



Geen reden voor subsidie van vast naar mobiel

Auteur(s):

Bos, R.,
Dal, F. van

De auteurs zijn respectievelijk plaatsvervangend hoofd afdeling Interconnectie en Bijzondere Toegang van opta en projectleider mobiele terminating tarieven bij opta.

Verschenen in:

ESB, 87e jaargang, nr. 4382, pagina 804, 8 november 2002

Rubriek:**Trefwoord(en):**

reactie

In zijn bijdrage neemt Eric van Damme stelling tegen de regulering van de mobiele aflever- of 'terminating'-tarieven ¹. Waarom acht opta de verlaging van de hoge aflevertarieven toch noodzakelijk? ².

Prijzen niet op Ramsey-niveau

Van Damme stelt dat dat de hevige concurrentie op de retailmarkt dwingt tot de hoge aflevertarieven en dat dit - de theorie van Ramsey indachtig- duidt op effectieve concurrentie tussen mobiele aanbieders. Deze stelling verdient kritische kanttekeningen. Ondernemingen zullen veelal een prikkel ondervinden om op markten met een lage vraagelasticiteit (de mobiele terminating markt) prijzen te stellen boven het (theoretisch efficiënte) Ramsey-niveau, terwijl er prikkels zijn om op markten met een hogere vraagelasticiteit (de mobiele retailmarkten) tarieven onder het Ramsey-niveau te vragen ³. De prijsopslagen op de terminating markt zijn dus, als gevolg van bestaande monopolies en het ontbreken van prijselasticiteit, te hoog.

Ramsey-prijzen moeilijk toepasbaar

Uit de literatuur is bekend dat toezichthouders Ramsey-prijzen als concept onder strikte condities kunnen benutten bij de regulering van een natuurlijk monopolie. In die situatie zal de toezichthouder het daadwerkelijke tariefniveau zodanig moeten vaststellen dat overmatige monopoliewinsten worden voorkomen maar een winstmaximaliserende monopolist zijn kosten precies kan goedmaken ⁴. Doorgaans betekent dit lagere tarieven dan zonder regulering. Het is in de praktijk overigens lastig om robuuste Ramsey-prijzen vast te stellen: hiervoor is veel extra informatie nodig (bijvoorbeeld ter vaststelling van elasticiteiten), die vanwege informatie-asymmetrieën zelden beschikbaar is voor de toezichthouder ⁵.

Vast subsidieert mobiel

Opta kan, anders dan Van Damme, vanuit haar taakstelling niet leven met de bestaande hoge mobiele aflevertarieven. Deze tarieven stellen de mobiele aanbieders in staat ongewenste vormen van kruissubsidiëring toe te passen: er vindt geschuif met kosten plaats, waarbij de eindgebruikers van met name vaste aanbieders opdraaien voor diensten van de mobiele aanbieder aan zijn bellers. Het bellen van vast naar mobiel is immers veel duurder dan het bellen van mobiel naar vast en het bellen van mobiel naar mobiel.

Met hun hoge aflevertarieven bepalen de mobiele aanbieders de kosten van de vaste aanbieders voor vast naar mobiel verkeer in hoge mate. Hierdoor verslechtert verder de positie van vaste aanbieders zonder eigen mobiel netwerk op markten waarop deze met mobiele aanbieders (potentieel) concurreren, met name op de grootzakelijke markt.

Opta vindt dit onwenselijk: waarom zouden de klanten van vaste operators het mobiel opbellen moeten subsidiëren, en waarom zouden mobiele aanbieders de concurrentie met vaste aanbieders duurzaam mogen verstoren ⁶?

Verlaging van de aflevertarieven betekent dat aanbieders van mobiele telefonie, gegeven de forse concurrentie op de retailmarkt, gedwongen zullen worden om wegvallende inkomsten te compenseren door hun bedrijfsprocessen efficiënter in te richten. Vanwege diezelfde concurrentie is het ook niet waarschijnlijk dat de mobiele aanbieders de beltarieven ongebreideld kunnen verhogen als compensatie voor teruglopende terminating inkomsten.

Kostenoriëntatie

De hoogte van de aflevertarieven, de monopoliesituatie en het gebrek aan prijselasticiteit op de mobiele terminating markt geven alle aanleiding om de mobiele aflevertarieven te reguleren. De empirie op grond van vergelijkbare situaties is voor de Europese en Nederlandse wetgever aanleiding geweest om het principe van kostenoriëntatie toe te passen in monopolioïde marktomstandigheden. Dit heeft het kader gecreëerd voor de besluitvorming van opta. Een tariefbepaling op basis van de incrementele kosten op lange termijn voorziet in een tariefstelling die enerzijds misbruik van een machtspositie uitsluit en anderzijds waarborgt dat efficiënte mobiele

aanbieders hun kosten goed kunnen maken en een redelijk rendement vergoed krijgen ter dekking van vermogens-

risico's. Tot het moment dat een kostengeoriënteerd tarief is vastgesteld, acht opta het redelijk dat mobiele aanbieders hun tarieven geleidelijk omlaag brengen naar het zogenaamde Europese 'best practice'-niveau van niet-gereguleerde mobiele aanbieders. Immers, er is geen enkele reden waarom de Nederlandse tarieven niet aan dit niveau zouden kunnen voldoen: een mobiel netwerk kan in een zo dichtbevolkt en vlak land als Nederland niet tot hogere kosten leiden dan in Zweden, Noorwegen en Luxemburg.

1 Zie OPTA, De beleidsregels inzake de regulering van mobiele terminating tarieven, aangepast bij besluit van 22 juli 2002 (www.opta.nl).

2 Vanwege de ruimte beperkt ons betoog zich tot dit punt.

3 Zie ook OFTEL, Ramsey prices and the incentives of mobile operators, Londen, februari 2002.

4 Zie F.M. Scherer en D. Ross, Industrial market structure and economic performance, derde editie, 1990, Boston, blz. 498 e.v.

5 Zie noot 3.

6 Overigens kan OPTA niet volstaan met het alleen reguleren van de terminating tarieven van het vast-mobiele verkeer: OPTA moet ook in geschillen over de redelijkheid van aflevertarieven in mobiel-mobiel verkeer uitspraken doen. Er is verder geen rechtvaardiging om mobiele operators een ander tarief te laten betalen dan de vaste operators: het gaat om dezelfde dienst.