

# Telekomünikasyon Hizmetleri Sektörünün Serbestleşmesinde AB Deneyimleri Işığında Türkiye'de Muhtemel Gelişmeler

---

Dr. Murad Ardaç  
Koç Bilgi Grubu  
Telekomünikasyon Koordinatörü

Telekom Dünyası Sempozyumu, 15 Mart 2004



# Gündem

---

- Sektörün Ortak Görüşleri
- Geniş Bantta Rekabet
  - Nasıl Yaratılır?
  - Yerel Ağ Nasıl Paylaşımına Açılır?
- Geniş Bant Hizmetlerin Telefona Etkisi
  - En Önemli 3 Etken
- Telefon Hizmetlerinde Rekabet
  - Alternatif İşletmeciler
  - IP'ye Geçiş
  - Mobil Telefona Kayış
- Türk Telekom Serbestleşmeden Nasıl Etkilenir?
- Sonuçlar

# Sektörün Ortak Görüşleri – Herkes Dertli...

- ❑ Milat başladı ama nimetlerini göremedik!
- ❑ Düzenleyici Kurum'un gecikmesi, kendini rekabetçi pazar dinamiklerine hazır hissetmeyen Türk Telekom'un tutumu ve siyasi otoritenin koyduğu iradenin takipçisi olmaması, rekabetçi pazara geçişe engeldir.
- ❑ TT serbestleşmeye altyapıdan başlanmasını savunurken TK kısa vadede hizmetlerde serbestleşmeyi öngörmektedir.
- ❑ Sektör reformu yapılmadı, hedefler belli değil.
- ❑ Lisans verilmesi yetmiyor, Türk Telekom'un da ara bağlantı sözleşmelerini imzalayacak hale gelmesi lazım.
- ❑ Mobil iletişimin egemenliği giderek artmakta, ancak regülasyonlar ve talepler, genelde sabit işletmeci üzerinde yoğunlaşmaktadır.
- ❑ Sürekli konuşulduğu halde uygulamanın tam tersi yönde gerçekleştiği, gerekli yerli üretim ve ar-ge teşvik tedbirlerinin alınmadığı üzüntüyle gözlenmektedir.
- ❑ Bütün bu hususlar çok ivedi gerçekleştirilmezse 2004 yılı telekom sektörü açısından kaybedilmiş bir yıl olacaktır!
- ❑ İçinde bulunduğumuz gecikmeyi telafi etmek için Avrupa Birliği uygulamalarını esas almak, buradaki örnekleri incelemek yeterli olacaktır.

\* Kaynak: 4. Telekom Arenası Sonuç Raporu, 2 Mart 2004

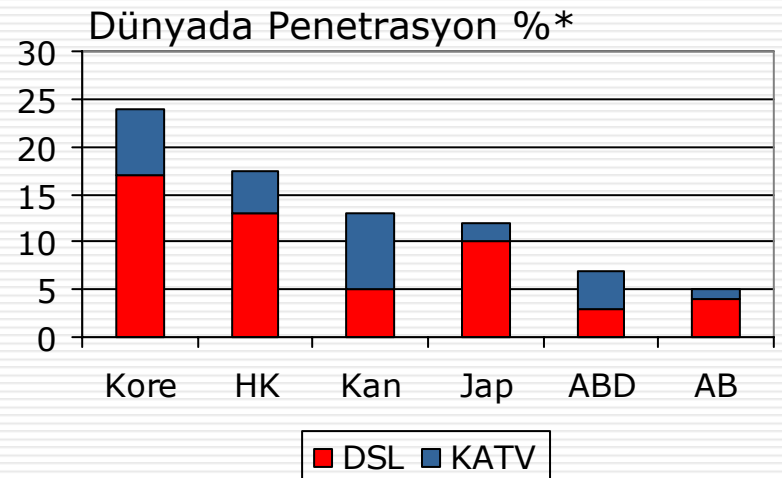
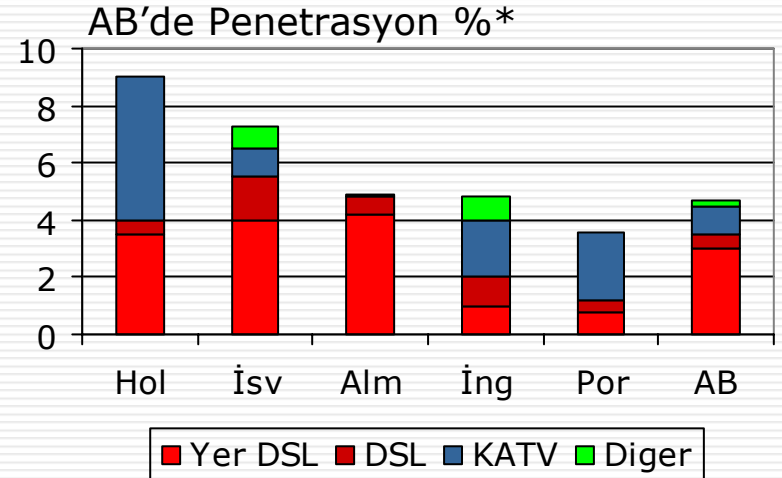
# Geniş Bantta Rekabet – Devlet Politikası ve Tesis Bazlı Rekabet Gerekli...

## □ Rekabetin çeşitliliği penetrasyonu etkiliyor:

- KATV ve DSL arasında tesis bazlı rekabetin olduğu yerlerde yüksek: Hollanda, İsveç vb.
- Tesis bazlı rekabetin az veya KATV'nin yerleşik işletmecide olduğu yerde düşük: Almanya, Portekiz vb.
- Rekabet olmasına karşı yerleşik işletmecinin yavaşlığında sınırlı: İngiltere vb.

## □ Avrupa Birliği'nde geniş bant rekabeti yeni geliyor, yerleşik işletmeciler hala etkin.

- Artışta devlet politikası etkili...
- Kore'de hanelerin  $\frac{3}{4}$ 'ünde var!
  - Devletin düşük fiyat politikası
  - Killer application: Oyun, PC cafe
  - Ağ etkisi: Olmazsa olmaz



\* Kaynak: AB 9. Uygulama Raporu

# Geniş Bantta Rekabet – Yerel Ağ Paylaşımına Tam Açılmadı...\*

- **DSL rekabeti** 4 farklı alanda oluşuyor:
  - Full unbundling: Yeni işletmeciye herşeyi yapma özgürlüğü sunuyor
  - Shared Access: Yerleşik işletmeci telefon hizmetini sürdürüyor
  - Bitstream Access: Yatırımı yerleşik işletmeci yapıyor
  - Simple Resale: Yeni işletmeci yerleşik işletmeci hizmetini pazarlıyor
- **Resale ve bitstream access** imkanı olan durumlarda yerel ağı tam paylaşımına açmak cazibesini yitiriyor
  - Fransa, İspanya, İsveç, İngiltere örnekleri
  - Yeni işletmeciler riski sınırlı olan bu modeli tercih ediyor...
  - Bu durum rekabet açısından en iyi sonuç değil!
- **Tam paylaşımına açılma** henüz düşük seviyelerde.
  - ADSL hizmetlerinin sadece %6'sı tam paylaşımına ağıdan veriliyor
  - Tam paylaşılan hatların 2/3'ü Almanya'da,
  - %95'i 6 ülkede bulunuyor...
- Bazı yerleşik işletmecilerin 2006 gelirlerinin 1/5'i DSL olabilir:
  - Tele Danmark %22, Deutsche Telekom %19, France Telekom %17

\* Kaynak: AB 9. Uygulama Raporu

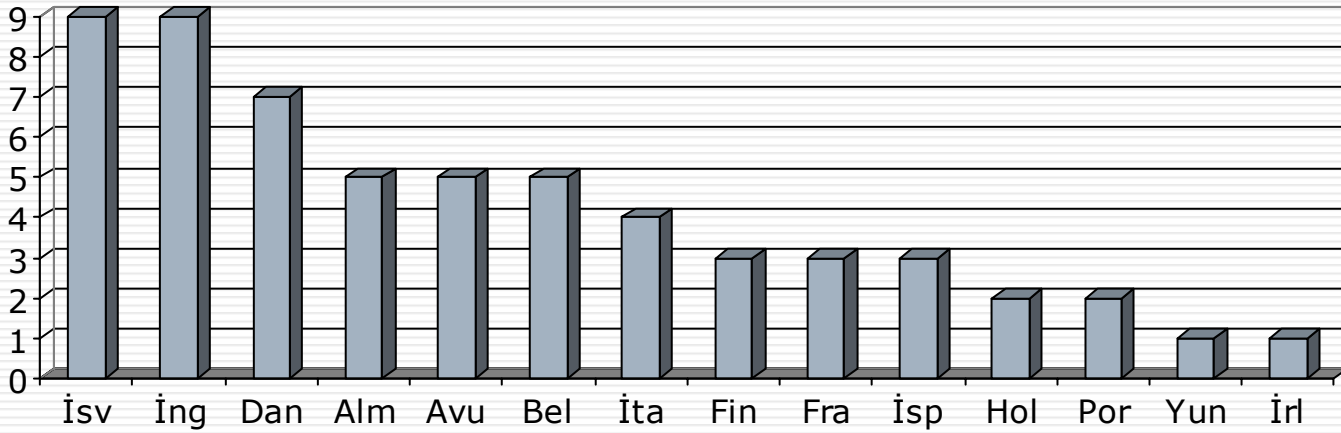
# Geniş Bant Hizmetlerin Telefona Etkisi – Düzenlemelere Son Derece Bağlı!\*

- Bu etkinin yoğunluğu temelde üç gelişmeye bağlı:
  - Kablo TV rekabeti:
    - Bunun gerçekleştiği pazarlarda sabit hattın vazgeçmek mümkün...
    - Portugal Telekom, Telenor ve Tele Danmark'ın KATV faaliyetlerini elden çıkarması gerekebilir!
  - Yerel Ağın Paylaşımına Açılması:
    - Full unbundling: Yeni işletmeci tüm hizmet gelirini ve müşteriyi kendi üzerine çekebilir.
    - Shared access yerleşik işletmeci için daha avantajlıdır: En azından aylık sabit gelirini koruyabilir...
    - Yeni işletmecilerin hangi yöntemi tercih edeceği fiyatlandırmaya bağlı...
  - PSTN ile ADSL'in ayrılması:
    - Düzenleyici, yerleşik işletmeciyi toptan veya perakende "sadece ADSL" hizmeti satmaya zorlayabilir (sabit telefon kullanmayanlara dahi).
    - Kanada'da Call-Net'in başvurusu üzerine geçen yılı bu karar alındı!
    - Sabit telefon işletmecileri geniş bant için sabit telefon hizmetinin alınması gerektiğini savunuyor: Mobil rekabetine karşı!
    - Avrupa düzenleyicilerinin acil gündeminde değil, ancak önem kazanabilir.

\* Kaynak: Merrill Lynch, European Incumbents, Jan 2004

# Telefon Hizmetlerinde Rekabet – Alternatif İşletmecilerin Sayısı Azalıp Etkisi Artıyor

AB Ülkelerinde Sabit Telefon Hizmetinde Rakip Büyük İşletmeci Sayısı \*



- AB'de ruhsatlı sabit işletmeci sayısı (8.2003): 1.484 (2001'de 1.583)
- Pazarda toplam %90 paya sahip işletmeci sayısı: Ortalama 4
- AB'de alternatif işletmecileri kullananların oranı sürekli artıyor:
  - UMTH'de %33 (2002'de %30)
  - Yerel çağrılarda %25 (2002'de %18)
- Yerleşik işletmeciler karşı önlemler alıyor\*\*:
  - Perakende: Hizmet paketleri, yüksek sabit aylık ücrete bedava dakika
  - Toptan: Düzenlemeler nedeniyle esnekliği az, uygulamada engelleme yapabilir..

\* Kaynak: AB 9. Uygulama Raporu

\*\*Kaynak: Merrill Lynch, European Incumbents, Jan 2004

# Telefon Hizmetlerinde Rekabet – IP'ye Geçiş Kurumsal Pazarda Daha Kolay...

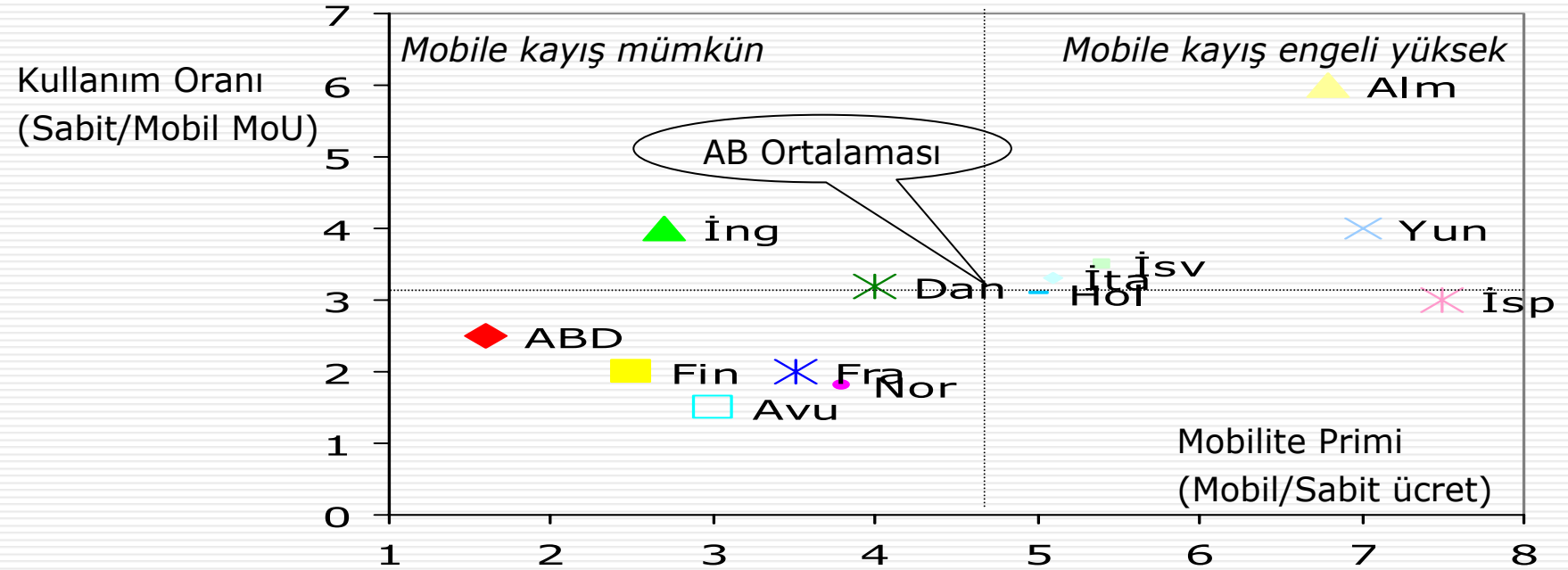
- Kurumsal pazarda daha hızlı oluyor
  - Yerleşik işletmecilerin %25-35 geliri kurumsal pazardan geliyor.
  - Bireysel kullanıcı için kullanım rahatlığı çok önemli!

## Avrupa'da IP'ye geçiş 3 ařamada gerçekleřiyor:

- Geçmiř: Uluslararası ağrıların IP üzerinden taşınması
  - İngiltere'de uluslararası kurumsal çağrıların 1/3'ü paket olarak taşınıyor.
- Bugün: Kiralık hatlardan IP-VPN'e geçiş
  - MPLS ile gerekli kalite saęlanabiliyor
  - Yerleşik işletmeciler de bu hizmetleri veriyorlar: BT, komple ICT hizmeti ile büyük işletmecileri sunuyor!
- Yarın: IP Telefonu
  - VoIP geçmişten beri kullanılsa da IP telefonu yeterince yaygın değil
  - Kurulu ve kusursuz çalıřan telefon sistemleri olan Őirketlerin geçiş kolay olmuyor...
  - Bilgisayar ağlarındaki gibi virüs vb. sorunlar ekimselik yaratıyor!
- Teknolojik gelişmeler, geçiřin hızlanarak sürmesine neden olabilir...

\* Kaynak: Merrill Lynch, European Incumbents, Jan 2004

# Telefon Hizmetlerinde Rekabet – Mobilde Düzenlemeler Sınırlı, Rekabet Baskısı Az...



- Fiyat farkı (mobilite primi) mobile kayışı engelleyen en önemli etken.
- SMS ve MMS gibi servisler, Home Zone uygulamaları mobilin farkını vurgular ve kayışı arttırır.
- Avrupa ülkelerinde mobildeki yaygın oligopolik yapı, fiyat indirimlerini sınırlı tutuyor.
- Düzenleyici kurum, MVNO vb. toptan satış yöntemlerini düzenleyerek sabit hatlardaki gibi bir rekabet yaratabilir.

\* Kaynak: Merrill Lynch, European Incumbents, Jan 2004

# Türk Telekom Serbestleşmeden Nasıl Etkilenir? – Avrupalı İşletmecilerden Pek Farklı Değil...

## □ Riskler:

- Mobil işletmecilere kayış
- Kurumsal pazarda IP telefonuna kayış (bireysel pazarda etki sınırlı)
- Yeni işletmecilerin (özellikle tesis bazlı) rekabeti
- Kablo TV'nin hem genişbant hem ses hizmetinde rekabeti
- Yerel Ağın Paylaşımına Açılması şartları
- Düzenleyici Kurum'un tutumu

## □ Fırsatlar:

- Tarife dengelemesi ile daha rekabetçi yapı
- Hizmet paketleri ile müşteri için cazip teklifler
- ADSL vb. ile yeni gelir kalemleri yaratma imkanı
- Veri hizmetleri gibi yeni alanlara girme imkanı
- Mobil işletmesi ile sabitten kaçan müşteriyi cezbetme imkanı

## □ AB değerlendirmesinde\*

- En kuvvetliler: France Telekom, Deutsche Telekom, Telefonica,..
- En riskliler: BT, TeleDanmark, TeliaSonera, KPN,...

\* Kaynak: Merrill Lynch, European Incumbents, Jan 2004

# Sonuçlar

---

- ❑ Mutabık kalınmış bir **sektör stratejimiz** ve reform programımız olmadan serbestleştirme yapıyoruz!
- ❑ İnternet hizmetlerinin gelişmesi, **geniş bant erişimde** rekabetin oluşturulmasına bağlı. Burada **Kablo TV** en etkin rekabet aracı.
- ❑ **Yerel Ağın Paylaşımına Açılması** uygulamada kolay değil, fiyatlandırma yeni işletmecilerin rekabet tercihini etkiler.
- ❑ Telekom sektöründe **ölçek ekonomisi çok etkin**: Gerekli ölçeği yakalamayan işletmecilerin işi çok zor...
- ❑ **IP hizmetleri** kurumsal alanda etkin rekabet edebilir, bireysel pazar için yeterli olgunluğa ulaşmış durumda değil.
- ❑ **Mobil hizmetlerde** düzenlemelerin sınırlı olması, giderek daha fazla trafik cezbeden bu alanda yeterli rekabet baskısı sağlamıyor.
- ❑ Tüm yerleşik işletmeciler gibi **Türk Telekom**'u bekleyen tehdit ve fırsatlar belli, önemli olan uygulamadaki başarı...

# Teşekkürler

---

