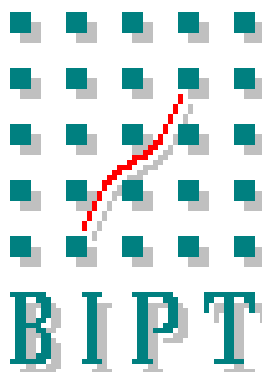


# **BIPT CONSULTATIE IN VERBAND MET SMP OP DE MARKT VAN DE HUURLIJNEN**



**BELGISCH INSTITUUT VOOR POSTDIENSTEN EN TELECOMMUNICATIE**

**9 JULI 2001**

Pagina opzettelijk wit

## INHOUDSTAFEL

1 WETTELIJK KADER.....	1
2 PRINCIPES VOOR DE DEFINIËRING VAN DE RELEVANTE PRODUKTMARKT VOOR HUURLIJNEN .....	1
3 PRINCIPES VOOR DE DEFINIËRING VAN DE RELEVANTE GEOGRAFISCHE MARKT .....	4
4 METING VAN HET MARKTAANDEEL.....	5

## **1 WETTELIJK KADER**

Het ONP framework voorziet dat de NRA's bepaalde operatoren aanmerken als operatoren met een sterke positie (SMP). In België is het Belgisch Instituut voor post en telecommunicatie krachtens artikel 105undecies van de wet van 21 maart 91 betreffende de hervorming van sommige economische overheidsbedrijven het bevoegde orgaan om de SMP notificaties te maken.

Elke operator die aangeduid wordt als SMP wordt onderworpen aan een aantal specifieke verplichtingen die variëren overeenkomstig de relevante richtlijn en de betrokken relevante markt.

Voor de huurlijnen moet het BIPT voor de identificatie van de SMP operatoren de markt in aanmerking nemen zoals ze wordt gedefinieerd in de huurlijnenrichtlijn 97/51/EC.

In de zin van de huurlijnenrichtlijn wordt een bepaalde markt voor huurlijnen beoordeeld op basis van het type, dan wel de typen huurlijnen die in een bepaald geografisch gebied worden aangeboden. Het geografisch gebied kan het gehele grondgebied of een deel van het grondgebied van een lidstaat bestrijken (artikel 2, lid 3).

Deze principes werden in het Belgisch recht omgezet via artikel 1,6° van het koninklijk besluit van 4 oktober 1999 tot vaststelling van de voorwaarden voor de exploitatie van een dienst voor huurlijnen, meer bepaald door operatoren met een sterke positie op de markt.

## **2 PRINCIPES VOOR DE DEFINIËRING VAN DE RELEVANTE PRODUKTMARKT VOOR HUURLIJNEN**

Op basis van artikel 1,6° van het koninklijk besluit van 4 oktober 1999 kan het BIPT een organisatie die huurlijnen aanbiedt in de zin van artikel 68,22° van de wet van 21 maart 91 SMP verklaren op de markt voor huurlijnen die bepaald wordt door het type of de types huurlijnen die in een specifiek geografisch gebied wordt of worden aangeboden.

Wettelijk gezien kunnen er dus relevante submarkten worden onderscheiden binnen de totale huurlijnenmarkt. De term relevante submarkt impliceert de omschrijving van de producten waaruit de submarkt is samengesteld en de geografische omvang ervan. Een relevante produktmarkt omvat alle producten die op grond van hun kenmerken, hun prijzen en het gebruik waarvoor ze bestemd zijn door de consument als onderling verwisselbaar worden beschouwd.

Op het vlak van de huurlijnen kan men volgende technische en geografische karakteristieken in beschouwing nemen :

- analoog/digitaal
- nationaal (beide eindpunten in België)/internationaal (een eindpunt in België en één in het buitenland)
- afstand
- end to end of half link

De voornaamste principes die worden aangewend ter bepaling van de grenzen van de submarkten zijn in het bijzonder :

1) de vraagsubstitueerbaarheid : twee produkten A en B maken deel uit van dezelfde relevante markt ingevolge de vraagsubstitueerbaarheid indien ze voldoende substitueerbaar zijn voor een significant deel van de klanten. Dit zou betekenen dat bij een stijging van de prijs van produkt A met een klein significant bedrag ( normaal 5 tot 10 % ) een aanzienlijk deel van de klanten overstappen naar produkt B. De prijs van produkt B vormt aldus een concurrentiële beperking op de prijszetting van produkt A. Beide produkten moeten dan behandeld worden als deel uitmakend van dezelfde markt.

2) de aanbodsustitueerbaarheid : twee produkten A en B maken deel uit van dezelfde relevante markt ingevolge de aanbodsustitueerbaarheid indien de leverancier van produkt B, bij een voldoende hoge prijs voor A, op een rendabele manier zijn bestaande faciliteiten kan gebruiken of wijzigen om het produkt A aan te bieden binnen korte termijn. De leverancier van produkt B is dan een potentiële concurrent voor de voorziening van produkt A op korte termijn.

De toepassing van de hypothetische monopolist test waarbij een hypothetisch kleine duurzame wijziging van de prijzen wordt aangenomen laat aldus toe na te gaan of "gelijkaardige" produkten kunnen beschouwd worden als substituten of dat er integendeel belemmeringsbarrières bestaan.

Mogelijke barrières die de klanten belemmeren om over te stappen naar een ander produkt zijn :

- a) nieuwe investeringen in tijd en kosten (vb door technische aanpassingen) vooraleer men het substituuat kan gebruiken
- b) contractperiode : een vervroegde beëindiging van het contract brengt vaak additionele kosten met zich mee.
- c) gebrek aan kennis omtrent de kenmerken en de kwaliteit van het substituuat.
- d) minimumdrempels om kortingen te krijgen.
- e) de beschikbaarheid van distributiekkanalen.

...

Langs de aanbodzijde kunnen volgende factoren een negatieve impact hebben op de substitueerbaarheid :

- a) regelgevende vereisten kunnen marktpartijen hinderen om snel op de markt te treden
- b) sunk costs, bijkomende investeringen, schaarse middelen : indien de marktintrede van leveranciers gepaard gaat met aanzienlijke "sunk costs" of bijkomende investeringen voor produktie en distributie zoals hoge initiële investeringen voor de laatste mijl, schaarsheid van frequenties... dan kunnen deze intredebarrières vormen.
- c) wijziging in de samenstellende structuur, verlies van synergieën : een wijziging in de bestaande produktmixen die worden aangeboden door leveranciers kan een verlies aan synergieën in de produktie veroorzaken.

...

Vragen :

1. Welke relevante produktsubmarkten binnen de huurlijnenmarkt kunnen er volgens uw mening worden onderscheiden op basis van het principe van de vraagsubstitueerbaarheid en op basis van de aanbodsustitueerbaarheid?  
Kan een opsplitsing van de huurlijnenmarkt gemotiveerd worden op basis van een gebrek aan substitueerbaarheid ?
2. Met welke barrières moet er rekening worden gehouden bij de beoordeling van de substitueerbaarheid ? Verklaar en detailleer uw antwoord in de mate van het mogelijke.
3. Met betrekking tot de vraagzijde, vormen de huurlijnen met een lage capaciteit en deze met een hogere capaciteit substituten voor een aanzienlijk deel van de klanten ?
4. Is de aanbodsustitueerbaarheid van toepassing op de omzetting van verschillende huurlijnen met een lage capaciteit in een huurlijn met hoge capaciteit ?
5. Kunnen digitale en analoge huurlijnen worden beschouwd als substituten ?
6. Is het opportuun om de galvanische huurlijnen als een specifieke submarkt te beschouwen ?
7. Is het aanvaardbaar voor de relevante markt een onderscheid te maken tussen 2 categorieën van huurlijnen op basis van de capaciteit : deze met een capaciteit minder of gelijk aan 2 Mbit/s en deze met een capaciteit van meer dan 2 Mbit/s ? Laat een dergelijke opsplitsing toe om op te treden op de submarkten waar de concurrentiële problemen het meest accuut zijn ?
8. Er kunnen zich situaties voordoen waarbij de levering van een huurlijn door een operator aan een eindgebruiker gebaseerd is op de levering van delen van de lijn door andere operatoren ( vb levering van een half link in het kader van de BRIO ) . Is het pertinent om hiermee rekening te houden in de huidige consultatie ?
9. Bepaalde huurlijnen zijn onderworpen aan de verplichting tot levering (huurlijnen van ONP kwaliteit). In welke mate behoren deze huurlijnen tot één of meerdere submarkten ?

Indien u beschikt over bv marktstudies, rapporten, ...waarop u zich voor uw standpunt baseert zouden we het op prijs stellen hiervan een kopie te ontvangen.

### 3 PRINCIPES VOOR DE DEFINIËRING VAN DE RELEVANTE GEOGRAFISCHE MARKT

Krachtens de huurlijnenrichtlijn kan het geografisch gebied het ganse of een deel van het grondgebied omvatten.

In het document "Determination of organisations with significant market power (SMP) for the implementation of the ONP directives" van de Europese Commissie DG XIII (1999) wordt gesuggereerd als geografische markten de gebieden te nemen in welke de operatoren gemachtigd zijn een openbaar telecommunicatienetwerk aan te leggen en te exploiteren :

*" When using leased lines revenues as the measurement parameter for SMP purposes, a network operator whose relevant leased line revenues represented more than 25% of the total leased line revenue in the geographic area in which the operator was **authorised to operate**, including revenues from international leased line half-circuits, would be presumed to have significant market power under the leased lines directives".*

Dergelijke benadering vereist dat men voor de definiëring van de geografische markten als volgt te werk gaat : de eerste geografische markt wordt gedefinieert als de grootste gemene deler van de administratieve gemeenten uit de individuele vergunningen van de netwerkoperatoren, de tweede geografische markt wordt bepaald uit de grootste gemene deler van het overblijvende gebied enz. Voor de meting van de tweede geografische markt dient er enkel rekening te worden gehouden met de huurlijnen die minstens één eindpunt hebben dat gelegen is binnen de tweede grootste gemene deler. De andere huurlijnen behoren immers tot de eerste geografische markt.

Niettemin wijkt deze benadering af van deze die over het algemeen wordt toegepast in het kader van een economische analyse van de marktkracht, in het bijzonder in de context van de EC concurrentieregels, waarin de relevante geografische wordt gedefinieerd door vraag en aanbod voorwaarden.

Het document 97/C 372/03 inzake de bepaling van de relevante markt voor het gemeenschappelijk mededingingsrecht definieert de relevante geografische markt immers als het gebied waarbinnen de betrokken ondernemingen een rol spelen in de vraag naar en het aanbod van goederen of diensten, waarbinnen de concurrentievoorwaarden voldoende homogeen zijn en dat van aangrenzende gebieden kan worden onderscheiden doordat daar duidelijk afwijkende concurrentievoorwaarden heersen.

De vraag- en aanbodsuitwisselbaarheid zijn m.a.w ook principes die in het Europese recht worden toegepast voor de bepaling van de geografische dimensie van de markt. Er moet in het bijzonder antwoord worden gegeven op de vraag of de afnemers van de partijen na wijziging van de prijzen op korte termijn en tegen geringe kosten hun bestellingen bij elders gevestigde ondernemingen zouden kunnen plaatsen.

Langs de aanbodzijde moet er onderzocht worden of de in de andere gebieden gevestigde ondernemingen geen belemmeringen ondervinden wanneer zij hun afzet op concurrerende wijze in de gehele geografische markt willen ontwikkelen.

Voor de bepaling van de geografische dimensie is het bovendien in het bijzonder relevant om ook rekening te houden met de homogeniteit van de concurrentiële voorwaarden. Het aanbod van een type huurlijn op twee verschillende locaties vormt dan wel geen substituuut voor klanten of leveranciers, maar indien de prijszetting er gelijkaardig is, zouden beide locaties deel moeten uitmaken van dezelfde relevante markt. Dit vermijdt de verkeerde definiëring van een groot aantal lokale geografische markten.

In de praktijk is deze laatste benadering veel arbeidsintensiever daar men per operator een overzicht moet hebben van de administratieve gemeenten tussen dewelke huurlijnen effectief worden geleverd, van de prijzen en van de kenmerken van vraag en aanbod.

Vraag :

Het BIPT verzoekt de marktpartijen hun visie weer te geven op de te volgen benadering voor de bepaling van de geografische dimensie van de relevante productmarkt.

#### **4 METING VAN HET MARKTAANDEEL**

In de zin van de huurlijnenrichtlijn wordt een organisatie geacht over een sterke positie te beschikken, wanneer zij 25% van een bepaalde markt voor huurlijnen in een lidstaat bezit. De richtlijn bevat zelf geen voorschriften over de wijze waarop de totale marktomschrijving en het marktaandeel van individuele organisaties wordt bepaald.

Het document ONPCOM 99-03 wijst de huurlijnenomzet, de verhuurde capaciteit of het aantal huurlijnterminatiepunten aan als mogelijke parameters voor het meten van de markt van de huurlijnen. Er wordt evenwel aan toegevoegd dat het aantal huurlijnterminatiepunten geen rekening houdt met de verschillende types huurlijnen die op de markt aangeboden worden (analoge spraakkwaliteit tot hoge snelheid digitale huurlijnen, korte afstands lokale huurlijnen tot internationale 'half circuit' huurlijnen). Het BIPT merkt op dat dit bezwaar enigzins afgezwakt wordt met de mate waarin de relevante markt wordt opgesplitst in submarkten en het marktaandeel per submarkt wordt berekend.

Omwille van de breedst mogelijke toepasbaarheid blijkt de huurlijnenomzet de beste parameter te zijn. Het is bovendien een transparante en niet moeilijk te meten parameter die bovendien expliciet rekening houdt met bandbreedte en de lengte van de huurlijn.

Naast de 25%-criterium kan het Belgisch Instituut voor postdiensten en telecommunicatie bij de beslissing of een operator al of niet een sterke positie op de betrokken markt heeft, alle andere elementen die het relevant acht, in overweging nemen, zoals de omzet van de operator vergeleken met de omvang van de markt, zijn controle op de aansluitmogelijkheden van de eindgebruiker, de toegang tot de financiële middelen, de ervaring of het vermogen van de operator om de marktvoorwaarden te beïnvloeden.

Bij de opsplitsing van de huurlijnenmarkt in een aantal relevante submarkten krijgt de toepassing van het 25% criterium een grotere precisie. Een nauwkeuriger beeld van de "marktkracht" op de verschillende relevante submarkten wordt beschikbaar.

Vragen :

1. Kunnen de marktpartijen zich vinden in de toepassing van de huurlijnenomzet als parameter om het marktaandeel van een individuele organisatie op de totale huurlijnenmarkt of een submarkt ervan te bepalen ?
2. Welke indicatoren moeten bij de aanvullende criteria in beschouwing worden genomen ? Kan het 25% criterium bij een opsplitsing in relevante submarkten als hoofdregel worden beschouwd ?
3. Indien u van mening bent dat het pertinent is om de situaties waarbij de levering van een huurlijn door een operator aan een eindgebruiker gebaseerd is op de levering van delen van de lijn door andere operatoren ( vb levering van een half link in het kader van de BRIO ) in beschouwing te nemen, gelieve dan toe te lichten hoe dit aspect geïntegreerd moet worden.