



TOPTAN HAT KİRALAMA YÜKÜMLÜLÜĞÜ

İktisadi Düzenleyici İncelemeler
ve Ülke Deneyimleri

Yunus Ş. KİBAR, T. Uzmanı
Gökhan EVREN, T. Uzmanı

Telekomünikasyon Kurumu
Sektörel Araştırma ve Stratejiler Dairesi Başkanlığı

Ağustos 2008, ANKARA

Bu çalışmada yer alan görüşler yazarlarına aittir, Telekomünikasyon Kurumu'nun görüşlerini yansıtmaz.

İçindekiler

Şekillerin Listesi.....	5
Tabloların Listesi	5
1 Raporun Kapsamı	6
1.1 Raporun Gerekçesi	6
1.2 Pazar Analizi ve Öncül Düzenlemeler Çerçevesinde Toptan Hat Kiralama.....	6
2 Teorik Yaklaşım.....	7
2.1 Yeniden Satışın (Al-Sat) Doğası	7
2.2 Altyapı ve Hizmete Dayalı Rekabet.....	9
2.3 Toptan Hat Kiralamanın Avantaj ve Dezavantajları	13
2.3.1 Avantajlar	13
2.3.2 Dezavantajlar	18
2.4 Toptan Hat Kiralamanın Fiyatlandırılması	24
2.4.1 Toptan Hat Kiralama İçin Uygun Maliyet Kategorileri	24
2.4.2 Sistem veya THK hizmeti kurulum maliyetleri	24
2.4.3 Hizmet Sağlayıcı Başına Kurulum Maliyetleri.....	25
2.4.4 Hizmet Sağlayıcı Başına Yönetim Maliyetleri.....	26
2.4.5 Hat Başına Nakil Maliyetleri	26
2.4.6 Hat Başına Yönetim Maliyetleri	26
2.5 Öncül (Ex-ante) Yaklaşım	36
3 Ülke Uygulamaları	38
3.1 Danimarka.....	38
3.2 İngiltere	40
3.3 İrlanda	42
3.4 Norveç.....	43
3.5 Almanya	44
3.6 Avusturya	44
3.7 Karşılaştırma	45

4	THK Hizmetinin Bir Yükümlülük Olarak Uygulanabilirliği Ve Öneriler	46
4.1	THK Yükümlülüğünün Potansiyel Etkileri	46
4.1.1	Rekabetçi İşletmeciler	46
4.1.2	Kullanıcılar	48
4.1.3	Yerleşik İşletmeci	48
4.1.4	Rekabet.....	49
4.2	Yüksek Kapasiteli Hizmetler Pazarındaki Etkileri	49
4.3	THK Hizmetinin Bir Yükümlülük Olarak Getirilmesi	49
4.3.1	Yükümlülüğün Uygunluğu	49
4.3.2	Oransallık.....	51
4.3.3	Etkinlik.....	52
4.3.4	İşletmeci Güdüleri İle Uyumluluk.....	52
4.3.5	Türkiye’de Mevcut Durum ve THK Yükümlülüğüne İlişkin Öneriler	53
	Kaynakça.....	56
	Ek: Ülke Karşılaştırmalarına İlişkin Özet.....	i

Sekillerin Listesi

Şekil 1: Hizmete dayalı ve altyapıya dayalı rekabet arasındaki denge	12
Şekil 2: Danimarka'da THK ve Taşıyıcı Ön Seçimi.....	38
Şekil 3: Türk Telekom ve UMTH işletmecileri Trafik Karşılaştırması (2008-1)	54

Tabloların Listesi

Tablo 1: Maliyet Esaslı Fiyatlandırma ve Perakende Eksi Kuralı.....	29
Tablo 2: THK deneyimlerinin karşılaştırması	46

1 Raporun Kapsamı¹

1.1 Raporun Gerekçesi

Kamu sabit telefon şebekelerine erişim piyasaları etkin rekabetin eksikliği nedeniyle ex-ante (öncül) düzenlemelere ihtiyaç duyulan piyasalardır. Toptan hat kiralama (THK) gibi bir yükümlülük getirilmesi sadece erişim piyasalarını etkilemekle kalmayıp aynı zamanda tüm sabit telefon piyasasının rekabetçi çehresi üzerinde önemli etkiler yaratmaktadır. THK yükümlülüğünün bu karmaşık rekabetçi doğası, söz konusu yükümlülüğün rekabetçi işletmecilere arama ve erişim hizmetlerini bir arada sunabilme ve müşterilerine tek bir iletişim noktasından hizmet satışı imkânı vermesinden kaynaklanmaktadır. THK yükümlülüğü altyapı rekabetinden ziyade hizmete dayalı rekabeti arttırıcı bir unsur olarak göze çarpmaktadır. Bu nedenle, böyle bir yükümlülüğün getirilip getirilmeyeceği hususu, rekabetçi etkiler açısından detaylı bir ekonomik analiz yapılması ihtiyacını ortaya çıkarmaktadır. Anılan rekabetçi etkiler önemli ölçüde söz konusu yükümlülüğün nasıl tasarlandığına bağlıdır. Özellikle THK hizmetinin fiyatlandırma kuralları, ilerideki bölümlerde detaylı olarak ele alındığı üzere, bu yükümlülüğün uygulanması sonucunda ortaya çıkan etkileri ve katkıları dengeleyebilmektedir.

1.2 Pazar Analizi ve Öncül Düzenlemeler Çerçevesinde Toptan Hat Kiralama

Bir elektronik haberleşme piyasasında pazar analizi sonucunda etkin rekabetin olmadığı, bununla birlikte etkin piyasa gücüne sahip bir işletmecinin olduğu bulgusuna ulaşıldığında, düzenleyici kurumlar pazar etkinliğini arttırmak ve piyasa aksaklığını gidermek amacıyla, uygun ve orantılı yükümlülükler getirmektedir. Bir piyasada öncül düzenlemeler yapılması için söz konusu piyasada;

- Yüksek ve yapısal (geçici olmayan) giriş engellerinin bulunması,
- Etkin rekabetin oluşmasının öngörülemiyor olması,
- Piyasa aksaklıklarının giderilmesi açısından rekabet hukuku ilkelerine dayalı ex-post (ardıl) düzenlemelerinin yetersiz olması,

gerekmektedir.

¹ Toptan Hat Kiralama Yükümlülüğüne ilişkin bu raporun hazırlanmasında (WIK, 2004) temel kaynak olarak kullanılmıştır.

Yukarıda yer verilen ölçütler aynı zamanda uygun yükümlülüğün getirilmesi açısından da anlamlı ölçütlerdir. Düzenleyici kurumlar herhangi bir yükümlülük getirirken ya da ilgili yükümlülükler arasından uygun yükümlülüklerin seçimini yaparken, bu yükümlülüklerin, pazar analizleri sonucu belirlenen rekabet sorunu için uygun, orantılı ve temel düzenleyici ilkeler (rekabetin artırılması, tüketici menfaatlerinin geliştirilmesi, iç piyasanın kalkınması vb.) ışığında kanıtlanabilir olduğunu göstermekle mükelleftir.

AB Erişim Direktifi toptan seviyede bir grup standart yükümlülük tanımlamaktadır. Bu kapsamda, yeniden satış amacıyla toptan hizmetlerin sağlanması potansiyel erişim yükümlülüklerinden biridir. Erişim yükümlülükleri, adillik, makûllük ve zamanlılık koşullarını içerebilmektedir. Bir erişim yükümlülüğü çerçevesinde işletmecilere karşılıklı işletebilirlik ve operasyonel destek sağlama gibi yükümlülükler getirilebilmektedir. Erişim yükümlülükleri sadece Çerçeve Direktifin genel amaçlarına hizmet etmekle kalmamakta, aynı zamanda ve özellikle, uzun dönem sürdürülebilir rekabetin geliştirilmesi ihtiyacı ve rekabet eden altyapıların kurulmasının mümkün kılınması gibi faktörleri de dikkate almak durumundadır. Yeniden satış yükümlülüğü de dahil herhangi bir erişim yükümlülüğü, belirli bir çeşit erişim sağlamaya ve iyi niyetli müzakereler yürütmeye ilişkin genel hüküm şeklinde tek başına bir yükümlülük de olabilmektedir. Elbette alternatif olarak, getirilen yükümlülüğe ek olarak maliyet ve fiyat kontrolü de dahil Erişim Direktifinin 9 ila 13 üncü maddeleri arasında sıralanmış yükümlülüklerin tamamını uygulamak da söz konusu olabilmektedir. Etkinlik sağlanması açısından, erişim yükümlülükleri en azından şeffaflık ve ayırım gözetmeme yükümlülükleri ile birlikte uygulanmalı ve fiyat kontrolü ve hesap ayırımı yükümlülükleri de eklenebilmelidir.

2 Teorik Yaklaşım

2.1 Yeniden Satışın (Al-Sat) Doğası

Yeniden satış yapan bir şirket ya da hizmet sağlayıcı ürünü ya da hizmeti üretici firmadan satın almakta ve kendi ismi, markası ve fiyatlandırma planı ile son tüketiciye satmaktadır. Yeniden satış ya da al-sat ilişkisinde tüketiciyi faturalandıran ve bu nedenle tüketicinin sahibi olan üretici değil söz konusu hizmet sağlayıcı olmaktadır. Hizmet sağlayıcılar gerçekte ürünün üreticisi olmadıklarından ürün kalitesini etkilemek ya da

farklı bir kalitede ürün satmak için üreticiye oranla (telekomünikasyon sektöründe üretici şebeke işletmecisi olmaktadır) çok sınırlı olanağa sahiplerdir. Bir hizmet sağlayıcının temel katma değeri işin perakende bölümünde (fiyatlandırma, müşteri hizmetleri, faturalandırma vb.) kendini göstermektedir. Bu bölümde hizmet sağlayıcı, ürün ya da hizmet üzerinde belirli bir farklılaştırmaya gidebilmektedir. Sadece yeniden satış ya da hizmet sunumu pazar koşullarına da bağlı olarak uzun dönemde sürdürülebilir bir faaliyet ortamı meydana getiremeyebilmektedir. Basit yeniden satışa eklenen ekonomik değer oldukça küçüktür ve bu nedenle faaliyetlerin sürdürülebilirliği perakende ya da toptan marja, yeniden satış yapan hizmet sağlayıcının markasının gücüne bağlıdır. Bununla beraber, ekonominin belirli alanlarında basit yeniden satış modeline dayalı istikrarlı endüstri yapıları mevcuttur. Örneğin gıda gibi belirli alanlarda üreticiler perakende pazara pek girmemekte ve perakende pazarı bu pazarın oyuncularına bırakmaktadır. Telekomünikasyon sektöründe ise durum oldukça farklıdır ve bu sektördeki genel yapıyı dikey entegre işletmeciler ile uzmanlaşmış hizmet sağlayıcıları arasında rekabet oluşturmaktadır.

Bu çerçevede, basit yeniden satış telekomünikasyon sektöründe istikrarlı bir piyasa modelinden ziyade geçici bir model oluşturabilmektedir ve perakende tarifelerdeki çarpıklıklar bu tür iş modelleri için özendirici olabilmektedir.

Telekomünikasyon sektöründe hizmet sağlamaya ilişkin sürdürülebilir iş modelleri için yaygın olan yaklaşım yeniden satış hizmeti ile belirli diğer hizmetleri bir araya getiren yaklaşımdır:

- a) Katma değerli hizmetler veya
- b) Diğer telekomünikasyon hizmetlerinden oluşan bir portföy

Almanya mobil hizmetler piyasasındaki hizmet sağlayıcıların faaliyetleri katma değerli hizmetler için iyi bir örnek oluşturmaktadır. Burada hizmet sağlayıcılar müşterilerine katma değerli hizmeti sunmak için şebeke işletmecilerinden birinden hizmet almayı önermekte ve bu kararın alınmasında müşterilerine danışmanlık yapmaktadır. İkinci

örnek ise piyasaya giriş için değişik engellerin mevcudiyeti dolayısıyla bir şebeke işletmecisinin kendi altyapısı üzerinden tüm ilgili telekomünikasyon hizmetlerini sunamamasını ifade etmektedir. Söz konusu işletmeciler müşterilerine bir noktadan hizmet sunmak için kendi üretmemiş olduğu hizmetlerin yeniden satışını yaparak hizmet portföyünü tamamlamak gibi bir yola gidebilmektedir. Bu anlamda yeniden satış, işletmecinin ilgili bir dizi ürün üzerinden rekabet etmesi olanağı sağlamakta, böylece rekabet edebilirliğini arttırmakta veya dikey entegre işletmecilere oranla var olan rekabetçi dezavantajlarını belirli ölçülerde telafi edebilmektedir. Benzer bir biçimde, yeniden satış, pazara giriş için, daha sonra altyapıya dayalı giriş modeli ile takip edilebilecek, geçici bir strateji olabilmektedir. Bu bağlamda, şebekenin tamamlanmasının uzun zaman alacağı durumlarda ya da tüm potansiyel hitap edilebilir pazara ulaşılamaması durumunda, yeniden satış hitap edilebilir piyasanın genişletilebilmesine yardımcı olabilmektedir.

2.2 Altyapı ve Hizmete Dayalı Rekabet

Telekomünikasyon politikalarına ilişkin tartışmalarda sıklıkla hizmete dayalı rekabet ve altyapıya dayalı rekabet arasından birinin seçilmesi gerektiği gibi bir izlenim ortaya çıkmaktadır. Bu tartışmalar düzenleyici kurumların söz konusu iki modelden birini seçmek durumunda olduğu varsayımı üzerinden yürütülmekte ve hizmete dayalı rekabetin desteklenmesine ilişkin tedbirlerin altyapıya dayalı rekabetten vazgeçilmesini gerektirdiği gibi yanlış bir varsayıma dayanmaktadır. Genellikle bu tür münazaralarda çok net bir biçimde altyapıya dayalı rekabetin lehine tercihler söz konusu olmakta, sadece bu tür bir rekabetin uzun dönem sürdürülebileceği ve rekabet üzerinde olumlu etkiler yaratacağı ileri sürülmektedir. Hizmete dayalı rekabetin ise sadece geçici bir olgu olduğu varsayılmaktadır.

Durağan (statik) refah ekonomisi kapsamında toptan ürünlerin fiyatlandırılması her iki tür rekabet arasında bir denge oluşumunu sağlayabilmektedir. Perakende fiyata kıyasla toptan fiyatlardaki indirimler sadece uygun fiyatlandırma işaretleri vermekle kalmamakta, aynı zamanda hizmet sağlayıcılar ve şebeke işletmecilerine piyasa yapısını belirlemek için uygun işaretler sağlamaktadır. Uygun toptan indirimler şebeke işletmecileri ve hizmet sağlayıcılar arasında işgücü bölüşümünün uygunluk derecesini belirlemekte ve

bu nedenle hizmet ve altyapıya dayalı rekabet arasındaki en uygun ilişkiyi göstermektedir.

Diğer taraftan, pazara giriş kararının verilmesinde tek ilgili faktör fiyatlar değildir. Yeniden satış hizmet sağlayıcılarının dikey olarak hizmetin üretimine entegre olmasını teşvik eden fiyat dışı faktörler de söz konusudur. Yeniden satış hizmet sağlayıcıları sundukları ürünün kalitesine çok sınırlı derecede etki edebilmektedir. Söz konusu hizmet sağlayıcılar, kendi yatırımlarını yapmak suretiyle ürün kalitesini geliştirebilmekte, kontrol edebilmekte ve böylelikle rekabet edebilirlik derecelerini çok daha iyi bir konuma getirebilmektedir. Ayrıca, yaptıkları yatırımlar aracılığı ile, rekabet ettikleri ana işletmeci ve regülasyonlardan kaynaklanabilecek potansiyel ayrımcı eylemlerden daha az etkilenebilir duruma gelebilmektedir.

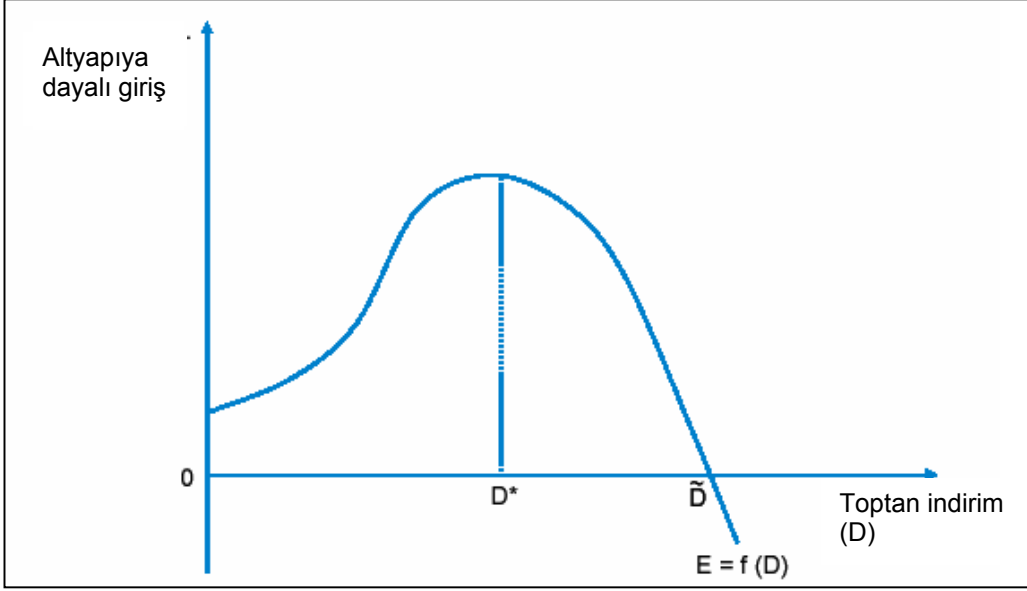
Yeniden satış hizmeti sunma imkânı ve uygun toptan indirimlerin söz konusu olması durumunda dahi hizmet sağlayıcılar, şebeke işletimi ve kendilerini altyapı rekabetine dönüşüme hazırlama düşüncesi nedeniyle hizmetin üretilmesine dikey entegre olma arzusuna sahip olabilmektedir. Anılan nedenlere ek olarak, bir hizmetin üretimi ve satışı arasında, yalnızca dikey entegrasyon yoluyla kullanılacak, önemli ölçüde kapsam ekonomisi söz konusudur. Hizmet sağlayıcılığı seçeneği bir iş stratejisi olarak mümkün olsa dahi, altyapıya dayalı model piyasaya girecek yeni bir işletmeci için çok avantajlı bir yöntem olarak karşımıza çıkmaktadır. Piyasaya böyle bir giriş modelinin ekonomik olarak sürdürülebilir olduğu düşünülmesi halinde, piyasaya yeni giren işletmecilerin bu tür bir iş modelini tercih etmeyeceğini varsaymak ve yeniden satış seçeneğinin yatırım yapılmasını olumsuz etkileyeceğini düşünmek için herhangi bir neden söz konusu değildir.

Bu argümanlar ışığında, yeniden satış modeli ile piyasaya giriş seçeneğine neden başvurulduğu sorusu akla gelebilmektedir. Bu kapsamda, yeniden satış yöntemini benimseyerek pazara girmek, daha düşük riskli bir giriş stratejisidir, daha hızlıdır ve daha az yatırım gerektirmektedir. Ekonomik açıdan bakıldığında, piyasaya hizmete dayalı bir model ile giriş yapan firmalar altyapıya dayalı giriş yapan firmalara kıyasla

önemli ölçüde daha az giriş engeli ile karşılaşmaktadır. Bu durum, düzenleyici kurumların pazarın belirli alanlarında bu iki piyasaya giriş modeli arasında seçim yapma olasılığının da nedenidir. Düzenleyici kurumlar, piyasada hizmete dayalı bir rekabet görebilmekte ya da hiç rekabet görememekte olabilirler. Hizmet sağlayıcılar çoğu zaman kolaylıkla ülke genelinde piyasaya giriş modeli oluşturabilmektedir. Bu model, etkin pazarlama ve satış yatırımlarını ve yerleşik işletmecilerin yaptığına benzer şekilde faaliyetleri mümkün kılabilmektedir. Şebeke genişletme planları ile karşı karşıya kalan şebeke işletmecileri, etkin pazarlama ve satış yatırımları için çok daha az imkâna sahip olabilmektedir. Yeniden satış yoluyla pazara giriş modeli müşteri esaslı ve talebi dikkate alan bir model oluşturmakta ve böylece ardından yapacağı altyapıya dayalı giriş için riskleri önemli ölçüde azaltmaktadır.

Yukarıda ifade edilen argümanlar her iki pazara giriş stratejisinin birbirini tamamlayan nitelikte olduğunu ortaya koymaktadır. Her iki modelin kombinasyonları da uygulanabilir niteliktedir. Örneğin, bir işletmeci ülkenin belirli bir bölümünde altyapıyı genişletme çalışmaları yaparken, ülkenin geri kalan bölümünde ise yeniden satışı esas alan bir yaklaşım sergileyebilme imkânına sahiptir. Diğer bir ifadeyle, uygun zamanlı ve bölgesel yeniden satış seçeneği altyapıya dayalı bir stratejinin tamamlayıcısı olabilmektedir. Böyle bir strateji ile aynı zamanda, altyapıya dayalı stratejinin riski önemli ölçüde azaltılabilmekte, hitap edilebilir piyasa başlangıçtan itibaren daha geniş ve yapılan belirli yatırımlar daha etkin hale gelebilmektedir. Bu anlamda hitap edilebilir piyasa, bir yerleşik işletmeciye karşı bir rekabet engelini ortadan kaldıran toplam piyasaya eşittir. Hizmete ve altyapıya dayalı rekabet arasındaki tamamlayıcılık ilişkisine karşın, düzenleyici kurumlar toptan indirimleri bu iki tür rekabet arasındaki dengeyi etkileyecek biçimde belirleyebilmektedir. Toptan indirimler ne kadar büyürse, yeniden satış temelinde pazara giriş o kadar cazip hale gelmekte ve bu durum ne kadar cazip hale gelirse ilgili hizmetin üretimi için o kadar ikâme halini almaktadır. Toptan indirimler ve altyapıya dayalı pazara giriş arasındaki ilişki aşağıdaki şekilde gösterilmektedir:

Şekil 1: Hizmete dayalı ve altyapıya dayalı rekabet arasındaki denge



Kaynak: WIK-Danışmanlık

Yeniden satış amaçlı toptan indirim söz konusu olmaması halinde ($D=0$), altyapıya dayalı giriş, giriş maliyetlerinin yüksek olması nedeniyle (özellikle erişim piyasasında) çok sınırlı ölçüde gerçekleşmektedir. Ayrıca, giriş riskleri yeniden satış seçeneği ile azaltılamamaktadır. Pozitif ve artan toptan indirimlerle birlikte, şebeke işletmecileri için giriş riski azaltılmış olacak ve giriş yapan firmaların yerleşik işletmeciye karşı rekabet edebilirliği artacaktır. D^* indirim seviyesinde, yeniden satışın pozitif etkisi maksimum seviyeye ulaşacaktır. İndirimlerin daha fazla artması halinde, yeniden satışın etkileri negatif bir hal almaya başlayacak, indirimler yatırım teşvikini olumsuz etkileyecek ve pazara giriş tekrar cazip hale gelene kadar piyasadan çıkışı gerektirecektir (\tilde{D}).

Şekil 1'deki grafiğin artan bölümü, yeniden satışın riski azaltan etkilerinden ve girişin batık maliyetlerinden kaynaklanmaktadır. Azalan bölüm ise, altyapıya dayalı pazara girişin cazibesini ortadan kaldıran ya da azaltan çok yüksek indirimlerden kaynaklanmaktadır.

Toptan indirimler ve giriş arasındaki ilişkiyi deneysel olarak ortaya koymak elbette ki önemsiz değildir, ancak, sözkonusu durumun gerekçelerine bakıldığında ortaya çıkan sonuç; yatırım yapmayı olumsuz etkileyen güdünün yeniden satış olanağı olmadığı ve fakat sadece uygun olmayan toptan indirim seviyesi olduğudur. İndirimlerin kaçınılabilir maliyetlerden büyük olması halinde toptan fiyatlar (normal koşullar altında) toptan ürünün üretilmesi maliyetinin altına düşmektedir. Şekil 1'den de görüleceği üzere, bir dizi büyük indirimler ile, rekabetin her iki çeşidi birbirinin ikamesi değil tamamlayıcısı olabilmektedir. D* indirim seviyesinin altındaki indirimler hem altyapıya dayalı hem de hizmete dayalı rekabet için olumsuz etkiler meydana getirmektedir. Bu durumda, D* seviyesinin üzerindeki indirimler, bu seviyenin altındakilere göre daha tercih edilebilirdir çünkü en azından hizmet rekabeti için pozitif teşvikler yaratmaktadır. D* seviyesinin altındaki indirimler ise her iki tip rekabet için de negatif güdüler ortaya çıkarmaktadır. Elbette ki düzenleyici kurumlar toptan indirimlerin en uygun seviyesini bulmaya çalışacaktır. Bununla birlikte, etkilerin asimetrisi göz önünde bulundurulduğunda ve şüpheye düştüğünde düzenleyici kurumun daha yüksek seviyedeki indirimleri seçmesi uygun olacaktır.

2.3 Toptan Hat Kiralamanın Avantaj ve Dezavantajları

2.3.1 Avantajlar

THK hizmetinin başlıca avantajları aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- 1- THK müşterileri daha iyi bir konuma getirmektedir.
- 2- Rekabetçi işletmecilerin rekabet güçlerini arttırmaktadır.
- 3- Piyasadaki rekabeti güçlendirmektedir.
- 4- Düzenleyici kurumların piyasayı deregüle etmesine yardımcı olmaktadır.

2.3.1.1 Tüketiciler

Erişim piyasalarına giriş maliyetlerinin yüksek olduğu gerçeği ışığında, müşteriler hizmet sağlayıcı seçiminde çok fazla seçeneğe sahip değildir. Örneğin Hollanda'da (Avrupa'nın ve dünyanın bir çok bölümünde olduğu gibi) müşteriler sabit hatlarını tamamen

görüşmeye kapatmadıklarında, arama yapmak ve aranmak için sadece mobil telefonlarını kullandıklarında, sadece yerleşik işletmeciden (KPN) hizmet almak durumundadır. Ülkenin belirli bölgelerindeki tek alternatif, çok az sayıda müşterinin kullanmakta olduğu, Kablo TV şebekesi üzerinden telefon görüşmesi yapmaktır. PSTN ve ISDN2 müşterileri yerleşik işletmeci ile tekelsi (quasi monopolistic) bir ilişki içinde olduklarını hissetmekte ve sadece ISDN 30 erişimine sahip ve trafik hacmi söz konusu hizmeti etkin kullanacak kapasitede olan müşteriler ülkenin bir çok bölgesinde alternatif işletmecilerle karşılaşabilmektedir.

THK piyasada konsept olarak kabul edildiğinde, tüm ülke genelinde tüketiciler için bir alternatif yaratma potansiyeline sahiptir. Tüketicilerin gözünde rekabetin değerini daha uygun ücretlerden ziyade daha iyi kalite ve yenilikçi ürünlerin gösterdiği genellikle unutulmaktadır. Bu bağlamda, ERG'nin de ifade ettiği üzere, hizmet rekabeti, müşteri için seçenekleri arttırmaktadır.

Tüketicilerin THK ile elde ettiği diğer faydalara aşağıda yer verilmektedir:

- 1- Telefon hizmet sağlayıcısı seçerken işlem maliyetlerinden tasarruf edebilmektedir. THK yöntemi olmaması ve yerleşik işletmeciden hizmet almak istememeleri durumunda, tüketiciler en azından iki hizmet sağlayıcıdan hizmet almak zorundadır. Tüketiciler, THK yöntemi ile, tüm ilgili telefon hizmetleri paketi ya da portföyü sunan birçok hizmet sağlayıcı arasından seçim yapabilmektedir. Böylece işlem maliyetlerinden tasarruf sağlayabilmektedir.
- 2- Tüm telefon hizmetleri portföyünü sunabilen hizmet sağlayıcılar arasında seçim yaparken, müşteriler için daha iyi anlaşma yapma imkânları daha şeffaf hale gelmektedir.
- 3- THK hizmetini yerleşik işletmeci dışında başka bir işletmeciden almak isteyen tüketicilerin erişim ve arama hizmetlerini tek bir fatura üzerinden almalarına imkân sağlamaktadır. Bu durumda tüketiciler, telefon hizmetleri için iki ayrı fatura ödeme kaygısından kurtulmaktadır. Bu durum tüketicilerin sadece işlem maliyetlerini düşürmekle kalmamakta, aynı zamanda haberleşme hizmetleri harcamalarına ilişkin bütçe yapmalarını ve bu harcamaları kontrol etmelerini kolaylaştırmaktadır.

Yapılan tüketici anketleri göstermektedir ki; iki ayrı fatura almak, tüketicilerin rekabetin yarattığı fırsatlardan yararlanmasının önündeki en önemli engellerden birini teşkil etmektedir.

Diğer taraftan, THK hizmetinin bazı bölgelerde seçim yapma olanağını azalttığına ilişkin argümanlar da söz konusudur. THK hizmeti sağlayan işletmeciler, iş politikalarına da bağlı olarak, tüketicilerin taşıyıcı önseçimi ve taşıyıcı seçimi hizmetlerine erişimine izin vermeme yoluna gidebilmektedir. Böyle bir durumda tüketiciler, hizmet sağlayıcılarının sunduğu tüm hizmet paketini kullanmak zorunda kalabilmektedir. İngiltere ve İrlanda'da THK hizmeti sunan işletmeciler böyle bir iş stratejisi izlemişlerdir. Düzenleme veya rekabet politikası açısından bakıldığında, bu duruma müdahale etmek ve THK hizmet sağlayıcılarını şebekelerini diğer taşıyıcı önseçimi ve taşıyıcı seçimi hizmeti sağlayıcılara açmaya mecbur etmek için herhangi bir sebep ya da gerekçe söz konusu değildir. Bu esnekliğin tüketiciler için anahtar rol oynadığı göz önüne alındığında, tüketicilerin hâlâ erişim hizmetini yerleşik işletmeciden satın almak ve bunu taşıyıcı seçimi veya taşıyıcı önseçimi ile birleştirmek imkânına sahip olduğu görülmektedir. Teorik olarak, bu durum seçim yapma alternatiflerini azaltmakla birlikte, tüketiciler bir fayda gördüklerinde, seçim alternatiflerini arttıran diğer bir unsur olan, THK hizmeti sunan işletmecilere geçiş yapabildiklerinden gerçekte böyle bir durum söz konusu değildir.

2.3.1.2 Rekabetçi İşletmeciler

THK hizmeti sunmanın tek başına bir iş alanı haline gelebileceği düşünülmemektedir. Bunun yerine, taşıyıcı önseçimi hizmeti veren işletmecilerin bu ek iş fırsatından istifade etmeleri beklenmektedir. THK temelinde erişim hizmeti sağlamak bu işletmeciler için çok sınırlı kâr etme imkânı bulunan yeni bir iş fırsatıdır. THK hizmetinin perakende eksi yöntemi ile fiyatlandırılması halinde, rekabetçi işletmeciler ancak perakende piyasada en az yerleşik işletmeci kadar etkin olduklarını düşünmeleri halinde piyasaya girmek isteyeceklerdir. Daha az etkin olmaları durumunda ise zarar edeceklerdir. Müşteri kazanmak amacıyla yerleşik işletmeciden daha düşük fiyatla erişim sunmaları halinde yine zarar edeceklerdir. THK hizmetinin maliyet esaslı bir yöntemle fiyatlandırılması durumunda kârlılıkları yerleşik işletmecinin erişim fiyatlandırmasındaki kârlılığına bağlı

olacaktır. Yerleşik işletmecinin erişimden bir kâr² elde ediyor olması ve THK hizmetinin maliyete eşit fiyatlandırılması halinde ise, hizmet sağlayıcı çeşitli potansiyel boyutlarda rekabet gücünü olumlu etkileyen bir marja sahip olacaktır. Öncelikle belirtmek gerekir ki; bu marjlar etkin olmayan işletmecilerin de piyasaya girmesine neden olabilmektedir. Ayrıca, bu marj fiyat rekabeti amacıyla kullanılabilen ve hizmet sağlayıcı için kâr sağlayabilmeyi mümkün kılabilir. Yerleşik işletmecinin erişim hizmetinden zarar etmesi ve THK hizmetinin maliyete eşit fiyatlandırılması durumunda, hizmet sağlayıcının da zarara uğrayacağı için piyasa girmesini teşvik eden herhangi bir unsur söz konusu değildir. Bir hizmet sağlayıcı ancak erişimin perakende kısmında yerleşik işletmeciden yeterli derecede daha etkin olduğunu varsaydığında piyasa girmeyi düşünecektir. Rekabetçi işletmeci erişim piyasasına, eğer hizmet sunduğu diğer pazarlara erişim pazarının çapraz faydaları, erişim pazarındaki zararını telafi edecek derecede geniş ise girmek isteyebilecektir.

Gerçek piyasada, THK temelinde erişim piyasasına girişler, arama piyasalarında hali hazırda faaliyette bulunan hizmet sağlayıcılar tarafından gerçekleştirilecektir. Bu hizmet sağlayıcıların erişim piyasasına giriş için temel güdüsü müşterilerine ilgili hizmetlerin bütünü sunmak ve telefon hizmeti portföyünü tamamlamak olacaktır. Erişim piyasasına girişin artan maliyeti, hali hazırda müşterilere taşıyıcı önseçimi hizmeti verilmesi halinde, düşük olacaktır. Özellikle, hali hazırda arama hizmetleri için müşterileri faturalandıran işletmeciler için faturalandırmanın artan maliyetleri çok düşük olacaktır. Faturalandırmanın ve ödemelerin etkinliği önemli ölçüde artacak, risk ve şüpheli alacakların maliyeti belirli ölçüde azalacaktır. Taşıyıcı önseçimi sağlayıcılar müşterilerine, erişim ve arama fiyatları aralığında değişik kombinasyonlar, paketler ve seçenekler sunabilecektir. Erişim piyasasına girene kadar sadece yerleşik işletmeci için geçerli olan bu fırsatlar taşıyıcı önseçimi sağlayıcılar için de geçerli olacak ve bu işletmecilerin rekabet gücünü önemli ölçüde arttıracaktır. Taşıyıcı önseçimi hizmeti sağlayan işletmeciler, satın alma kararlarını hizmet portföyü esasına dayalı hale getirecek olan diğer piyasa bölümlerine de hitap edebilecektir. Hitap edilebilir

² Kâr ile ekonomik kâr ya da aşırı kâr kastedilmektedir. Bu anlamda sadece maliyeti karşılayacak fiyat, hizmetin sağlanmasında kullanılacak sermayenin adil bir ekonomik getiri oranını da içermektedir. Bu getiri oranı muhasebe anlamında da bir kâr oluşturmaktadır.

piyasalarının genişlemesiyle taşıyıcı önseçimi sunan işletmeciler daha yüksek pazar payına sahip olma fırsatını yakalayabileceklerdir.

Müşterilere ilgili hizmet portföyünü sunma fırsatı ile birlikte, taşıyıcı önseçimi hizmeti sunan işletmeciler müşteri bağlılığını artırma ve kendileri için önemli bir maliyet yükü getiren müşteri kaybını azaltma şansını yakalayacaklardır. Daha yüksek müşteri bağlılığı ile müşterilerine, daha önce rekabet dezavantajlarını telafi etmek amacıyla sunduğu fiyat marjı ile hizmet sağlama zorunluluğu ortadan kalkacaktır. Böyle bir ortamda, marka fiyattan daha önemli bir rekabet faktörü olmaktadır. THK hizmetinin yarattığı bu rekabet avantajları, rekabetçi işletmecilerin faaliyetlerini sürdürülebilirliklerini ve THK hizmeti sunma imkânının bulunmadığı bir piyasadakinden çok daha adil şekilde rekabet güçlerini arttırmaktadır.

Diğer taraftan, daha önce de ifade edildiği üzere, THK altyapıya dayalı piyasaya giriş modelinin ilk aşamasını oluşturabilmektedir ve bu aşama göreceli olarak düşük giriş maliyetine sahiptir. Rekabetçi işletmeciler bu aşamayı hem talebi test etmek hem de belirli bir talep seviyesine ulaşmak için kullanabilmekte ve ulaşılan talep seviyesine göre altyapı yatırımlarını yapabilmektedir. Talep seviyesine bağlı böyle bir yatırım merdiveni rekabetçi işletmeciler için riskleri azaltmaktadır. Özetle THK hizmeti, erişim piyasalarına altyapıya dayalı yaklaşımla girişlerin riskini ve girişlerin önündeki engelleri önemli ölçüde azaltmaktadır.

2.3.1.3 Rekabet

THK müşteriler açısından erişim piyasasını daha rekabetçi bir hale getirmektedir. Rekabetin derecesi ise, hizmet sağlayıcıların etki edebileceği göreceli küçük marjlar ve katma değer nedeniyle kısıtlıdır. Bu marjlar, erişim hizmetini zararına sunmak istememeleri durumunda hizmet sağlayıcıların fiyat rekabetini çok büyük ölçüde sınırlandırmaktadır.

THK hizmeti sunan hizmet sağlayıcılar, yeniden satış hizmeti sunan işletmeciler gibi hareket kabiliyetleri kısıtlı olduğundan, yerleşik işletmeci tarafından sağlanan erişim hizmetinin temel kalitesine önemli bir katkıda bulunamamaktadır. Diğer bir deyişle, THK

hizmeti sunan işletmecilerin yeniliğe katkıları ürünün perakende unsurları ile sınırlıdır. Taşıyıcı önseçimi hizmeti sunan işletmecilerin arama piyasalarında rekabet güçlerinin artması ve daha adil koşullarla rekabet edebilmeleri nedeniyle, genel rekabet ortamı güçlenmekte ve buna bağlı olarak erişim ve arama piyasalarında yerleşik işletmecinin piyasa gücü azalmaktadır. Özellikle yerleşik işletmecilerin erişim piyasalarındaki piyasa gücünün arama piyasalarına aktarılması potansiyeli sınırlanmaktadır.

2.3.1.4 Düzenleme

Taşıyıcı önseçimi hizmeti sunan işletmecilerin THK hizmeti üzerinden erişim sunma şansı bulunması halinde düzenleyici kurumlar belirli perakende ücret kontrolü tedbirlerini gevşetme ya da kaldırma yoluna gidebilmektedir. THK hizmeti ile yerleşik işletmeciler gibi erişim ve arama hizmetini paket halinde sunabildiklerinden, rekabetçi işletmeciler yerleşik işletmecinin tercihli tarife modelleri ile rekabet edebilmektedir.

THK hizmetinin genellikle arama piyasalarında ve belirli ölçüde erişim piyasalarında rekabetçi işletmecilerin rekabet edilebilirliklerini ve rekabetin derecesini artırması dolayısıyla düzenleyici kurumlar perakende fiyatların belirlenmesini tamamen piyasa güçlerine bırakabilmektedir. Örneğin İrlanda düzenleyici kurumu, Eircom'a, daha esnek perakende tarifelerle hizmet sunma ve farklı arama planlarındaki dakikaları birleştirebilme gibi imkânlar sunmaktadır. Söz konusu perakende fiyat kontrolü esnekliği, yerleşik işletmeci tarafından THK hizmetinin tam anlamıyla işlevsel olarak sağlanmaya başlaması karşılığında tanınmıştır. Benzer bir biçimde, İngiltere düzenleyici kurumu OFCOM, konutlar için amacına uygun THK hizmetinin test edilmesi ve rekabetçi işletmeciler tarafından aktif olarak kullanılabilmesi koşulu karşılığında, BT ile fiyat kontrolünü esnek hale getirmek konusunda anlaşmıştır.

2.3.2 Dezavantajlar

THK hizmetine karşı çıkanlar üç argüman ileri sürmektedir:

- 1- THK hem yerleşik işletmecinin hem de rakiplerinin altyapıya dayalı yatırım yapmalarını olumsuz etkilemektedir.
- 2- THK geriye döndüktür ve daralan bir piyasada rekabeti teşvik amaçlanmaktadır.

- 3- Yüksek uygulama (kurulum) maliyetleri THK nedeniyle ortaya çıkan faydaları aşmaktadır.

2.3.2.1 Yatırım Güdöleri

Daha önceki bölümlerde de ifade edildiği üzere, teorik planda uygun fiyatlandırma uygun düzenleyici dengeyi yaratacak, belirli toptan indirim seviyelerinde yatırım yapmak için önemli güdüler söz olacak ve hizmete ve altyapıya dayalı iş modellerinin birbirini tamamlayıcı niteliği ortaya çıkacaktır.

Diğer taraftan, uygun bir biçimde yorumlanmaya ihtiyaç duyulan deneysel veriler söz konusudur. Örneğin, ayrıştırılmış yerel ağ Hollanda'da uzun yıllardır uygulamada olmasına rağmen, Almanya ve Danimarka'da olduğu gibi bu ağlar alternatif işletmeciler tarafından ses erişimi sağlamak amacıyla kullanılmamış, yerel altyapı yatırımı genişbant internet erişimi sağlamak amacıyla gerçekleştirilmiştir. Bu bağlamda, bir çok alternatif DSL işletmecisi Hollanda nüfusunun % 50'sinin üzerinde bir oranını kapsayacak kadar şebekelerini genişletmişlerdir. THK hizmetinin bu resmi nasıl değiştirebileceğine baktığımızda, DSL işletmecileri bugüne kadar olduğu gibi ya ses erişim piyasasının dışında kalacak ya da mevcut altyapılarını ses erişimi sunmak suretiyle daha etkin kullanacaklardır. Hollanda'nın piyasa şartları dikkate alındığında, yerleşik işletmeci KPN'nin rakiplerinin THK nedeniyle yatırımlarını azaltacağına ilişkin argümana dair pratik delil bulunmamaktadır.

KPN açısından THK hizmetinin altyapı yatırımlarını azaltıp azaltmayacağına bakıldığında; KPN, yatırımlarının ekonomik potansiyelini, rakipleri ile faydaları paylaşma zorunluluğu nedeniyle, kullanamayacaktır. Söz konusu argüman dört nedenle geçersiz bir argümandır.

- 1- Söz konusu faydalar piyasa gücünün kullanımı anlamına geldiği sürece, ekonomik olarak haklılığı gerekçelendirilememiş fayda ya da kâr anlamına gelmektedir. Aynı zamanda, tekel gücü ile yatırım yapmak için aşırı derecede teşviklerden (güdülerden) de söz etmek gerekebilir.
- 2- THK üzerine yapılan düzenleyici tartışmalarda yerleşik işletmecilerin aldığı pozisyon ve gözlemler açısından bakıldığında, yerleşik işletmecilerin genellikle

THK hizmetini tercih etmedikleri, THK hizmeti sağlamaya yükümlü kılınmamasından ya da THK hizmetinin başlatılmasının ertelenmesinden ekonomik fayda sağlayacağı söylenebilir. Bununla birlikte, bu argüman açısından, yerleşik işletmecilerin yetersiz tedarik sağlayacağı düşünülmektedir. Böyle bir tutum yerleşik işletmecinin kendisine zarar vermesi demektir ve bu nedenle çok akılcı bir varsayım değildir.

- 3- Yerleşik işletmeci THK hizmetini maliyet esaslı ya da perakende eksi yöntemi ile belirlenen ücretler üzerinden sunma zorunluluğunda olduğu müddetçe, yapmış olduğu yatırımı ekonomik olarak telafi edebilecektir. Ayrıca, böyle bir uygulamadan rakipleri pazar payları oranınca faydalanabilirken, yerleşik işletmeci yatırımının tamamını karşılayabilecektir.
- 4- Sabit şebekedeki sorun yeni yatırımlarla şebekenin nasıl genişletileceği değil, mevcut altyapının kablo şebekesi ve mobil şebekeler gibi stratejik alternatiflerin önünde en uygun nasıl kullanılacağıdır. Bu anlamda THK hizmeti, yerleşik işletmecinin mevcut altyapıyı daha iyi pazarlamasına yardımcı olmaktadır.

Düzenleyici kurumun, yerleşik işletmecinin yeni erişim teknolojilerine yeterince yatırım yapmayacağını hissetmesi ve bu tür yatırımlar için ek teşvikler koymayı düşünmesi halinde izlenecek en iyi yöntem hizmet rekabetini engellemek veya dışlamamak olacaktır. Daha esnek ve etkin olan yaklaşım, bu tür yatırımları cazip hale getirebilecek perakende ve toptan fiyat seviyeleri belirlemek olacaktır. THK temelinde bir hizmet rekabeti böyle bir düzenleyici politikayı tehlikeye atmamaktadır. Zira, hizmet sağlayıcı temelde (perakende eksi ya da maliyet esaslı fiyatlandırma kuralından bağımsız olarak) toptan fiyata bağlıdır.

2.3.2.2 Geriye Dönük Yaklaşım

THK konseptinin, daralan bir piyasada rekabeti arttırması nedeniyle, sıklıkla geriye dönük bir yaklaşım olduğu ileri sürülmektedir. Bu açıdan, sabit devre anahtarlamalı şebekelerde trafik hacminin azalma eğilimi göstermekte olduğu doğru bir tespittir. Aynı gözlem sabit telefon şebekesi üzerinden bağlantılar için de geçerlidir. Hollanda bu eğilime oldukça uygun bir örnek teşkil etmektedir. Ayrıca, telefon kullanıcıların % 10'luk bir bölümü sadece mobil telefon kullanıcılarından oluşmaktadır. Sesli aramalar için bu

kullanıcılar sabit hata sahip değillerdir. Sabit şebeke trafik hacminin ve bağlantıların azalması teknoloji ve talepte aşağıda yer verilen temel değişiklikleri yansıtmaktadır:

- 1- Çevirmeli darbanttan genişbant internet erişimine geçiş.
- 2- Mobil hizmetlerin sabit ses trafiğini ve bağlantısını ikame etmeye başlaması.
- 3- E-postanın sabit ses trafiğini ikame etmesi.
- 4- VoIP hizmetlerinin sabit ses trafiğini ikame etmeye başlaması.

Bu faktörler, yerleşik işletmeci ve onun rakipleri de dahil, sabit hat piyasasındaki her işletmeci için üzerinde durulması gereken faktörlerdir.

Sabit hat piyasasındaki rekabet bu tür uzun dönem eğilimlerini durduramayacak veya farklı bir yöne yöneltemeyecektir. Aynı durum THK için de geçerlidir ve bu hizmet de mobil ve VoIP hizmetlere geçişin yönünü değiştirmeyecektir. Bu geçiş eğilimleri piyasadaki sabit şebekenin güçlü konumunu da değiştirmeyecek ve önümüzdeki 10 yıl içerisinde kullanıcıların çoğu sabit şebeke üzerinden, onun alternatif rakiplerine kıyasla daha fazla arama yapacaklardır. Bu nedenle, sabit hat piyasasındaki rekabet koşulları bu kullanıcılar için anahtar konumundadır.

Bütüncül bir politika açısından bakıldığında, rekabetçi olarak organize edilmiş bir sabit hat piyasası, mobil hizmetlere ve paket anahtarlama teknolojilere akılcı geçiş yolu için ekonomik olarak dengelenmiş daha iyi bir önkoşul oluşturmaktadır. Rekabetçi olarak organize edilmiş bir sabit hat sektörü tekeli bir sektöre oranla farklı teknolojilerin rekabet edilebilirlik avantajlarının uygun dağılımını bulmasına yardımcı olmaktadır. Ancak konu, eski mevcut teknolojilere karşı yeni teknolojinin desteklenmesi kadar basit değildir. Ekonomi politikası ve etkinlik açısından bakıldığında, üzerinde durulması gereken husus ve amaç uygun dengenin ve geçiş yollarının bulunmasıdır. Bu anlamda, rekabet edilebilir biçimde organize edilen süreçler genellikle daha iyi bir kılavuz olmaktadır. Bu bağlamda, THK geriye dönük bir yaklaşım değil, rekabet eden birçok teknolojiye yönelik en uygun yolu bulma yaklaşımına katkı yapan ya da bunu mümkün kılan bir konsepttir.

2.3.2.3 Uygulama (Kurulum) Maliyetleri

Etkinlik açısından bakıldığında, belirli bir düzenleyici tedbirin uygulanması maliyeti bu tedbirin yarattığı sosyal refahtan (tüketici refahı + üretici refahı) daha düşük olmalıdır. Bu düşünce ya da karar verme kuralı kurulum maliyetlerinin, THK hizmetinin ekonomik faydalarının aleyhine olduğunu ifade etmektedir. Bu durum aynı zamanda kurulum maliyetlerinin kendi başına THK hizmetine karşı bir argüman olmadığını, kurulum maliyetlerinin belirli bir seviyeye ulaşması halinde toptan hat kiralama hizmetinin ekonomik olarak (düzenleyici kararı veren açısından) etkin veya kârlı olmadığını da ifade etmektedir.

Kurulum maliyetlerinin ne gibi kalemlerden teşekkül ettiğine baktığımızda, THK hizmetini sunabilmek için yerleşik işletmecilerin, THK hizmeti sağlayıcılarının müşterilerine destek sağlamalarını ve erişim hatları sipariş edebilmelerini mümkün kılmak amacıyla, arayüzler kurmaları gerekmektedir. Bu arayüzlerin ön tedarik, müşteri kayıtları, onarım sistemleri vb. farklı sistemlere bağlantısının sağlanması gerekmektedir. Ovum 2004 yılında kurulum maliyetlerini İrlanda için 4.5 milyon €, İngiltere için ise 45 milyon € olarak tahmin etmiştir. Ovum aynı tahmini, KPN'yi Eircom ve BT'nin büyüklüğü ile oranlamak suretiyle Hollanda için 25 milyon € olarak yapmış ve 1.1 milyon THK hattı için hat başına 23 € maliyet oluşacağını hesaplamıştır.

Bu rakamların doğru olduğu kabul edilmesi halinde, herhangi bir THK hizmeti müşterisinin ya da hizmetin, pozitif fayda maliyet ilişkisi ortaya çıkması için, hat başına 23 € sosyal refah yaratması gerekecektir. Bununla birlikte, Ovum'un bu yaklaşımında bazı zayıf taraflar ya da yanlış metodolojik varsayımlar söz konusudur. Öncelikle, uygulama maliyetleri bir defaya mahsus kurulum maliyetleridir ve büyük bölümünü sistem geliştirme ve adaptasyon maliyetleri oluşturmaktadır. Bu nedenle, bu tür maliyetleri bir yerleşik işletmecinin veya bir ülkenin büyüklüğü ile ilişkilendirmek için bir sebep yoktur. Eircom'un uygulama maliyeti 4.5 milyon € olması halinde, KPN'nin aynı meblağ ile bu işi yapamaması için bir neden bulunmamaktadır. Diğer taraftan Ovum, taşıyıcı önseçimi işletmecileri ve düzenleyici kurumun maliyetleri gibi göz önünde bulundurulması gereken bazı diğer maliyet unsurlarını raporlamayı ihmal etmiş olabilir.

Diğer bir husus, THK hizmetini sağlayan firmanın müşterilerinin yanında yerleşik işletmecinin ortaya çıkacak rekabetçi tepkileri nedeniyle yerleşik işletmecinin müşterilerinin de bu hizmetten fayda sağlayacağı düşünüldüğünde, uygulama maliyetlerinin tüm tüketicilerden karşılanması gerektirir. Bu nedenle, fayda maliyet karşılaştırması yapılırken uygulama maliyetleri toplam sabit hat bağlantısı miktarı ile ilişkilendirilmelidir. Ovum'un olması gerekenden fazla tahmin ettiği düşünülen 25 milyon €'luk maliyetten yola çıkıldığında dahi, Hollanda'daki her bir sabit hat bağlantısı için 2.5 €'luk maliyete ulaşılmaktadır. 5 yıllık bir amortisman süresi varsayıldığında, THK uygulamasının maliyeti aylık 0.04 €'ya tekabül etmektedir. Örneğin, erişim ücretlerinin aylık 5 sent düşmesi halinde THK hizmetine başlamanın maliyet-fayda oranının pozitif olduğu anlamına gelmektedir. Maliyetlerin yaklaşık 5 milyon € olduğu varsayıldığında, 1 sentlik ya da % 0.07'lik düşüş olması halinde dahi oran pozitif olmaktadır. Bu çerçevede, THK hizmetinin başlaması ile pozitif maliyet fayda dengesi (oranı) beklenmektedir.

Uygulama zamanı da kurulum maliyetleri üzerinde etkili olmaktadır, çünkü uygulama en azından potansiyel olarak THK hizmetinin ekonomik fayda yaratacağı süreyi düşürebilmektedir. Ekonomik açıdan uygulama zamanı uygulama maliyetlerinin amortisman süresini azaltmaktadır.

Danimarka, İrlanda ve İngiltere'deki tecrübeler uygulama (kurulum) sürecinin 18 ila 24 ay sürebileceğine işaret etmektedir. Bu süre içerisinde, THK için spesifik ürün özellikleri ile hizmet sağlayıcılar için müşteri destek arayüzleri geliştirilmektedir. Öte yandan, diğer bazı ülkelerde kurulumun 6 ay içerisinde tamamlanabildiği ifade edilmektedir. Bu çerçevede, düzenleyici kurumun uygun bir yolla yerleşik işletmeciyi THK hizmeti sağlamaya başlamasını teşvik edebilmesi halinde, uygulama (kurulum) süreci 6 ila 24 ay arasında olabilecektir.

2.4 Toptan Hat Kiralamasının Fiyatlandırılması

2.4.1 Toptan Hat Kiralama İçin Uygun Maliyet Kategorileri

Uygun bir THK fiyatlandırması ancak THK hizmeti ile ilişkili maliyetlerin tam anlamıyla anlaşılabilmesi ile mümkündür. Bu bağlamda, maliyet kategorileri aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- 1- Sistem veya THK hizmeti kurulum maliyetleri: THK'nın bir hizmet olarak başlatılması ile oluşan maliyetlerdir. Uygulama maliyetleri olarak da adlandırılabilirlerdir.
- 2- Hizmet sağlayıcı başına kurulum maliyetleri: THK hizmetini talep eden her THK hizmet sağlayıcısı için oluşan spesifik maliyetlerdir.
- 3- Hizmet sağlayıcı başına yönetim maliyetleri: Bir THK hizmet sağlayıcısının müşteri ilişkilerini yönetmek için oluşan maliyetlerdir.
- 4- Hat başına aktarım (nakil) maliyeti: Yerleşik işletmeciden THK hizmet sağlayıcısına bir müşterinin telefon erişim hattının veya tek bir müşterinin müşteri ilişkilerinin nakil etme maliyetidir.
- 5- Hat başına yönetim maliyetleri: Telefon erişim hattının (yardımcı hizmetler dahil) sağlanması nedeniyle oluşan aylık maliyetlerdir.

Bu maliyetlerin karşılanabilmesi için fiyatlandırmada farklı uygulamalar gerekebilir. Bu nedenle, her bir maliyet kategorisi aşağıda ayrı olarak daha detaylı bir biçimde anlatılmaktadır.

2.4.2 Sistem veya THK hizmeti kurulum maliyetleri

Kurulum ya da sistem maliyetleri THK'nın bir hizmet olarak sunulmaya başlanmasıyla oluşan maliyetlerdir. Kurulum maliyetleri olması nedeniyle bir defalık maliyetler olarak düşünülebilir. Kurulum maliyetleri, THK hizmeti sağlayıcılarının erişim hattı sipariş etmesi ve müşterilerine destek sağlamanın mümkün kılınması amacıyla arayüzlerin kurulması ya da mevcut arayüzlerin uyumlaştırılması safhasında ortaya çıkmaktadır.

Kurulum maliyetlerinin THK hizmeti sağlayıcılarının talebi nedeniyle oluştuğu ve bu nedenle de tüm maliyetlerin söz konusu işletmeciler ve onların müşterileri tarafından

karşılanması gerektiği ileri sürülebilmektedir. Kurulum maliyetlerinin böyle bir dağıtımı rekabet açısından tarafsız olmamaktadır. Böyle bir yaklaşım yerleşik işletmeci lehine rekabet aksaklığı yaratacaktır zira yerleşik işletmeci rakiplerinden farklı olarak bu maliyetlere katlanmamış olacaktır. Aynı şekilde tüm kurulum maliyetlerinin yerleşik işletmeci ve müşterilerine yüklenmesi halinde de adil olmayan biçimde yük getiren ve rekabet asimetrisi yaratan bir durum söz konusu olacaktır.

Rekabet edilebilirliğe ilişkin tarafsızlık ilkesi ve etkinlik farklı bir tutumu gerektirmektedir. Sistem kurma maliyetleri THK hizmetinin başlatılmasına ilişkin düzenleyici yükümlülük nedeniyle ortaya çıkmaktadır. Bu maliyetler hem yerleşik işletmeci ve THK hizmeti sağlayan işletmeci hem de her ikisinin müşterileri tarafından karşılanmalıdır. Ekonomik açıdan kurulum maliyetleri oluşması beklenen rekabetin maliyeti olarak değerlendirilebilmekte ve bu maliyetlerin rekabetin yarattığı sosyal refahtan karşılanması gerektiği ileri sürülebilmektedir. Bu prensibin uygulanmasının uygun yolu THK hizmeti maliyetlerini yerleşik işletmecinin perakende ve THK hizmetine dağıtacağı genel giderler olarak düşünmektir. Böyle bir dağıtım yolunun gerekçelerinden biri de elde edilecek faydanın göz önüne alınmasıdır. THK hizmetinin pozitif rekabet etkileri dikkate alındığında, sadece THK hizmeti sunan işletmecilerin müşterilerinin rekabetten fayda sağlamayacağı, yerleşik işletmecinin müşterilerinin de yerleşik işletmecinin vereceği rekabetçi tepkiler nedeniyle, fayda elde edeceği görülmektedir.

2.4.3 Hizmet Sağlayıcı Başına Kurulum Maliyetleri

Bu tür maliyetler, bir hizmet sağlayıcınının THK hizmeti talep etmeye ilişkin kararından kaynaklanmaktadır. Sistem kurma maliyetlerinden net bir şekilde ayrı tutulması ve tanımlanması gereken bu maliyetlerin THK hizmeti sunacak olan işletmeciler tarafından karşılanması ve fiyatlandırmanın maliyet esaslı yapılması gerekmektedir. Fiyatlandırma kurulum ücretinin hat ücretine bir mark-up olarak eklenmesi ile olabileceği gibi, yerleşik işletmeci tarafından hizmet sağlayıcıların aylık olarak ödeyeceği asgari toplam ödeme miktarı olarak da belirlenebilir.

2.4.4 Hizmet Sağlayıcı Başına Yönetim Maliyetleri

Bu maliyetler, bir hizmet sağlayıcının THK hizmeti talep etmesinden kaynaklanmaktadır. Bu kategorideki başlıca maliyetler THK hizmeti sunan işletmecilerin müşteri ilişkilerini yönetmek için katlandığı maliyetlerdir. Bu nedenle, tüm maliyetler hizmet sağlayıcılar tarafından karşılanır. Fiyatlandırma maliyet esaslı olmalıdır ve hat ücretlerine mark-up olarak eklenen aylık işleme (handling) ücreti olabileceği gibi bir hizmet sağlayıcı tarafından ödenmesi gereken asgari aylık gelir miktarı olarak da belirlenebilir.

2.4.5 Hat Başına Nakil Maliyetleri

Hat başına nakil maliyetleri, THK hizmeti sunan bir işletmecinin yerleşik işletmeciden bir hattı kendisine nakil etmesini talep etmesi ile oluşan maliyetlerdir. Bu maliyetler temel olarak süreçle ilişkili kurulum maliyetleridir. Bu faaliyetin artan maliyeti THK hizmeti sunan işletmeci tarafından karşılanmalıdır. Yüksek bir nakil ücreti müşterilerin işletmeci değiştirmesine caydırıcı bir etki yapacağından, yüklenebilir nakil maliyetleri bir hattın nakli için gerekli doğrudan işçilik maliyetleri ile sınırlandırılmalıdır.

2.4.6 Hat Başına Yönetim Maliyetleri

Bu maliyetler aylık sabit ücretlere yansıtılarak erişim sağlama maliyetini karşılamaktadır. Sunulan hizmet, son kullanıcı ile yerel santralde bulunan uzak konsantrasyon birimi arasındaki bağlantıyı kapsamakta ve müşterilerin çağrı almasını ve arama yapmasını mümkün kılmaktadır. Bu hizmetteki temel şebeke unsuru ayrıştırılmış yerel ağ ile temsil edilmektedir. Bu nedenle, ayrıştırılmış yerel ağ maliyetleri, THK maliyetlerinin temel yapıtaşdır. Ayrıştırılmış yerel ağ sunumunda dağıtılan ve THK durumunda oluşmayabilecek bazı maliyet kategorileri söz konusudur. Bu maliyet kategorileri ayrıştırılmış yerel ağ için maliyetlerin somut dağıtımını temelinde tanımlanmalı ve ayrıştırılmış yerel ağ maliyetlerinden çıkarılmalıdır. Bu tür maliyetlerin bir örneği ayrıştırılmış yerel ağa özgü faturalandırma maliyetleri olabilir. Ayrıştırılmış yerel ağ maliyetlerinin yanında THK'nın da ek maliyetleri söz konusudur. Ayrıştırılmış yerel ağ maliyetleri, THK'ya ilişkin faturalandırma ve ücretsiz telefon rehberleri vb., erişim ve THK için sunulan bir takım hizmetleri kapsamamaktadır. Bununla beraber, bazı altyapıya ilişkin maliyetler THK maliyetine dâhil edilmelidir. Bu tür maliyetlerin başlıca örnekleri, kullanıcıların arama yapmasını ve çağrı almasını mümkün kılan PSTN hat kartı maliyeti

ve bazı ortak yerleşim maliyetleridir. Maliyetlendirme yaklaşımı yerleşik işletmecinin perakende piyasaya yönelik işlerinden kaynaklanan maliyetlerini kapsamamalıdır. Bu tür maliyetler toptan hizmetin neden olduğu maliyetler değildir.

THK için maliyet esaslı bir fiyatlandırma çeşitli maliyet kategorilerini ayrıntılı olarak tanımlamalı ve bu kategoriler aşağıdan yukarıya esaslı uzun dönem artan maliyetler ilkesi çerçevesinde elde edilmelidir. Her bir hat esasına dayanan THK'nın fiyatı böyle bir artan maliyeti seviyesinde belirlenmelidir. Böyle tutarlı ya da mantıklı bir yaklaşım THK maliyetlerini hat başına ayırıştırılmış yerel ağ maliyetlerinin üzerinde ve maliyet esaslı bir abonelik hizmetinin ücretinin altında belirlemelidir. Alternatif olarak, THK sağlamanın maliyetinden başlamayan fakat benzer bir perakende ücretle başlayan bir fiyatlandırma uygulanabilir. Perakende eksi prensibi uyarınca, perakende fiyattan erişim hizmetini sağlayan yerleşik işletmecinin perakende maliyetleri düşürülmektedir.

İlk bakışta, perakende eksi kuralının uygulanmasının maliyet esaslı fiyatlandırma yöntemi kullanılmasından çok daha kolay olduğu düşünülebilir ancak uygulamada durum böyle değildir. Perakende maliyetleri belirlemek ve dağıtmak ve uygun perakende marjlara karar vermek; THK'nın şebeke ve hizmet bileşenlerinin maliyetlerini belirleyebilmekle eşit karmaşıklıkta ve zorlukta olabilmektedir. Düzenleyici kurumların meseleyi ele alış ve işlem maliyetleri, anılan iki fiyatlandırma kuralından birini ya da başka bir fiyatlandırma yöntemini desteklediği anlamına gelmemektedir.

2.4.6.1 Fiyatlandırma Kurallarının Karşılaştırılması

Oldukça farklı başlangıç noktalarına ve yapıtaşlarına rağmen aşağıdaki koşulların gerçekleşmesi halinde perakende eksi kuralı ve maliyet esaslı fiyatlandırma yöntemleri ile aynı sonuçlara ulaşmak mümkündür:

- 1- Perakende hizmet, tamamen toptan hizmeti belirleyen şebeke unsurlarından türetilmelidir. Perakende ya da toptan hizmetin üretiminde ek hizmet unsurları (perakende hizmet unsurları dışında) bulunmamalıdır.
- 2- Son kullanıcı tarifeleri LRIC (Long Run Incremental Cost/Uzun Dönem Artan Maliyet) standartları ile eksiksiz olarak regüle edilmeli ve sübvansede edilmemelidir.

Yukarıdaki koşulların karşılanması halinde her iki kural denktir ve aynı toptan fiyatlara ulaşmaktadır. Son kullanıcı ücretlerinin LRIC standardı ile tam anlamıyla regüle edilmemesi halinde ise bu iki fiyatlandırma yöntemi ile farklı sonuçlara ulaşılabilecektir. Son kullanıcı ücretlerinin maliyetlerin üzerinde olması halinde, THK için maliyet esaslı fiyatlandırmanın uygulanması ile perakende eksi kuralının uygulanmasına oranla daha düşük bir toptan fiyata ulaşılabilecektir. Yerleşik işletmecinin son kullanıcı hizmetlerinden elde ettiği kâr perakende hizmetlerden kaynaklandığından, THK hizmeti sunan işletmeci maliyet esaslı bir yöntemde söz konusu kâra erişime sahip olmaktadır. Son kullanıcı ücretlerinin maliyetlerin altında olması durumunda tersi bir durum ortaya çıkmaktadır. Maliyet esaslı toptan fiyatlandırma yöntemi kullanıldığında, yerleşik işletmecinin perakende hizmetlerindeki zararı yine perakende seviyedeki faaliyetlere bağlanacaktır. Bu nedenle, bu durumda, maliyet esaslı fiyatlandırma ile bulunan toptan fiyat, perakende eksi kuralı ile bulunan fiyattan daha yüksek olacaktır.

Farklı fiyatlandırma kurallarını değerlendirmek amacıyla söz konusu kuralların pazara giriş ve rekabete etkileri üzerinde durmak gerekmektedir. Maliyet esaslı son kullanıcı tarifeleri ve toptan ücretlerin olduğu birinci en iyi düzenleyici ortamda hizmet ve altyapıya dayalı rekabet için uygun dengeye ulaşılabilmektedir. Etkin şebeke işletmecileri ve etkin hizmet sağlayıcılar yerleşik işletmeci kadar etkin olduklarını hissetmeleri halinde piyasaya girmek isteyeceklerdir. Son kullanıcı ücretlerinin maliyetlerin üzerinde olması ve toptan ücretlerin maliyet esaslı belirlenmesi halinde sadece etkin olan değil etkin olmayan THK sunan işletmeciler de piyasaya girme olanağına sahip olacaklardır çünkü yerleşik işletmeciden daha yüksek perakende maliyetlerine sahip olsalar dahi faaliyetlerini sürdürebileceklerdir. Bu durumun sürdürülebilir bir piyasa hali olmadığı ileri sürülebilir. Etkin hizmet sağlayıcılar fiyatları düşürmek suretiyle etkin olmayan hizmet sağlayıcıları piyasanın dışına itebilirler. Bunun gerçekleşip gerçekleşmeyeceği piyasadaki rekabetin derecesine bağlı olacaktır. Her durumda, piyasa bu tür etkisizliklerin üstesinden gelmeye çalışacaktır. Bu sonucu sıfır olan bir oyun olmadığından, düzenleyici kurallar etkisizliklerden ve etkin olmayan pazar davranışlarından mümkün olduğu ölçüde kaçınılmalıdır. Elbette, altyapıya dayalı işletmeciler için piyasaya giriş teşvikleri mevcuttur. Bununla birlikte, bu teşvik THK

hizmeti sağlayan işletmecilerin mevcut fiyat-maliyet marjlarını kullanma olanağına sahip olmaları nedeniyle azalmaktadır. Bu durumda perakende eksi kuralının uygulanması ile; THK hizmet sağlayıcılarının fiyat-maliyet marjını kullanarak kolaylıkla rekabet güçlerini arttırması korkusuna sahip olmayacakları için bir taraftan şebeke işletmecilerinin yatırım yapma istekleri artacak diğer taraftan da sadece etkin THK hizmet sağlayıcıları piyasaya girme olanağına sahip olacaklardır. Hizmete dayalı rekabet, toptan piyasada etkinliğin sağlanması için eksiksiz bir rekabetin arttırılması aracı veya düzenleyici araç değildir.

Tablo 1: Maliyet Esaslı Fiyatlandırma ve Perakende Eksi Kuralı

Toptan Hizmetler için Fiyatlandırma Kuralı	Yerleşik İşletmecinin Perakende Ücreti		
	Maliyetlerin üzerinde	Maliyet esaslı	Maliyetlerin altında
Maliyet esaslı	Altyapıya dayalı işletmecileri yatırıma teşvik eder ancak hizmet sağlayıcıların fiyat rekabeti nedeniyle sınırlıdır; etkin olmayan hizmet sağlayıcılar piyasaya girebilir.	Etkin şebeke ve hizmet sağlayıcıların piyasaya girişi söz konusudur.	Yatırım yapmak için teşvik söz konusu değildir. Hizmet rekabeti söz konusu değildir.
Perakende eksi	Yatırım teşviki söz konusudur. Etkin hizmet sağlayıcıların girişi söz konusudur.	Etkin şebeke ve hizmet sağlayıcıların piyasaya girişi söz konusudur.	Yatırım yapmak için teşvik söz konusu değildir. Etkin hizmet sağlayıcıların girişi söz konusudur.

Kaynak: WIK-Danışmanlık

Son kullanıcı ücretlerinin maliyetlerin altında olması halinde, altyapıya dayalı işletmecilerin kâr etme olasılığı yoktur ve bu yüzden piyasaya girmeleri için bir teşvik söz

konusu değildir. Maliyet esaslı toptan ücretler olması halinde aynı durum THK hizmet sağlayıcıları için de geçerlidir. Bu durumda ne perakende seviyede ne de toptan seviyede rekabet söz konusu değildir. Toptan seviyede artan maliyetler esaslı fiyatlandırma bu yüzden tekel halini değerler zincirinin her iki seviyesine de genişletir. Sadece perakende eksi kuralının uygulanması etkin rekabete piyasanın en azından perakende seviyesinde izin vermektedir.

Düzenleyici kurumlar yerleşik işletmecinin talebi üzerine bazen iki fiyatlandırma kuralını beraber yürütmektedir. Bunu yaparken düzenleyici kurumlar genellikle, perakende hizmete karşılık gelen toptan hizmetin en azından maliyetleri içermesi koşuluyla perakende eksi yöntemini kullanmaktadır.

Özetlemek gerekirse; perakende eksi yöntemi her durumda pazara giriş için uygun teşvikleri sağlayan tek yöntemdir. Perakende eksi yaklaşımı hizmet sağlayıcılar aleyhine kullanılabilir olan marj sıkıştırması olasılığını ortadan kaldırmaktadır. Yerleşik işletmeci kadar etkin işletmecilerin rekabet edebilmesine imkân verecek şekilde toptan ve perakende ücretler arasında bir bağlantı oluşturur.

Yerleşik işletmecinin erişim ve arama ücretlerinin (global) tavan fiyat yaklaşımının bir parçası olarak regüle edilmesi halinde, erişim ücretlerinin artan maliyetlere eşit belirlenmesi beklenemez. Düzenleyici fiyat teorisi uyarınca, tavan fiyat düzenlemesi Ramsey fiyatlandırma tipi sonuçlar ortaya çıkarmaktadır. Diğer bir ifadeyle, yerleşik işletmeciler talebin fiyat esnekliğinin daha düşük olduğu hizmetleri daha yüksek marjlarla fiyatlandırma eğilimi göstermektedir. Erişimin arama hizmetlerine oranla daha düşük fiyat esnekliğine sahip olması nedeniyle, tavan fiyat uygulanması halinde, THK hizmetleri ücretlerinin maliyet esaslı ve perakende eksi yaklaşımlarla belirlenmesi farklı sonuçlar ortaya çıkarmaktadır.

2.4.6.2 Kaçınılan/Kaçınılabılır Maliyetler

Bu iki maliyet standardı birçok boyutta farklılık göstermektedir:

- 1- Perakende hacminin azalması halinde kısa döneme oranla uzun dönemde daha çok maliyet kaçınılabılır hale gelir.

- 2- THK sağlamakla yükümlü işletmeci hangi maliyetlerin kaçınılabılır olduğuna karar verme yetkisine sahip olduğunda, gerçekte kaçınılabılır olan maliyetlerden ziyade daha düşük maliyetlerin kaçınılabılır olduğunu varsayma eğilimi gösterir.
- 3- Yerleşik işletmecinin perakende piyasada artık faaliyet göstermediği varsayıldığında, sadece hacme bağlı olarak değişen değil tüm perakende maliyetler kaçınılabılır maliyete dönüşür.

Yukarıda yer verilen 3 boyut dikkate alındığında, kaçınılan maliyetlerin genellikle kaçınılabılır maliyetlerden daha düşük olduğu söylenebilir. Burada da dikkate alınması gereken husus uzun dönem maliyetlerdir. Diğer bir ifadeyle uzun dönem perakende maliyetlerin tümü kaçınılabılırdır. Kısa dönemde ise sadece değişken maliyetler kaçınılabılır maliyetlerdir. Kısa dönem kaçınılabılır maliyetler, tüm kaçınılabılır maliyetlerden daha küçüktür. Uzun dönem açısından bakıldığında kaçınılabılır maliyetler gerçekten tüm kaçınılabılır maliyetleri içermektedir. Düzenleyici kurumlar açısından konunun özü burada saklıdır. Perakende hizmetlerin kaçınılabılır maliyetlerinin belirlenmesinde referans alınabilecek model; yerleşik işletmecinin perakende piyasada faaliyet göstermediği, bununla beraber ürünü sadece toptan seviyede hizmet sağlayıcılara satmakta olduğudur. Bu sağlayıcılardan biri, yerleşik işletmecinin tüm perakende faaliyetlerinden sorumlu perakende kolu olabilir. Toptan ürünün fiyatlandırılmasına temel teşkil edecek olan kaçınılabılır maliyetlerin ancak bu şekilde belirlenmesi, perakende piyasada yerleşik işletmeci ve hizmet sağlayıcılar arasında rekabet etme şartlarının eşit hale gelmesini mümkün kılabilir. Böyle bir ortamda sadece etkin hizmet sağlayıcılar pazara girme şansını yakalayabilmektedir.

2.4.6.3 Perakende Seviyede Kaçınılabılır Maliyetler

Yerleşik işletmecinin perakende piyasada ürün satmaması halinde, belirli bir perakende hizmete ya da bir hizmet grubuna yüklenebilir ve bu nedenle tasarruf edilebilir öğeler aşağıda sıralanmaktadır:

- ürün geliştirme
- ürün yönetimi
- pazarlama
- satışlar

- reklam
- doğrudan ve dolaylı fiyat promosyonları
- şüpheli alacaklar
- müşteri hizmetleri
- faturalama
- ödeme
- işletme sermayesi
- sermaye maliyeti de dahil olmak üzere varlık maliyetleri
- yüklenebilir ortak ve genel giderler

Her şeyden önce tüm kaçınılabılır maliyetler toptan ve perakende ürünlerin net bir biçimde tanımlanabilmesine bağlıdır. Ayrıca, kaçınılabılır maliyetler, hizmet sağlayıcıların kendisi tarafından taşınan ve şebeke işletmecisi tarafından taşınabilmesi ticari olarak müzakere edilebilir hizmetlere de bağlıdır.

2.4.6.4 Yerleşik İşletmecinin ve Rekabetçi İşletmecilerin Perakende Maliyetleri

Daha önce de ifade edildiği üzere; uygun toptan fiyatın hesaplanabilmesi için yerleşik işletmecinin perakende fiyatından perakende maliyetlerinin düşürülmesi gerekmektedir. Ayrıca, statik etkinlik ilkesi ve uzun dönem artan maliyetler standardı, etkin kaçınılabılır maliyetlerin tanımlanmasını, tespitini ve çıkarılmasını gerekli kılmaktadır. Böyle bir fiyatlandırma yalnızca “en az yerleşik işletmeci kadar etkin” hizmet sağlayıcıların piyasaya kârlı giriş yapma imkânını temin etmektedir. Fiyatlandırma kuralının böyle bir tarz ile uygulanması bütüncül bir ekonomik bakış açısından iki koşul altında yeterli piyasa girişi yaratmayabilmektedir:

- a) Yerleşik işletmecinin perakende piyasada etkin çalışmaması.
- b) Perakende piyasada ölçek ekonomisinin söz konusu olması.

Bu iki potansiyel koşul altında buraya kadar tanımlandığı şekliyle perakende eksi kuralının modifikasyonları sosyal açıdan en uygun ve etkin girişin başarılması için gerekli olabilmektedir.

Yerleşik işletmecinin perakende piyasada etkin çalışmaması halinde etkin bir işletmecinin kaçınılabılır maliyetleri yerleşik işletmecinin gerçek perakende maliyetlerinden daha düşük olacaktır. Sadece etkin kaçınılabılır maliyetlerin çıkarılması bu durumda aşırı yüksek toptan fiyatları ortaya çıkaracaktır. Ayrıca, hizmet sağlayıcıların yerleşik işletmecinin perakende piyasadaki etkinsizliklerine baskı yapma olanağı bulunmamaktadır ve perakende eksi fiyatlandırma kuralı yerleşik işletmecinin etkinsizliklerini korumuş olmaktadır. Düzenleyici kurumun yerleşik işletmecinin perakende faaliyetlerinde etkinsizliğini tanımlamış ve tespit etmiş olması halinde, düzenleyici kurumun yerleşik işletmecinin perakende fiyatından gerçek (kaçınılabılır) maliyetlerini düşürerek uygun toptan fiyatı bulmaya çalışması daha doğru bir tutum olacaktır.

Perakende piyasada ölçek ekonomisinin, toptan ve perakende piyasalar arasında kapsam ekonomisinin söz konusu olduğu bir yapıda, yerleşik işletmecinin (etkin) perakende maliyetleri rekabetçi (piyasaya giriş yapan) işletmecinin perakende maliyetlerinden daha düşük olmaktadır. Bunun nedeni rekabetçi işletmecinin daha düşük bir ölçek seviyesinde faaliyet göstermesidir. Yerleşik işletmeciden daha düşük bir ölçek seviyesinde faaliyet gösteren bir hizmet sağlayıcının (kendi ölçeğinde) etkin çalışması halinde dahi yerleşik işletmeci ile kârlı bir şekilde rekabet etmesi mümkün olmamaktadır. Bu durumda, klasik anlamda bir marj sıkıştırması söz konusu olabilmektedir. Rekabetin uzun dönem dinamik avantajları söz konusu olduğu durumlarda; statik verimlilik prensipleri piyasa girişin optimal seviyenin altında kalmasına yol açabilmektedir. Böyle kazanımları gerçekleştirmek için, düzenleyici kurum perakende eksi kuralına ilişkin bir hesaplama yaparken yerleşik işletmecinin maliyetlerini esas alma yönteminden ayrılmak durumunda kalabilmektedir. Düzenleyici kurum bu durumda, marj sıkıştırmasını önlemek amacıyla tüketilmemiş (ancak ulaşılabilecek) ölçek ve kapsam ekonomileri de dahil olmak üzere etkin bir rekabetçi işletmecinin maliyetlerini esas alarak hesaplama yapmalıdır. Düzenleyici kurum maliyet-fayda analizi yaparken perakende erişim piyasasına daha fazla giriş olmasının tüketicilerin daha fazla seçim şansına sahip olacağını, daha düşük fiyatlarla hizmet alacağını, perakende seviyede etkin üretim ve

fiyatlandırma ve hizmet paketlerinde daha fazla yenilik sağlayacağını göz önünde bulundurmalıdır.

ERG'nin (European Regulators Group) 2004 yılı ortak pozisyon belgesi, bu konuda pratik bir çözüm geliştirmiştir. Buna göre, düzenleyici kurum, perakende piyasanın makul ölçüde rekabetçi bir piyasa olduğu varsayımı ile bir marj sıkıştırması testi yürütmelidir. Yerleşik işletmecinin perakende piyasanın % 20-25'ini elde tutacağını varsaymak ve bu varsayım altında asgari marjı hesaplamak makûl olabilecektir.

2.4.6.5 Perakende Marjların Belirlenmesi Yöntemleri

Toptan indirim ya da marjın hesaplanması amacıyla düzenleyici kurumun yerleşik işletmecinin perakende piyasadaki kaçınılabilir maliyetlerini belirlemesi gerekmektedir. İlke olarak, düzenleyici kurumun uygun sonuçlara ulaşabilmesi için kullanabileceği dört farklı yaklaşım söz konusudur:

- 1- Aşağıdan yukarıya (bottom-up) maliyetlendirme
- 2- Yukarıdan aşağıya (top-down) hesaplamalar
- 3- Kıyaslama (Benchmarking)
- 4- Hedef Maliyetler

Aşağıdan yukarıya maliyetlendirme yaklaşımı perakende faaliyetler için işlevsel bir model geliştirmekte, ilgili maliyet unsurlarını (cost drivers) tanımlamakta ve maliyet unsurları ile perakende piyasa çıktıları arasında işlevsel bir ilişki kurmaktadır. Bunun için ilgili maliyet bileşenlerinin değişkenleri tanımlanmalıdır. Anılan yaklaşıma ilişkin bu kısa ve öz tanımlama, maliyet çalışması yaklaşımının işi anlamayı ve birçok veriyi gerektiren oldukça karmaşık bir uygulama olduğunu göstermektedir. Diğer taraftan, aşağıdan yukarıya yaklaşımı, yerleşik işletmeci tarafından sağlanması gereken verilere çok fazla bağımlı değildir. Düzenleyici kurum etkin maliyetleri ortaya çıkarmak için piyasada ilgili olan tüm bilgiyi kullanabilmektedir. Düzenleyici kurum yerleşik işletmecinin aşağıdan yukarıya yaklaşımı esas alan bir model ortaya koymasını da talep edebilmektedir. Böylece düzenleyici kurum, yerleşik işletmeci tarafından sağlanan verileri ve maliyet analizini inandırıcılık, tutarlılık ve etkinlik açısından kontrol edebilmektedir.

Aşağıdan yukarıya yaklaşımı etkin hizmet sunma maliyetlerini belirlemek amacıyla tasarlanırken, yukarıdan aşağıya maliyetlendirme yaklaşımı yerleşik işletmecinin maliyet muhasebesi sistemine dayanmakta ve işe buradan başlamaktadır. Bazı perakende hizmetlerin ilgili maliyet kategorileri de dağıtım esası uyarınca tanımlanmalı ve maliyetlere eklenmelidir. Tipik olarak, bu tür yaklaşımlar temelinde yerleşik işletmeciye çok fazla takdir yetkisi verildiğinden, ortaya çıkan sonuçların düzenleyici kurum tarafından doğruluk, uygunluk ve etkinlik açısından tam olarak kontrol edilmesi gerekmektedir.

Toptan marjlar için kıyaslama (kıstas) yöntemi potansiyel olarak üç farklı kaynak aracılığıyla uygulanabilir:

- Diğer telekomünikasyon piyasaları
- Diğer ulusal piyasalar
- Diğer endüstriler

Yeniden satış konseptinin uygulandığı diğer telekomünikasyon piyasaları mobil ve DSL piyasaları olabilmektedir. Sunulan toptan indirimler kıyaslama yapabilmek için en uygun kaynak olarak görülmektedir.

THK hizmetine ilişkin uluslararası deneyimler de söz konusudur. Söz konusu verilere 3. bölümde ve EK'te yer verilmektedir. Bu veriler uluslararası en iyi uygulamalara ilişkin göstergeleri ortaya koymaktadır.

Aşağıdan yukarıya maliyetlendirme yaklaşımı ile birçok benzer özelliğe sahip olan ve uygulanması tavsiye edilen diğer bir yaklaşım da; planlı bir iş modelinde (business case) perakende alanda varsayılan ilgili hedef maliyetlerin kullanılmasıdır. Bu bağlamda düzenleyici kurumlar, yerleşik işletmecilerin çeşitli iş bölümlerini analiz ederken analistlerin veya yatırım bankalarının oluşturduğu ve sağladığı bu tür iş modellerini kaynak olarak kullanabilmektedir.

2.5 Öncül (Ex-ante) Yaklaşım

THK yükümlülüğü söz konusu olması halinde düzenleyici kurumun ne ölçüde ve sürecin hangi seviyesinde THK hizmetinin etkin sağlanması amacıyla müdahil olması gerektiği sorusu ortaya çıkabilmektedir. Bu sorunun cevabını bulabilmek için yerleşik işletmecinin gönüllü olarak THK sağlanmasını teşvik eden faktörleri analiz etmek gerekmektedir. Günümüzde hakim durumdaki işletmecilerin gönüllü olarak THK ya da benzer ürünleri sunmasına ilişkin örnekler bulunmaktadır. Bu kapsamda karşılaştırılabilir üç örneğe aşağıda yer verilmektedir:

- (1) Bazı ülkelerde mobil işletmeciler, kendileriyle perakende piyasada rekabet eden servis sağlayıcılara, hizmetlerini yeniden satış amacıyla sunmaktadırlar.
- (2) Birçok yerleşik DSL işletmecisi, ISP'ler (Internet Service Provider = İnternet Servis Sağlayıcısı) veya diğer servis sağlayıcıları aracılığıyla yeniden satış amacıyla hizmet sunmaktadır. Almanya Telekom da yeniden satış amacıyla DSL erişim hizmetini gönüllü olarak sağlamaktadır.
- (3) BT (British Telecom), Almanya Telekom ve muhtemelen bazı diğer yerleşik işletmeciler sabit hat hizmetlerine ilişkin erişim ve arama ürününü paket halinde yeniden satış amaçları için sunabilmektedir. Bu yaklaşım mobil işletmeciler ve onların servis sağlayıcıları arasındaki ilişkiye benzemektedir.

Bu ilişkilerde yerleşik işletmeler ile yeniden satış düzenlemelerinin gönüllü olarak yapılmasının mümkün olduğunu açıklayabilecek bir takım ortak özellikler söz konusudur. İlk olarak, bu örneklerin birçoğu büyüyen ve/veya yeni pazarlarda görülmektedir. Bu durumda, hizmet sağlayıcılar piyasaya nüfuz etme ve piyasayı geliştirme açısından yerleşik işletmecilere yardımcı olmaktadır. Katma değer büyük çoğunluğu şebeke işletmecilerinde kaldığından, hizmet sağlayıcıların müşteri kazanmak amacıyla yapmış olduğu yatırımlar yerleşik işletmecilerin kendi işlerini geliştirmeye katkıda bulunmaktadır. Bu anlamda, şebeke işletmecileri ve hizmet sağlayıcıları arasında rekabet etmekten çok bir tamamlayıcılık ilişkisi ortaya çıkmaktadır. Diğer bir ifade ile bir anlamda hizmet

sağlayıcılar fiili olarak şebeke işletmecilerinin dağıtım kolu gibi hareket etmektedirler. Rekabetçi işletmecilerin, diğer piyasaların şebeke işletmecilerine yansıyan pozitif yansımalarını dengeleyecek etkileri sınırlıdır ya da hiç bir etkileri söz konusu değildir. Erişim ve arama ürününün paket olarak sunulması halinde söz konusu etkiler yerleşik işletmeci tarafından engellenebilmektedir. Mobil piyasada gözlenen ilginç bir durum da; piyasa olgunlaştıkça mobil işletmecilerin bağımsız hizmet sağlayıcılara daha az ilgi göstermekte olduğudur. Mobil işletmeciler hizmet sağlayıcıları az çok sınırlandırmakta ve kendilerinin bir dağıtım kolu haline getirmekte ya da yeniden satış koşulları ile sıkıştırarak piyasa dışına atmaya çalışmaktadır.

Yukarıda verilen örneklerden farklı olarak sabit telefona erişim, büyümekte olmayan ve hatta azalan talepli olgun bir piyasa olarak göze çarpmaktadır. Bu nedenle, THK yerleşik işletmecinin yeni aboneler elde etmesine yardımcı olan bir hizmet niteliğinde değildir. Bununla birlikte, THK hizmeti yerleşik işletmecinin müşterileri ve söz konusu müşterilerin erişim hatlarını daha uzun süre ile elde tutmasına yardımcı olabilmektedir. THK rekabetçi etkiler yaratmakta ve bu nedenle yerleşik işletmecinin pazar payının düşmesine neden olabilmektedir. THK aynı zamanda arama piyasasında da rekabeti arttırabilmektedir.

Sonuç olarak; yukarıda yer verilen olumlu örneklere rağmen, THK sunulmasına yönelik gönüllü ticari anlaşmaların olması beklenmemektedir. Dünya genelinde elde edilen deneyimlerle bu varsayımın tutarlılığını ortaya koymaktadır. THK'nın uygun bir yükümlülük olarak görülmesi halinde düzenleyici kurumların uygun öncül yükümlülükler getirmesi gerekebilmektedir. Düzenleyici kurumun bu konuda kullanabileceği temel iki yaklaşım söz konusudur. Düzenleyici kurum toptan sözleşmenin temel koşullarını ayrıntılı olarak belirleyebilir ve THK ürünlerinin teknik olarak tanımlanması sürecine büyük oranda müdahil olabilir. Ya da; düzenleyici kurum, yerleşik işletmecinin THK hizmet sağlayıcıları için uygun zamanlı ve kabul edilebilir bir toptan sözleşme ortaya koymasını için pozitif bir teşvik yaratacak diğer piyasalarla ilgili bir güdüleme rejimi kurabilir. Örneğin; düzenleyici kurum yerleşik işletmecinin THK hizmeti sunulmasındaki başarısına endeksli olarak son kullanıcı fiyat kontrolü rejimini belirli açılardan

gevşetebilmektedir. Düzenleyici kurumun son kullanıcı fiyat kontrolünü THK hizmeti dolayısıyla gevşetme niyetinde olması halinde yukarıda ifade edildiği gibi güdüleme rejimi kurmasının önerilmesi uygun olacaktır.

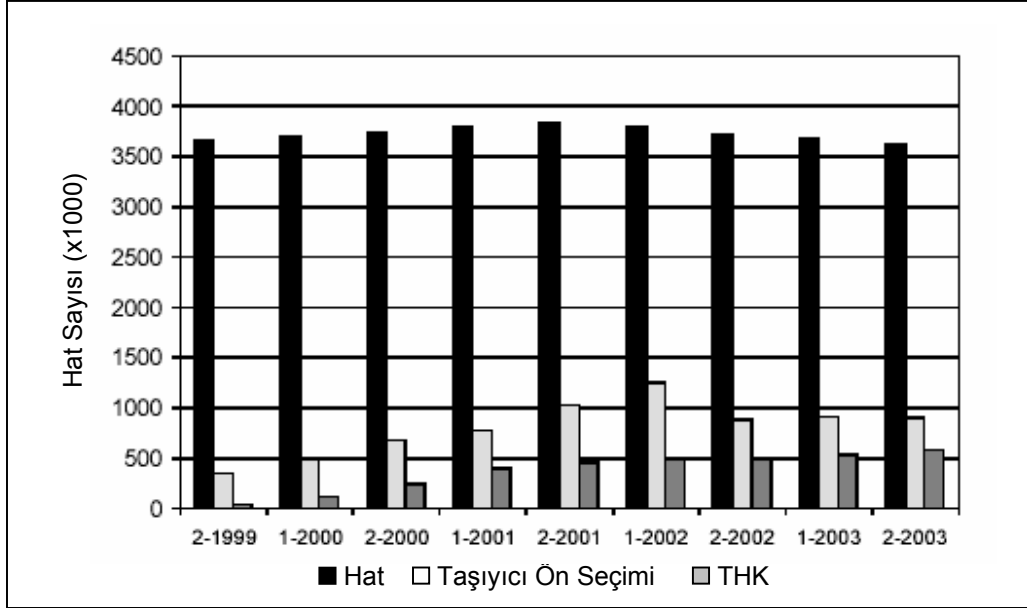
3 Ülke Uygulamaları

3.1 Danimarka

Danimarka Avrupa ülkeleri içinde THK konusunda en eski tecrübeye sahip ülkedir. Danimarka'da THK konusunda tartışmalar 1998 yılında telekomünikasyon regülasyonlarının geliştirildiği döneme rastlamaktadır. Düzenleyici kurum tarafından THK sunma yükümlülüğü arabağlantı düzenlemelerinin bir parçası olarak 1999 yılında getirilmiştir. TeleDenmark 1999 yılının sonu itibariyle söz konusu hizmeti standart olarak sunmaya başlamıştır. THK hizmeti "perakende eksi" yöntemi esasına dayalı olarak % 21'lik bir marj ile sunulmaya başlanmıştır. Şebekenin erişim kısmında önemli seviyede rekabet ortaya çıkmış ve alternatif işletmeciler 580.000 hattı işletir hale gelmiştir. Bu rakam toptan erişim piyasasının %16'sına denk gelmektedir. Bu hatların çok büyük bir kısmı THK hizmeti esasına göre temin edilmiştir. Öte yandan, THK esasına dayalı rekabet, arama hizmetleri pazarlarındaki rekabetle çok yakından ilişkilidir. Zira, taşıyıcı ön seçimi hizmetini kullanmakta olan müşterilerin % 60'ı erişim hizmetini de aynı işletmeciden talep eder durumdadır.

Şekil 2, 1999'da THK hizmetinin sunulmaya başladığı tarihten itibaren THK hatlarının sürekli artışta olduğunu göstermektedir. Ayrıca, taşıyıcı ön seçimi hizmetine olan talebin düşüşte olduğu yıllarda dahi THK talebinin arttığı görülmektedir. Bu kapsamda Danimarka'da kullanım alışkanlıkları açısından THK hizmeti ile birlikte taşıyıcı ön seçimi hizmetinin birleştirilmesi ile oluşan paket hizmetin en baskın kullanım türü olduğu görülmektedir.

Şekil 2: Danimarka'da THK ve Taşıyıcı Ön Seçimi



Kaynak: WIK-Danışmanlık

Ancak, söz konusu rakamlar THK hizmetinin taşıyıcı ön seçimi hizmeti sunan işletmecilerin rekabetçi pozisyonlarına ne derece katkıda bulunduğu dair yeterli bir gösterge olarak görülmemektedir. Bu tür bir çıkarımın yapılması toptan piyasa yapısı ve bu yapıyı oluşturan belirleyici unsurların kapsamlı bir analizini gerektirmektedir. Ancak, Danimarka düzenleyici kurumu ülke çapında erişim pazarındaki müşterilerin seçeneklerini artırmak için en hızlı ve en başarılı yöntemin THK'ya dayalı hizmet rekabeti olduğunu değerlendirmektedir.

THK hizmeti için ürün spesifikasyonu ve hizmet sağlayıcıların yerleşik işletmecinin sistemine erişimi endüstri çalışma grubu tarafından geliştirilmiştir. Söz konusu çalışmanın sonuçları ve teklifleri düzenleyici kurum tarafından onaylanmıştır. THK hizmetinin sunumu Danimarka'da kritik bir problem olarak görümediğinden yerleşik işletmecinin söz konusu hizmeti kendi rızasıyla sunmasına yönelik bir politika izlememiş ve bu hizmetin sunumuna karşılık perakende fiyat kontrolleri ile ilgili bir rahatlama getirilmesini de öngörmemiştir.

Danimarka'da THK hizmetinin sunulmasıyla ilgili tecrübeler THK'nın potansiyel başarısını ortaya koymuş ve işletmecilerin yeniden satış ile YAPA uygulaması arasında sıkışmak zorunda olmadığını da göstermiştir.

3.2 İngiltere

İngiltere'de THK üzerine tartışmalar ve bu hizmetin kullanımı 2002 yılına dayanmaktadır. Ocak 2002'de İngiliz düzenleyici kurumu Oftel sabit telefon piyasasının durumunun gözden geçirilmesine yönelik kamuoyu görüşü alınması amaçlı bir doküman yayınlamıştır. Oftel, bu gözden geçirmenin bir sonucu olarak rekabetçi işletmecilere ayırım gözetmeyen şartlarla THK hizmeti sunulmasını öngörmüştür. THK, söz konusu işletmecilerin müşterilerine tek bir fatura üzerinden hizmet sunma imkanını getirmiştir. Oftel, bir çok işletmecinin müşterisine tek bir fatura üzerinden hizmet sunma imkanının olmayışı nedeniyle rekabetin engellendiği ve THK hizmetinin bunun giderilmesi ile birlikte arama hizmeti fiyatları üzerinde de aşağıya doğru bir baskı oluşturacağı fikrini taşımıştır. Oftel, erişim kısmındaki rekabetin ana olarak kablo işletmecileri tarafından sağlandığını ve kablo şebekesinin ülkenin % 50'si ile sınırlı olduğunu ifade etmiştir. Söz konusu tarih itibarıyla BT, tüm müşteriler içinde erişim kısmında % 80'lik bir pazar payına sahip durumdadır. Ayrıca, Oftel THK hizmetinin makul şartlarla sunulması durumunda perakende tarife kontrollerine olan ihtiyacın da azalacağı görüşünü savunmuştur. Buna ek olarak, rakip işletmecilerin yenilikçi fiyatlandırma politikaları sonucunda hat kirasının da düşeceği ve bu ücretin arama ücretlerine kayacağı veya sabit ücretli fiyatlandırma modelleri yoluyla karşılanabileceği ifade edilmiştir.

Sonuç olarak Oftel Ocak 2002'de THK hizmetinin erişim kısmındaki rekabeti artıracığı düşüncesi ile BT'nin lisans şartlarının bu hizmeti ayırım yapmayan koşullar ile maliyet esaslı toptan ücretler üzerinden sunması yönünde değiştirme niyetini ortaya koymuştur. Kamuoyu görüşlerinin yanısıra Oftel söz konusu hizmete ilişkin spesifikasyonların belirlenebilmesi için endüstri çalışma grupları oluşturmuştur. Bu grupların sorumlulukları arasında aşağıdaki hususlar yer almaktadır:

- Ürünün fonksiyonel tanımının yapılması,

- Uçtan uca süreç tanımları ve el kitabının (sipariş ve arıza giderim süreçleri dahil) hazırlanması
- Hizmet seviyesi taahhüdünün hazırlanması
- Pazarlamaya ilişkin uygulama esasları ve yanlış/yanıltıcı pazarlamanın engellenmesine ilişkin detayların belirlenmesi
- Tüketici rehberinin hazırlanması

Ağustos 2002'de OfTel BT'nin lisans şartlarını değiştirerek THK hizmeti sunma yükümlülüğü getirmiştir. Eylül 2002 itibariyle BT temel bir THK hizmetini (THK 1) sunmaya başlamıştır. Bu hizmet, erişim, gelen aramalar hattın bakımı ve BT veya taşıyıcı ön seçimi hizmeti sunan işletmeci üzerinden arama yapabilme imkanını kapsamaktadır. Maliyet esaslı THK ücreti BT'nin YAPA tarifeleri üzerinden YAPA'ya özgü işlemler ve ekipmanların maliyetlerinin çıkarılması ve üzerine THK faturalama ücreti ile arıza giderimi ve saha mühendisliği yönetimine ilişkin Ar-Ge maliyetleri ile ücretsiz rehber hizmeti ve hizmet sağlayıcı erişimine ilişkin maliyetlerin eklenmesi yolu ile hesaplanmıştır. THK 1 hizmetinde arama bazında taşıyıcı seçimi kabiliyeti korunmuştur. Çünkü, BT bu tür bir modifikasyonun maliyetlerinin de hizmete yansımalarının olumsuz etkisi olacağını düşünmüştür.

Ayrıca OfTel THK hizmetinin ticari sunumundan itibaren 5 ay içinde perakende tavan fiyat yönteminde değişikliğe gitmeyi öngörmüştür. Buna göre OfTel BT'nin amaca uygun bir THK hizmetini sunması ve bu hizmetin aktif olarak kullanılması durumunda perakende tarife üzerindeki artış tavanını TÜFE-TÜFE'den TÜFE-0'a çıkarmayı öngörmüştür.

Buna karşın temel THK hizmeti sadece küçük boyutlu hizmet sağlayıcılar tarafından kullanılmış ve 100.000-150.000 civarında kullanıcıya ulaşmıştır. Bu çerçevede, söz konusu hizmetin kullanımını geliştirmek amacıyla çalışma grupları oluşturularak ürün spesifikasyonlarının değiştirilmesi ve sipariş sisteminin otomasyonu ile hizmetin taşıyıcı ön seçimi ile entegre çalışmasının tüketici tarafından farkedilmeyecek niteliğe getirilmesi gerekliliği ortaya konmuştur.

Ofitel piyasa analizi çalışmaları çerçevesinde AB komisyonu tavsiyeleri içinde yer alan “genişbant ve ses hizmetlerinin sunumu için bakır kablo ağına paylaşımlı erişimi de içeren toptan ayrıştırılmış erişim hizmetleri” piyasasının toptan seviyede erişim hatlarını kapsamadığı düşüncesinden hareketle farklı piyasalar tanımlamıştır.

- toptan seviyede mesken kullanıcılarına yönelik analog erişim hattı hizmetleri
- toptan seviyede mesken kullanıcılarına yönelik ISDN 2 erişim hattı hizmetleri
- toptan seviyede iş kullanıcılarına yönelik ISDN 2 erişim hattı hizmetleri
- toptan seviyede iş kullanıcılarına yönelik ISDN 30 erişim hattı hizmetleri

Analiz çerçevesinde BT söz konusu piyasalarda EPG'ye sahip işletmeci olarak belirlenmiş ve “toptan seviyede mesken kullanıcılarına yönelik ISDN 2 erişim hattı hizmetleri” dışında diğer piyasalarda THK hizmeti sunma yükümlülüğü getirilmiştir. Toptan seviyede mesken kullanıcılarına yönelik ISDN 2 erişim hattı hizmetleri için ise piyasanın henüz yeni gelişmekte olduğu düşüncesi ile yükümlülük getirmemiştir.

3.3 İrlanda

THK, taşıyıcı önseçimi hizmetinin etkinliğinin gözden geçirilmesine ilişkin bir incelemenin sonucunda Temmuz 2002'de düzenleyici kurum ODTR (ComReg) tarafından zorunlu hale getirilmiştir. Bu gözden geçirme sırasında ODTR “çift fatura gereksiniminin taşıyıcı ön seçimi operatörlerinin etkin rekabet edebilmesinin önünde önemli bir sorun” olduğu sonucuna ulaşmıştır. Bu bakımdan Eircom tarafından sunulan hizmetlerin, taşıyıcı önseçimi operatörlerince sunulan hizmetlerin ve erişim hattı kirası ile yardımcı hizmetlerin müşterilere tek fatura üzerinden sunulabilmesi düzenleyici kurumun önceliği haline gelmiştir. Örneğin, ODTR pazar çalışmaları, taşıyıcı önseçimi müşterilerinin % 50'sinin tek fatura avantajı nedeniyle yerleşik işletmeciye geri döndüğünü göstermektedir. ODTR tek faturalamayı sağlayacak alternatif uygulamalar içinde THK uygulamasını tercih etmiştir.

Bu görüş temelinde THK uygulaması, öncelikle Eircom'un mevcut IT altyapısının sunduğu imkanlar çerçevesinde uygulanmaya başlanmıştır. Bu kapsamda, e-posta ile bildirim esasına dayanan asıl manuel yöntem Temmuz 2003'de başlatılmıştır. İkinci aşamada ComReg'in dahli ile endüstri çalışma grupları tarafından otomasyon sistemi

geliştirilmiş ve ürün spesifikasyonları hazırlanmıştır. THK hizmeti için toptan indirim, perakende-eksi kuralı esasına dayalı olarak %10 olarak belirlenmiştir. Perakende seviyede eşdeğeri olmayan hizmet unsurları ise maliyet esasına göre hesaplanmaktadır.

3.4 Norveç

Norveç'te başlangıçta yerleşik işletmeci Telenor, servis sağlayıcılara yeniden satış için abonelik ve çağruların sunulmasını sağlayan toptan seviyede bir hizmet sunmuştur. Ancak bu hizmet taşıyıcı önseçimi işletmecileri için cazip bulunmamıştır. Yerel ağın paylaşımına açılması uygulamasına ilişkin olarak ise hizmetin ücreti çok yüksek bulunmuştur. Taşıyıcı önseçimi hizmetini kullanan müşteriler iki farklı fatura ile muhatap olmak durumunda kalmıştır. Söz konusu faturalar Telenor'a ödenmek durumunda olan abonelik ücreti ve taşıyıcı önseçimi işletmecilerine ödenecek olan arama hizmetlerinden oluşmaktadır. Düzenleyici kurum NPT ve Rekabet Kurumu toptan ürünün birleştirilerek sunulmasını rekabete aykırı olarak değerlendirmiştir. Yerleşik işletmecinin kendi perakende kolu ile hizmet sağlayıcılar arasında ayırım gözetmeme prensibinin bir sonucu olarak abonelik hizmetini ayrıştırılmış olarak sunmakla yükümlü olduğu değerlendirilmiştir. NPT abonelik hizmetinin yeniden satışına ilişkin Ekim 2001'de karar almış ve standart bir teklif sunması için Telenor'u yükümlü kılmıştır. Taşıyıcı ön seçimi ile hizmet sunan işletmeciler bu karar doğrultusunda sunulacak olan abonelik hizmeti ile arama hizmetlerini birleştirerek sunma şansına sahip olmuştur.

Genel kural olarak Norveç'te THK hizmeti fiyatlandırması maliyet esaslı yapılmak durumundadır. Ancak abonelik ücretleri tam olarak yeniden dengelenmemiş olduğundan, perakende-eksi yönteminin uygulanması ile hizmet sağlayıcılarının fiyat sıkıştırmasına maruz kalmasının engellenebileceği değerlendirilmiştir. Bu çerçevede toptan indirim oranı %16 olarak tespit edilmiştir. İndirim oranı, Telenor tarafından hesaplanan müşteri hizmetleri, pazarlama, faturalandırma vb. kaçınılmaz maliyetler esas alınarak tespit edilmiştir.

Telenor NPT kararına karşı Norveç Telekomünikasyon Bakanlığına itiraz etmiş ve Bakanlık yeniden satış için yasal temel bulunmadığı gerekçesi ile 2003 yılında NPT'nin kararını iptal etmiştir. Buna karşın Bakanlık THK hizmetinin gerekliliğini kabul etmiştir.

Daha sonraki süreçte ise Telenor gönüllülük esasına dayalı olarak THK hizmetini sunmuş ve hizmetin fiyatlandırması daha önce NPT tarafından onaylanan toptan indirim oranı esas alınarak yapılmıştır. Öte yandan 2003'te kabul edilen yeni Elektronik Haberleşme Yasası ile düzenleyici kurumun ilgili piyasada EPG'ye sahip işletmeciye THK hizmeti sunma yükümlülüğü getirmesine imkan tanınmıştır.

3.5 Almanya

THK hizmeti Almanya'da bulunmamaktadır. Mevcut durum son beş yıldan itibaren hukuki düzenleyici alanlarda yürütülen tartışmalar ve müzakerelerden sonra ortaya çıkmıştır. Düzenleyici kurum yeniden satış ile ilgili hususları 1998'den bu yana değerlendirme altında tutmaktadır. Bu süreçte Mart 2001'de Almanya düzenleyici kurumu RegTP, Almanya Telekom'un belirli şartlar altında THK hizmetini sunmasını zorunlu kılmıştır. Bu kararı müteakip, hizmet sağlayıcılar ve Almanya Telekom arasında yoğun müzakereler yapılmış ancak süreç başarısızlıkla sonuçlanmış ve düzenleyici kurumun kararı mahkeme tarafından iptal edilmiştir. Daha sonraki süreçte Almanya Telekom yeniden satışa yönelik olarak arama hizmetleri ve erişimden oluşan birleştirilmiş bir toptan ürün sunmaya başlamış ancak rakip işletmeciler asıl taleplerinin karşılanmadığı gerekçesi ile tatmin olmamıştır. 2003 yılında RegTP yerleşik işletmeci Almanya Telekom'u yeniden satışa yönelik ayırtırılmış bir toptan hizmet sunmakla yükümlü kılmış ancak yeni telekomünikasyon yasası yürürlüğe girene kadar müzakereler sonuca ulaşamamıştır. 2004'te çıkarılan yeni telekomünikasyon yasası düzenleyici kurumun ilgili piyasada EPG'ye sahip işletmeciye THK hizmeti sunma yükümlülüğü getirebilmesini öngörmektedir. THK hizmeti ücretleri perakende-eksi yöntemine göre belirlenmek durumundadır. Öte yandan, yasa gereği söz konusu yükümlülük 30.06.2008'e kadar ancak erişim ve arama hizmetlerinden oluşan birleştirilmiş bir toptan hizmet sunma yükümlülüğü şeklinde getirilebilmektedir. Bu kısıt çerçevesinde rakip işletmeciler tarafından birleştirilmiş bir toptan hizmete yönelik talep bulunmadığından söz konusu hizmet fiilen sunulmamaktadır.

3.6 Avusturya

2 yıldan uzun süren görüşmeler ve düzenleyici işlemlerin ardından Telekom Austria 10 Aralık 2003'te THK teklifini düzenleyici kuruma sunmuştur. Bu teklife göre, çeşitli

seçeneklere göre % 5 ile % 14 arasında değişmek üzere hat kirası için ortalama toptan indirim %12 olarak belirlenmiştir. Ayrıca THK operatörleri, yerleşik işletmecinin uygulama sistem uyum maliyetlerini karşılamak üzere ön ödeme yapmak durumundadır. Bununla birlikte düzenleyici kurum ve yerleşik işletmeci arasındaki görüşmeler sonucunda ödenecek olan bu ön yatırım katkı payı oldukça azaltılmıştır. Söz konusu teklif, PSTN erişimi ve ISDN 2 hatları ile sınırlandırılmış olup ve ISDN birincil erişim (PA) hizmetlerini kapsamamaktadır.

3.7 Karşılaştırma

Avrupa'da THK hizmetlerine ilişkin deneyimler incelendiğinde henüz tüm ülkelerde uygulanmakta olan bir yükümlülük olmadığı görülmektedir. Tablo 2 yukarıda incelenen ülkelerde THK'ya ilişkin ana parametreleri özetlemektedir. En fazla ilginin bulunduğu ve başarılı olarak görülen THK hizmeti uygulaması Danimarka'dadır. Söz konusu hizmete ilişkin başarı faktörleri şu şekilde sıralanabilir :

- THK'nın serbestleşme sürecinde göreceli olarak önceden sunulmaya başlanması,
- Toptan indirimin uygun bir aralıkta bulunması,
- Abonelik ücretinin fiyatlandırmasının, THK ücretinin ve YAPA ücretinin birbirleri ile tutarlı seviyelerde olması.

Söz konusu başarı faktörleri, diğer ülkelerde THK hizmetinin neden başarılı olmadığını da açıklamaktadır:

- Serbestleşme sürecinde THK'nın geç kalması
- Toptan indirim oranının uygun seviyede olmaması,
- THK, YAPA ve abonelik ücretlerinin uyumlu olmayışı.

Tablo 2: THK deneyimlerinin karşılaştırması

	Almanya	İrlanda	İngiltere	Danimarka	Norveç	Avusturya
THK hizmetinin başladığı tarih	Henüz başlanmamıştır.	2004 Yazı	Eylül 2002	1999 Sonu	2003	Aralık 2003
THK hatlarının sayısı	-	-	100-150.000	580.000	-	-
Fiyatlandırma Yöntemi	Maliyet Esaslı	X **	X			
	Perakende eksi	X *	% 10	% 21	% 16	% 12 ****
Aylık Ücretler (€)	Abonelik Ücreti	13,5 ***	17,93	14,39	11,92	14,53 ***
	THK		16,14	16,94	9,42	12,7
	YAPA	11,8	16,8	14,8	8,3	10,9

*) Asgari maliyetler

**) Perakende eşdeğeri olmayan unsurlar için

***) Standart tarife

****) Erişim hizmetine bağlı ortalama indirim

Kaynak : WIK-Consult

4 THK Hizmetinin Bir Yükümlülük Olarak Uygulanabilirliği Ve Öneriler

4.1 THK Yükümlülüğünün Potansiyel Etkileri

4.1.1 Rekabetçi İşletmeciler

THK hizmeti farklı rekabetçi gruplar üzerinde farklı etkiler doğurma potansiyeline sahiptir. Bu bakımdan söz konusu etkilerin farklı başlıklar altında incelenmesinde fayda görülmektedir:

- Taşıyıcı ön seçimi işletmecileri
- Kablo işletmecileri
- Mobil işletmeciler
- DSL/YAPA işletmecileri

a) Taşıyıcı ön seçimi işletmecileri

Taşıyıcı ön seçimi işletmecileri, piyasada THK hizmeti bulunması durumunda mevcut hizmetlerinin yanısıra yeni iş modeli imkanına kavuşacaktır. Çağrı hizmetleri ve erişim hizmetlerini birleştirerek sunma imkanı ile birlikte, çağrı hizmetleri piyasasındaki rekabetçi pozisyonları ve yerleşik işletmeci karşısındaki genel rekabetçi gücü ile piyasada tutunabilme imkanları güçlenecektir.³

b) Kablo işletmecileri

Kablo işletmecileri için piyasada THK hizmetinin bulunmasının etkisi söz konusu işletmecilerin sesli telefon hizmetlerine karşı ilgi duyup duymaması ile ilişkilidir. Geçmiş deneyimlere bakıldığında bir çok ülkede kablo işletmecilerinin telefon hizmeti pazarına yeterince ilgi göstermediği görülmektedir. Gelecekte kablo işletmecilerinin bu piyasada aktif şekilde konumlanma stratejisi gütmeleri durumunda piyasada THK hizmeti olması halinde taşıyıcı ön seçimi işletmecileri ile yoğun bir rekabet içinde olmak durumunda kalacaktır. THK hizmetinin mevcudiyetinin kablo işletmecilerinin “üçlü oyun” (triple play) stratejilerini önemli ölçüde etkilemeyeceği düşünülmekle birlikte, ses hizmeti sunumu için şebekeye yapılması gereken yatırımlar yönünden olumsuz etkilenmesi muhtemeldir.

c) Mobil işletmeciler

THK hizmetinin varlığının mobil işletmeciler üzerinde belirgin bir etkisi olacağı düşünülmemektedir. Sabit şebeke tarafında rekabetin artması ile sabit-mobil ikamesi arasında doğrudan bir ilişki bulunmamaktadır. Bununla birlikte, THK hizmetinin piyasada var olması ile sabit şebekelerin genel rekabet seviyesi mobil şebekelere göre artacaktır.

d) DSL/YAPA işletmecileri

Genel olarak YAPA hizmeti kullanan işletmecilerin ana stratejisi müşterilere genişbant hizmeti sunmak üzerine kuruludur. THK hizmetinin piyasada var olması YAPA kullanan işletmeciler için olumsuz bir faktör olarak görülmemektedir. YAPA hizmetini kullanan işletmecilerin ses hizmetlerine daha fazla önem vermesi durumunda ise THK'nın varlığı piyasada maliyetler ve pazarlama açısından kullanılacak olan yenilikçi bir ürün seçeneği olarak görülecek ve rekabet güçleri artacaktır.

³ Bu husus daha önceki bölümlerde ayrıntılı olarak incelenmiştir.

4.1.2 Kullanıcılar

Kullanıcıların THK hizmetinin sunumu ile elde edecekleri avantajlar daha önceki bölümlerde ayrıntılı olarak ele alınmıştır. Bu noktada tekrar etmek gerekirse THK ile ülke genelinde telefon erişim hizmetinin tek bir işletmeciden bağımsız olarak rekabet içindeki bir piyasa ortamında tercih edebilme imkanı kısa vadede tesis edilebilmektedir. Buna karşın altyapıya dayalı rekabet seçeneklerinin bu derece hızlı olumlu etkiler doğurabileceği öngörülmemektedir.

4.1.3 Yerleşik İşletmeci

Yukarıdaki bölümlerde ortaya konan fiyatlandırma yöntemlerinin uygulanması durumunda THK hizmetinin sunumunun yerleşik işletmeciye ekonomik açıdan zarar vermeyeceği, toptan seviyede sunacağı bu hizmet için rakiplerinden adil ve ekonomik açıdan kabul edilebilir bir ücret alacağı öngörülmektedir. Örneğin maliyet esaslı fiyatlandırma yöntemi uygulandığında yerleşik işletmecinin zarara uğramayacağı açıktır. Öte yandan, perakende eksi yönteminde ise yerleşik işletmecinin söz konusu hizmetin sunumundan kar elde etmesi dahi mümkündür. Örneğin bazı tarife seçeneklerinde erişim hizmetinin arama hizmetlerinden sübvansede edilme ihtimali düşünüldüğünde işletmecinin erişimi toptan seviyede sunmasının kâr getireceği görülmektedir. Bununla birlikte, yerleşik işletmeciler, THK hizmetinin piyasada rekabeti artırması ve piyasa gücünü sınırlandırması nedeni ile bu hizmeti sunmaya istekli olmayabilecektir. Ancak söz konusu gerekçelerin, düzenleyici açıdan makul görülmesi söz konusu değildir.

Ayrıca, THK hizmetinin yerleşik işletmeci açısından olumlu olan diğer bir yanı da sabit şebekedeki rakiplerinin pazarlama ve satış stratejilerini daha yakından izleyebilme imkanını beraberinde getirmesidir. Bunun yanısıra THK hizmeti, yerleşik işletmeciye sabit şebekedeki kullanıcıların diğer şebeke hizmetlerine geçmesi yerine kendi şebekesinde kalması noktasında yardımcı bir unsurdur. Diğer yandan, THK hizmeti taşıyıcı ön seçimi hizmeti sunan işletmeciler için telefon hizmetlerini erişim ile birleştirerek bir bütün halinde sunma imkanı getirmesi nedeni ile bu alandaki fiyat rekabetinin azalması ve hizmet kalitesi rekabetinin artmasına neden olabilecektir.

4.1.4 Rekabet

THK hizmeti erişim pazarında ülke genelinde rekabeti sağlamada hızlı bir etki gösterebilmektedir. Altyapıya dayalı rekabet modelleri genel itibariyle bu derece hızlı etkiler doğurmamaktadır. Ayrıca THK arama hizmetleri pazarında da işletmeci değiştirme maliyetini düşürmesi açısından rekabetin artırılmasında olumlu etkiye sahiptir. Bununla birlikte rekabet seviyesi perakende eksi fiyatlandırma yönteminin de etkisi ile perakende pazarla yakından ilişkilidir.

4.2 Yüksek Kapasiteli Hizmetler Pazarındaki Etkileri

THK hizmetinin yüksek kapasiteli hizmetlere (örn. ISDN premium) ilişkin erişim pazarında mevcut olması pazarın bu kesimine de yeni işletmecilerin girmesini ve mevcut işletmecilerin de coğrafi kapsamını genişletmesine yardımcı olmaktadır. Bununla birlikte ISDN premium gibi yüksek kapasiteli hizmetleri talep eden kullanıcılar genellikle kendi ihtiyaçlarına göre özelleştirilmiş veya kalite parametrelerine göre farklılaştırılarak paket halinde sunulan hizmetleri tercih etmektedir. Bu bakımdan, THK hizmetinin yüksek kapasiteli hizmetler pazarındaki etkilerinin sınırlı olacağı değerlendirilmektedir. Bu alanda THK'ın etkinliğinin alternatif işletmecilerin şebeke kapsama alanı ve fiyat etkinliğine bağlı olduğu görülmektedir.

4.3 THK Hizmetinin Bir Yükümlülük Olarak Getirilmesi

4.3.1 Yükümlülüğün Uygunluğu

İlgili Avrupa Komisyonu Direktifleri çerçevesinde, etkin piyasa gücüne sahip işletmecilere getirilecek olan yükümlülükler gerekçelendirilmek durumundadır. Getirilmesi düşünülen yükümlülük her halukarda piyasa analizinde tespit edilen problemin yapısına uygun olmak zorundadır. Piyasada THK yükümlülüğünün getirilmesine gerekçe olabilecek sorunlar şu şekilde sıralanabilir:

- a) Ölçek ekonomisi ve yüksek batık maliyetler nedeni ile piyasaya giriş önünde yüksek derecede engeller bulunması ve erişim pazarında hiç bir alternatif işletmecinin olmaması veya çok az sayıda işletmeci bulunması,
- b) Yerleşik işletmecinin erişim ve arama hizmeti pazarlarında EPG'ye sahip olması,

- c) Taşıyıcı seçimi ve taşıyıcı ön seçimi işletmecilerinin telefon hizmetlerini bir bütün halinde sunma imkanının bulunmaması nedeni ile yerleşik işletmeci karşısında dezavantajlı konumda bulunması,
- d) Erişim pazarındaki mevcut yapıdan kaynaklanmak üzere, yerleşik işletmecinin bu pazardaki gücünü arama hizmetleri pazarına yansıtması nedeni ile arama hizmetleri pazarının erişim hizmetlerinde rekabetin olması durumundakinden daha az rekabetçi bir konumda olması.

Bu çerçevede yukarıda sıralanan olası sorunların çözümü için THK hizmeti yükümlülüğünün getirilmesi en uygun yöntem olarak ortaya çıkmaktadır.

- a) THK hizmeti yükümlülüğü ve buna bağlı olarak sunulacak toptan hizmetlerin uygun bir biçimde fiyatlandırılması, erişim pazarına giriş maliyetlerini göreceli olarak düşürecektir. Özellikle taşıyıcı ön seçimi işletmecilerinin bu hizmete olan talepleri piyasadaki rekabeti kısa vadede artıracaktır.
- b) Yerleşik işletmeci erişim pazarında rekabet ile karşı karşıya kalacak ve bu durum işletmecinin piyasa gücünü bir dereceye kadar sınırlandıracaktır. THK hizmeti nedeni ile ortaya çıkacak rekabet hizmet seçeneğinin artması, tarifeler üzerinde oluşabilecek bir miktar baskı ve yenilikçi hizmetler açısından tüketici refahını artıracaktır. Ayrıca, arama hizmetleri pazarında rekabet de dolaylı olarak artacaktır.
- c) THK hizmetinden yararlanacak olan taşıyıcı seçimi ve taşıyıcı ön seçimi işletmecileri yerleşik işletmeci karşısındaki dezavantajlarından bir dereceye kadar kurtulacaktır. Yerleşik işletmeci ile benzer şekilde arama ve erişim hizmetlerini birleştirerek sunabilecek, müşteriye tek fatura gönderme imkanına kavuşacak ve erişim ve arama hizmetleri üzerinden hizmet farklılaştırması yapabilecektir.
- d) THK yükümlülüğünün getirilmesi ile birlikte, yerleşik işletmeci son kullanıcıya erişim hizmeti sunan tek işletmeci olmaktan çıkacağı için erişim pazarındaki piyasa gücünü diğer pazarlara yansıtma imkanı belirli ölçüde ortadan kalkacaktır.

Diğer taraftan, THK hizmeti perakende piyasada görülmesi muhtemel bazı fiyatlandırma problemlerini de ortadan kaldırmaktadır. Söz konusu problemler; aşırı veya yıkıcı fiyatlandırma, fiyat ayrımcılığı ve makul olmayan şekilde hizmetlerin birleştirilerek sunulması şeklinde sıralanabilir. THK hizmetinin sunulması ile birlikte, yerleşik işletmecinin söz konusu rekabete aykırı uygulamaları yapması durumunda elde edeceği fayda kendi tekelinde olmayacak, sunmuş olduğu erişim hizmetini toptan seviyede alan diğer işletmecilerin de fayda sağlaması söz konusu olacaktır. Bu çerçevede, THK hizmeti yerleşik işletmecinin yukarıda sıralanan rekabete aykırı eylemelere yönelme güdüsünü azaltmaktadır.

4.3.2 Oransallık

İlgili AB Direktifleri çerçevesinde EPG'ye sahip işletmecilere getirilecek yükümlülükler oransal olmak durumundadır. Yükümlülüklerin oransallığı, getirilmesi olası alternatif yükümlülüklerin değerlendirilmesi ile yapılmak zorundadır. Bu değerlendirme, işletmeciye en az yük getirecek ve aynı zamanda piyasada görülen problemleri en etkin şekilde çözebilecek yükümlülüğün seçimi açısından önem arz etmektedir. Bu çerçevede getirilebilecek yükümlülüklerin ilgili piyasadaki potansiyel etkileri göz önüne alınmak durumundadır.

Bu kapsamda THK hizmeti değerlendirildiğinde, erişim pazarındaki rekabet eksikliğinin giderilebilmesi için alternatif bir erişim yükümlülüğünün bulunmadığı görülmektedir. Altyapıya dayalı rekabet seçenekleri henüz yeterince gelişmemiş olup kısa vadede önemli ölçüde gelişmesi de muhtemel görülmemektedir. Bununla birlikte THK hizmetinin alternatif erişim imkanlarına zarar verecek derecede büyük bir negatif etki doğuracağı da düşünülmemektedir.

Öte yandan, rekabetçi işletmeciler için THK hizmetine alternatif bir toptan hizmetin olup olmadığı değerlendirildiğinde YAPA ve DSL hizmeti sunulabilen hatlardan VoIP hizmetinin bir alternatif olarak görülmesi muhtemeldir. Ancak, Avrupa genelindeki tecrübeler YAPA'nın ülke genelinde ses hizmetleri sunumu için maliyet-etkin bir alternatif olmadığını göstermektedir. Kaldı ki, THK hizmetinin perakende eksi yöntemi ile fiyatlandırılması durumunda YAPA hizmetine olumsuz bir etkisi de öngörülmemektedir.

Son kullanıcı fiyatlarının maliyetlerin üzerinde yer alacağı varsayıldığında kâr marjı (YAPA hizmetini kullanan işletmeciler de dahil olmak üzere) altyapı işletmecilerinin lehine olacak ve THK hizmetinde hizmet sağlayıcılar ile altyapı sağlayıcılar eşdeğer biçimde fayda sağlayacaktır.

Oransallık ilkesi aynı zamanda, ortaya konan amaca ulaşmak için mevcut seçenekler arasından en az müdahaleci yaklaşımın izlenmesini gerektirmektedir. Yukarıda da değinildiği üzere erişim pazarında rekabet ve seçeneği artırmak için alternatif bir yükümlülük bulunmaması THK yükümlülüğünün en az müdahaleci yaklaşım olarak değerlendirilmesi anlamına gelmektedir. Daha önceki bölümlerde ayrıntılı olarak ele alınan fiyatlandırma yöntemlerinin izlenmesi durumunda yerleşik işletmeciyi zarara uğratabilecek sonuçlar ortaya çıkmayacağından THK yükümlülüğü işletmeciye önemli ölçüde yük getirmeyecektir.

4.3.3 Etkinlik

THK hizmeti erişim pazarlarında hizmete dayalı rekabetin artmasında oldukça etkin bir hizmet olarak görülmektedir. Ülke genelinde piyasaya giriş önünde engellerin çok düşük olması nedeni ile rekabetin kısa vadede artması mümkün hale gelmektedir. Ancak, hizmete dayalı rekabet modelleri perakende seviyedeki piyasa temelinde olması nedeni ile rekabet derecesini belirli bir seviyede artırabilmektedir. THK hizmetinin getirmiş olduğu en önemli avantaj hizmet seçeneğinin artmasıdır. Ayrıca, THK hizmetinin erişim hizmeti pazarında rekabeti artırmanın yanı sıra dolaylı olarak arama hizmetleri pazarında da olumlu etkiler doğuracağı düşünülmektedir. Diğer taraftan yukarıdaki bölümlerde de ele alındığı üzere THK'nın yüksek kapasiteli hizmetlere ilişkin pazardaki etkisinin göreceli olarak daha düşük olacağı öngörülmektedir.

4.3.4 İşletmeci Güdüleri İle Uyumluluk

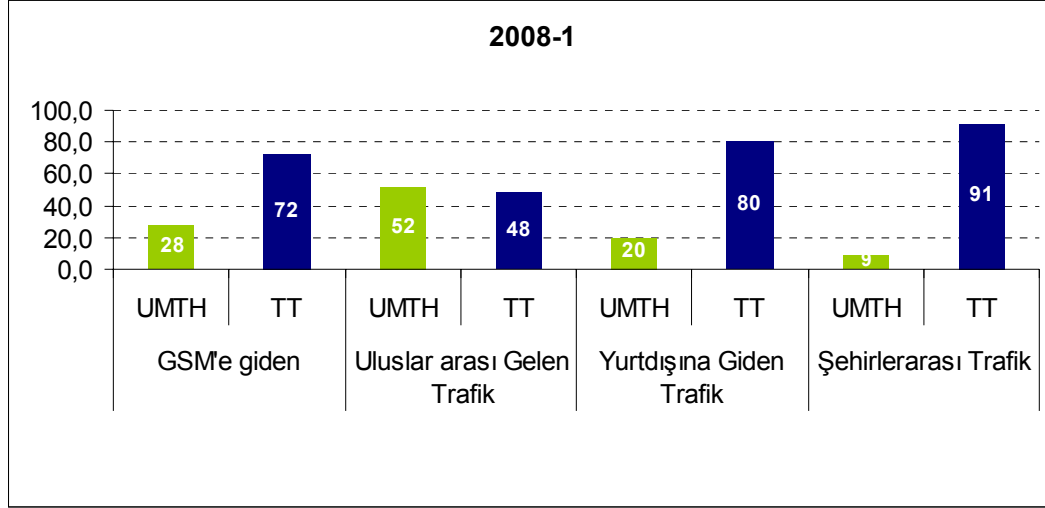
Yükümlülüklerin işletmeciye yerine getirme güdüsü verecek şekilde tasarlanmasının, etkinliğin ve beklenen getirinin artmasına yardımcı olan bir husus olduğu düzenleyici çevrelerin üzerinde mutabık olduğu bir görüştür. İşletmeci güdülerine uyumlu düzenlemeler yapılması, ilgili taraflar arasında ticari müzakereler neticesinde detaylı çözümler üretmesi ile mümkün hale gelmektedir. Bu yaklaşımın uygulanabilir olması

durumunda düzenleyici müdahalelerden çok daha etkin ve verimli sonuçlar doğurması olasıdır. Daha önceki bölümlerde değinildiği üzere, THK hizmetinin tamamen ticari müzakereler çerçevesinde sunulması muhtemel görülmemekte, bir dereceye kadar düzenleyici müdahale gerekmektedir. Buna rağmen, işletmecinin güdülerine uyumlu bir sürecin işleyebilmesi için yükümlülüğün getirilmesinden sonra düzenleyici kurumun arka planda kalması ve THK hizmetinin tasarlanması ve uygulama detaylarının belirlenmesini ticari müzakerelere bırakması olumlu sonuçlar doğurmaktadır. İşletmeci güdülerine uyumluluk, işletmecinin yükümlülüğü yerine getirmesi durumunda elde edeceği faydaların, işletmecinin söz konusu yükümlülüğü yerine getirmemesi durumundaki kazanımlarından daha fazla olması ile sağlanabilmektedir. Bu yapıyı oluşturabilmek için düzenleyici kurumlar yükümlülüğe uyulmaması durumunda karşılaşılabilecek cezaları veya uyulması durumunda elde edilecek finansal/düzenleyici avantajları belirlemek durumundadır. THK hizmetinin uygulanabilir şartlar altında sunulması durumunda yerleşik işletmecinin perakende tarifeleri üzerinde düzenlemelerin kaldırılması veya azaltılması bu tür uygulamalara örnek olarak gösterilebilmektedir. Esas itibariyle farklı pazarlardaki düzenlemelerin birbirleri ile ilişkilendirilerek işletmeciye güdüleme yapılması sık görülen bir uygulama olmamakla birlikte THK hizmetinin perakende piyasadaki rekabet üzerine olumlu etkileri göz önüne alındığında söz konusu uygulama için böylesi bir ilişkilendirme makul görülmektedir.

4.3.5 Türkiye’de Mevcut Durum ve THK Yükümlülüğüne İlişkin Öneriler

Türkiye’de 2004 yılı itibariyle başlayan tam serbestleşme sürecinde sabit telekomünikasyon şebekesi üzerinden alternatif işletmecilerin illerarası ve uluslararası telefon hizmeti sunabilmesine imkan tanıyan Uzak Mesafe Telefon Hizmetlerine ilişkin yetkilendirmelere 17 Mayıs 2004 tarihinden itibaren başlanmıştır. Halihazırda piyasada Türk Telekom’un yanı sıra 31 adet sabit telefon hizmeti sunan işletmeci bulunmakta olup Şekil 3 ‘te bu işletmecilerin 2008 yılı birinci çeyreğine ilişkin uluslararası gelen trafik, uluslararası trafik, şehirlerarası ve GSM’ye giden trafiklerde pazar paylarına yer verilmektedir. Söz konusu tablo incelendiğinde 2008 yılı ilk üç aylık dönemi itibariyle UMTH işletmecilerinin yurt dışından gelen trafiğin yaklaşık % 52’sini taşıdığı, diğer taraftan şehirlerarası trafikte UMTH işletmecilerinin payının 2008 yılı ilk üç aylık dönemi itibariyle % 9’a yükseldiği görülmektedir.

Şekil 3: Türk Telekom ve UMTH işletmecileri Trafik Karşılaştırması (2008-1)



Kaynak : Telekomünikasyon Kurumu

Bununla birlikte, söz konusu işletmecilerin faaliyet alanının illerarası ve uluslararası telefon hizmetleri ile sınırlı olması nedeni ile sabit telefon hizmetleri pazarının şehir içi hizmetler ile erişim kısmında henüz rekabet bulunmamaktadır. Sabit telefon hizmetleri pazarında etkin rekabetin tesis edilebilmesinin temeli yerleşik işletmeci ile alternatif işletmecilerin mümkün olduğunca eşit şartlar altında faaliyet gösterebilmesine dayanmaktadır. Bu kapsamda, alternatif işletmecilerin hazırlayarak Kurumumuza sunmuş oldukları çalışma grubu raporlarında:

- Sabit telekomünikasyon hizmeti lisanslarının verilmesi,
- Numara kullanımı usul ve esaslarının belirlenmesi,
- Toptan hat kiralama hizmetinin sunulması ve
- Türk Telekom'un bazı hizmet paketlerinde görülen taşıyıcı seçimi ve taşıyıcı ön seçimi kısıtlamalarının ileride verilecek sabit telekomünikasyon hizmetleri lisansları için de getirilmesinin engellenmesi

gibi taleplere yer verilmektedir.

PSTN ve ISDN temel erişim hizmetleri için EPG'ye sahip işletmeciye THK yükümlülüğü getirilmesi durumunda düzenleyici açıdan bazı hususların göz önünde bulundurulmasında fayda görülmektedir. Öncelikle söz konusu hizmetin toptan

tarifesinin çok yüksek belirlenmesi ihtimali değerlendirildiğinde toptan tarifelerin düzenleyici kurum tarafından kontrol altında tutulması (onaya tabi olması) gerektiği görülmektedir. Düzenleyici kurumun tercih ettiği fiyatlandırma yöntemine bağlı olarak ilgili hizmetin toptan seviyedeki maliyeti veya yerleşik işletmecinin perakende seviyedeki maliyetlerinin belirlenebilmesi amacıyla hesap ayırımı yükümlülüğünün de uygulanmasında fayda görülmektedir. Bu noktada söz konusu hizmetin yapısı itibariyle “perakende eksi” fiyatlandırma yönteminin diğer alternatiflere göre daha etkin olarak kullanılabileceği değerlendirilmektedir. Diğer taraftan, THK yükümlülüğünün şeffaflık ve ayırım gözetmeme yükümlülükleri ile birlikte uygulanması gerektiği düşünülmekte olup, bu yaklaşım çerçevesinde en uygun yöntemin EPG'ye sahip işletmeci tarafından referans THK teklifi hazırlanması olduğu değerlendirilmektedir.

Öte yandan, yüksek kapasiteli ISDN premium hizmetleri ile düşük kapasiteli hizmetler karşılaştırıldığında daha ziyade ticari kullancılara hitap eden yüksek kapasiteli hizmetlerde altyapı yatırımlarının ve alternatif altyapıların gelişme potansiyelinin daha yüksek olduğu, son yıllarda ülkemizde de bu alanda çeşitli yatırımlar bulunduğu görülmektedir. Daha önce de ifade edildiği üzere, THK yükümlülüğünün pazarın bu kesimine de getirilmesi hizmete dayalı rekabet modeli ile piyasaya yeni girişleri kolaylaştırma ve mevcut alternatif altyapı işletmecilerinin coğrafi operasyon alanını genişletmesine yardımcı olma potansiyeli bulunmakla birlikte, bu etki düşük kapasiteli hizmetler üzerindeki etki kadar belirgin olmayacaktır. Bunun en önemli nedeni düşük kapasiteli hizmetlerde kullanıcılara ses hizmetinin yanı sıra erişim hizmetinin de sunulması ile alternatif işletmecilerin yerleşik işletmeci karşısındaki dezavantajının ortadan kalkmasıdır. Yüksek kapasiteli hizmetlerde ise kullanıcıların tercihleri tek fatura avantajı ve tek bir işletmeciden hizmet almak gibi faktörlerden ziyade kapasite, hizmetinin kalitesi ve hızı gibi parametrelerin kendi ihtiyaçlarına göre şekillendirilebilmesine bağlıdır. Bu çerçevede THK hizmetinin yüksek kapasiteli hizmetlere ilişkin pazar üzerindeki etkilerinin göreceli olarak sınırlı kalacağı değerlendirilmektedir.

Kaynakça

WIK (2004) Wholesale Line Rental as a Potential Remedy on the Market for Fixed Telephony, a study for OPTA.

MCA (2007) Report on Consultation and Decision on Wholesale Line Rental, Malta Communications Authority

ERG (2004) ERG Common Position on the Approach to Appropriate Remedies in the new Regulatory Framework, Brussels 2004

CI (2008) Cullen International, Cross-country Analysis on Availability of Wholesale Line Rental, www.cullen-international.com.

Weber J. (2004) Wholesale Line Rental – An Austrian regulatory perspective. Discussion paper submitted to the 15th Biennial ITS Conference, Berlin.

Ek: Ülke Karşılaştırmalarına İlişkin Özet

AB'nin 2002 düzenleyici çerçevesinde düzenleyici kurumların toptan hat kiralama yükümlülük olarak getirebilmek için üç yolu bulunmaktadır.

1) Yeni toptan pazarlar tanımlayarak toptan seviyede getirilen bir yükümlülük

İngiltere düzenleyici kurumu 2002 düzenleyici çerçevesine göre toptan hat kiralama hizmetini bir yükümlülük olarak getiren ilk ülkedir. İngiltere düzenleyici kurumu Komisyonun tavsiye ettiği farklı pazarlar tanımlayarak toptan hat kiralama bu pazarların bazılarında yükümlülük olarak getirmiştir. Hollanda düzenleyici kurumu OPTA Kasım 2005'te yeni bir toptan pazar tanımlayarak (düşük kapasiteli erişim için) toptan hat kiralama yükümlülük olarak getirmiştir.

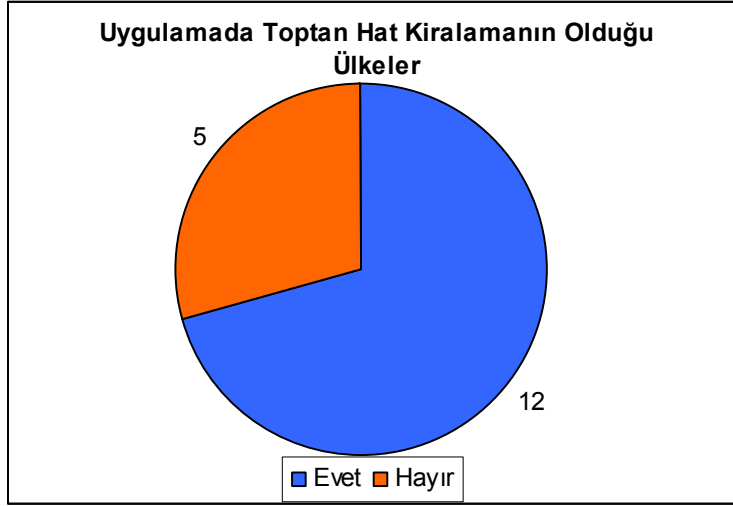
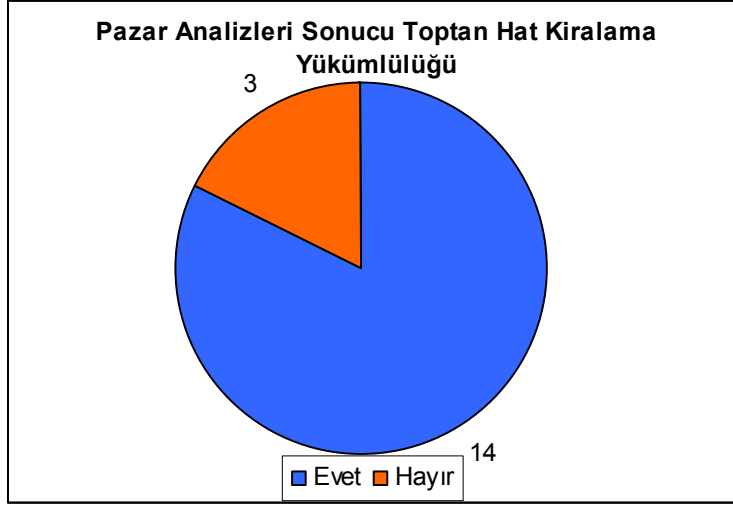
2) Perakende seviyede bir yükümlülük

Düzenleyici kurum sabit bir noktada kamu telefon şebekesine erişim pazarında etkin piyasa gücüne sahip olan yerleşik işletmeciye Evrensel Hizmet Direktifinin 17. maddesi kapsamında toptan hat kiralama hizmeti sağlama yükümlülüğü getirebilmektedir. Avusturya, İrlanda, Portekiz ve İsveç bu yolu seçen düzenleyici kurumlardır.

3) Sabit bir noktada çağrı başlatma piyasası kapsamında toptan seviyede getirilen bir yükümlülük

2005 yılının başında kullanılan bir yöntem de toptan seviyede çağrı başlatma piyasasında EPG'ye sahip olan bir işletmeciye THK hizmeti sağlama yükümlülüğü getirilmesi şeklindedir. Danimarka düzenleyici kurumu NITA ve Fransa düzenleyici kurumu bu yöntemi seçmiştir.

Aşağıdaki iki şekil; pazar analizleri sonucu toptan hat kiralama hizmetinin bir yükümlülük olarak getirilen ve getirilmeyen ülke sayıları ile pratikte uygulamanın olduğu ülke sayılarını göstermektedir.



Aşağıdaki tablo yerleşik işletmecinin, son kullanıcıya yeniden satmak üzere alternatif işletmeciye toptan seviyede abone hatlarını kiralayıp kiraladığını göstermektedir.

Ülke	THK Yükümlülüğünün Uygulamada Var Olup Olmadığı	Hangi Pazara İlişkin Olarak Yükümlülük Getirildiği	Düzenleyici Kurum Tarafından Uygulanan Fiyatlandırma Kuralı	Referans Teklifin Yayınlanması	Değerlendirme
Avusturya	Var. Ancak herhangi bir rakip işletmeci tarafından kabul edilmemiştir.	Perakende seviyede sabit bir noktada kamu telefon şebekesine erişim pazarı	Perakende Eksi	Yayımlanmamıştır ancak rakip işletmecilerin talepleri söz konusudur.	2 Nisan 2007 tarihinde düzenleyici kurum TKK pazar analizlerinin ikincisini tamamlamış ve perakende seviyede kamu telefon şebekesine erişim piyasasında EPG'ye sahip olduğunu tespit ettiği Telekom Avusturya'ya THK hizmeti sağlama yükümlülüğü getirmiştir. THK yükümlülüğü, 2002-2005 yılları arasında düzenleyici kurum ile yerleşik işletmeci arasında çeşitli prosedürlere tabi olmuştur. Telekom Avusturya, Aralık 2003'te THK teklifini rakip işletmecilere sunmuştur. Daha sonra bu teklifi geri çekmiş, düzenleyici kurum tarafından teklifi yeniden sunması istenmiştir. Telekom Avusturya aynı şartlarla teklifini tekrar sunmuş ancak hiçbir alternatif işletmeci tarafından bu teklif kabul görmemiştir. Bununla birlikte, düzenleyici kurum yerleşik işletmecinin teklifini kabul edilebilir görmüştür. Telekom Avusturya'nın THK teklifi (KDV hariç): * Yeni bir hattın bağlanması için tek seferlik ücret: Standart Telekom Avusturya perakende fiyatı artı 11.32€ * Mevcut Telekom Avusturya müşterisinin transfer için tek seferlik ücret: 24.92€ * POTS (Plain Old Telephony Systems) için aylık ücret: 12.70 € * Temel ISDN için aylık ücret: 20.99 € * Ön ödeme: alternatif işletmeci başına 750.000 €

Ülke	THK Yükümlülüğünün Uygulamada Var Olup Olmadığı	Hangi Pazara İlişkin Olarak Yükümlülük Getirildiği	Düzenleyici Kurum Tarafından Uygulanan Fiyatlandırma Kuralı	Referans Teklifin Yayınlanması	Değerlendirme
Belçika	Yok	Perakende seviyede sabit bir noktada kamu telefon şebekesine erişim pazarı	Perakende fiyat - %11.1 (PSTN) Perakende fiyat - % 9.5 (ISDN-BA)	Henüz yayımlanmamıştır. İlk öneri düzenleyici kuruma 2 Ekim 2006 tarihinde sunulmuştur.	16 Aralık 2006'da düzenleyici kurum BIPT Belgacom'un THK teklifine ilişkin taslak kararını yayınlamıştır. Taslak kararda yer verilen tarife, faturalandırma ve hizmet kapsamına ilişkin olup, kesin karara henüz kabul varılmamıştır. Taslak karardaki fiyatlar aşağıdaki gibidir. Analog: tek seferlik 21.36 €, aylık 12.84 € ISDN2: tek seferlik 26.53 €, aylık 27.87 €
Danimarka	Var	Toptan seviyede sabit bir noktada çağrı başlatma pazarı	Perakende Eksi	Yeniden satış teklifi içerisinde yer almaktadır.	THK yükümlülüğü, açık şebeke tedariki çerçevesi kapsamında perakende fiyat - %21 tarifesiyle 2000 yılından beri uygulanmaktadır. 21 Mayıs 2007 tarihinde düzenleyici kurum NITA tarafından perakende tarifelere göre indirim oranları yeniden onaylanmıştır. 1 Ocak 2008'den itibaren geçerli olacak perakende tarifeye göre indirim oranları aşağıdaki şekildedir. Tek seferlik: %24 Aylık ücretler <ul style="list-style-type: none"> ✓ %22 (aynı hat üzerinde DSL hizmeti olmayan PSTN/ISDN aboneliği) ✓ %22- 35.20 DKK (aynı hat üzerinde DSL hizmeti verilen PSTN için) ✓ %22- 38 DKK (aynı hat üzerinden DSL hizmeti de verilen ISDN2 özel aboneliği) ✓ %22- 42 DKK (aynı hat üzerinden DSL hizmeti de verilen ISDN2 iş aboneliği)

Ülke	THK Yükümlülüğünün Uygulamada Var Olup Olmadığı	Hangi Pazara İlişkin Olarak Yükümlülük Getirildiği	Düzenleyici Kurum Tarafından Uygulanan Fiyatlandırma Kuralı	Referans Teklifin Yayınlanması	Değerlendirme
Finlandiya	Yok	-	-	-	-
Fransa	Var. 1 Nisan 2006'dan beri analog, 1 Temmuz 2006'dan beri ISDN hatlar için.	Toptan seviyede sabit bir noktada çağrı başlatma pazarı. Ayrıca evrensel hizmet yükümlülüğünün bir parçasıdır.	Perakende eksi Nisan-Temmuz 2006: %6.8 Temmuz 2006-Temmuz 2007: % 13.1 Temmuz 2007'den itibaren: % 12.5	Yayımlanmıştır.	France Telekom'un referans teklifindeki ücretler aşağıdaki gibidir: <u>Analog</u> Tek seferlik 4 €, toptan PSTN hatları için aylık 11.7 € <u>ISDN2</u> Tek seferlik 9€, toptan PSTN hatları için aylık 25€
Almanya	Yok	Hayır	Perakende Eksi	Yayımlanmış bir teklif söz konusu değildir.	Mevcut düzenlemelere göre Almanya düzenleyici kurumu BnetzA EPG'ye sahip olan işletmeciye yeniden satış amacıyla bazı hizmetleri toptan seviyede sunma yükümlülüğü getirebilmektedir. Tarifeler perakende eksi yöntemine göre belirlenmek durumundadır. Ancak bu düzenlemelere göre herhangi bir yeniden satış teklifi bulunmamaktadır. Haziran 2008'e kadar toptan hat kiralama sadece arama hizmetleri ile birlikte sunulmak durumundadır.
Yunanistan	Yok	Perakende seviyede sabit bir noktada kamu telefon şebekesine erişim	Perakende eksi	Henüz yayımlanmamıştır. EETT, OTE'nin referans THK teklifini kamuoyu görüşlerine sunmuş ve konsültasyon 18.06.2007'de sona ermiştir.	OTE etkin piyasa gücüne sahip işletmeci olarak belirlenmiş ve THK hizmeti sunma ve referans teklif yayımlama yükümlülüğüne tabi tutulmuştur. THK tarifeleri perakende eksi yöntemine göre belirlenecek olup, yukarıdan aşağı model çerçevesinde OTE'nin tam dağıtılmış cari maliyetleri kullanılacaktır.

Ülke	THK Yükümlülüğünün Uygulamada Var Olup Olmadığı	Hangi Pazara İlişkin Olarak Yükümlülük Getirildiği	Düzenleyici Kurum Tarafından Uygulanan Fiyatlandırma Kuralı	Referans Teklifin Yayınlanması	Değerlendirme
İrlanda	Var	Perakende seviyede sabit bir noktada kamu telefon şebekesine erişim pazarı	Perakende fiyat - %14 (1 Mayıs 2008'e kadar perakende fiyat - %10 şeklinde uygulanmıştır)	Yayımlanmıştır.	22 Şubat 2008'de ComReg yerleşik işletmeci Eircom'un THK tarifeleri için kullandığı indirim oranınının %10'dan %14'e çıkarılması istemiştir. Eircom'un toptan fiyatları bu doğrultuda 1 Mayıs 2008'den itibaren geçerli olmak üzere değiştirilmiştir. Bu kapsamda tarifeler aşağıdaki şekildedir: <u>Toptan PSTN hatları için</u> Yeni bağlantı: 92.39€, aylık 18.02 € <u>ISDN BRA hatları için</u> Yeni bağlantı: 174.12€, aylık 27.95 €
İtalya	Var	Perakende seviyede sabit bir noktada kamu telefon şebekesine erişim pazarı	Perakende fiyat - %12	Yayımlanmıştır.	Düzenleyici kurum AGCOM toptan hat kiralama yükümlülüğünü yerel ağa tam ya da paylaşımlı erişime açılmamış hatlar için getirmiştir. En az bir alternatif işletmeci sözleşme imzalamışsa ve 50 yerel ağa açılmış hat aktif hale gelmişse bir hattın yerel ağa açılmış olduğu kabul edilmektedir. 2006 ve 2007 yılları için WLR tarifesi Telecom Italia'nın perakende tarifesinin %12 eksiği olarak uygulanmıştır. Telecom Italia'nın henüz onaylanmamış olan 2008 referans teklifindeki ücretler aşağıdaki şekildedir: <u>Mesken Analog PSTN</u> Tek seferlik 5.98 €, aylık 10.68 € <u>ISDN BRA</u> Tek seferlik 5.98 €, aylık 14.55 € <u>İlave Bağlantı Ücreti</u> Hat başına 5.25 €. Bu ücret 2.5 milyon THK hattı verileceğine ilişkin tahmin ve %10.2 sermaye getiri oranına göre hesaplanmıştır.

Ülke	THK Yükümlülüğünün Uygulamada Var Olup Olmadığı	Hangi Pazara İlişkin Olarak Yükümlülük Getirildiği	Düzenleyici Kurum Tarafından Uygulanan Fiyatlandırma Kuralı	Referans Teklifin Yayınlanması	Değerlendirme
Lüksemburg	Var	Perakende seviyede sabit bir noktada kamu telefon şebekesine erişim pazarı	Hizmetin etkin olarak sağlanması maliyeti	Yayımlanmıştır.	2 Şubat 2007 tarihinde düzenleyici kurum ILR, yerleşik işletmeci EPT'ye THK hizmeti sağlama yükümlülüğü getirmiştir. 6 Şubat 2008 tarihinde EPT'nin THK referans teklifi onaylanmıştır. Buna göre KDV hariç ücretler aşağıdaki şekildedir: PSTN hatları: yeni hat 50 €, aylık 13.97 € ISDN hatları: yeni hat 75 €, aylık 19.20 € Bu ücretler 31 Aralık 2008 tarihine kadar geçerlidir.
Hollanda	Var	Perakende seviyede sabit bir noktada kamu telefon şebekesine erişim pazarı	Perakende fiyat - %15.6 (PSTN) Perakende fiyat - %14.4 (ISDN)	1 Mart 2008 itibariyle yayımlanmıştır.	OPTA THK'ya ilişkin kararını 15 Aralık 2006'da uygulamaya koymuştur. Ancak karar KPN, Tele2 ve diğer birkaç alternatif işletmeci tarafından mahkemeye götürülmüştür. Mahkeme OPTA'nın kararını iptal ederek yeni bir düzenleme yapmasına karar vermiştir. 22 Nisan 2008'de OPTA THK tarife düzenlemesi, THK pazar analizi kararı ve THK uygulama kararını içeren konsültasyonu kamuoyu görüşlerine sunmuştur. THK'ya ilişkin tarife düzenlemesi satışlardan getiri ve uygulama maliyetlerinin orantısız dağılımını içeren yeni bir analizi ortaya koymaktadır. Anılan mahkeme kararından sonra bütün taslak kararlar kamuoyu görüşlerine sunulmaya başlanmıştır. OPTA'nın tarife düzenlemesi ve pazar analizine ilişkin kararları Avrupa Komisyonuna bildirilmiştir. 1 Mart 2008 itibariyle PSTN hatları için tek seferlik 55.23 €, aylık 13.11 € ücret uygulanmaktadır.

Ülke	THK Yükümlülüğünün Uygulamada Var Olup Olmadığı	Hangi Pazara İlişkin Olarak Yükümlülük Getirildiği	Düzenleyici Kurum Tarafından Uygulanan Fiyatlandırma Kuralı	Referans Teklifin Yayınlanması	Değerlendirme
Norveç	Var	Perakende seviyede sabit bir noktada kamu telefon şebekesine erişim	Perakende eksi (yüzde belirtilmemiştir)	1 Ekim 2007'den itibaren referans teklif yürürlüktedir.	Norveç düzenleyici kurumu NPT Telenor'u EPG'ye sahip işletmeci olarak belirlemiş ve (perakende fiyat - perakende hizmetin sunulmasıyla ilgili maliyetler) (satış, pazarlama, müşteri hizmetleri, faturalama, vb. maliyetler) temelinde THK hizmeti sağlama yükümlülüğü getirmiştir. 12 Mayıs 2006'da Tele2 şirketi Telenor'a getirilen yükümlülüklerin yeterli olmadığı gerekçesiyle kararı mahkemeye götürmüştür. 15 Şubat 2007'de Telenor'un THK'ya ilişkin işletmeci değişikliği ücretinin NPT tarafından düzenlenmesine karar verilmiş, bu ücret 1 Ekim 2007 tarihinden geçerli olmak üzere 6 € olarak belirlenmiştir. Ücretler aşağıdaki şekildedir: <u>PSTN ses hatları</u> Tek seferlik 79.1 €, aylık 12.7 € <u>ISDN2 hatları</u> Tek seferlik 123.1 €, aylık 19.7 €
Portekiz	Var	Perakende seviyede sabit bir noktada kamu telefon şebekesine erişim pazarı	Perakende Eksi	Referans teklif yayınlanmış ve son olarak Ocak 2008'de güncellenmiştir.	ANACOM, Portekiz Telekom'a perakende pazar analiziyle ilişkilendirerek THK hizmeti sağlama yükümlülüğü getirmiştir. Nisan 2005'te ANACOM referans teklifte asgari olarak bulunması gereken hususları onaylamıştır. ANACOM, THK hizmeti tarifesine yönelik olarak perakende eksi kuralını (aylık kira ücreti - kaçınılabılır maliyetler) uygulamıştır.

Ülke	THK Yükümlülüğünün Uygulamada Var Olup Olmadığı	Hangi Pazara İlişkin Olarak Yükümlülük Getirildiği	Düzenleyici Kurum Tarafından Uygulanan Fiyatlandırma Kuralı	Referans Teklifin Yayınlanması	Değerlendirme
İspanya	Yok	Perakende seviyede sabit bir noktada kamu telefon şebekesine erişim pazarı	Maliyet esaslı	Yayımlanmıştır.	<p>1 Şubat 2007 tarihinde düzenleyici kurum CMT, Telefonica'ya THK hizmeti sağlama yükümlülüğüne ilişkin konsültasyon dokümanını yayımlamıştır.</p> <p>THK yükümlülüğü şu yükümlülüklerle birlikte uygulanacaktır: ayırım gözetmeme, şeffaflık (referans teklifin yayınlanması), hesap ayırımı ve maliyet muhasebesi.</p> <p>8 Kasım 2007 tarihinde CMT Telefonica'nın THK referans teklifini onaylamıştır. Telefonica'ya analog hatlar için THK hizmetini sağlamak üzere sekiz ay, temel ISDN hatları için ise 10 aylık süre verilmiştir.</p> <p>Analog hatlar için THK ücreti aylık 11.53 €, ISDN hatları için aylık 17.84 € olarak uygulanmaktadır.</p>
İngiltere	Var	Toptan seviyede mesken ve ticari analog ve ISDN santral hat hizmetleri pazarı (Komisyon tavsiyesinden farklı pazarlar tanımlanmıştır)	Maliyet Artı	Yayımlanmıştır.	<p>BT Openreach'in mevcut analog THK ücretleri KDV hariç olmak üzere aşağıdaki şekildedir:</p> <p><u>Tek seferlik ücret:</u> Yeni hatlar için 110 € (88£) Mevcut hattın transferi için 2.5 € (2£)</p> <p><u>Üç aylık kira</u> 31.46 € (25.17£), aylık 10.48€.</p>

Ülke	THK Yükümlülüğünün Uygulamada Var Olup Olmadığı	Hangi Pazara İlişkin Olarak Yükümlülük Getirildiği	Düzenleyici Kurum Tarafından Uygulanan Fiyatlandırma Kuralı	Referans Teklifin Yayınlanması	Değerlendirme
İsveç	Var	Perakende seviyede sabit bir noktada kamu telefon şebekesine erişim pazarı	Perakende fiyat - %16.3	Yayımlanmıştır.	<p>18 Şubat 2005'de düzenleyici kurum PTS, TeliaSonera'yı perakende seviyede sabit bir noktada kamu telefon şebekesine erişim piyasasında EPG sahibi işletmeci olarak belirlemiş ve perakende eksi temelinde THK hizmeti sağlama yükümlülüğü getirmiştir. THK hizmeti PSTN hatlarını ve ISDN2 hatlarını kapsamaktadır. Perakende eksi marjı, kaçınılabılır perakende maliyetlere göre belirlenmektedir.</p> <p>18 Mayıs 2005'te TeliaSonera THK referans teklifini yayımlamıştır. 7 Aralık 2005'de PTS, TeliaSonera'dan THK tarifelerini perakende fiyat - %16.3'e düşürmesini istemiştir. 1 Ekim 2007 tarihinden itibaren geçerli olan THK hizmeti ücretleri aşağıdaki şekildedir: İşletmeci başına tek seferlik: 27.000 € İşletmeci başına yıllık: 5410 € Bireysel abonelik başına: ✓ Aylık ücret: 9 € ✓ İşletmeci değişikliği: 10€ ✓ Yeni bağlantı: 71€ ✓ Yer değiştirme: 44€</p>

Kaynak: Cullen International, Mayıs 2008