



## De moord op KPN

**Auteur(s):**

Haan, M.A.

*Vakgroep micro-economie, RUG.***Verschenen in:**

ESB, 83e jaargang, nr. 4166, pagina 679, 11 september 1998

**Rubriek:**

Uit de vakliteratuur

**Trefwoord(en):**

uit, de, vakliteratuur, telecom, marktwerking, regulering

**Vorige week ontstond er grote ophef na de beslissing van de Opta dat KPN Telecom zijn tarieven voor binnenlands telefoonverkeer moet verlagen. Volgens KPN-topman Wim Dik zou zo'n tariefsdaling neerkomen op "moord op KPN"<sup>1</sup>. Andere critici beweren dat lagere tarieven het voor toekomstige concurrenten juist moeilijker zou maken om tot de markt toe te treden, zodat op termijn de positie van KPN zelfs versterkt wordt. Niemand lijkt echt gelukkig met de beslissing. Ook vanuit theoretisch oogpunt lijkt het eerder voor de hand te liggen dat een monopolist die toetreding vreest, een prijs zet die juist te laag is. Toch zou de beslissing van de Opta wel eens de juiste kunnen zijn.**

KPN Telecom opereert op een markt waar zij op dit moment praktisch monopolist is. Maar door deregulering is het nu mogelijk geworden dat andere aanbieders op de markt toetreden. Dit lijkt het ideale scenario voor een limietprijs. De limietprijstheorie, geïntroduceerd door Bain, beweert dat een monopolist een prijs zal zetten die lager is dan de monopolieprijs, om potentiële toetreders buiten de markt te houden<sup>2</sup>. Milgrom and Roberts formaliseerden dit concept<sup>3</sup>. In hun model opereert een monopolist, laten we hem voor het gemak KPN noemen, op een bepaalde markt. Deze monopolist kent zijn eigen (marginale) kosten. Een potentiële toetreders, zeg Pronto, overweegt op dezelfde markt actief te worden. Pronto kent wel zijn eigen kosten, maar niet die van KPN. Naarmate de kosten van KPN lager zijn, zal het voor Pronto minder aantrekkelijk zijn om toe te treden. Naarmate KPN efficiënter is, valt er immers minder te verdienen voor Pronto. Daarom zal KPN alles in het werk stellen om Pronto te doen geloven dat de kosten van KPN laag zijn. Bijvoorbeeld door een prijs te zetten die lager is dan de eigenlijke monopolieprijs. Neemt Pronto zo'n lage prijs waar, dan zal hij eerder geneigd zijn te concluderen dat KPN's kosten laag zijn, en toetreding niet winstgevend is. KPN maakt op de korte termijn een lagere winst, door een prijs te zetten die lager is dan de monopolieprijs, maar maakt dat op de langere termijn weer goed, omdat met deze strategie toetreding wordt voorkomen.

Als deze theorie werkelijkheid zou zijn, en de Opta meer marktwerking wil, dan lijkt er meer reden om KPN Telecom juist te verplichten zijn tarieven te verhogen. Maar tegelijkertijd is, volgens onderzoek van de Opta, het rendement op geïnvesteerd vermogen van KPN Telecom aanzienlijk hoger dan KPN zelf beweert<sup>4</sup>. Dat suggereert dat de monopolist zijn kosten juist hoger voordoet dan ze in werkelijkheid zijn. En dat is in strijd met de limietprijstheorie. Wie heeft er dus gelijk, de Opta of de limietprijstheorie?

Misschien allebei. Harrington schetst het volgende scenario<sup>5</sup>. We hebben opnieuw een zittende monopolist, KPN, en een potentiële toetreders, Pronto. Opnieuw veronderstellen we dat Pronto niet de kosten van KPN kent. Maar nu veronderstellen we ook dat Pronto zijn eigen kosten niet kent. Wel weet Pronto dat die kosten gecorreleerd zijn met die van KPN. In de telecom-sector is het niet zo'n gekke aanname dat de kosten van aanbieders vergelijkbaar zijn. Stel dat KPN hoge kosten heeft. Dan zullen de kosten van Pronto ook hoog zijn, zodat toetreding niet erg winstgevend is. Maar als KPN lage kosten heeft, dan zullen de kosten van Pronto ook laag zijn, zodat er na toetreding een behoorlijke winst gemaakt kan worden. In dit scenario is KPN er dus bij gebaat zich te gedragen alsof zijn kosten hoog zijn. Bijvoorbeeld door een prijs te zetten die hoger is dan de monopolieprijs. Toetreding wordt voorkomen als Pronto hieruit de conclusie trekt dat de kosten van het actief zijn in de telecom-markt in Nederland, hoog zijn.

Dit scenario lijkt meer in overeenstemming met de ontwikkeling van de afgelopen week. Volgens de Opta zet KPN Telecom immers een prijs die te hoog is, en beweert KPN tegelijkertijd dat de kosten hoger zijn dan in werkelijkheid het geval is. Indien Harrington's model van toepassing is op de Nederlandse telecom-markt, dan is de beslissing van de Opta de juiste. In dat geval zet KPN inderdaad een prijs die te hoog is, zowel vanuit statisch oogpunt (een prijs die hoger is dan de monopolieprijs leidt tot nog meer statische welvaartsverliezen dan de monopolieprijs zelf), als vanuit dynamisch oogpunt (de te hoge prijs leidt tot te weinig toetreding). Maar misschien nog wel belangrijker dan de gedwongen tariefsdaling is in dat geval de informatie die de Opta aan potentiële concurrenten verstrekt, namelijk dat de kosten van een telefoonnetwerk in Nederland veel lager zijn dan wat KPN Telecom beweert

---

<sup>1</sup> *de Volkskrant*, KPN wordt vermoord door ambtenaren, 5 september 1998.

<sup>2</sup> J.S. Bain, A note on pricing in monopoly and oligopoly, *American Economic Review*, 1949, blz. 448-464.

<sup>3</sup> P. Milgrom en J. Roberts, Limit pricing and entry under incomplete information: an equilibrium analysis, *Econometrica*, 1982, blz. 443-457.

4 Zie *de Volkskrant*, Van dik hout, 5 september 1998, blz. 19.

5 J.E. Harrington, Limit pricing when the potential entrant is uncertain of its cost function, *Econometrica*, 1986, blz. 429-437.

Copyright © 1998 - 2003 Economisch Statistische Berichten ([www.economie.nl](http://www.economie.nl))