

PIOTR SZKUDLAREK*

Szczecin

**RYNEK USŁUG TELEKOMUNIKACYJNYCH W POLSCE
W KONTEKŚCIE TEORII AGENCJI**

Słowa kluczowe: instytucje, ekonomia instytucjonalna, teoria agencji, telekomunikacja

STRESZCZENIE

Zasadniczym celem artykułu jest próba określenia relacji między Prezesem Urzędu Komunikacji Elektronicznej (Prezes UKE) a operatorami telekomunikacyjnymi w kontekście teorii agencji. W kolejnych częściach opracowania przedstawiono istotę instytucji, następnie dokonano oceny wybranych aspektów dotyczących ekonomii instytucjonalnej ze szczególnym uwzględnieniem teorii agencji nowej ekonomii instytucjonalnej (NEI). W ostatnim punkcie opracowania dokonano analizy instytucjonalnych uwarunkowań współpracy między UKE a operatorami ze szczególnym uwzględnieniem Orange Polska (OP) w świetle teorii agencji.

Wprowadzenie

Przemiany społeczno-gospodarcze dokonujące się w Polsce po 1989 roku mają na celu zwiększenie roli mechanizmu rynkowego w procesach gospodarowania. Pozostawiono sobie przy tym możliwość interwencjonizmu państwowego, uznając, że mechanizm rynkowy nie rozwiązuje wszystkich problemów efektywności gospodarowania. Taka sytuacja ma miejsce między innymi na rynku usług telekomunikacyjnych, gdzie ważną rolę w kształtowaniu ładu rynkowego odgrywa Urząd Komunikacji Elektronicznej (UKE) z jej Prezesem na czele. Poprzez na-

* Piotr Szkudlarek, dr, Katedra Makroekonomii, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Uniwersytet Szczeciński, e-mail: tatus@wneiz.pl.

rządza regulacji urząd ten kształtuje formalne otoczenia instytucjonalne rynku. Zasadniczym celem artykułu jest próba określenia relacji między UKE a operatorami telekomunikacyjnymi ze szczególnym uwzględnieniem Orange Polska (OP)¹ w świetle teorii agencji NEI. Uznano przy tym, że problem instytucji na rynku usług telekomunikacyjnych w Polsce stanowi jedną z kluczowych determinant jego modelu, zatem jego zbadanie wydaje się w pełni uzasadnione.

Definicja i podział instytucji

Wyjaśnieniem pojęcia „instytucja” w ekonomii zajmowali się w szczególności przedstawiciele nurtu instytucjonalnego. Zdaniem Thorsteina Veblena instytucje to dominujące sposoby myślenia o określonych stosunkach społecznych, poszczególnych funkcjach jednostki i społeczności; sposób życia wyznaczony przez ogół instytucji istniejących w danym momencie rozwoju społeczeństwa². John R. Commons określa je jako działające układy razem ze swoimi regułami funkcjonowania, od rodziny poprzez korporację, związek zawodowy, stowarzyszenie gospodarcze, aż do samego państwa³. Z kolei według Douglassa C. Northa instytucje to reguły gry, stworzone ograniczenia, które kształtują ludzkie współdziałanie (instytucje to reguły gry, organizacje to gracze). W rezultacie budują strukturę bodźców w sferze wymiany międzyludzkiej zarówno politycznej, społecznej, jak i ekonomicznej⁴. Dzieli on instytucje na: formalne (reguły polityczne, prawne, ekonomiczne oraz kontrakty) i nieformalne (systemy moralne, zwyczaje, tradycje, wierzenia).

Dla Olivera E. Williamsona otoczenie instytucjonalne rynku to rodzaj „dobra publicznego”, które ma szczególną rolę do odegrania w tworzeniu wstępnego ładu instytucjonalnego na rynku⁵. Badacz ten dokonuje również podziału instytucji na dwa poziomy. Pierwszy z nich obejmuje fundament instytucjonalny, który tworzą zwyczaje, tradycja, religia oraz kultura. Do poziomu drugiego zalicza instytucje formalne i publiczne, takie jak zasady konstytucyjne, prawa własności

¹ Do 31 grudnia 2013 roku Telekomunikacja Polska SA.

² T. Veblen, *The Theory of the Leisure Class*, Dover Publications, Toronto 1994, s. 118–119. Por. *idem*, *Teoria klasy próżniaczej*, Muza, Warszawa 2008, s. 161.

³ J.R. Commons, *Institutional Economics*, „American Economic Review” 1931, vol. 21, s. 648.

⁴ D.C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge NY 1990, s. 3.

⁵ O.E. Williamson, *Market and Hierarchies, Analysis and Anti-trust Implications*, Free Press, New York 1975, s. 13–16.

i prawa kontraktów, ale też doprecyzowane na ich podstawie reguły rządzące wymianą i kontraktami, egzekwowane przez aparat sądowiczo-administracyjny⁶. Mając na uwadze fakt istnienia wysokich kosztów stanowienia i utrzymywania instytucji formalnych oraz to, że nie zawsze obejmują one wszystkie interakcje pomiędzy podmiotami gospodarczymi, konieczne jest ich uzupełnienie o instytucje nieformalne.

Ze względu na zachodzące przemiany społeczno-gospodarcze, w tym przede wszystkim globalizację, instytucje odgrywają coraz większą rolę w procesie gospodarowania. Tworzą podstawy nie tylko ładu krajowego, ale także i międzynarodowego, wpływają na kształt i charakter więzi między podmiotami rynku. Ich badanie na gruncie ekonomii jest zatem w pełni uzasadnione.

Ekonomia instytucjonalna, teoria agencji

Ekonomia instytucjonalna analizuje zależności występujące w systemie funkcjonowania rynku w jego instytucjonalnym otoczeniu. Uznaje, że system ekonomiczny to zbiór wzajemnie powiązanych instytucji i zasad określających przestrzeń zachowań podmiotów gospodarczych⁷. Odrzuca przy tym neoklasyczną racjonalność. Na rynkach nie może, zdaniem przedstawicieli ekonomii instytucjonalnej, w sposób mechaniczny powstawać ład rynkowy, który prowadzić będzie do osiągnięcia stanu doskonałej koordynacji, tj. równowagi i efektywności w rozumieniu Pareta. W konsekwencji to nie koordynacja cenowa (dochodzenie do równowagi rynkowej), tylko instytucjonalna koordynacja indywidualnych wyborów i działań podmiotów gospodarczych na rynku powinna być głównym zagadnieniem ekonomii. Przyjęcie takiego rozumowania obniża poziom abstrakcji modeli ekonomii neoklasycznej⁸.

W nurcie instytucjonalnym wyróżnia się klasyczną (tradycyjną) ekonomię instytucjonalną (KEI) i jej późniejszych kontynuatorów (ekonomię neoinstytucjonalną, ENI) oraz nową ekonomię instytucjonalną (NEI). Klasyczna ekonomia

⁶ O.E. Williamson, *The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead*, „Journal of Economic Literature” 2007, vol. 38, s. 595–613, za: J. Szapiel, *Otoczenie instytucjonalne rynku funduszy zbiorowego inwestowania w Polsce*, w: *Ekonomia, mikroekonomia i ekonomia instytucjonalna*, red. B. Klimczak, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2009, s. 347.

⁷ M.G. Woźniak, *Fundamentalne problemy aksjologiczne ładu instytucjonalnego współczesnej gospodarki*, w: *Ład instytucjonalny w gospodarce*, red. B. Polszakiewicz, J. Boehlke, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2005, s. 21.

⁸ J. Szapiel, *Otoczenie instytucjonalne...*, s. 347.

instytucjonalna miała swój początek w latach 20. XX wieku. Jej prekursorami stali się Thorstein Veblen, John Rogers Commons i Wesley Clair Mitchell. Przywrócili oni ekonomii charakter nauki społecznej, nawiązując do starej tradycji traktowania ekonomii jako nauki politycznej. W tym podejściu postulowano przede wszystkim odejście od człowieka racjonalnego i uwzględnienie instytucji w procesie podejmowania decyzji. Podkreślano także szczególną rolę władzy w tworzeniu instytucji rynkowych przy jednoczesnym zachowaniu atrybutów gospodarki rynkowej, a także ewolucjonizm, holizm i instrumentalizm⁹.

Współcześni neoinstytucjonalniści (John Kenneth Galbraith, Gunnar Myrdal, Clarence Edwin Ayres), choć kontynuują ideę tradycyjnego instytucjonalizmu, to nie jest to wierne naśladownictwo. Podejście ENI cechuje się przede wszystkim mniejszym radykalizmem niż w przypadku KEI, jednak i w tym wypadku postuluje się budowę nowego paradygmatu w ekonomii. Krytycznie ocenia się tutaj działanie rynku bez żadnej kontroli, uznając przy tym państwo za konieczny warunek istnienia systemu społeczno-gospodarczego.

Początek nowej ekonomii instytucjonalnej datuje się na lata 70. XX wieku. Jako pierwszy nazwy tej użył Williamson. NEI stawia sobie za cel bycie istotnym uzupełnieniem teorii neoklasycznej. Wskazuje się tutaj, podobnie jak w ekonomii neoklasycznej, na rzadkość zasobów jako istoty gospodarowania, ale z drugiej strony neguje się założenie pełnej racjonalności jednostek. Uznaje się przy tym, że ich zachowania mają swój wpływ na kształtowanie się instytucji, a nie tylko (i tak jak to postrzegali tradycyjni instytucjonalniści) że to właśnie instytucje kształtują zachowania podmiotów gospodarujących¹⁰.

Jednym z przedmiotów zainteresowania NEI jest teoria agencji (Michael Cole Jensen, Eugene Francis Fama). Relacja agencji powstaje wówczas, gdy jeden podmiot jest zależny od drugiego albo inaczej – jeden podmiot posługuje się usługami drugiego w celu wykonania jakiegoś zadania. Taki kontrakt (jawny lub domyślny) implikuje delegację uprawnień przez pryncypała do agenta¹¹. Wskazuje się na dwa powody powstania relacji agencji. Pierwszym z nich jest asymetria informacji. Zakłada się, że agent wie więcej o wykonywanych zadaniach niż

⁹ W. Dugger, *The New Institutionalism: New but not Institutionalism*, „Journal of Economic Issues” 1990, vol. 24, no. 2, s. 424, za: M. Ratajczak, *Czy wszyscy jesteśmy lub będziemy instytucjonalistami?*, w: *Ekonomia, mikroekonomia...*, s. 17.

¹⁰ G.M. Hodgson, *The Approach of Institutional Economics*, „Journal of Economic Literature” 1998, vol. 36, s. 176.

¹¹ M. Ratajczak, *Współczesne teorie ekonomiczne*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2007, s. 151–152.

zwierzchnik. Ujawnia się przy tym takie aspekty asymetrii informacji, jak pokusę nadużycia i negatywną selekcję. Drugim powodem powstania relacji agencji jest rozbieżność funkcji celu agenta i zwierzchnika. Problem agencji powoduje powstanie określonych kosztów, takich jak koszty monitorowania agenta przez zwierzchnika, koszty budowania wiarygodności agenta w oczach pryncypała. Wyzwaniem staje się zatem ich minimalizowanie oraz wypracowanie systemu bodźców dla pełnomocnika do ujawnienia rzeczywistych informacji, które oznaczałyby zaniechanie manipulowania nimi i podjęcie przez niego działań oczekiwanych przez mocodawcę¹².

Stosunek agencyjny UKE–operatorzy usług telekomunikacyjnych

Prezes UKE poprzez prowadzoną regulację tworzy formalne ramy otoczenia instytucjonalnego rynku usług telekomunikacyjnych. Nawiązując do teorii instytucji Northa, Prezes UKE za pomocą narzędzi regulacji w znaczący sposób określa reguły gry, które wpływają na relacje między podmiotami działającymi na tym rynku. Dotyczą one w szczególności określania zasad współpracy rynkowej między nimi, kreowania konkurencji i inwestycji, zwiększenia dostępu do usług oraz gospodarowania zasobami częstotliwości¹³. Nawiązując do Williamsona, otoczenie instytucjonalne stanowi pewne „dobro publiczne”, które odgrywa szczególną rolę w tworzeniu ładu instytucjonalnego na rynku usług telekomunikacyjnych. Instytucje te mają przy tym zdolność osiągnięcia tak zwanej efektywności adaptacyjnej. Znajduje to swój wyraz w elastyczności struktury instytucjonalnej sprzyjającej rozwojowi rynku telekomunikacyjnego zgodnego z rozwojem technologicznym, wymaganiami konsumentów oraz polityką UE. Należy zaznaczyć, że oprócz instytucji formalnych budowane są także instytucje nieformalne, które bazują na wzajemnych relacjach i wzajemnym zaufaniu uczestników rynku. Nie stanowią one jednak celu działania Prezesa UKE. Są one niestabilne z powodu rotacji stanowisk, co może rodzić niepewność w sferze regulacji, na którą przedsiębiorstwa mogą reagować zaniechaniem długookresowych inwestycji¹⁴.

¹² J. Kraft, J.L. Ravis, *Theories of the Firm*, w: *Markets and Organization*, red. R. Arena, C. Longhi, Springer Verlag, Berlin–Heidelberg 1998, s. 245–246.

¹³ Zob. R. Nagaj, P. Szkudlarek, *Regulacja na rynkach sieciowych w Polsce w kontekście ekonomii dobrobytu*, „*Studia Ekonomiczne*” 2012, nr 102: *Dokonania współczesnej myśli ekonomicznej. Egzemplifikacja pojęcia dobrobytu*, s. 205–213.

¹⁴ B. Borkowska, *Znaczenie ram instytucjonalnych dla efektywności regulacji rynków infrastrukturalnych*, w: *Ekonomia, mikroekonomia...*, s. 339–340.

Na rynku usług telekomunikacyjnych w Polsce występuje kilka głównych płaszczyzn relacji agencyjnych, na przykład organ regulacyjny i regulowane firmy, politycy i regulator oraz organy UE i organy władzy w Polsce. Przedmiotem opracowania są te zachodzące między Prezesem UKE a operatorami usług telekomunikacyjnych. W strukturze hierarchicznej powstaje między nimi łańcuch zależności proceduralnych, w których następuje konwersja interesów państwa (pryncypała) na działania operatorów (agentów). Występuje przy tym zjawisko asymetrii informacji. Oportunistyczne zachowania agentów dążących do maksymalizacji swojej użyteczności powodują, że dochodzi do pokusy nadużycia, zwłaszcza dyskryminacji podmiotów o słabszej pozycji rynkowej. Stanowi to częsty przedmiot sporów między nimi. Pryncypał posiada narzędzia zdobywania informacji i poszerzania wiedzy o agentach między innymi poprzez kontrole, audyty, sprawozdania, raporty czy konsultacje. Jednak istnienie różnic funkcji celu Prezesa UKE i poszczególnych operatorów powoduje konieczność opracowania zestawu bodźców zachęcających ich do współpracy i działań zgodnych z celami pryncypała, na przykład określenia warunków przetargu czy aukcji korzystnych dla operatorów. Oczywiście, budowanie stosunków agencyjnych prowadzi do określonych kosztów działania Prezesa UKE związanych z samym funkcjonowaniem urzędu (na przykład wynagrodzenia pracowników) i pozyskiwaniem informacji (na przykład koszty monitoringu rynku, prowadzonych badań rynkowych i ekspertyz).

Zasadnicze znaczenie dla rozwoju rynku usług telekomunikacyjnych w Polsce mają relacje agencyjne występujące między Prezesem UKE a wiodącymi operatorami telekomunikacyjnymi. Należy przy tym zwrócić szczególną uwagę na te występujące między Prezesem UKE a OP. W związku ze znaczącą pozycją na rynku nałożono na operatora szczególne obowiązki regulacyjne – instytucje formalne. Mają one ograniczać stosowanie polityki dyskryminacji wobec innych podmiotów działających na rynku. Są to między innymi: obowiązek zapewnienia dostępu telekomunikacyjnego do sieci operatora innym przedsiębiorcom, oferowanie usług na warunkach hurtowych w celu ich dalszej sprzedaży, obowiązek ogłaszania specyfikacji technicznych sieci i urządzeń telekomunikacyjnych, obowiązek prowadzenia rachunkowości regulacyjnej i kalkulacji kosztów oraz przedstawienia oferty ramowej o dostępie telekomunikacyjnym. Między UKE a OP występuje wyraźna asymetria informacji, a także rozbieżności między celami ich działań. Z uwagi na zajmowaną pozycję, OP jest o wiele lepiej poinformowana od swojego pryncypała. Operator ma swoje powody do nieujawniania

nia swojej wiedzy, co może skutkować występowaniem pokusy nadużycia czy selekcji negatywnej. Powoduje to niejednokrotnie powstawanie sporów między nimi, a także konieczność poszukiwania sposobów przechwytywania informacji przez regulatora za pomocą narzędzi regulacji. Rozbieżność ich celów dotyczy zasadniczo tego, że Prezes UKE jest zainteresowany rozwojem rynku usług telekomunikacyjnych poprzez wzrost konkurencji. Z kolei OP jest zainteresowana maksymalizacją swojej użyteczności przy zachowaniu jak najsilniejszej pozycji na rynku.

Specyficzna relacja agencyjna między Prezesem UKE a OP powstała na zasadzie eksperymentu dzięki podpisanemu „Porozumieniu”¹⁵. Rozwiązanie to miało charakter innowacyjny w dziedzinie regulacji, a tym samym w budowaniu formalnej instytucji na rynku usług telekomunikacyjnych w Polsce. Przesłankami jego wprowadzenia były: stosowanie przez operatora dyskryminacji powodującej ograniczenie konkurencji na rynkach telefonii stacjonarnej i transmisji danych oraz niezadowolający poziom wydatków infrastrukturalnych OP. Bodźcem do jego akceptacji była rezygnacja przez Prezesa UKE z separacji funkcjonalnej OP oraz dalszej obniżki cen hurtowych na usługi telekomunikacyjne¹⁶. Zgodnie z postanowieniami „porozumienia” zrealizowano szereg działań, które w sposób znaczący zmieniły instytucje na rynku usług telekomunikacyjnych w Polsce¹⁷. Stały się one szczególnie ważne w polityce kreowania przez UKE konkurencji wolnej od dyskryminacji. Jego beneficjentami stali się operatorzy alternatywni (OA).

„Porozumienie” uregulowało między innymi współpracę międzyoperator-ską poprzez wprowadzenie zasad i procedur usprawniających kontakty w relacjach OP–OA, na przykład Model Współpracy Międzyoperatorkiej (MWM) czy Testy Zawężenia Marży (MS) i Zawężenia Ceny (PS). Dzięki „Porozumieniu” zabezpieczono niedozwolony przepływ informacji przy wykorzystaniu tak zwanych Chińskich Murów. Są to ograniczenia występujące między wybranymi strukturami operatora, które nie pozwalają na przepływ informacji. OP dokonała przy tym zmian organizacyjnych oraz gruntownej przebudowy, a w wielu

¹⁵ www.uke.gov.pl/files/?id_plik=6296 (20.04.2014).

¹⁶ Zob. P. Szkudlarek, *Separacja funkcjonalna jako narzędzie polityki regulacyjnej państwa na rynku komunikacji elektronicznej w Polsce*, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego 2011, nr 19: *Problemy teorii i polityki makroekonomicznej*, s. 49–66.

¹⁷ Zob. *Raport Prezesa UKE z dwóch lat realizacji Porozumienia zawartego z Telekomunikacją Polską S.A. 22 października 2009 roku*, Warszawa 2011.

przypadkach budowy nowych systemów informatycznych. Zasadą niedyskryminacji objęto spółki zależne od OP oraz innych kontrahentów operatora. Tworzenie nowych ram instytucjonalnych w relacjach agencyjnych Prezes UKE–OP przyniosło wymierne efekty w postaci wzrostu inwestycji infrastrukturalnych, na przykład dzięki „Porozumieniu” OP na koniec marca 2013 roku wybudowała¹⁸ blisko 1,3 mln linii szerokopasmowych (w stosunku do wymaganego 1,2 mln). Nowy wymiar instytucji tworzony w ramach „Porozumienia” stał się niezwykle istotnym czynnikiem rozwoju dla alternatywnych operatorów. Wskazują oni¹⁹, że wywarło ono w większości przypadków pozytywny wpływ na poziom konkurencyjności rynku, choć nie zlikwidowało wszystkich barier jego rozwoju.

Podsumowanie

Otoczenie instytucjonalne wpływa na rozwój rynku telekomunikacyjnego w Polsce. Szczególnie ważne są instytucje formalne, które są domeną działania Prezesa UKE. Dzięki nim określone są reguły gry, które w dużym zakresie kształtują relacje między podmiotami działającymi na tym rynku. W instytucjonalnej analizie rynku usług telekomunikacyjnych skupiono się przede wszystkim na relacjach agencyjnych między regulatorem rynku a operatorami, w szczególności z OP. Ze względu na znaczącą pozycję na rynku, na operatora nałożono szereg obowiązków regulacyjnych – instytucji formalnych. Mają one ograniczać stosowanie polityki dyskryminacji wobec innych podmiotów, prowadząc do rozwoju rynku usług telekomunikacyjnych w Polsce. Jednym z innowacyjnych rozwiązań regulacyjnych wprowadzonych w 2009 roku było „Porozumienie” między UKE a OP. W dość istotnym zakresie rozwiązywało ono dwa kluczowe problemy stosunku agencji: asymetrię informacji i różnorodność celów, stosując przy tym określone bodźce do działania.

Rosnąca złożoność procesów zachodzących na rynku telekomunikacyjnym, która jest wynikiem postępu technologicznego i postępującej konwergencji, wymaga zastosowania coraz bardziej złożonych formalnych instytucji w ramach prowadzonej polityki regulacji. Konieczne jest ich doskonalenie i wzbogacanie,

¹⁸ *Audyt wykonania Porozumienia UKE – TP. Raport Audytora z wykonania Porozumienia w zakresie realizacji Deklaracji Inwestycyjnej TP*, Warszawa, 15 maja 2013 roku, audyt według stanu na dzień 31 marca 2013 roku, ATKearney, s. 19, 26.

¹⁹ *Ankieta Funkcjonowanie Porozumienia UKE–TP w opinii operatorów alternatywnych – podsumowanie wyników badania ankietowego*, UKE, Warszawa, październik 2011 roku, www.uke.gov.pl/files/?id_plik=9460 (20.04.2014).

czyli zachowanie efektywności adaptacyjnej, co sprzyja ograniczaniu kosztów jej prowadzenia.

Bibliografia

- Ankieta Funkcjonowanie Porozumienia UKE–TP w opinii operatorów alternatywnych – podsumowanie wyników badania ankietowego*, UKE, Warszawa, październik 2011 roku, www.uke.gov.pl/files/?id_plik=9460.
- Audyty wykonania Porozumienia UKE – TP. Raport Audytora z wykonania Porozumienia w zakresie realizacji Deklaracji Inwestycyjnej TP*, Warszawa, 15 maja 2013 roku, audyt według stanu na dzień 31 marca 2013 roku, AT Kearney.
- Borkowska B., *Znaczenie ram instytucjonalnych dla efektywności regulacji rynków infrastrukturalnych*, w: *Ekonomia, mikroekonomia i ekonomia instytucjonalna*, red. B. Klimczak, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2009.
- Commons J.R., *Institutional Economics*, „American Economic Review” 1931, vol. 21.
- Dugger W., *The New Institutionalism: New but not Institutionalism*, „Journal of Economic Issues” 1990, vol. 24.
- Hodgson G.M., *The Approach of Institutional Economics*, „Journal of Economic Literature” 1998, vol. 36.
- Kraft J., Ravis J.L., *Theories of the Firm*, w: *Markets and Organization*, red. R. Arena, C. Longhi, Springer Verlag, Berlin–Heidelberg 1998.
- Nagaj R., Szkudlarek P., *Regulacja na rynkach sieciowych w Polsce w kontekście ekonomii dobrobytu*, „Studia Ekonomiczne” 2012, nr 102: *Dokonania współczesnej myśli ekonomicznej. Egzemplifikacja pojęcia dobrobytu*.
- North D.C., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge NY 1990.
- North D.C., *The New Institutional Economics and Development*, www.econ.iastate.edu/tesfasti/NewInstE.North.pdf.
- Ratajczak M., *Czy wszyscy jesteśmy lub będziemy instytucjonalistami?*, w: *Ekonomia, mikroekonomia i ekonomia instytucjonalna*, red. B. Klimczak, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2009.
- Szapiel J., *Otoczenie instytucjonalne rynku funduszy zbiorowego inwestowania w Polsce*, w: *Ekonomia, mikroekonomia i ekonomia instytucjonalna*, red. B. Klimczak, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2009.
- Szkudlarek P., *Seperacja funkcjonalna jako narzędzie polityki regulacyjnej państwa na rynku komunikacji elektronicznej w Polsce*, *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekono-*

- micznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego 2011, nr 19: *Problemy teorii i polityki makroekonomicznej*.
- Williamson O.E., *Market and Hierarchies, Analysis and Anti-trust Implications*, Free Press, New York 1975.
- Williamson O.E., *The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead*, „Journal of Economic Literature” 2007, vol. 38.
- Woźniak M.G., *Fundamentalne problemy aksjologiczne ładu instytucjonalnego współczesnej gospodarki*, w: *Ład instytucjonalny w gospodarce*, red. B. Polszakiewicz, J. Boehlke, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2005.
- Veblen T., *The Theory of the Leisure Class*, Dover Publications, Toronto 1994.
- Ratajczak M., *Współczesne teorie ekonomiczne*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2007.

TELECOMMUNICATIONS SERVICES MARKET IN POLAND IN THE CONTEXT OF AGENCY THEORY

Keywords: Institutions, institutional economics, Agency Theory, telecommunications

SUMMARY

The main aim of this article is to determine the relationship between the President of the Office of Electronic Communications and telecommunications operators in the context of the Institutional Agency Theory. The paper presents the essence of the institution, describes the key aspects of Institutional Economics, with particular emphasis on Agency Theory, New Institutional Economics (NIE). In last part of the article was described the institutional conditions of the cooperation between the President of the Office of Electronic Communications and telecommunication operators, including mainly the Orange Polish in the light of Agency Theory.