

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

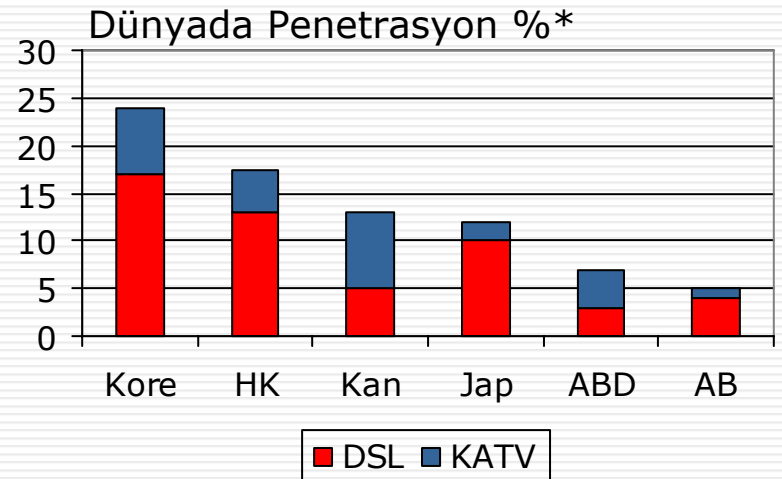
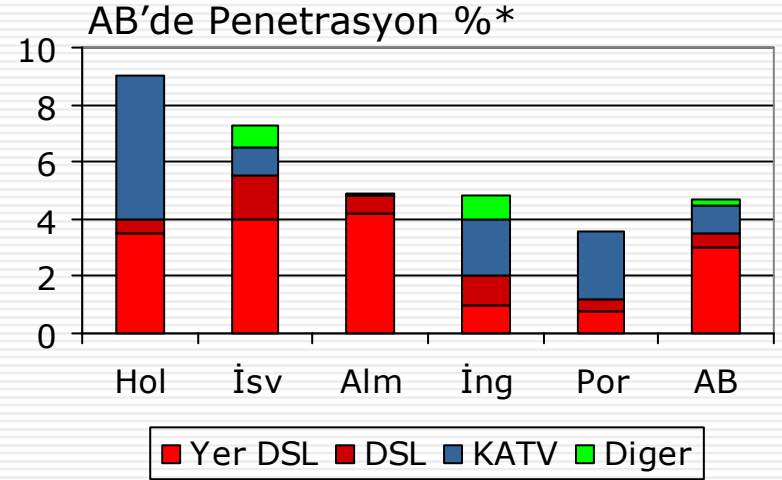
Geniş Bantta Rekabet – Devlet Politikası ve Tesis Bazlı Rekabet Gerekli...

□ 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 paylaşımli ağdan 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

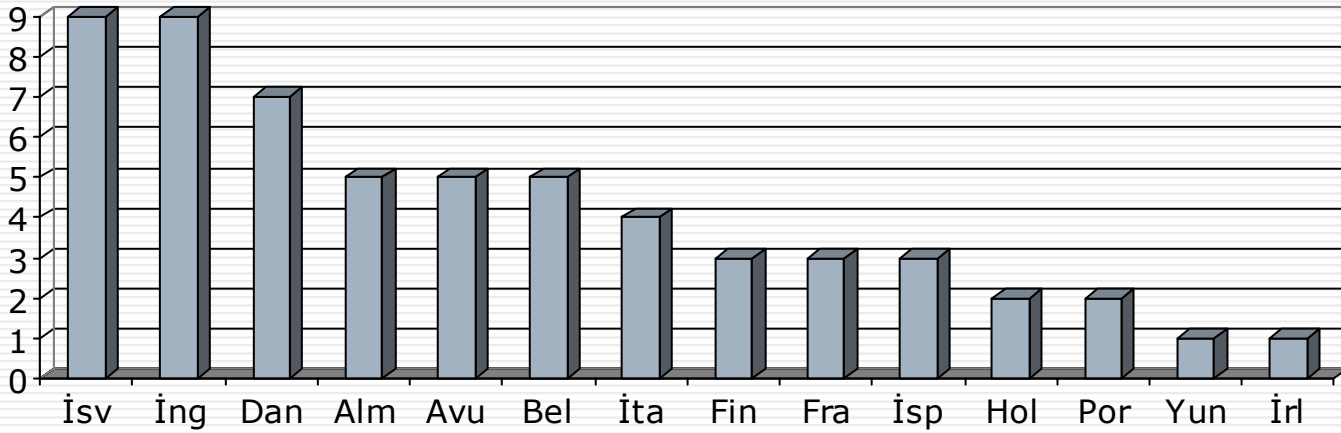
Geniş Bant Hizmetlerin Telefona Etkisi – Düzenlemelere Son Derece Bağlı!*

- Bu etkinin yoğunluğu temelde üç gelişmeye bağlı:
 - Kablo TV rekabeti:
 - Bunun gerçekleştiği pazarlarda sabit hattan 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 müşteriye 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 işletmeciye 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...

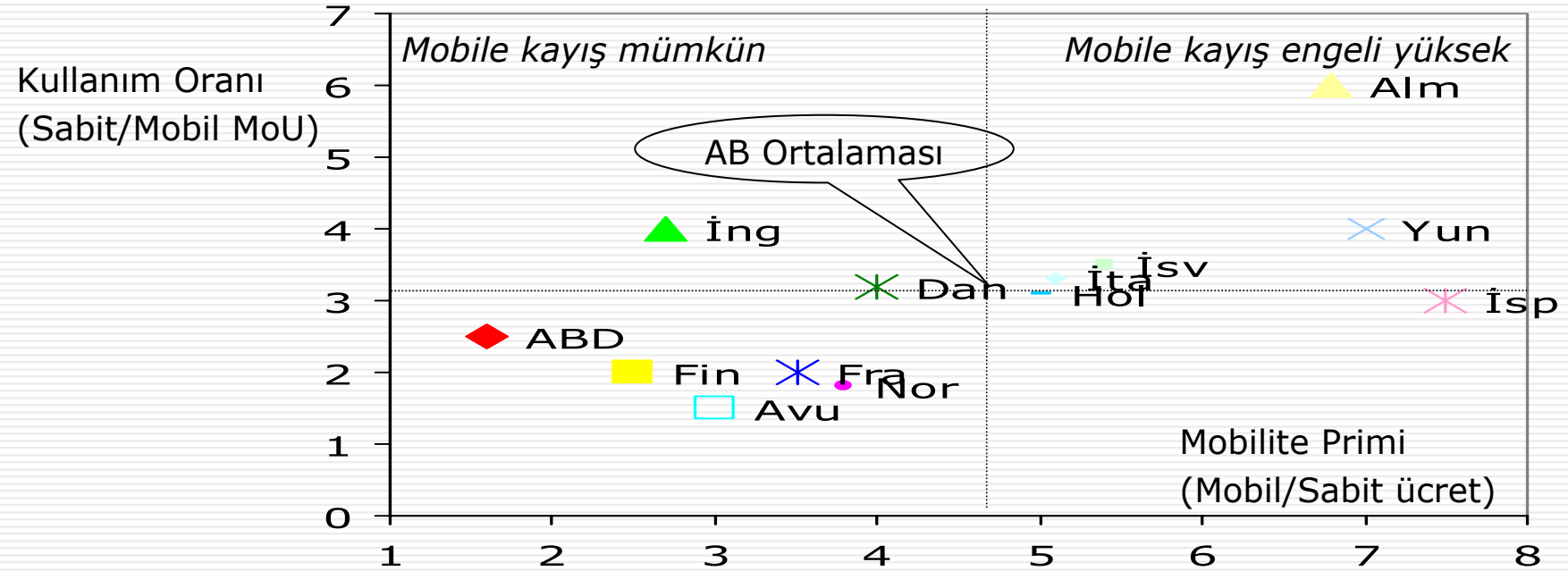
- Kurumsal pazarda daha hızlı oluyor
 - Yerleşik işletmecilerin %25-35 geliri kurumsal pazardan geliyor.
 - Bireysel kullanıcı için kullanım rahatlığı çok önemli!

Avrupa'da IP'ye geçiş 3 ařamada gerçekleřiyor:

- Geçmiř: Uluslararası çağruların IP üzerinden taşınması
 - İngiltere'de uluslararası kurumsal çağruların 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 řirketlerin geçiş kolay olmuyor...
 - Bilgisayar ağlarındaki gibi virüs vb. sorunlar çekimselik 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

