

## Regulering mobiele gespreksafgiftetarieven hoognodig

*In hun ESB-bijdrage van 16 juni nemen Maarten Janssen en Ewa Mendys-Kamphorst stelling tegen regulering van de mobiele gespreksafgiftetarieven; ze pleiten bovendien voor asymmetrische regulering in geval er toch gereguleerd moet worden. Waarom acht OPTA verlaging van de hoge afgiftetarieven toch noodzakelijk?*

De tarieven voor mobiele gespreksafgifte zijn al jaren te hoog. OPTA heeft de markten voor mobiele gespreksafgifte onderzocht en geconstateerd dat het risico reëel is dat mobiele partijen te hoge tarieven (blijven) vragen voor mobiele gespreksafgifte. Dit komt door de monopoliepositie die zij innemen op de markt voor het afleveren van gesprekken op het eigen mobiele netwerk (OPTA, 2005). Hierdoor is OPTA bij wet genoodzaakt tariefregulering op te leggen. OPTA heeft hiertoe een model ontwikkeld waarmee de prijzen kunnen worden gebaseerd op onderliggende kosten. Op deze wijze is het tariefniveau te benaderen van een goed werkende markt. In het ontwerpbesluit dat OPTA onlangs hierover heeft gepubliceerd, wordt duidelijk dat de huidige tariefniveaus ruim twee keer zo hoog zijn als de kostprijs (OPTA, 2006).

Janssen en Mendys-Kamphorst stellen desondanks dat geen noodzaak bestaat voor het reguleren van de mobiele gespreksafgiftetarieven. In dit kader voeren zij, net als Eric van Damme voor hen (Van Damme, 2002), aan dat sprake is van een tweezijdige markt en dat winsten op mobiele gespreksafgifte worden weggeconcurrereerd op de retailmarkt voor mobiele telefonie. Dit is echter een te beperkte voorstelling van zaken.

Een mobiele netwerkaanbieder beschikt over een monopoliepositie voor het afleveren van gesprekken op zijn eigen netwerk. Aanbieder B heeft immers geen andere keuze dan aan te kloppen bij aanbieder A indien hij zijn eindgebruikers wil laten bellen met eindgebruikers van A. De vraag naar gespreksafgifte op een netwerk is bovendien inelastisch, als gevolg van het *'calling party pays principle'*: de beller betaalt, zonder te weten naar welk netwerk hij belt. Dit leidt tot een mechanisme waarbij de concurrentiepositie van aanbieder B verslechtert, wanneer aanbieder A zijn gespreksafgiftetarieven verhoogt (*'raising rival's costs'*) en vice versa.

OPTA concludeert dan ook, evenals bijvoorbeeld Tommaso Valetti (Valetti, 2003) en Mark Armstrong (Armstrong, 2004) alsmede nationale toezichthouders in de 25 EU landen, dat geen economische prikkels bestaan om de gespreksafgiftetarieven te verlagen. In dit licht verbaast het niet dat aanbieders hun tarieven pas zijn gaan verlagen onder dreiging van ingrijpen door de NMa eind 2003, nadat in de periode daaraan voorafgaand de tarieven jaarlijks met gemiddeld 8,7 procent zijn gestegen.

De hoge mobiele gespreksafgiftetarieven creëren negatieve externaliteiten op met name de markt voor vaste telefonie. Zo is het duurder om te bellen van vast naar mobiel dan van mobiel naar mobiel, ondanks de significant lagere kosten van vaste spraaktechnologie. Bellers stappen in versneld tempo over naar een *'mobile only'* abonnement, daarbij ongevraagd gesubsidieerd door mensen die nog wel gebruik maken van hun, efficiëntere, vaste telefoon. Het directe verlies dat vaste bellers hierdoor hebben geleden heeft OPTA in zijn marktanalysebesluiten becijferd op 145 tot 1.300 miljoen euro per jaar. Door de mobiele gespreksafgiftetarieven te reguleren zet OPTA de zaken recht: vaste bellers betalen niet langer teveel, de vaste markt wordt niet langer oneigenlijk verstoord en mobiele aanbieders kunnen zich gaan concentreren op die markten waar eindgebruikers wél een keuze hebben.

Janssen en Mendys-Kamphorst bepleiten tot slot asymmetrische regulering om daarmee het *'winner takes all'* effect tegen te gaan. OPTA gaat hierin mee, voor zover de overheid zelf de hand heeft gehad in ongelijkheid tussen aanbieders. Kostenverschillen die het gevolg zijn van de verschillende eisen die werden gesteld bij de spectrumverdeling, worden meegenomen in de gespreksafgiftetarieven (OPTA, 2006).

De macht van de grote aanbieders is daarnaast betrekkelijk. Aanbieders zijn, op grond van artikel 6.1 van de Telecommunicatiewet, verplicht eind- tot eindverbindingen voor hun eindgebruikers tot stand te brengen. Van een weigering om de gespreksafgiftedienst af te nemen kan dus geen sprake zijn. Daarnaast kunnen de kleine aanbieders Orange – dochter van France Telecom – en T-Mobile – dochter van Deutsche Telekom – op Europees niveau de schaalvoordelen creëren die een *'winner takes all'* situatie in de weg staat. Er bestaat dan ook geen rechtvaardiging de kleine aanbieders in bescherming te nemen.

### LITERATUUR

- Armstrong, M. (2004) *Two-sided Markets; Economic Theory and Policy Implications*. Paper prepared for the Encore workshops on competition issues in two sided markets, The Hague, October 28. Mimeo.
- OPTA (2005) *De markt voor gespreksafgifte op het mobiele netwerk van respectievelijk Koninklijke KPN N.V., Vodafone Libertel N.V., Orange Nederland N.V. en T-Mobile Netherlands Holding B.V.* OPTA/TN/2005/203187 t/m 203190, 14 november.
- OPTA (2006) *Ontwerpbesluit aangaande de tarieven voor mobiele gespreksafgifte*. OPTA/TN/2006/201891, 21 juni.
- Valetti, T. (2003) *Obligations that can be imposed on operators with significant market power under the new regulatory framework for electronic communications, Access services to public mobile networks*. Paper prepared for the European Commission.
- Van Damme, E.E.C. (2002) *Regulering van de markt voor mobiele telefonie*. ESB, 87, 800-803.

### ROBERT STIL EN MICHIEL LUGT

De auteurs zijn respectievelijk hoofd van het Economisch Analyse Team en projectleider mobiele telefonie bij OPTA