



De natuur van het spoorwegmonopolie

Auteur(s):

Visser, M.

De auteur is redacteur economie bij Elsevier. Hij schreef dit artikel op persoonlijke titel. De auteur bedankt Jaap van Dijk voor zijn commentaar op een eerdere versie.

Verschenen in:

ESB, 81e jaargang, nr. 4081, pagina 936, 13 november 1996

Rubriek:

DISCUSSIE

Trefwoord(en):

verkeer, vervoer, infrastructuur

Niet alleen de opbrengsten, ook de kosten van de verschillende spoorlijnen hangen met elkaar samen. De spoorwegen zijn nog steeds een (zwak) natuurlijk monopolie, waarop vrije toetreding niet tot een optimaal productaanbod leidt.

Traditioneel worden de spoorwegen beschouwd als een 'natuurlijk monopolie': met één vervoerder op de spoorwegmarkt zijn de kosten lager dan met meer dan één. Dat komt in belangrijke mate door de hoge vaste kosten van de infrastructuur.

Sinds kort zijn de exploitatie van treinen en het beheer en onderhoud van de rails financieel gescheiden. NS Reizigers heeft alleen met de exploitatie van treinen te maken. Maar ook bij de exploitatie dalen de gemiddelde kosten. Er zijn schaal- en meerproductvoordelen.

Stel dat een exploitant één trein heeft. Met deze trein wordt één keer van Amsterdam naar Rotterdam en weer terug gereden. Het is logisch dat de gemiddelde kosten aanzienlijk dalen wanneer deze exploitant vaker op en neer gaat rijden. Dit voordeel houdt op wanneer de trein continu heen en weer rijdt en er een nieuwe trein nodig is. Dan is het mogelijk dat er twee exploitanten heen en weer gaan rijden. Het is echter ook mogelijk dat de eerste exploitant gewoon een extra treinstel aankoppelt.

Wanneer de exploitant naast een intercity ook nog een stoptrein gaat rijden, levert dit meerproductvoordelen ('economies of scope') op. Denk bijvoorbeeld aan de kaartverkoop op de uiterste punten van het traject. Dit wordt versterkt wanneer er een vervoersnet ontstaat. Wanneer een exploitant diverse lijnen rijdt, bespaart dit in verhouding marketingkosten, organisatorische kosten, loketkosten, personeelskosten, opleidingskosten en dergelijke.

Er zijn dus verschillende deelmarkten op het spoor te onderscheiden: de verschillende lijnen, treinsorten (stoptrein of intercity) en tijdstippen (spits of late avond). Op sommige van deze deelmarkten is de vraag groter dan op andere. Dat betekent dat sommige van deze deelmarkten zelfstandig te exploiteren zijn: men kan er een prijs voor vragen gelijk aan de 'eigenstandige' kosten, waarbij er winst gemaakt wordt. Voor andere deelmarkten geldt, dat exploitatie alleen mogelijk is als er geprofiteerd kan worden van de schaal- en meerproductvoordelen. Denk bijvoorbeeld aan het vervoer in de avonduren, wanneer er maar weinig mensen in de trein zitten. Het aanschaffen van materieel voor deze diensten is niet interessant, maar gegeven dat het materieel er is en alleen de energie- en personeelskosten terugverdiend hoeven te worden, rijden er toch treinen.

Dit alles is nog afgezien van de vraag naar de zogenaamde onrendabele lijnen (vaak in de regio), waarvoor geldt dat zelfs de variabele kosten niet gedekt worden door de opbrengsten. Deze lijnen zijn alleen met een of andere wijze van subsidiëring te exploiteren.

Door schaal- en meerproductvoordelen is er dus, ook in de exploitatie, tot op zekere hoogte sprake van dalende gemiddelde kosten¹. Er is dus sprake van een natuurlijk monopolie, maar omdat toetreding tot deelmarkten wel mogelijk is, spreken we van een 'zwak' natuurlijk monopolie.

Wat is wijsheid?

De 'first best'-oplossing voor een natuurlijk monopolie' is, dat één (monopolistisch) spoorwegbedrijf de exploitatie in handen heeft, en een prijs rekent die gelijk is aan de marginale kosten. Er wordt dan verlies gemaakt. Dit vergt een nagenoeg perfecte regulering van de overheid, die in de praktijk niet mogelijk is.

De 'second best'-oplossing die in de theoretische literatuur voor een natuurlijk monopolie wordt aanbevolen, gaat uit van kostendekking. Echter niet per deelmarkt, zoals Ten Raa voorstelt, maar voor het spoorvervoer als geheel². De prijs op de verschillende deelmarkten wijkt dan minimaal af van de marginale kosten. De afwijking moet in ieder geval zodanig zijn, dat de totale winst gelijk is aan nul. Echter, als dit betekent dat op sommige deelmarkten de prijs hoger is dan de gemiddelde kosten, zal toetreding mogelijk zijn. Voor een zwak natuurlijk monopolie, zoals bij de spoorwegen, levert dit dus geen oplossing.

Ten Raa heeft het ook over 'second best', maar dan in de betekenis dat op iedere deelmarkt afzonderlijk de eigenstandige kosten moeten worden terugverdiend³. Afgezien van de vraag of dit wel 'second best' genoemd kan worden, is de vraag wat er dan zal gebeuren. Als

Lovers een vergunning krijgt om overdag tussen Amsterdam en Rotterdam te gaan rijden, zal men een prijs rekenen die gelijk is aan het laagste punt van de gemiddelde kosten, dat is dat punt waar extra productie geen winst meer oplevert. Meer in het algemeen, zal er op de intercitylijnen concurrentie komen van meerdere exploitanten. Iedere exploitant zal zelf een materieelpark beheren, loketten openen, reclame maken enz. NS-Reizigers zal reizigers verliezen en minder gaan produceren. Zo gaan de meerproductvoordelen verloren, met als gevolg dat er minder stoptreinen rijden, tegen een hoger tarief. In totaal wordt er minder spoorvervoer aangeboden dan in de situatie met één aanbieder. Natuurlijk kan de overheid betalen voor de stoptreinen, maar ook dit zal relatief duur zijn omdat de meerproductvoordelen niet worden gerealiseerd.

Conclusie

Vrije toetreding op het spoorwag net gaat ten koste van schaal- en meerproductvoordelen, en leidt zo tot hogere productiekosten. Het is om die reden begrijpelijk dat NS aan de minister van Verkeer en Waterstaat heeft aangeboden om een pakket van intercity's en stoptreinen zonder subsidies te rijden, op voorwaarde dat er op dit net geen toetreding mogelijk wordt⁴. NS kan dan 'second best pricing' voor een netwerk toepassen.

De op deze wijze te winnen schaal- en meerproductvoordelen vormen echter maar één deel van het verhaal: concurrentie is ook een stimulans om efficiënt te produceren. Als de minister NS zijn zin geeft, dan ondervindt het bedrijf geen stimulans om efficiënter te gaan produceren.

Een oplossing hiervoor is om geen concurrentie *op* het spoor toe te laten, maar concurrentie *om* het spoor te organiseren. De overheid zou netwerken van treinverbindingen kunnen aanbesteden, die bestaan uit meer en minder rendabele lijnen. Binnen zo'n netwerk kunnen meerproductvoordelen gerealiseerd worden, en de concurrentie bij de aanbesteding zorgt ervoor dat het bedrijf dat deze voordelen het meest efficiënt weet uit te buiten, de concessie verkrijgt.

Discussie betreft: M.H. ten Raa, [Het goede spoor](#), *ESB*, 9 oktober 1996, blz. 827.

Zie ook: [Bestaan er onrendabele spoorlijnen?](#) van F.T. Schut en [Naschrift in discussie spoorwegmonopolie](#) van M.H. ten Raa.

¹ Zie B. Nooteboom, De hypothese van de bedwingbare markt, *ESB*, 27 oktober 1993, blz. 990-992; H.P.C. van Ooststroom en G. Renes, De economie van de spoorwegen, *ESB*, 1993, blz. 884-888; en H.P.C. van Ooststroom en H.A. van der Donk, De productie- en kostenstructuur van de N.V. Nederlandse Spoorwegen, *Tijdschrift voor Vervoerswetenschap*, 1989, blz. 171-187. Van Ooststroom en Van der Donk hebben een kostenfunctie geschat. Op basis daarvan constateren Van Ooststroom en Renes dat er binnen het reizigersvervoer inderdaad meerproductvoordelen aanwezig zijn.

² Zie W.J. Baumol, E.E. Bailey en R.D. Willig, Weak invisible hand theorems on the sustainability of multiproduct natural monopoly, *American Economic Review*, 1977, blz. 350-365.

³ M.H. ten Raa, [Het goede spoor](#), *ESB*, 9 oktober 1996, blz. 827.

⁴ NS Reizigers, Brief aan de Minister van Verkeer en Waterstaat, 20 maart 1996.