



Redacteur ESB
 m.dijkstra@sdu.nl

Verkeerd verbonden

Sinds 15 augustus ligt er een nieuw ontwerpbesluit van de OPTA over de maximumtarieven voor de gespreksafgifte voor telefonie (OPTA, 2008). Gespreksafgifte is het verbinden van een beller aan degene die gebeld wordt. Deze dienst wordt door de telefoonaanbieder van degene die gebeld wordt in rekening gebracht bij de telefoonaanbieder van degene die belt. De aanbieder van de beller berekent dit dan weer door aan de beller. De afgiftetarieven zijn niet expliciet bekend bij de beller, maar hij betaalt er indirect wel voor. De OPTA stelt dat er sprake is van marktmacht in de afgifte van telefoongesprekken: als een beller een bepaalde persoon of organisatie telefonisch wil bereiken, zijn er nauwelijks alternatieven om met die persoon in contact te komen. Hij kan eventueel een e-mail of fax sturen, maar voor onmiddellijk contact kan hij eigenlijk alleen maar voor een bepaald telefoonnummer kiezen. Om misbruik van deze marktmacht te voorkomen, stelt de OPTA maximumprijzen in voor de gespreksafgiftetarieven op de markten voor mobiele en vaste telefonie. Maximumprijzen zijn te rechtvaardigen, maar de OPTA had ook kunnen kiezen voor een makkelijkere en efficiëntere manier om de marktmacht te verkleinen, door ook degene die gebeld wordt mee te laten betalen aan een ontvangen telefoongesprek. In Noord-Amerika en een aantal Aziatische landen gebeurt dit al. Consumenten die daar een telefonieabonnement afsluiten, betalen niet alleen een tarief voor de telefoongesprekken die zij initiëren, maar ook voor de gesprekken die zij ontvangen. Aanbieders beprijzen beide diensten en consumenten kunnen een telefoonaanbieder uitkiezen op een combinatie van beide tarieven. Het afgiftetarief wordt in deze landen dus niet indirect doorberekend aan een bellende consument, die geen keus heeft naar welke doorverbinder hij belt, maar aan de consument die het telefoongesprek ontvangt en die in staat is om een andere aanbieder te kiezen als deze een te hoge prijs vraagt. Hierdoor is het voor tele-

foonaanbieders niet alleen de moeite waard om te concurreren met de prijzen van uitgaande telefoongesprekken, maar ook op de prijzen van inkomende gesprekken. Mensen zelf laten betalen voor de gesprekken die zij ontvangen kan een behoorlijk verschil opleveren in afgiftetarieven. Littlechild (2006) constateert dat in 1999 in de landen waar alleen de bellers voor het gesprek betaalden, gemiddeld een afgiftetarief van tien dollarcent per minuut gold, tegen gemiddeld een halve dollarcent in de landen waar de gespreksontvanger ook meebetaalde. Ter vergelijking: in de Nederlandse mobiele markt zijn de maximumtarieven op het moment ongeveer negen eurocent en zullen in juli 2009 verlaagd worden naar zeven eurocent. Er zijn niet alleen positieve kanten aan het laten betalen bij gespreksontvangst: mensen zullen minder geneigd zijn hun telefoon op te nemen als het geld kost. Maar, volgens ditzelfde argument zouden zij ook sneller iemand bellen vanwege de lagere kosten die de beller maakt wanneer hij een gesprek initieert en zorgen technische innovaties zoals nummerweergave ervoor dat vooral leuke gesprekken worden opgenomen, terwijl de vervelende gesprekken, zoals telefonische enquêtes, vermeden kunnen worden. Ook zou het ervoor kunnen zorgen dat mensen minder snel geneigd zijn een telefoon te bezitten, omdat zij geen gratis gesprekken meer kunnen ontvangen, al laat onderzoek zien dat consumenten in markten waar de gespreksontvanger meebetaalt, gemiddeld niet minder telefoons bezitten (Dewenter en Krüse, 2005). In de telefoniemarkt was vroeger sprake van een enkele aanbieder (KPN) en leek het laten betalen voor gebeld worden enigszins onzinnig: of er nu betaald moest worden voor een uitgaand gesprek, of een inkomend gesprek, hetzelfde bedrijf inde zowel de rekening van de bellende als van de gebelde partij. Maar tegenwoordig wordt de mobiele telefoniemarkt niet door een enkele aanbieder gedomineerd en daalt ook het marktaandeel van KPN op de vaste telefoniemarkt langzaam naar ongeveer vijftig procent in 2011 (OPTA, 2008). Hierdoor is de telefoonaanbieder van de beller al lang niet meer dezelfde als de aanbieder van degene die gebeld wordt. Om te voorkomen dat de telefoonaanbieder van degene die gebeld wordt zijn marktmacht misbruikt, kan opgelegd worden dat beide partijen betalen. Dan ontstaat er echt concurrentie op de afgiftetarieven en wordt het opleggen van maximumtarieven overbodig.

LITERATUUR

Dewenter, A. en J. Krüse (2005) *Calling party pays or receiving party pays?* Helmut Schmit University werkdocument 43/2005.
 Littlechild, S. (2006) *Mobile termination charges: Calling Party Pays versus Receiving Party Pays*. *Telecommunications Policy*, 30(5-6), 242-277.
 Onafhankelijke Post en Telecommunicatie Autoriteit (2008) *Marktanalyse vaste gespreksafgifte, ontwerpbesluit*. Den Haag: OPTA.