzięty pod uwagę szereg elementów wpływających na praktyczne zastosowanie reguł prawa. To oznacza, że prawo konkurencji jest ściśle powiązane z konkretnymi przypadkami (*case-bound nature*); tylko wtedy, kiedy organ wydający decyzję ma na celu rozwiązanie konkretnej sprawy i musi przeciwstawić normy prawne sytuacji faktycznej, szeroka władza dyskrecyjna, którą takie organy posiadają, jest wykorzystywana we właściwy sposób. Liberalizacja w tym przypadku nie oznacza przecież, że nie istnieje potrzeba ram prawnych i decyzji dotyczących tej polityki. Używanie tylko prawa konkurencji dla realizacji szerokich celów i dla nadzoru regulacji w państwach członkowskich może okazać się szkodliwe. W długiej perspektywie czasu nic nie jest bardziej szkodliwe dla prawa konkurencji niż rosnący szereg zarzutów, iż jest ono używane dla interwencji w wewnętrzne sprawy firm i do sprzyjania pewnej linii polityki w przedsiębiorstwie. W tym świetle wydaje się, iż bardziej właściwe byłoby pozostawienie prawa konkurencji w już istniejących ramach prawnych, gdzie sposób jego działania jest ugruntowany, czyli jako cel dla prawa konkurencji pozostawić monitorowanie i kontrolowanie konkretnych zjawisk i procesów gospodarczych, które mogą być zaobserwowane na podstawie danych rynkowych, tak aby proces konkurowania na wspólnotowym rynku był niezakłócony.

## 5. Czy prawo konkurencji wystarczy?

W rozdziale IV Pierre Larouche przedstawia inny scenariusz rozwoju rynku: prawo i polityka telekomunikacyjna będą dążyć do osiągnięcia innych celów niż przejście do konkurencyjnego rynku; w takim przypadku poleganie na prawie konkurencji jako na głównym motorze liberalizacji nie będzie w pełni możliwe. W tym rozdziale autor poddaje w wątpliwość właściwość stosowania prawa konkurencji jako głównego czynnika napędowego liberalizacji. W pierwszej kolejności omawia słabości prawa konkurencji jako instrumentu regulacji sektorowej, po czym przedstawia argumenty za podtrzymaniem stosowania oddzielnej regulacji sektorowej.

Autor, opisując konkretne przypadki, pokazuje, iż prawo konkurencji ze względu na swoje ograniczenia, nie może być jedyną siłą napędową liberalizacji sektora telekomunikacyjnego. Wśród ograniczeń Pierre Larouche wymienił:

- luki (*gaps*) definiowane jako obszary gdzie prawo konkurencji nie dostarcza ostatecznych odpowiedzi na istniejące problemy lub może wskazywać na dwie lub więcej opcji, które niekoniecznie są ze sobą kompatybilne,
- wyzwania (*challenges*) – nowe problemy, które poszerzają zakres definicji prawa telekomunikacyjnego i wymagają również poszerzenia definicji i zastosowania prawa konkurencji (np. zmiany w strukturze rynku, konwergencja pomiędzy telekomunikacją a mediami, globalizacja),
- złe strony (*downsides*) – niepożądane wady prawa konkurencji, np. jednolitość prawa konkurencji – takie same zasady w całej Wspólnocie, brak elastyczności, jeśli chodzi o podejmowanie (lub nie) interwencji, a także nie zawsze jasne procedury uczestniczenia w postępowaniu stron trzecich.

Co więcej, opieranie się na prawie konkurencji mogłoby oznaczać kontynuację „twardego” podejścia do regulacji rynku (porównywalnie z art. 86 TWE), z szeroko wytyczonymi celami, podczas gdy na rynku telekomunikacyjnym działa wiele firm, które mają specyficzne cele, co wymaga bardziej precyzyjnego formułowania celów.

Autor przedstawia również argumenty wyjaśniające, dlaczego i w jakiej formie regulacje sektorowe powinny pozostać niezbędnym elementem liberalizacji sektora telekomunikacyjnego. Uważa on, że oprócz dostępu do sieci dostawców i odbiorców, to stworzenie możliwości komunikowania się i prowadzenia różnorodnych transakcji (przesył danych, zakupy, itp.) wyznacza konieczność utrzymania sektorowych regulacji w odniesieniu do telekomunikacji. Pierre Larouche używa pojęcia *transactional access*, które obejmuje m.in. interoperacyjność, standaryzację oraz połączenia między różnymi sieciami, zgodnie z wymogami użytkowników. Regulacje sektorowe skupiają się na właściwym funkcjonowaniu całego sektora oraz monitorowaniu jego działania, tak aby nie doprowadzić do straty dobra, jakim jest możliwość porozumiewania się. Autor wyraża obawę, że gdyby zabrakło regulacji sektorowych, prawo konkurencji nie byłoby w stanie zapewnić np. interoperacyjności, standaryzacji i kompatybilności. Autor zwraca również uwagę na konieczność przeprowadzanie dogłębnej analizy kosztów – korzyści przez regulatora, zanim zdecyduje się on na interwencję na tego typu rynku. Może bowiem zdarzyć się, że koszty interwencji (mierzone zarówno kosztami w sensie ekonomicznym jak i stratą autorytetu regulatora) przewyższą zyski wynikające z interwencji.

Nic nie wpłynęło na nasze życie i pracę bardziej niż komputery i sieci, które je łączą. Społeczeństwo informacyjne, w którym żyjemy, wymaga jednak nie tylko odpowiedniej infrastruktury informatycznej, ale i sprzężenia informatyki i telekomunikacji dla jak najszybszego przesyłu coraz większych



pakietów danych. Pierre Larouche uważa, że prawo konkurencji nie może przejąć funkcji prawa telekomunikacyjnego, ale zapewnienia, że konkurencja przyniesie wymierne, pozytywne skutki i pożytek dla konsumentów. Nie oznacza to, że prawo konkurencji jest wadliwie skonstruowane, ale w tej formie, w jakiej jest obecnie, nie może stać się postawą regulującą działalność sektora. Prawo konkurencji z jednej strony jest abstrakcyjne (art. 81 i 82 TWE zawierają tylko ogólne zasady), a z drugiej bardzo specyficzne i dotyczy konkretnych okoliczności rozpatrywanych spraw (indywidualne decyzje i wyroki Trybunału). Autor uważa, iż przepaść między tymi dwiema cechami jest zbyt duża, żeby pozwolić sektorowi telekomunikacyjnemu na działanie w jej obrębie. Zdaniem autora, istnieje zbyt duże pole do wydawania uznaniowych decyzji przez organy nadzorujące egzekwowanie prawa konkurencji w firmach. Na stosowanie prawa konkurencji ma więc wpływ duża ilość subiektywnych czynników, a takie podejście nie jest efektywne dla regulacji dotyczących całego sektora telekomunikacyjnego.

Larouche, P. 2000. *Competition law and regulation in European Telecommunications*, Oxford and Portland Oregon: Hart Publishing.