



**TELEKOMÜNİKASYON
SEKTÖRÜNDE DÜZENLEMELERE
YÖNELİK GELİŞMELER BÜLTENİ**

**Sektörel Araştırma ve Strateji Geliştirme
Dairesi Başkanlığı**

Ağustos 2011
SAYI-44



OFCOM'un yaptığı bir araştırmaya göre İngiliz halkı akıllı telefonlara bağımlı hale gelmektedir

OFCOM'un yaptığı yeni bir araştırma İngiliz halkının giderek artan bir oranda akıllı telefonlara bağımlı hale geldiğini ve onları yatak odası ve banyo dâhil her yerde kullandığını ortaya çıkardı. OFCOM'un verilerine göre İngiltere'de yetişkinlerin dörtte biri (%27) ve ergen gençlerin %47'si bir akıllı telefona sahiptir. Akıllı telefona (*IPhone*, *Blackberrys* vb.) sahip olanların %59'u ise cihazlarını geçtiğimiz yıl içinde almıştır.

Akıllı telefona sahip mobil telefon kullanıcıları diğer kullanıcılara göre çok daha fazla telefon görüşmesi yapmakta ve mesaj göndermektedir. Çalışmada ergen gençlerin geleneksel aktivitelere ayırdıkları zamanı akıllı telefonlar lehine azalttıkları da tespit edilmiştir. Buna göre ergen gençlerin %23'ü daha az süreyle televizyon seyrettiklerini ve %15'i ise daha az kitap okuduklarını belirtmiştir. Ayrıca araştırma kapsamında katılımcılara akıllı telefonlara ne kadar bağımlı oldukları sorulduğunda yetişkinlerin %37'si ve ergen gençlerin %60'ı yüksek derecede bağımlı olduklarını kabul etmişlerdir.

OFCOM'un araştırması iş hayatı ile özel yaşamın sınırlarının belirsizleşmeye başladığını da ortaya çıkarmıştır. Akıllı telefon kullanıcılarının %30'u düzenli olarak iş ortamında özel telefon görüşmesi yaptıklarını ifade etmişlerdir. Diğer mobil telefon kullanıcılarında bu oran %23'tür. Diğer taraftan akıllı telefon kullanıcılarının %70'i tatilde veya yıllık izinlerinde iş görüşmeleri yaptıklarını belirtmişlerdir. Akıllı telefon kullanıcılarının %24'ü bu durumun düzenli olarak meydana geldiğini söylerken, diğer mobil telefon kullanıcıları için bu oran %16'dır.

Araştırmada, akıllı telefon uygulamaları konusunda ise yetişkinlerin ergen gençlere göre daha az para harcama eğiliminde olduklarını ortaya çıkarmıştır. Ergen gençler harçlıklarını oyunlara ve müzik uygulamalarına harcarken, yetişkinlerin daha az bir oranda oyun, müzik ve yön bulma uygulamalarına para harcadıkları tespit edilmiştir.

OFCOM *TalkTalk* ve *Tiscali UK* şirketlerine tüketici haklarını ihlal ettikleri gerekçesiyle 3 milyon £ idari para cezası uygulanmasına karar vermiştir

OFCOM *TalkTalk* ve *Tiscali UK* şirketlerine binlerce müşterilerine almadıkları hizmet için fatura kesip tahsil ettikleri için 3 milyon £ para cezası vermiştir. OFCOM tüketicilerden gelen yoğun şikâyet üzerine söz konusu şirketler hakkında 2010 yılı Temmuz ayında inceleme başlatmıştır. Yapılan incelemede 1 Ocak 2010 ile 1 Kasım 2010 tarihleri arasında fazla para kesilmiş 62.000'in üzerinde durum tespit edilmiştir. OFCOM bunun üzerine şirketlere 2 Aralık 2010 tarihine kadar fazla kesilen faturaları düzeltmelere ilişkin süre tanımıştır. Söz konusu şirketler faturalama sistemlerini iyileştirmek için çaba göstermesine karşın 2 Aralık 2010 ile 4 Mart 2011 tarihleri arasında yaklaşık 3 bin müşteriye daha yanlış fatura kesmişlerdir. Bunun üzerine OFCOM bu şirketlere idari para cezası kesmiştir. Ayrıca şirketlere aşırı fatura kestikleri abonelerinden yol açtıkları zarar için geri ödeme ve iyi niyet ödemeleri yapmaları zorunluluğu getirilmiştir. OFCOM, işletmecilere ilgili hizmetlerden elde ettikleri gelirlerin %10'una kadar idari para cezası kesme yetkisine sahiptir.



İSPANYA

Üçlü Oyun Operatörü Ono'nun TV Hizmetleri

İspanya'nın önde gelen üçlü oyun (triple-play) operatörlerinden olan Ono, 2011 yılının ikinci yarısı içinde TiVo set üstü kutusunu pazarlamaya başlayarak abone sayısını arttırmayı hedeflemektedir. Söz konusu operatör, piyasadaki rekabet ve İspanya'da hüküm süren makro ekonomik koşullar nedeniyle geleneksel TV hizmetlerinde önemli zorluklar yaşamaktadır. TiVo ile ücretli TV hizmetlerinde büyüme bekleyen operatörün en önemli büyüme alanı ise genişbant hizmetleridir.

Ono, Haziran 2010'da ücretli TV hizmetlerinde gelişim sağlamak amacıyla TiVo ile genişbant ve sayısal TV hizmetlerinin entegre olarak sunulmasını öngören stratejik bir anlaşma imzalamıştır. Böylece ana TV hizmetlerinde görülen abone kaybının durdurulması hedeflenmektedir.

Ono'nun TV hizmetlerindeki durgunluk 2009 yılının ilk çeyreğinde başlamıştır. Söz konusu dönemde 1 milyon 16 bin olan abone sayısı, İspanya'nın içinde bulunduğu ekonomik durumun yanında Telefonica'nın ücretli TV hizmetlerindeki başarısı ile birlikte 952 bine kadar gerilemiştir.

Bununla birlikte, Ono'nun en önemli rekabet avantajının genişbant hizmetlerindeki büyüme potansiyelinin olduğu belirtilmektedir. Bu kapsamda genişbant abone sayısı bir önceki yıla oranla %4,3 artarak 2011 yılı ikinci çeyreğinde 1,4 milyona ulaşmıştır. DOCSIS3.0 teknolojisinin kurulumu ile birlikte 100Mbps hızında hizmet verme kapasitesine ulaşacak olan operatörün büyüme eğiliminin devam edeceği ve TV hizmetlerine de olumlu yansıtacağı tahmin edilmektedir.

Spektrum İhaleleri

İspanya, 310 MHz spektrumun satışından toplam 1,65 milyar Avro gelir elde edilen mobil spektrum ihalelerini tamamlamıştır. Mobil operatörler spektrumu veri hizmetlerini geliştirmek ve 4G LTE hizmetleri sunmaya başlamak için kullanmayı planlamaktadır. İspanya hükümeti ise elde edilen geliri, borçlanma maliyetlerinin yükseldiği bir dönemde üzerindeki borç yükünü hafifletmek amacıyla kullanmak istemektedir. Bununla birlikte, ihalelerden elde edilen gelir, İspanya hükümetinin beklediği 2 milyar Avronun altında kalmıştır.

İhalede 800MHz, 900 MHz ve 2.6 GHz gibi 4G LTE hizmetleri ile 3G veri hizmetlerinin sunulmasında kullanılması ideal olan bantlar satılmıştır. İhalede Telefonica, Fransa Telekom, Orange İspanya ve Vodafone İspanya spektrumun büyük bölümünü kazanırken, ihaleye giren 8 girişimci spektrum sahibi olamamıştır. Bununla beraber, Telecable de Asturia, Asturias bölgesinde bir şebeke kurmak amacıyla kullanmayı planladığı, 2.6 GHz spektrumunda 708 bin 317 Avro karşılığında 10 MHz'lik bir spektrum satın almıştır.

Ono ise Madrid, Katalan, Valencia, Cantabria, Murcia ve La Rioja bölgelerinde kendi şebekesi üzerinden hizmet vermek için 20 MHz'lik spektrum kazanmayı başarmıştır.

İspanya'da Yoigo markası ile faaliyetlerini yürüten TeliaSonera ve Orange, 4G ihalesinde spektrum almışlar ve 168 milyon Avro ödemeyi taahhüt etmişlerdir.

Spektrumun büyük ölçeklerle mevcut operatörlere verilmiş olması veri hizmeti sağlanmasının kalitesini arttıracak olmakla birlikte, söz konusu ihale, daha rekabetçi bir piyasanın oluşturulması bakımından İspanya'nın kaçırdığı bir fırsat olarak da değerlendirilmektedir.

Telefonica, 668,3 milyon Avro bedel ile 3 frekans bandı civarındaki 5 frekans bloğunu almıştır. Söz konusu bloklar 800 MHz bandında 2x10 MHz, 900 MHz bandından 2x5

MHz ve 2.6 GHz bandında 2x20 MHz bloklarıdır. Yerleşik işletmeci olan Telefonica, 356 milyon Avroyu Eylül 2011'de, kalan bedeli ise 2012 yılının ikinci çeyreğinde ödeyecektir.

Vodafone da 518 milyon Avro karşılığında önemli hacme sahip frekans kazanmıştır. Aynı zamanda, mevcut 900 MHz spektrumun bir kısmını tekrar kullanma izni elde etmiştir. Geçmişte GSM hizmetleri için rezerve olan spektrumun tekrar kullanım izninin alınması önemli bir avantajdır ve Vodafone anılan spektrumu 2011 yılının ikinci yarısından itibaren kırsal bölgelere veri hizmetleri sunmak amacıyla kullanacağını açıklamıştır. Vodafone ayrıca 800 MHz bandında 2x10MHz ve 2.6 GHz bandında 2x20 MHz spektrumunu kazanmıştır. Vodafone hem kentsel hem de kırsal alanlarda LTE hizmetini sunmayı planlamaktadır ve tek bir platform üzerinden 2G, 3G ve LTE hizmetlerini sunabilecek şekilde uyumlu baz istasyonlarını kurmaya başlamıştır.

İhaleye çıkılan spektrum bantlarından 900 MHz halihazırda mobil hizmetler için kullanılmakta iken, 2.6 GHz spektrumu en kısa zamanda operatörlerin kullanımına açılacaktır. Bununla birlikte, 800 MHz "sayısal fazla" (digital dividend) spektrumu analog yayıncılıktan sayısal TV yayıncılığa geçişin tamamlanmasının öngörüldüğü 2014 yılında operatörlerin kullanımına açılacaktır.

Diğer taraftan, spektrum ihalelerinden 2011 yılında elde edilen 1.82 milyar Avro gelir, hükümetin 2 milyar Avro'luk beklentisinin altında olmakla birlikte, hükümetin beklentisinin fazlasıyla iyimser olduğu yönünde fikir beyan edenleri haklı çıkarmıştır.



FİNLANDİYA

Finlandiya Haberleşme mevzuatını sadeleştiriyor

Finlandiya'nın elektronik haberleşme ve bilgi toplumu hizmetlerinin sunumuna yönelik olan mevzuatta sadeleştirmeye gitmeyi planladığı bildirilmektedir. Bu çalışmayla birbiri ile örtüşen kanunların kaldırılmasının ve mevzuatın güncellenerek sadeleştirilmesinin amaçlandığı ifade edilmektedir. Yaklaşık olarak on Kanunun birleştirilerek bir Kanun altında toplanması öngörülen çalışmada Bakanlık tarafından 6 Eylül itibarıyla ilgili guruplar ile bir araya gelinmeye başlanması planlanmaktadır. Çalışmanın tamamlanmasının birkaç yılı bulabileceği bu kapsamda işletmeciler, medya endüstrisi firmaları, sivil toplum kuruluşları ve ticaret birliklerinin çalışmaya dâhil edileceği aktarılmaktadır.



Hutchison şirketinin 3 Italia'yı satmak istemesine rağmen, Telecom Italia'nın 6,2 milyar \$'lık meblağı verebileceği konusunda şüpheler bulunduğu ifade edilmektedir

Hutchison Whampoa adlı işletmecinin İtalya'da faaliyet gösteren 3G mobil şebeke kolunu Telecom Italia şirketine satması gündeme gelmiştir. Ancak BMI analistlerine göre Telecom Italia'nın içerisinde bulunduğu finansal sıkıntı nedeniyle yaklaşık değeri 4,3 milyar Euro (6,2 milyar \$) olan 3 Italia'yı almasının zor olduğu belirtilmektedir. Yine söz konusu analistlere göre bu şirketin parçalara ayrılarak ilgili piyasada faaliyet gösteren işletmecilere satılması daha uygun görülmektedir.

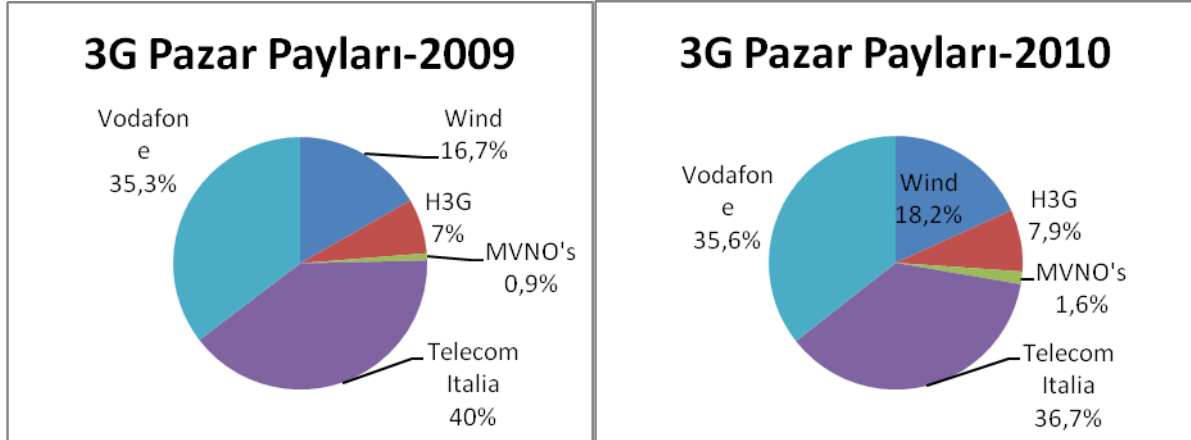
Hong Kong bazlı bir şirket olan Hutchison hali hazırda Avrupa'da 9 piyasada ve 3 değişik marka altında faaliyet göstermektedir. Şirket bu piyasalara geç girmiş olduğundan dolayı, önemli ölçülerde pazar payları elde edememiştir. Aynı zamanda ilgili ihalelerde verilen yüksek lisans bedelleri yüzünden, şirket daha pahalı 3G hizmetlerine yönelmiş ve ancak yakın zamanda kar elde etmeye başlamıştır. Hutchison şirketinin ihalelere ödediği yüksek meblağlar ve şebeke yatırım maliyetleri, bu firmanın Norveç gibi diğer ülke piyasalarına girmesini de engellemiştir. İtalya'daki satış kararının da, bu piyasadaki şirket performansı yüzünden verildiği ifade edilmektedir.

3 Italia şirketi ise 3G piyasasında Telecom Italia, Vodafone Italia ve Wind operatörleriyle rekabet etmek üzere Mart 2003 tarihinde faaliyete başlamış bulunmaktadır. Yukarıda da belirtildiği gibi, 3 Italia rakip işletmecilere göre yüksek tarife belirlemesi ve şebeke yatırımlarını geç tamamlaması nedeniyle piyasa payı elde etmekte zorlanmış ve 2010 yılı sonunda Agcom verilerine göre %7,9 luk bir pazar payına ulaşabilmiştir. Ancak söz konusu abone bazının yalnızca %68'inin aktif olduğu göz önüne alınırsa bu payın daha

da düşük olduğu görülmektedir. Hutchison 3 Italia'nın satışıyla ilgili iddialara ilişkin bir açıklama yapmamış olup, eğer bu konudaki iddialar doğruysa şirketin diğer ülke piyasalarını da içeren bir küçülme stratejisi oluşturduğu ileri sürülebilecektir.

Diğer taraftan, 3 Italia operatörüne İtalya'da faaliyet gösteren diğer 3G şirketlerinin ilgi göstereceği tahmin edilmektedir. Ancak Telecom Italia'nın içerisinde bulunduğu mali sıkıntılar nedeniyle, şirketin tamamını alamayacağı düşünülmektedir. Söz konusu mali hususların yanı sıra, Telecom Italia'nın- rekabet hukuku kapsamında- tüm spektruma sahip olma kısıtı da bulunmakta olup, bu da satış işlemini zorlaştıran bir unsur olmaktadır. Bu nedenle, Telecom Italia'nın ilgili şirketin varlıklarını, piyasadaki diğer şirketlere satma olasılığının da bulunduğu tahmin edilmektedir. Zira, 2002 yılında iflas eden 2G işletmecisi Blu da Telecom Italia tarafından alınmış ve bazı baz istasyonları Vodafone şirketine satılmıştır. Aşağıda ilgili piyasada faaliyet gösteren işletmecilerin 2009 ve 2010 yıllarına ilişkin pazar payları verilmektedir.

Şekil- İtalya 3G Pazar Payları



Yukarıdaki grafiklerden de görüleceği üzere, son iki yıl bazında Telecom İtalya ilgili piyasada yaklaşık % 3 oranında bir pazar kaybı yaşamıştır.



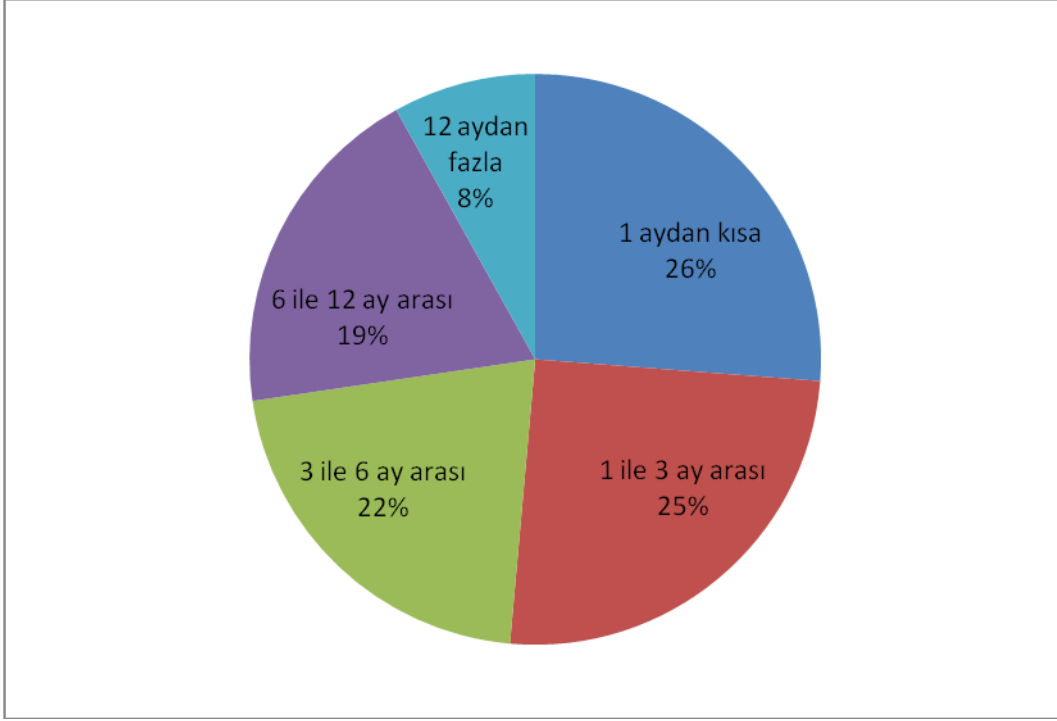
İRLANDA

Toptan Satış Uygunluk İncelemeleri

Comreg, İrlanda elektronik haberleşme sektörünün düzenlenmesinden sorumlu kurumudur. Comreg bünyesinde, telekomünikasyon sektörü içerisindeki toptan seviyedeki düzenlemelere uyumluluğu sağlamakla görevli Toptan Satış Uyum Takımı'nın (Wholesale, Compliance Team), herhangi bir düzenleyici yükümlülüğün uygulanmasını sağlamak ve izlemek yanında işletmeciler arasındaki uzlaşmazlıkları çözmek gibi görevleri bulunmaktadır. Comreg, son bir yılda toptan seviyede işletmeciler arasındaki şikâyet ve incelemelere ilişkin uygulamaları özetleyen bir rapor yayımlamıştır.

Bu rapora göre, Temmuz 2010 ile Haziran 2011 tarihleri arasındaki son bir yıllık dönem içerisinde Toptan Satış Uyum Takımı 55 yeni inceleme başlatmış ve daha önce açılanlar ile birlikte 73 incelemeyi tamamlayarak kapatmış bulunmaktadır. Son bir yıl boyunca her ay açık bulunan inceleme sayısı ortalama 19 civarında olmuştur. İncelemenin sonuçlandırılma sürelerine göre dağılımı aşağıdaki şekilde gösterilmektedir. Aşağıdaki dağılıma göre bir aydan kısa sürede sonuçlandırılan incelemeler en büyük grubu oluşturmakta, onu bir ile üç ay içerisinde sonuçlandırılan incelemeler takip etmektedir.

Şekil: Comreg'in incelemeleri sonuçlandırma sürelerinin dağılımı



İncelemelerin nasıl sonuçlandığına ilişkin bilgiler ise her bir inceleme için ayrı ayrı olmak üzere Comreg'in internet sayfasından ilan edilmektedir. Bir önceki yıl ile kıyaslandığında ise açılan toplam inceleme sayısının azaldığı, kapatılan inceleme sayısının arttığı ve inceleme sürelerinde azalma meydana geldiği görülmektedir.

İşletmecilerin birbirleriyle ilgili şikâyetlerini Toptan Satış Uyum Takımına iletirken aşağıdaki bilgileri eklemeleri istenmektedir:

- Başvuran işletmecinin adı
- Başvuran işletmecinin iletişim bilgileri
- Başvuru tarihi
- İlgili işletmeci ya da işletmecilerin adları
- Şikâyetin özeti
- İhlal edildiği iddia edilen yükümlülükler
- İlgili işletmeciyile sorunun çözümüne yönelik girişimler
- Destekleyici deliller



ALMANYA

Mobil Aramalarda Ortalama Çağrı Süresi 2,5 Dakika

BnetzA tarafından Almanya'daki mobil operatörlerden edinilen bilgiler esas alınarak ulaşılan rakamlara göre mobil aramalarda ortalama çağrı süresi 2,5 dakika olarak gerçekleşmiştir. Ortalama çağrı süresi 2009 yılı ile aynı seviyelerde olmasına rağmen toplam çağrı trafiği 2009 yılında 170 milyar dakikadan 2010 yılında 180 milyar dakikaya yükselmiştir.

BNetzA Başkanı Kurth, ortalama çağrı süresi değişmemesine rağmen tüketicilerin daha fazla mobil arama yaparak çağrı sayısını arttırdıklarını ifade etmektedir.

2010 yılında mobil şebekeler üzerinden yapılan çağrılarının büyük bir kısmı (101 milyar dakikası) mobilden mobile giden aramaları oluşturmakta, onu şebeke içi trafik ve sabite giden aramalar izlemektedir. Giden çağrılarının yaklaşık üçte ikisi bir tarife paketi kapsamında sabit ücrete dayalı olarak ücretlendirilmektedir.

Diğer taraftan 2009 yılında 34 milyar olan SMS sayısı 2010 yılında 41 milyar seviyelerine yükselmiştir. Çağrı trafiğinde olduğu gibi SMS ücretleri de sabit orana dayalı olarak ücretlendirilmektedir. 2010 yılında mobil aboneler ayda ortalama 40 SMS göndermiştir. Bu rakamın önümüzdeki yıllarda artması beklenmektedir.

Genişbant Haritası Farklı Teknolojilerin Karışımını Sergiliyor

Almanya Federal Ekonomi ve Teknoloji Bakanlığı genişbant kapsama durumu konusunda detaylı bir rapor hazırlamıştır. Raporda genişbant haritasında farklı teknolojilerin kullanılması ve kentsel ve kırsal bölgeler arasındaki önemli farklılık dikkat

çekici noktaları oluşturmaktadır. Rapor 2010 yılı sonu verileri esas alınarak hazırlandığından LTE konusundaki gelişmelere yer verilmemiştir.

a) Hanelerin %39,5'i 50 Mbps ve üstü erişim hızına sahiptir

Aşağıdaki şekilde Almanya'da hanelerin incelenen beş bant genişliğinde sabit ve/veya telsiz genişbant erişim durumlarına yer verilmektedir.

Şekil: Genişbant kapsamındaki haneler



Kaynak: Cullen, Big Five Update 132

b) Farklı teknolojilerin karışımı

1 Mbps ve üzeri hızlardaki temel genişbant erişimi genellikle DSL'e (hanelerin %92,1'i) ve UMTS'e (hanelerin %87,1'i) dayalı olarak sunulmaktadır. Sabit ve telsiz teknolojileri bir arada düşünüldüğünde 2010 yılı sonu itibariyle hanelerin %98,3'ünün 1 Mbps ve üzeri hızlarda genişbant erişimine sahip olduğu sonucuna varılabilmektedir.

50 Mbps ve üzerindeki yüksek hızlar genellikle kablo şebekeleri tarafından sunulmaktadır. Hanelerin %53,3'ü kablo genişbant erişimine sahiptir. Diğer taraftan hanelerin %37,2'si 100 veya 128 Mbps'lik DOCSIS 3.0 erişimine sahiptir ve 2012 ortalarına gelindiğinde bu oranın %50 seviyelerine yükselmesi beklenmektedir.

50 Mbps ve üzeri hızlarda DSL ve FTTx şebekeleri genişbant kapsamı üzerinde henüz önemli derecede katkı sağlayamamaktadır. Büyük bir çoğunluğu DOCSIS 3.0'ın mevcut olduğu şehirlerde hanelerin sadece %9,3'ü bu yüksek bantgenişliğinde DSL/FTTx erişimine sahiptir.

Telsiz teknolojiler temel genişbant hizmetlerinde iyi bir yaygınlık sağlayabilirken, 6 Mbps ve üzeri bant genişliklerinde sadece birkaç bölgede (hanelerin %7,9'u) WiMAX ya da WLAN üzerinden hizmet sunulabilmektedir. Halen devam eden LTE yaygınlaştırma çalışmaları ile birlikte kırsal kesimlerde bu durumun kısa bir sürede değişmesi beklenmektedir. Vodafone hanelerin %3,3'üne karşılık gelen 1,3 milyon hanenin 2011 Nisan itibariyle LTE kapsamına gireceğini duyurmuştu (Online genişbant haritası özellikle kırsal kesimlerde Temmuz 2011 itibariyle LTE'nin hızla yayıldığını göstermektedir).

c) Kentsel ve kırsal bölgeler arasındaki önemli farklılık

Raporda yer alan detaylı genişbant haritası kırsal ve kentsel bölgeler arasında genişbant kapsamı konusunda önemli farklılıklar olduğunu gözler önüne sermektedir. 2010 yılı sonu itibariyle çoğu kırsal kesimlerde olmak üzere 700.000 hanede genişbant erişimi bulunmamaktadır. Hükümet ve işletmeciler özellikle LTE'nin kırsal bölgelerde yaygınlaştırılması ile bu hanelere 2011 yılı sonu itibariyle internet erişimi sağlanması hususunda kararlı görünmektedir.

Tablo – Kentsel ve Kırsal Bölgelerde Genişbant

	Km ² 'de yaşayan insan sayısı	Hane sayısı	1 Mbps ve üzeri Kapsama
Kentsel bölgeler	>500	22,23 milyon (%56)	%99,9
Yarı kentsel bölgeler	100-500	13,44 milyon (%34)	%97,2
Kırsal Bölgeler	<100	4,22 milyon (%11)	%86,7
Almanya geneli		39,89 milyon (%100)	%98,3

d) Talep tarafı araştırması genişbant erişiminin %52,5 seviyelerinde olduğunu gösteriyor

Sektör derneklerinden Initiative D21 tarafından yayımlanan araştırmada yaş, cinsiyet, eğitim ve gelir düzeyi gibi parametrelere bağlı olarak internet kullanımı konusunda bilgiler yayımlanmaktadır. 30.000 telefon görüşmesi gerçekleştirilerek yapılan araştırma sonuçlarına göre 14 yaş ve üzeri Alman nüfusunun %74,7'si internet kullanmakta olduğu ve %52,5'nin evde genişbant internet erişimine sahip olduğu ortaya çıkmıştır. Bununla birlikte araştırmada farklı internet hızları ve internet kullanım sıklığı gibi detaylara yer verilmemektedir.



Macaristan Düzenleyici Otoritesi 900 Mhz Mobil Bandı için ihaleye çıktı

Macaristan ulusal düzenleyici kuruluşu National Media and Infocommunications Authority, Hungary (NMHH), 900 MHz bandında yer alan 10,8 MHz lik (E-GSM) band genişliğinin kullanım hakkı için ihaleye çıktığını duyurdu. NMHH bu ihale ile 1 Nisan 2011 den itibaren Avrupa Birliği müktesebatına uygun olarak yapılan mevzuat değişiklikleri ile 900 MHz bandını kullanıma açtıklarını ve uygulamayla birlikte üçüncü ve dördüncü nesil mobil geniş band hizmetlerinde yaygınlaşma beklediklerini ifade etmektedir.

Kullanıma açılan ihalede teknoloji nötr bir yaklaşımın düşünüldüğü bu anlamda ihaleyi kazanan işletmecinin GSM, UMTS, LTE, veya WiMAX teknolojilerinden herhangi biri ile hizmet verebileceği aktarılmaktadır.

Ayrıca ihaleyi kazanan işletmecinin piyasaya yeni girecek bir işletmeci olması durumunda işletmecinin aynı zamanda 1800 MHz ve 2100 MHz bantlarında frekansa satın alma seçeneğinin sunulacağı da bildirilmiştir.

Macaristanda ADSL abone sayısında düşüş gözlenirken kablo internet ve toplam geniş bant abone sayısı artıyor

Macaristan ulusal düzenleyici kuruluşu National Media and Infocommunications Authority, Hungary (NMHH) nin Ağustos 2011 ayı başında yayımladığı bilgiye göre yılın

ilk altı aylık dönemi itibarıyla toplam geniş bant abone sayısı bir önceki aya göre 2000 artışla 1,982 milyon'a ulaşmıştır. Mayıs 2011 ayına göre ADSL abone sayısı 3000 kayıpla Haziran sonunda 795.000 aynı dönem için Kablo internet abone sayısı 4000 artışla 778.000 olarak verilmektedir. Bu dönem için fiber optik geniş bant abone sayısı 234.000 den 235.000'e çıkmıştır. Aynı pazar verileri için Macar yerleşik işletmecisi Magyar Telekom'un pazar payı %34,6 olarak tahmin edilmekte ikinci sırada %20,9 ile Cableco UPC olarak yer almaktadır.

T-Mobile Macaristan 300 noktada HSPA+ teknolojisini uygulamaya başladı

Magyar Telekom'un mobil kolu olan T-Mobile Macaristan ülke genelinde 300 noktada HSPA+ mobil teknolojisini uygulamaya koydu. Kapsama alanında bulunan kullanıcılara 21 Mbit/s hızına kadar indirme hızı sağlayabilen bu teknoloji için yatırımların ülke genelini kapsayacak şekilde devam edileceği ifade edilmektedir.



TDC'nin sunduğu VAS ve VOD paket hizmetleri

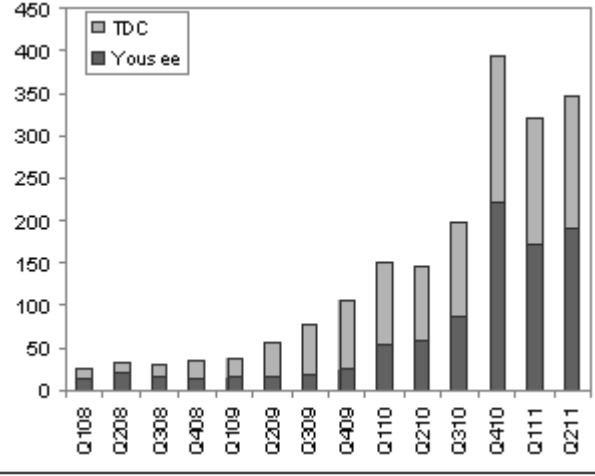
Danimarka'nın Yerleşik İşletmecisi olan TDC, kablo iştiraki olan YouSee'den güçlü operasyonel göstergeler bildirdi. Sonuçlar paket hizmetlerinin sunumunun artırılmasında ve talebe bağlı görüntü hizmeti (VOD) gibi katma değerli hizmetlerin (VAS) gelişiminde elde edilen başarıları vurguluyor. Uluslararası İş Dünyası Analiz Şirketi olan BMI, yüksek kaliteli hizmetler ve ayrıştırılmamış paketlerin gelişiminin sürdürülmesinin gelirler üzerinde olumlu bir etki yapacağına ve Danimarka mobil pazarındaki zor çalışma koşullarını kolaylaştıracağına inanmaktadır.

2011 yılının ikinci çeyreğinde, TDC kendi VOD abonelerinin 155.000'e ve kablo iştiraki olan YouSee'nin VOD abonelerinin ise 192.000'e eriştiğini bildirdi. Bu performans, 2009 yılının ortalarından bu yana VOD abonelerinin hızlı artışıyla gözlenen güçlü bir büyüme trendinin son noktasıdır. 2009 yılının ikinci çeyreğinde, TDC ve YouSee'nin toplam VOD abonesi 57.000 idi. 2010 yılının ikinci çeyreğinde 147.000 ve 2011 yılının ikinci çeyreğinde ise 347.000 oldu. Ayrıca TDC, kütüphanesindeki 1500 'den fazla film için 2011 yılında toplamda 2 milyondan fazla kiralama öngörerek bu hızlı büyümenin devam etmesini bekliyor. BMI, 2011 yılında şimdiye kadar elde edilen 667.000 kiralamayla bunun iddialı bir hedef olduğuna ancak 2011 yılının dördüncü çeyreğinde talepteki ümit edilen hızlı bir artışla büyüme trendinin devam etmesi durumunda hedefe erişilebileceğine inanmaktadır.

VOD'daki büyüme YouSee'nin film veritabanına güvenilir ve rahat erişim sağlayan gelişmiş bağlantı hızları sayesinde elde edildi. YouSee işletme birimlerinin neredeyse tamamen DOCSIS3.0 standardına yükseltildiği tamamen dijitalize edilmiş hibrid fiber koaksiyel kablo şebekesi üzerinden hizmet sunuyor. BMI kablo operatörlerine daha düşük bir maliyetle hızla fiberle kıyaslanabilen yüksek hızlı genişbant erişimi

sağlayabilmesi nedeniyle DOCSIS3.0 standardının rekabet avantajı konusunda önceden olumlu bir görüş yazdı. BIM; bu avantajın YouSee'ye genişbant sunmasıyla ve VOD gibi katma değerli hizmetleri (VAS) teşvikiyle TV müşterilerini cezbetmedeki başarısını sürdürmeyi sağlayacağına inanmaktadır.

Tablo: Çeyrek Başına TDC ve YouSee'nin VOD aboneleri (.000)



Kaynak: TDC

Katma değerli hizmetlerdeki büyümenin abone başına aylık gelirin (ARPU) geçen yılın aynı dönemine göre % 4,5 artışla ayda 281 Danimarka kronuna (DKK) yükselmesinde olumlu bir etkisi olmuştur. ARPU'daki büyüme YouSee ve TDC'nin sabit ses, genişbant ve TV hizmetlerini birlikte paketleyen buket servislerini sunmada elde ettikleri başarıyla da yukarıya doğru tetiklenmiştir. 2011 yılının ikinci çeyreğinde, üçlü oyun abonelikleri yıllık bazda % 21,6 artışla 124.000'e ulaşırken, çiftli oyun abonelikleri yıllık bazda % 27,8 artışla 345.000'e ulaşmıştır. TDC TV gelirlerinde yıllık bazda % 25,4'lük büyüme sağlayan üçlü oyun paketleri ve VOD kombinasyonunun 2011 yılının ilk yarısında 252 milyon DKK'ya ulaştığını belirtiyor. BMI müşterilerin çoklu servislere bağlanmasını sağlayan hizmet paketinin, finansal performans avantajının yanı sıra işletmecilerin abone hareketliliği oranının azalmasında da pozitif bir etkiye sahip olmasını beklemektedir.

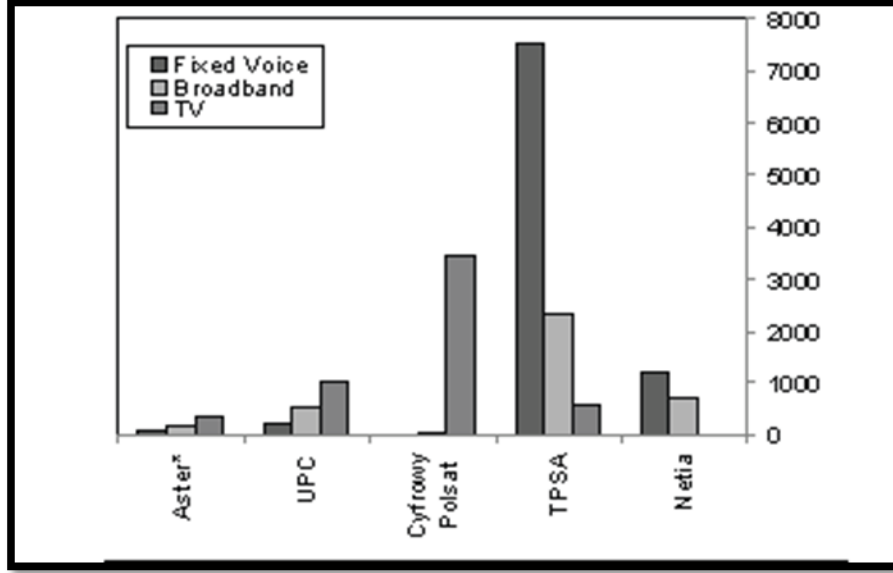
TDC'nin kablo iştirakinde görülen olumlu performans Danimarka mobil sektöründe yaşanan mevcut zorluklarla çelişmektedir. Organik abone büyümesi Mobil Telefon Şirketi Onfone'nun yıllık bazda % 9,1'lik büyüme ve 187.000 yeni abone elde etmesiyle yıllık bazda % 0,2 olmuştur. Doymuş bir mobil pazarında aboneliklerdeki yavaş büyümeye ilave olarak rekabetçi baskıların ARPU zerindeki aşağı yönlü baskısı sonucu 2011 yılının ikinci çeyreğinde ARPU yıllık bazda % 4,8'lik düşüşle ay başına 159 DKK olarak gerçekleşmiştir. Ancak, operatörün mobil tarafı için tek parlak nokta 2011 yılının ikinci çeyreği için 20.000 ilave abone ve yıllık bazda % 27,8 oranında büyümeyle onun genişbant servisinin poplerliğidir.

Liberty Global'in Aster'i devralması işlemi hala inceleme altında

ABD kablo şirketi Liberty Global'in Polonya kablo işletmecisi Aster'i devralma işlemi Rekabet ve Tüketici Koruma (UOKIK) Dairesi tarafından inceleme altında olduğu için hala tamamlanılmadı. Bu anlaşma 2010 yılı Aralık ayında ilan edildi. Ancak, İncelemenin satışın mahalli olarak pazardaki rekabete etkisi hakkında devam ettiği bildirildi. Liberty Global zaten UPC Polska markası olarak faaliyet gösterdiği için, anlaşma kablo sektöründe rekabeti azaltacak ancak Uluslararası Danışmanlık Firması olan BMI çapraz teknoloji rekabetinin tüketiciler üzerindeki olumsuz etkiyi ortadan kaldıracığına inandığını söylüyor.

Aralık 2010 yılında Liberty Global'in Orta Avrupa iş ortağı Aster'i 574 milyon avro'ya devralma anlaşması ilan edildi. Taraflar satışın düzenleyici makam onayının alınmasına bağlı olduğunu ancak anlaşmanın 2011 yılının birinci yarısında tamamlanmasını beklediklerini açıkladılar, UOKIK'ın satışın rekabete etkisi konusundaki endişeleri hakkında yerel basında çıkan haberlere göre anlaşmanın yürürlüğe girmesi zorluklara sahiptir. Bu raporlar bir UPC-Aster birleştirilmiş hizmet sağlayıcının egemenliğine ilişkin özellikle ikinci yerleşik kablo işletmecisi olan Vectra'ya göre iki kat daha fazla kablo TV abonesi olacağı şeklinde özel kaygılar öngörmektedir. UOKIK satışın UPC Polska'ya bir rekabet avantajı verebileceğine inandığı Krakow pazarındaki durumu da inceliyor. BMI: UOKIK'nın kaygılarına ilişkin haberlerin, UPC Polska'nın CEO'su tarafından Şubat 2011'de Aster anlaşmasının akabinde başka satın almalar yapmayı ümit ettikleri şeklindeki stratejileri için bir problem olduğuna inanıyor.

Tablo: Değişik işletmecilerin sunduklara hizmetlere göre abone sayıları (.000)



*Veriler 2010 yılı üçüncü yarısına göredir. Kaynak: BMI, İşletmeciler

BMI, UPC Polska ve Aster birleşmesinin Polonya kablo pazarının yoğunluğunu artıracığını ama hizmetten daha ziyade teknoloji dayalı olarak pazarın ayrıştırılmasıyla bu yoğunlaşmanın sınırlı olacağını düşünüyor. Kablo firmaları TV, genişbant ve sabit ses hizmeti sağlayıcılarıdır ve her bir hizmet alanı içinde onlar mobil geniş bant ve TV’de yeni oluşan rekabetin yanı sıra bakır ve fiber altyapısı üzerinden faaliyet gösteren firmalarla da rekabet içindedirler. Bu nedenle, izolasyon içinde kablo sağlayıcılarına bakmaktan daha ziyade potansiyel birleşmenin rekabet etkisi hakkında daha fazla bilgi sağlamak için hizmete dayalı bir rekabeti değerlendirmek gerektiği düşünülmektedir.

BMI verileri Aster ve UPC birleşmesinin hem sabit ses ve geniş bant hem de TV’de ona pazar hakimiyeti sağlamayacağını göstermektedir. 2011 yılı birinci çeyreğinde, Polkomteli satın alma sürecinde olan Cyfrowy Polsat 3,47 milyon abonesi ile Pay-TV (ödemeli TV) pazarına hakimken 1 milyondan fazla abonesi ile UPC Polska onu izlemektedir. TV abone sayısı 2010 yılı üçüncü çeyreğinde 368.000’e ulaşan Aster’in satın alınmasıyla, UPC biraz mesafeyle hala Cyfrowy Polsat’ı izleyecek. Buna ek olarak, hem uydu hem de ITPV platformlar üzerinden çalışan TPSA’nın Mart 2011

sonunda 577.000 Pay-TV abonesi bulunmaktadır. Ayrıca, Polonya'nın ikinci en büyük genişbant sağlayıcısı olan Netia 2010 yılı Aralık ayında IPTV test yayınına başladı. Bu çapraz-teknoloji rekabeti temelinde, BMI, Polonya TV pazarında potansiyel birleşmenin rekabet üzerinde minimum olumsuz etkiye sahip olacağını düşünmektedir.

Genişbant pazarında, sağlıklı bir pazar oluşturmada yeterli rekabeti sağlamak için kablolu olmayan firmaların mevcudiyetini yeniden öngörüyoruz. UPC ve Aster hâlihazırda birleştirilmiş mevcut abone sayısının üç katı aboneye sahip olan TPSA ile kıyaslandığında, küçük bir oyuncu olarak kalacaklar. BMI, genişbant pazarının müşterilerine değer sunma konusunda TPSA'ya da meydan okuyabilecek Netia'nın dışında yeni güçlü bir oyuncu yaratarak birleşmeden yararlanacağına inanıyor. Ayrıca, DOCSIS3.0 standardıyla, UPC-Aster birleşmesi daha büyük bir müşteri tabanına yüksek hızlı internet yaygınlaşması sağlayacaktır. Sonuç olarak, BMI birleşmenin sabit ses pazarı için büyük ölçüde alakasız olduğunu öngörmektedir. Çünkü TPSA pazara hakimdir ve mobil servislere bir teknoloji sağlanması durumunda rekabet kaygıları en aza inecektir.

BMI'nin bir bütün olarak piyasa değerlendirmesi temelinde, birleşmenin teknoloji standartları yanında rekabeti de artırarak Polonya pazarı için yarar sağlayacağı düşünülmektedir. Ayrıca, uzun vadede ileri baktığımızda, sese ek olarak genişbant ve TV'de sabit-mobil rekabetini kolaylaştırmak için mobil şebeke altyapısında gelişmeler beklenmektedir.

Polonya Telekom anlaşması BMI'nin iki görüşünü önemle vurguluyor

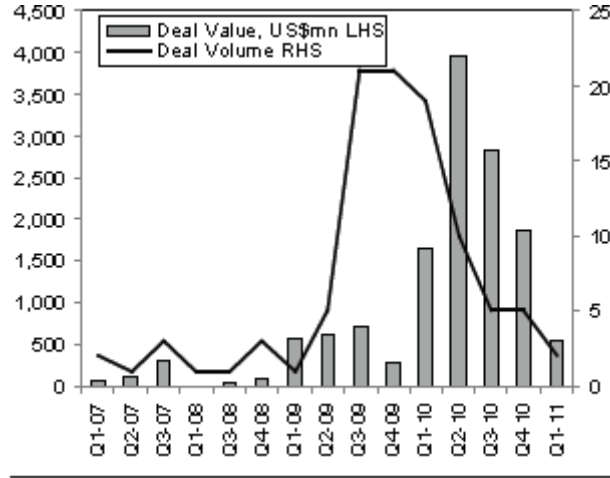
Vodafone Grubu yerel işletmeci Polkomtel'deki % 24,4 azınlık hissesini Spartan Capital Holding'e satmayı kabul etti. Anlaşmanın 2011 yılının dördüncü çeyreğinde olması beklenen onayının ardından, İngiliz cep telefonu devi hissesi için 920 milyon euro alacak. Vodafone'nun Polkomtel hisselerinde dört yıldır devam eden kampanyalı satışlarla kontrol edemediği operasyonlarda yoğun satış varlıkları oldu. Şirket satıştan elde edilen net gelirleri borçlarını ödemede ve geliştirmekte olan piyasalardaki

beklentilerini tamamen gerçekleştirmede kullanmayı planlıyor. En son, Vodafone Fransa SFR mobil şebekesindeki % 44 hissesini hissedarlara iade süreci içinde 7,95 milyar avro'ya çoğunluk hisse sahibi Vivendi'ye sattı.

Özelleştirme hızla devam ediyor

Polkomtel BMI'nin telekomünikasyon ekibi tarafından temelde devlet şirketi olarak kabul edilmektedir. Karmaşık mülkiyet yapısı; Vodafone'a ait olan % 24,4 hissenin yanı sıra, PKN Orlen petrol rafinerisi (% 24,4), KGHM Polska Miedz bakır madenciliği (% 24,4), ve Polonya'nın en büyük güç grubu PGE Polska Grupa Energetyczna (% 21,9) da içermektedir. Polonya Hazinesi, bu üç şirketin sırasıyla % 27,5, % 31,8 ve % 69,3 gibi önemli miktardaki hisselerini elinde tutar.

Tablo: Polonya'da değişik dönemlerdeki özelleştirme değerleri



Kaynak: Zephyr

Son olarak tümü Hazineye ait olan Polonya kömür madeni İşletmecisi **Weglokoks** %4,982lik hisseye sahiptir. Devletin varlıklarını dönüştürme konusunda Polonya'da devam eden özelleştirme sürecindeki son aşamada, sahip oldukları Polkomtel hisselerinin satışı ile ilgili KGHM'ce yapılan son duyuruyla; Pay-TV işletmecisi Cyfrowy Polsat'ın milyarder sahibi Solorz-Zak yaptığı 6,3 milyar US\$'lık teklifle Polkomtel şirketinin KGHM'ye ait hisselerinin sahibi olacak gibi görünmektedir.

Varşova'nın geniş çaplı özelleştirme programı geçen yılın varlık satışlarından elde edilen 15 milyar PLN'nin (Polonya para birimi-zloti) ilave edilmesiyle 2011 yılında ümit edilen varlık satış gelirlerini 22 milyar PLN'ye yükseltti. Gerçekten de, nakit sıkıntısı çeken Doğu Avrupa acilen ve haklı olarak devlet varlıklarını yeniden yapılandırmayı ümit ediyor. Varşova gelecek Ekim ayında yapılacak genel seçimlerde özelleştirmelerin kamu tedirginliği yaratacağının farkındadır. Ayrıca, bu tür varlıkların satışı konusunda herhangi bir gecikme bu yılın başlarında tespit ettiğimiz gibi her ikisi de hisselerin satışıyla fonların artırılmasına bağlı olan Polonya'nın yatırım harcamalarını ve bütçe açığını tehdit edebilir. Aynı zamanda Avrupa Birliği'nin en büyük koklaşabilir kömür üreticisi, Jastrzbska Spółka Węglowa (JSW)'da % 33,1'lik hisseyi elinde tutan Telekom firması'nda halka arz zincirine katıldı. Firma geçen yıl Nisan ayında 2.7 milyar US\$ fiyatla Polonyalı sigorta şirketi Powszechny Zakład Ubezpieczeń (PZU)'nin halka arzının tamamlanmasından sonra en geniş Doğu Avrupa Borsası olan Varşova Borsasında (IPO) 1.9 US\$'ya halka arz edildi.

Diğer Sınır Ötesi Anlaşmaları

BMI, sınır ötesi ticari faaliyetlerin Birleşmeler ve Devralmalar da toparlanmayı teşvik etmeyi sürdüreceğine ilişkin uzun süreli bir görüşe sahiptir ve bu trendin yakın zamanda herhangi bir azalma belirtisi göstermesinin olası olmadığına inanmaktadır. Gerçekten de, 4 Temmuz 2011 tarihli Thomson Reuters verilerine göre bu yılın ilk yarısında global bir şekilde yapılan sınır ötesi anlaşmalarından her üç birleşme ve devralma anlaşmasından birinin muhasebeleştirildiğini açıklanmıştır. 2011 yılının birinci yarısında 2010 yılının ilk yarısına göre % 22'lik bir artışla, farklı ülkelerdeki şirketler arasında toplamda 464 milyar US\$'lık anlaşmalar imzalandı. Ülkenin en büyük ikinci operatörü olan Spartan Capital'e Vodafone'a ait olan Polkomtel hisselerinin planlanan satışı bu miktarı daha da büyütür.

Büyük Borçlanma

Alıcı Spartan Capital Polonya telekom firması için yapılan anlaşmayı gerçekleştirebilmek amacıyla, rekor düzeyde bir kredi anlaşması imzaladı. Dealogic verilerine göre, firma 30 Haziran'da 5.3 milyar US \$'lık bir krediyi tamamladı. Yedi dilimden oluşan kredi Credit Agricole, Deutsche Bank, RBS (Royal Bank of Scotland) ve Fransa'da SG CIB dahil olmak üzere büyük kredi kuruluşları tarafından ortaklaşa bir sepet halinde hazırlandı. Ayrıca, Kredi aynı zamanda 2007 yılının Mart ayında Rus gaz endüstrisi devi Gazprom'un 5,5 milyar US \$'lık kredi anlaşmasından bu yana Merkez ve Doğu Avrupa'da(CEE) imzalanan en büyük anlaşmadır. Dealogic'e göre; Bu anlaşma aynı zamanda Polonya'lı borçluları 2011 yılından günümüze kadar 13,5 milyar US \$'lık bir yıl içi rekor sendikasyon kredisine (15 anlaşma yoluyla) iter. Aslında, tahvil ihracı 2010 yılının tamamında 7,4 milyar US\$'lık hacmi zaten aştı. Toplamda, Polonya 2011 yılı içindeki toplam CEE sendikasyon kredisini hacminin % 24'ünden fazlasını elde ederek ülkenin son beş yılda görülen % 4'lük tarihsel ortalamasını önemli oranda aştı.



BC Ortakları Com Hem'i Satın Alacaklar

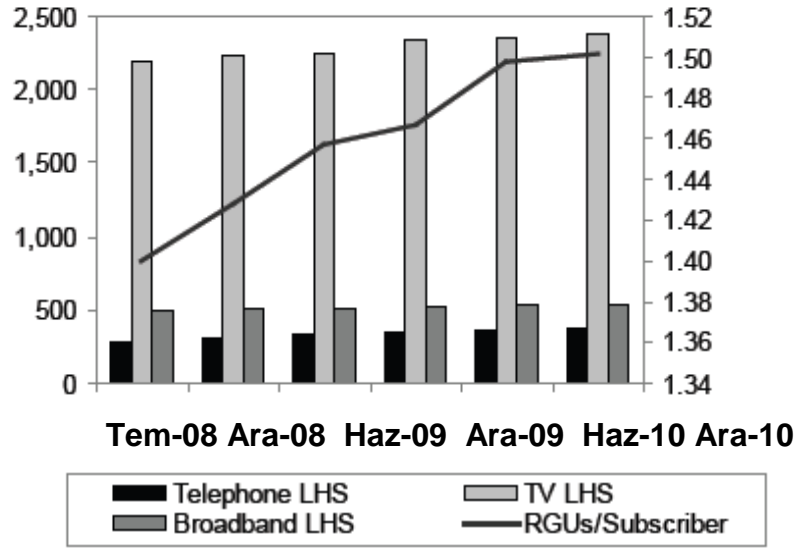
Bir girişim sermayesi şirketi olan BC Partners, İsveç kablo işletmecisi Com Hem'i satın almak için anlaşma imzalamıştır. %46,7 Pazar payı ile 2010 yılında İsveç'in en büyük TV sağlayıcısı olan Com Hem'in şu anda sahipleri girişim sermayesi şirketleri olan Carlyle Group ve Providence Equity Partners'dir. BMI, İsveç pazarındaki Com Hem'in pozisyonunun önemli büyüme eğilimi ile ilişkisini analiz etmektedir.

Anlaşma, henüz AB düzenleyici onayına ulaşmamasına rağmen; BC Partners, Carlyle Group ve Providence Equity Partners arasındaki anlaşmanın 2011'in üçüncü çeyreğinde tamamlanacağı beklenmektedir. Parasal olmayan detaylar henüz açıklanmamış; ancak BMI, önemli yatırımların ve Nisan 2006'da 3.269 milyar SEK'lik UPC Sverige'nin entegrasyonundan dolayı fiyatın Aralık 2005'te Com Hem'e ödenen fiyatın önemli ölçüde üstünde olacağını düşünmektedir. Sahiplerinin 13 milyar SEK ile 18 milyar SEK (1,9 milyar US dolar-2.6 milyar US dolar) arasında ücret bekledikleri Aralık 2010'da rapor edilmiştir.

İşletme istatistiği, Carlyle Group ve Providence Equity Partners'in sahipliğini yaptığından beri işletmenin değerinde önemli artış olduğunu desteklemektedir. 2006'nın sonunda Com Hem sabit hat, TV ve genişbant karşısında 2.67 milyon gelir getirici birimler (RGUs)'e sahip olmuştur. 2010 Yılına (YE10) kadar bu miktar, bir önceki yılın aynı döneminin ortalama %5,8'lik büyümesine eşit olan 3.29 milyona kadar yükselmiştir. İşletmecinin sabit hat ve genişbant pazarında Tele2 ve Norveç Telenor'a ilaveten her üç hizmette zorunlu işletmeci TeliaSonera'ya karşı rekabet ettiği İsveç'te bu büyüme pazarda rekabet kadar etkilidir.

Com Hem sabit hat ve genişbantta hizmet satışına karşı TV kısmındaki önemli gücünü artırmaya devam etmiştir. BMI'in inandığı bir strateji olan bu durum daha uzun süreli olacaktır. 2006'dan bu yana, TV aboneleri bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla ortalama %3,5'e kadar artarken, Com Hem'in sabit ses gelir getirici birimler (RGUs)'i, karlı genişbant ortalamada %8,2'ye kadar artarken, her yıl ortalama %26,5'e kadar artmış bulunmaktadır. Bununla beraber, sayısal TV abonelerinde gelir büyümesine dönüşen dikkate değer artış olmuştur. TV gelirlerini 2006'da 1.46 milyar SEK'ten 2009'da 2.28 milyar SEK'e ve 2010'da 2,48 milyar SEK'e yükselten sayısal TV aboneleri 2006'dan 2010'a kadar ortalama %21,7 artmıştır.

Şekil: Yakınsamaya Yönelik Ek Hizmet Satımı
Com Hem RGU'ları ('000) ve Her Abonenin RGU'ları

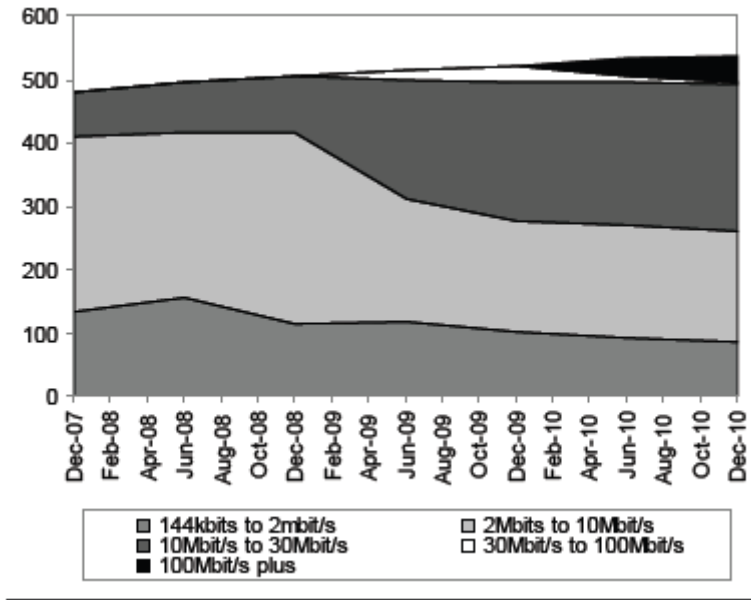


Kaynak:PTS, BMI

Com Hem'in TV hizmetleri şirketin esasını oluşturmaktadır. Bununla beraber, Com Hem için gerçek büyümenin görünümünün orta vade rekabet avantajına dayandığı, geçmiş 12 ay ve gelecekte kablo işletmecilerin gerisinde süreceği düşünülmektedir. Com Hem 2008'in başlarında fiber altyapıyla karşılaştırıldığında nispeten düşük maliyette yüksek hıza sahip olan DOCSIS3.0'ı test etmeye başlamış ve kendi şebekesi karşısında piyasa sürüldüğünden beri sahip bulunmuştur. BMI, sunulacak süper hızlı genişbant

yeteneğinin kablo işletmecileri için rekabet üstünlüğünün anahtarı olduğuna inanmakta olup mevcut TV aboneleri için genişbant hizmeti satmak için güçlerinin önemli sürücüsü olmuştur. Daha ötesi, onlara daha yüksek değerde pazarın yüksek hız dilimini kazandırmıştır. 2007 Yılında Com Hem, %27,7'si 2Mbps'ın altında hız ile bağlanmış olan ve tam %14,4'üne 14.4'ün üzerinde hızlar için taahhüt edilen 478.400 genişbant abonesine sahip olmuştur. DOCSIS3.0'ın girişi, özellikle 2009'dan ileriye doğru işletmecinin genişbant abone tabanının niteliğini önemli ölçüde değiştirmiştir. 2010 Yılında Com Hem'in abone tabanının %48,2'si 10Mbps'ın üzerinde olmuş ve %8,7'si 100Mbps'ın üzerinde hız ile gerçekten fibere hız bakımından meydan okuyan bir hizmete bağlanmıştır. Daha yüksek hız aboneleri ve abone büyümesi ikizinin eğilimi, 2006'daki 868,8 milyon SEK genişbant gelirlerinin 2009 ve 2010'da sırasıyla 1,16 milyar ve 1,22 milyar SEK'e artmasına katkı sağlamıştır.

Şekil: Tüketicilerin Hız Gereksiniminin Değer Yükseltmesi
Vasıtasıyla Com Hem Genişbant Aboneleri (000)



Kaynak:PTS,

BMI, Com Hem için İsveç'te sabit hat sektöründe orta vade teknik rekabet üstünlüğüne dayanan olumlu görünüme sahip bulunmaktadır. Mevcut abonelere önemli ölçüde ek

hizmetler satılması fırsatının, TV abone tabanının diğerk tarafa geçmemesinin ve yüksek hızlı hizmetler için genişbant abonelerinin göçmesinin ilerleme için henüz bir yol olduğuna inanmaktadır. Daha da ötesi, yüksek hızlı hizmetler, iş alanının merkezinde olan VOD, HD ve 3D hizmetlerinden ek VAS gelirleri için açık bir kapı durumundadır. Bununla beraber, teknolojik rekabet üstünlüğünün daimi olmadığı uyarı notu bulunmaktadır. IPTV hizmetlerinin ve mobil genişbandın yükselme tehdidi, sahiplerin orta vadenin üzerine geçmesi gerektiği mevcut iş planına mücadeleye iteceği düşünülmektedir.