

GSM'DE PAZAR BÜYÜYOR, REKABET KÜÇÜLÜYOR

Kahraman Yapıcı
kahraman.yapici@emo.org.tr

Türkiye birinci nesil mobil telekomünikasyon teknolojisi ile 1986'da, ikinci nesil teknoloji ile 1994 yılında tanıştı. Ülkemizde araç telefonu olarak bilinen birinci nesil mobil telekomünikasyon teknolojisinin kullanımı sınırlı kalırken, ikinci nesil mobil teknoloji olarak tanımlanan GSM (Global System for Mobile Communications-Mobil İletişim İçin Küresel Sistem) hizmetleri bugün yaygın olarak kullanılmaktadır.

Bu yazıda GSM pazarı ve rekabet söylemlerini değerlendirebilmek için önce Türkiye'de tarihsel olarak GSM hizmetinin gelişimi, ardından bugünkü mevcut yapı, abone sayıları ve fiyat politikaları, dünyadaki eğilimler ışığında ele alınacaktır.

Türkiye'de ikinci nesil cep telefonu teknolojileri alanında 3 işletmeci tarafından hizmet verilmektedir. Turkcell ve Telsim GSM-900 şebekesi üzerinden, Avea ise GSM-1800 şebekesinde cep telefonu görüşmeleri sağlamaktadır.

Turkcell ve Telsim, Türk Telekom ile yaptıkları gelir paylaşımı sözleşmeleri kapsamında 1994 yılı itibarıyla GSM-900 şebekesi üzerinden hizmet sunmaya başladılar. Mevzuat değişiklikleri neticesinde söz konusu firmalara lisans verilmesinin mümkün hale gelmesinin ardından, Ulaştırma Bakanlığı ile Turkcell ve Telsim arasında 27 Nisan 1998 tarihinde imtiyaz sözleşmeleri imzalandı.

GSM 1800 şebekesinde hizmet verecek 2 işletmeci için Nisan 2000'de ihale süreci başlatıldı. Söz konusu ihalenin sonuçlanmasının ardından Ulaştırma Bakanlığı ile İş-Tim firması arasında 30

Ekim 2000 tarihinde imtiyaz sözleşmesi imzalandı. İş-Tim, 21 Mart 2001 tarihi itibarıyla hizmet sunmaya başladı.

GSM-1800 şebekesi için diğer işletmeci lisansı ise Ulaştırma Bakanlığı'nın 16 Mart 2000 tarihli ihalesiyle, Türk Telekomünikasyon A.Ş.'ye verildi ve 8 Ocak 2001 tarihinde ayrı bir sermaye şirketi olarak Aycell Haberleşme ve Pazarlama Hizmetleri A.Ş. kuruldu. Aycell GSM görev sözleşmesini 11 Ocak 2001 tarihinde imzaladı ve hizmet vermeye başladı.

Daha çok yoğun nüfuslu bölgelere altyapı yatırımları yapmayı tercih eden Aria, yatırımlarını ağırlıklı olarak pazarlama alanında gerçekleştirdi. Kamu işletmecisi Aycell ise kaynaklarını, kapsama alanını ülke geneline yayma ve altyapı tesislerini tamamlamak için kullandı. Birleşme öncesi Aycell'in yaklaşık 500 bin, Aria'nın ise 1.5 milyon abonesi bulunmaktaydı. Kapsama alanını genişlet-

mek için altyapı yatırımları yapmak yerine, ulusal dolaşım anlaşmaları yapma taleplerini ön plana çıkararak Aria, ulusal dolaşım olanağının sağlanmadığı gerekçesiyle Telekomünikasyon Kurumu'ndan 2.5 milyar dolar

Cep telefonu abone sayısı, 2006 yılsonu itibarı ile 52 milyon 662 bin 709 kişiye ulaştı. Cep telefonu işletmecileri, 2005 yılsonu itibarı ile 43 milyon 608 bin 965 olan abone sayısına aradan geçen 12 aylık dönem içerisinde 9 milyon 53 bin 774 abone daha eklediler.



GSM 1800 işletmecilerinin pazara kendilerinden 9 yıl önce giren Turkcell ve Telsim ile rekabet etmekte oldukça zorlandığı görüldü. GSM 1800 işletmecilerinin imzalamış oldukları imtiyaz sözleşmelerinde yer alan ve lisansların bu işletmeciler arasında devrini yasaklayan madde nedeniyle, birleşmeye yönelik yeni bir yasal düzenleme yapıldı. Bu doğrultuda 1 Ağustos 2003 tarihinde, 406 sayılı Telgraf ve Telefon Kanunu'na geçici bir madde konularak birleşmeye olanak sağlandı. 19 Şubat 2004 tarihinde ise Aycell, Aria ile birlikte Avea çatısı altında birleştirildi. Türk Telekom aracılığıyla Aycell için ödenen 3 milyar dolarlık lisans bedeli ve ciddi yatırım maliyetleri böylelikle özel sektöre aktarılmış oldu. Türk Telekom'un da özelleştirilmesi ile Avea'daki kamu hisseleri de özel sektöre geçmiş oldu. Kamu kaynağı ile yaratılan Aria, böylece özel sektöre bırakıldı.

GSM-1800 şebekesinin gündeme getirildiği günlerde, GSM-900 teknolojisinden daha gelişmiş özellikler barındırdığına ilişkin genel bir ön yargı oluşturulmuştu. Her iki şebeke üzerinden sunulan telekomünikasyon hizmetleri incelendiğinde, tüketici açısından bu hizmetlerin bir farklılık taşımadığı, aynı türde ve çeşitte hizmetlerin iki şebeke üzerinden de sağlanabildiği görülmektedir. GSM-900 ve GSM-1800'den sunulan hizmetler, uyumlu cihaza sahip olunması koşuluyla tam olarak aynı türde ihtiyaçları sağlamaya yönelik olduğundan birbirini tam olarak ikame edebilen hizmetlerdir.

CEP TELEFONU ABONE SAYISI 52 MİLYONU AŞTI

Cep telefonu abone sayısı, Telekomünikasyon Kurumu'nun verilerine göre, 2006 yılsonu itibarı ile 52 milyon 662 bin 709 kişiye ulaştı. Cep telefonu işletmecileri, 2005 yılsonu itibarı ile 43 milyon 608 bin 965 olan abone sayısına aradan geçen 12 aylık dönemde 9 milyon 53 bin 774 abone daha eklediler.

Cep telefonu abonelerinin 2 milyon 907 bin 751'i Doğu Anadolu Bölgesi'nde, 6 milyon 639 bin 747'si Akdeniz Bölgesi'nde, 6 milyon 889 bin 550'si Ege Bölgesi'nde, 3 milyon 852 bin 332'si Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde, 9 milyon 60 bin 51'i İç Anadolu Bölgesi'nde, 4 milyon 530 bin 540'ı Karadeniz Bölgesi'nde, 18 milyon 782 bin 738'i ise nüfus yoğunluğunun en yüksek olduğu Marmara Bölgesi'nde yaşıyor.

Mobil telekomünikasyon piyasasında 2002 yılında 23 milyon 323 bin 118, 2003 yılında 27 milyon 887 bin 535,

2004 yılında 34 milyon 707 bin 549 ve 2005 yılında 43 milyon 608 bin 965 olan abone sayısı, 2006 sonunda 52 milyon 662 bin 709'a ulaşarak, hızlı bir gelişme kaydetti. Abone sayısında artış 2003 yılında yüzde 19, 2004 yılında yüzde 24.4, 2005 yılında yüzde 25, 2006 yılında ise yüzde 17 olarak gerçekleşti.

Dünya genelinde de cep telefonu abone sayılarının artışı sürüyor. 2003 yılında dünya genelinde 1 milyar 382 milyon olan cep telefonu abone sayısı, 2004 yılında 1 milyar 714 milyona, 2005 yılında 2 milyar 177

Tablo 1. Abone Sayıları

| Yıl | Abone Sayısı | Bir Önceki Yıla Göre Artış Oranı (%) |
|------|--------------|--------------------------------------|
| 1996 | 692.779 | 58,53 |
| 1997 | 1.481.323 | 113,82 |
| 1998 | 3.360.000 | 126,82 |
| 1999 | 7.560.000 | 125,00 |
| 2000 | 14.970.000 | 98,02 |
| 2001 | 18.228.598 | 21,77 |
| 2002 | 23.323.113 | 27,95 |
| 2003 | 27.887.535 | 19,57 |
| 2004 | 34.707.549 | 24,46 |
| 2005 | 43.608.965 | 25,64 |
| 2006 | 52.662.709 | 17 |

GSM ile ilk olarak 1994 yılında tanışan Türkiye'de önce iki işletmeci faaliyete başlamış, 12 yıllık bir süre zarfında ise 80 bin olan abone sayısı 639 kat artarak yaklaşık 52 milyonu aşmıştır.



milyona yükseldi. Dünya Hücresel Bilgi Servisi'nin (WCIS) verilerine göre 2006 yılı sonunda tüm dünyada cep telefonu abone sayısı 2.7 milyar olarak gerçekleşti. 2006 yılı sonunda dünyanın en kalabalık ülkesi olan Çin, 444 milyon GSM abonesi ile ilk sıradaki yerini korudu. Çin'i 231 milyon GSM abonesi ile ABD-Kanada izledi. Sıralamada Rusya 156 milyon GSM abonesi ile üçüncü olurken, Hindistan 134 milyon abone ile dördüncü, Brezilya ise 100 milyon GSM abonesi sayısı ile beşinci oldu. 2006 yılında Türkiye abone sayısı sıralamasında Türkiye 12. sırada yer aldı.¹

Öte yandan Dünya GSM Birliği 2006 yılsonunda dünya nüfusunun yüzde 80'inin mobil iletişim şebekelerine ulaşabildiğini açıkladı. Aynı oranın 2000 yılında yüzde 40'lar seviyesinde olduğunu belirten Dünya GSM Birliği, GSM altyapısının dünya coğrafyasının yüzde 17'sini kapsama alanı içine aldığı kaydetti. Dünya GSM Birliği'nin açıkladığı en ilgi çekici veri ise sabit telefon abone sayısı ile mobil telefon abone sayısını karşılaştırması sonucu ortaya çıktı. Dünya genelinde 2.7 milyar mobil telefon abonesi bulunurken, bu rakam sabit telefonda 1 milyar abone düzeyinde kalıyor. Buna göre, 2006 yılsonunda dünyada sabit telefon abonesinden 2.7 kat fazla mobil telefon abonesi bulunuyor.² Aynı oran Türkiye içinde oldukça çarpıcı sonuçlar veriyor. Telekomünikasyon Kurumu'nun 2006 sonu verilerine göre 52 milyon 662 bin 709 abone sayısı ile Türkiye'de de mobil iletişim sektörü, 18 milyon 631 bin aboneye sahip sabit telefon sektöründen 2.7 kat daha büyük.

Yine Telekomünikasyon Kurumu verilerine göre; GSM işletmecileri 2006 yılı Ağustos ayı itibari ile Türkiye genelinde

24 bin 737 baz istasyonu (BTS) ile hizmet verdiler. Bu baz istasyonlarından 8 bin 525'i Marmara, 3 bin 804'ü Ege, 3 bin 38'i Akdeniz, 2 bin 535'i Karadeniz, 4 bin 150'si İç Anadolu, 1418'i Doğu Anadolu, 1267'si Güneydoğu Anadolu bölgelerinde yer alıyor. 2002 yılında 15 bin 318 olan baz istasyonu sayısı, 2003 yılında 17 bin 965'e çıkarırken, 2004 yılında 17 bin 817'ye düştü. Baz istasyon sayısı 2005 yılında 21 bin 469'a yükseldi. 2002 yılından bugüne abone sayısında 2 katından daha fazla bir oranda artış gerçekleşmesine rağmen cep telefonu işletmecilerinin ana maliyetlerinden birini oluşturan baz istasyonu sayısı, 2002 yılından bu yana sadece yüzde 61 oranında artış gösterdi. Cep telefonu işletmecilerinin baz istasyonlarını ortak kullanmamaları nedeniyle abone sayısındaki artışa paralel olarak kapsama alanı sorunlarını giderebilmek için baz istasyonu yatırımı yapma zorunlulukları ortaya çıkıyor.



GSM'DE GELİRLER YÜKSELİYOR, YATIRIMLAR DÜŞÜYOR

Telekomünikasyon Kurumu'nun verilerine göre cep telefonu işletmecileri 2000 yılında 3 milyar 89 milyon dolar, 2001 yılında 1 milyar 99 milyon dolar, 2002 yılında ise 2 milyar 43 milyon dolar, 2003 yılında 4 milyar 77 milyon dolar, 2005 yılında ise 6 milyar 43 milyon dolar gelir elde ettiler. Yine işletmeciler 2000 yılında 2 milyar 89 milyon dolar, 2001 yılında 2 milyar 59 milyon dolar, 2002 yılında 1 milyar 9 milyon dolar, 2003 yılında 1 milyar 83 milyon dolar ve 2004 yılında 65 milyon dolar ve 2005 yılında ise 1 milyar 4 milyon dolar yatırım yaptılar. Cep telefonu işletmecileri 5 yıllık zaman diliminde toplam 22 milyar 57 milyon dolar gelire karşılık olarak 10 milyar 99 milyon dolarlık yatırım yaptılar. Cep telefonu işletmecilerinin yatırımları 2002 yılında ciddi oranlarda azalmaya başladı. 2003 yılında gelirlerinin yüzde 67'si yatırıma ayrılırken, 2004 yılında ise yatırımların 7.3, 2005 yılında da 6.1 katı daha fazla gelir elde edildi.

Kullanıcı başına aylık gelir, 1998 yılında 30-40 dolar düzeyinde iken 2004 yılında 12-13 dolar düzeyine düştü. 1998-2004 yılları arasındaki 6 yıllık dönemde abone sayısı yaklaşık 10 kat artarken, GSM gelirleri ancak 3.9 kat arttı. Bu da kullanıcı başına elde edilen gelirlerin ciddi oranda azalması anlamına gelmektedir. Ancak bu, toplam gelirlerde bir azalma anlamına gelmediği gibi teknolojilerin ilk aşamada pahalı, yaygınlık kazandıkça ucuzladığı gerçeği karşısında şaşırtıcı bir durum oluşturmuyor.

Tablo 2. Mobil Şebeke İşletmecilerinin Gelir ve Yatırımları

| (Milyar \$) | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|-------------|------|------|------|------|------|------|
| Gelir | 3,89 | 1,99 | 2,43 | 3,06 | 4,77 | 6,43 |
| Yatırım | 2,89 | 2,59 | 1,9 | 1,83 | 0,65 | 1,04 |

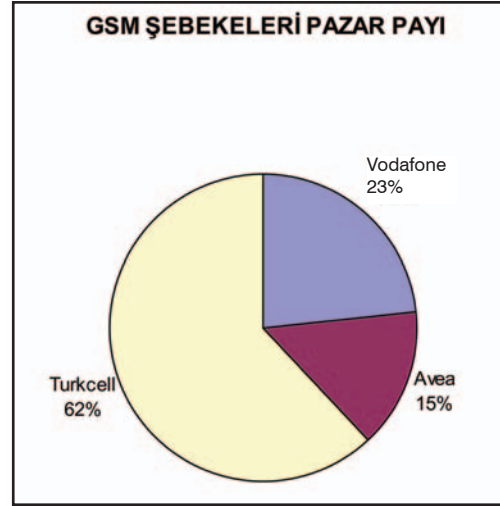
¹ <http://www.wcisdata.com>

² <http://www.gsmworld.com>

Türkiye'de GSM sektörünün genel görünümü dünyadaki gelişmelerle de örtüşmektedir. TeleGeography adlı araştırma firmasının verilerine göre, GSM işletmecilerinin aylık kullanıcı başına gelirleri dünya çapında gerilemeye devam ediyor. Eylül 2005 ile Eylül 2006 arasındaki dönemde yüzde 6.4 oranında gerileme yaşandı. Raporun en çarpıcı yanı ise, ekonomik durumu daha gelişkin ülkelerde abone başına daha fazla gelir elde edilirken, yoksul ülkelerde abone başına gelirin düşük olmasına rağmen yeni abone artışı nedeniyle, toplam gelirden önemli artışlar olduğunu göstermesi. Rapora göre abone başına en düşük geliri elde eden 5 GSM şebekesi 1 yıl içinde abone sayısındaki artış nedeni ile gelirlerini yüzde 175 artırmış bulunuyor.³ Ülkemizde de kişi başına gelir düşmekle birlikte, abone sayısındaki artış nedeniyle GSM işletmecilerinin toplam gelirlerinde önemli artışlar olmaktadır. Son yıllarda abone başına düşen konuşma gelirleri, veri iletişimi gelirlerinin artmaya başlaması ile dengelenmektedir.

GSM PAZARINDA TURKCELL HAKİMİYETİ

Cep telefonu işletmecilerinin abone sayıları konusunda resmi rakamlar açıklanmamasına rağmen, işletmecilerin açıkladıkları kendi rakamlarına göre yaklaşık olarak Turkcell'in 31.8 milyon, Vodafone'nin 12 milyon, Avea'nın 7.5 milyon abonesi var. Abone sayısına göre pazar payı değerlendirmesinde Turkcell'in açık ara piyasa hakimi olduğu görülüyor. Abone başına düşen aylık ortalama geliri de diğer işletmecilere göre yüksek olan Turkcell, Telekomünikasyon Kurulu'nun 15 Aralık 2005 tarihli kararıyla "GSM Mobil Telekomünikasyon Hizmetleri Piyasası'nda hakim konuma sahip işletmeci" olarak belirlenmişti.



Tablo 3. Abonelerin İşletmecilere Dağılımı (2006)

| | |
|-----------------|-------------------|
| Turkcell | 31 milyon 800 bin |
| Vodafone | 12 milyon |
| Avea | 7 milyon 500 bin |

3 Haziran 2003 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan Hakim Konumda Bulunan İşletmecilerin Belirlenmesine İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Tebliğ uyarınca Telekomünikasyon Kurumu her yıl telekomünikasyon pazarında faaliyette bulunan işletmecilerden "hakim konumda" bulunanları belirliyor. Tebliğe göre; hakim konum, "ilgili telekomünikasyon pazarında bir veya birden fazla işletmecinin rakipleri ve müşterilerinden bağımsız hareket ederek fiyat, arz, üretim ve dağıtım miktarı gibi ekonomik parametreleri belirleyebilme gücü" anlamına geliyor.

Tebliğ'de "Etkin Piyasa Gücü" ise, "ilgili telekomünikasyon pazarında; bir veya birden fazla teşebbüsün diğer işletmeci ve kullanıcılara sunduğu hizmetlerin alım ya da satım fiyatını, arz ya da talep miktarını, piyasa şartlarını, telekomünikasyon hizmetlerini vermek için kullanılan ana telekomünikasyon şebekesi unsurlarını ve kullanıcılara erişimi kontrol etme gibi ekonomik parametreleri etkileyebilme gücü" olarak tanımlanıyor.

Cep telefonu işletmecileri 5 yıllık zaman diliminde toplam 22 milyar 57 milyon dolar gelire karşılık olarak 10 milyar 99 milyon dolarlık yatırım yaptılar. Cep telefonu işletmecileri 2003 yılında gelirlerinin yüzde 67'sini yatırıma ayırırken, 2004 yılında yatırımların 7.3, 2005 yılında da 6.1 katı daha fazla gelir elde ettiler.

³ <http://www.telegeography.com/wordpress/?m=200703>

Turkcell'i GSM Mobil Şebekelere Erişim ve Çağrı Başlatma Piyasasında ve GSM Mobil Çağrı Sonlandırma Piyasasında etkin piyasa gücüne sahip işletmeci olarak belirleyen Telekomünikasyon Kurumu, Telsim ve Avea'yı ise GSM Mobil Çağrı Sonlandırma Piyasasında etkin piyasa gücüne sahip işletmeciler olarak görüyor. 3 işletmecinin de etkin piyasa gücüne sahip olması oldukça kafa karıştırıcı. Turkcell, diğerlerinden farklı olarak GSM Mobil Şebekelere Erişim ve Çağrı Başlatma Piyasasında da etkin piyasa gücüne sahip. GSM şebekeleri üzerinde yapılan görüşmelerin önemli bölümü, toplam abone sayısının da yüzde 62'sine sahip olan Turkcell üzerinden gerçekleşmektedir. Yani kullanıcılar cep telefonlarını ellerine aldıklarında büyük oranda Turkcell şebekesine ulaşıyorlar ve çağrılarını bu şebeke üzerinden başlatıyorlar. GSM Mobil Çağrı Sonlandırma Piyasasında Turkcell'in etkin piyasa gücüne sahip olduğu da tartışmaya açık değildir. Büyük oranda Turkcell üzerinden başlatılan çağrılarının yine büyük bir kısmı zorunlu olarak Turkcell şebekesinde sonlandırılacaktır. Diğer şebekelerden başlatılan çağrılarının önemli bir kısmı da yine zorunlu olarak Turkcell'de sonlanmaktadır. 32 milyon abone sayısı ve yüzde 62'lik pazar payı Turkcell'e yine

doğal olarak, müşterilerden ve diğer şebekelerden bağımsız olarak fiyat belirleyebilme olanağı sağlamaktadır. Diğer şebekelerin GSM Mobil Çağrı Sonlandırma Piyasasında etkin piyasa gücüne sahip işletmeciler olmaları ise yalnızca kendi şebekelerinde sonlandırılan görüşmeler için geçerlidir. Ancak bu olanakları da pazar payının büyük çoğunluğunun Turkcell'in elinde olması ve "şebeke dışsallığı" olarak ifade edilen kendi şebekeleri dışındaki abonelerin görüşmelerinden de gelir elde edebilmelerine yönelik faydayı sağlama zorunlulukları nedeniyle sınırlıdır.

Rekabet Kurulu da 20 Ağustos 2001 tarihli kararında Turkcell'in yüksek pazar payının yanı sıra "yasal giriş engelleri, ürün bağımlılığı ve dikey ilişkilerden oluşan diğer giriş engelleri, batık maliyetler, talep esnekliği, stratejik davranışlar ve grup avantajları, büyüklük ve yaygınlık avantajları" kriterlerinin değerlendirilmesi sonucunda 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun çerçevesinde hakim durumda bulunduğunu tespit etmişti. Söz konusu kararda, "Turkcell, Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 3. maddesinde yer verilen hakim durum tanımına uygun olarak, rakipleri ve müşterilerinden bağımsız hareket ederek, GSM hizmetleri piyasasında

talep üzerinde belirleyici rol oynayan değişkenleri büyük ölçüde kendi stratejileri doğrultusunda belirleme gücüne sahiptir" denilmektedir.

Turkcell'in piyasadaki hakimiyeti ise, üçüncü bir işletmeci de alana girmiş olmasına karşın artmaya devam etmektedir. Turkcell'in abone sayısı bazında büyüme oranının, diğer küçük işletmecilerin abone sayılarındaki artışın 2 katı düzeyde olması "rekabetin geliştiğini" değil, daha da kısıtlanmakta olduğunu göstermektedir. Ancak 2005 yılında 43 milyon 608 bin 965 olan abone sayısı 2006 sonunda 52 milyon 662 bin 709'a ulaşmış ve abone sayıları bakımından sektör yüzde 17 büyümüştür. Turkcell 2005 yılında 27.9 milyon olan abone sayısını, 2006'da 32 milyon taşımıştır. 2006 yılında GSM sektörüne giren yaklaşık 9 milyon yeni abonenin 4 milyonu Turkcell'i tercih etmiştir. Geriye kalan 5 milyon abone ise diğer iki işletmeci tarafından paylaşılmıştır. Yeni abonelerin tercihleri Turkcell'den yana kullanılıyor olması, mevcut Turkcell abonelerinin önümüzdeki günlerde başlayacak olan numara taşıma uygulaması ile Telsim veya Avea'ya geçmesinin sınırlı kalacağına işaret olarak sayılmalıdır. Yeni abonelerin Turkcell'i tercih nedeni olan abone yaygınlığı, mevcut abonelerin taşınmama gerekçesi olarak kalmaya devam edecektir.



2006 yılında GSM sektörüne giren yaklaşık 9 milyon yeni abonenin 4 milyonu Turkcell'i tercih etti. Geriye kalan 5 milyon abone ise diğer iki işletmeci tarafından paylaşıldı.

Sektörde 3 farklı şirketin olması rekabeti sağlayamamıştır. Turkcell'in web sitesinde yayınlanan 31 Aralık 2006 Tarihinde Sona Eren Hesap Dönemine Ait Konsolide Mali tabloları ve Bağımsız Denetim Raporu'na bakılacak olursa şirketin 2004 yılından bu yana net karını yüzde 148 artırdığı görülmektedir. 2006 yılında bir önceki döneme göre net kar artışı da yüzde 18 oldu. Turkcell, 2006 yılında 1 milyar 270 milyon YTL kar etti. Aynı rakam 2005'de 1 milyar 80 milyon YTL ve 2004 yılında da 512 milyon YTL olarak gerçekleşmişti. Sektörün genel büyümesinin çok üstünde bir büyüme rakamı yakalayan Turkcell son 2 yılda 1.5 kat daha fazla kar edebilecek seviyelere kadar geldi. Turkcell'in büyüme oranında yarattığı "mucize" açıkça hakim konumda olmasının ürünüdür. Yeni abonelerin, abone sayısında diğer işletmeleri büyük oranda geride bırakan ve şebeke içi görüşmelerde doğal olarak daha ucuz fiyatlar uygulayabilen Turkcell'i tercih etmeleri hiç şaşırtıcı değildir. Diğer işletmecilere abone olan kul-

lanıcıların önemli bir kısmının aynı zamanda Turkcell abonesi olduğu ve büyük oranda Turkcell şebekesi üzerinden görüşmeler yaptığı da hesaba katılır ise, tablo daha da netleşir.

RAKİPLER FİYAT KIRDI, TURKCELL ZAM YAPTI

2007'nin ilk günlerinde Avea ve Telsim fiyat kırarken, Turkcell gelirlerini artırmak için zam yaptı. "Kendi aralarında bile pahalı. Diğer operatörün en yaygın kullanılan tarifesinin kampanyasız fiyatının bile altında herkesle konuşun" sloganı ile kampanya başlatan Avea, abonesini rakip işletmeler ve sabit telefonlar ile dakikası 25 Ykr'a konuşturmaya başladı. Vodafone ise 2007 yılına, dünyanın neresinde olursa olsun tüm Vodafonelularla şebeke içi fiyatla yani dakikası 29 kuruştan ücretlendireceği "Sınırlar ötesi tarifi" ile girdi.

Turkcell cephesine bakıldığında ise ortaya bambaşka bir tablo çıkıyor.

Turkcell, şebeke içi aramalarına ve kontör fiyatlarına zam yaparak yeni yıla girdi. 28 Aralık 2006'dan önce 0.285 YTL olan şebeke içi aramalar son zamlarla 0.305 YTL'ye çıktı. Diğer taraftan Turkcell yeni ayarlama ile rakip işletmelerle konuşma ücretlerinde indirim yaptı. Turkcell, fiyat ayarlamasından önce dakikası 0.600 YTL olan diğer işletmelerle konuşma fiyatını 0.575 YTL'ye düşürdü.

Turkcell, abonelerinin önemli bir kısmını oluşturan ön ödemeli hatlara yani kontör kartlarına önemli zamlar yaptı. İlk bakışta 2007'ye zamlarla başlayan Turkcell'in yaptığı zamlar nedeniyle abone kaybına uğrayacağı düşünülebilir. Ancak 2006 yılına da zamlarla başlayan Turkcell, yılı her anlamda büyüyerek kapatmayı başardı.

19 Ocak 2006 tarihinde yürürlüğe giren tarife ile ön ödemeli hatlarda, 100 kontörlük kart 11.5 YTL, 250'lik kart 25 YTL, 500'lik kart 47 YTL, 1000'lik kart ise 87 YTL oldu. Ardından fiyatlar bir kez daha yükseltildi, 2006 sonunda



Tüm dünyada GSM görüşme ücretleri düşerken, Turkcell'in enflasyonu aşan oranlarda zam yapmış olması gözlerden kaçtı. 2007'nin ilk günlerinde Avea ve Vodafone fiyat kırarken, Turkcell gelirlerini artırmak için zam yaptı. Turkcell'in alt ve orta gelirliilerin ya da gençlerin tercih ettiği kontörlü kartlarda yaptığı zamlar 1 yıllık dönemde yüzde 15'i buldu.

100 kontörlü kart 12.50 YTL'ye, 250 kontörlü kart 28 YTL'ye, 500 kontörlü kart 53 YTL'ye, 1000 kontörlü kart ise 98 YTL'ye çıktı.

2007 yılının ilk günlerinde yapılan zamlarla, 100 kontörlü kart 12.50 YTL'den 13.50 YTL'ye, 250 kontörlü kart 28 YTL'den 31 YTL'ye, 500 kontörlü kart 53 YTL'den 57 YTL'ye, 1000 kontörlü kart ise 98 YTL'den 105 YTL'ye çıktı. Alt ve orta gelirlielerin ya da gençlerin tercih ettiği kontörlü kartlarda yapılan zamlar 1 yıllık dönemde yüzde 15'i buldu. Tüm dünyada GSM görüşme ücretleri düşerken, Turkcell'in enflasyonu aşan oranlarda zam yapmış olması gözlerden kaçtı.

Turkcell zam yapmasına rağmen, "Turkcell'li ile en ucuz konuşma yine Turkcell'den" sloganı ile sürdürdüğü hediye kontör kampanyasıyla abone-lerini şebeke içinde tutmaya çalışıyor. Abone sayısı bakımında piyasa hakimi olan Turkcell'in serbest piyasa savunucularının beklentilerinin aksine rekabet etmediği, hakim konumunu kullanarak daha fazla gelir elde etmeye çalıştığı görülüyor. Turkcell'in kendi abonesine şebeke içinde, diğer abonelerin kendisine doğru yaptığı çağrılardan daha fazla ücret ödetmesi "rekabet" kavramı açısından oldukça anlamlı.

"2007'DE DE REKABET BEKLENMİYOR"

Serbest piyasa ekonomisinin temelini rekabet ve rekabet sonucu ulaşılan hizmet kalitesi oluşturduğu düşünülür. Ancak özel sektörün aslında rekabetten hoşlanmadığı gerçeği, yapısı gereği tekelleşmeye açık sektörlerde daha açık olarak karşımıza çıkıyor. Telekomünikasyon Kurumu'nun sektörün tek bir şirketin egemenliğine girmesini engelleyeceği, hakim konumunu kötüye kullanmasına engel olacağı ve gerekli yasal düzenlemeleri yapacağını beklemek ise fazlasıyla iyimserlik olacaktır. 1996 yılında hayatımıza giren GSM işletmecilerinden Turkcell bugüne kadar



makul seviyelerde rekabet edebilir fiyat politikası izleme gereği hissetmemiştir. Telekomünikasyon Kurumu'nun bugüne kadar söz konusu tarifelere izin vererek, Turkcell'in pazar payını orantısız olarak büyütmesine göz yummuş olduğu görülmektedir. Yani Turkcell'in fiyatlarını yükselttikçe abonelerin diğer işletmecilere geçeceği varsayımı doğrulanmamaktadır.

GSM sektöründe birden fazla oyuncu olmasının rekabeti sağlamadığı, tersine pazar payı yüksek olan işletmecinin ara bağlantı ücretlerini yüksek tutarak, diğerlerini de yüksek fiyat politikaları izlemeye zorladığı görülmektedir.

GSM sektöründe hiç yaşanmayan "rekabet" umutları bu kez, bu yıl lisansları verilmesi beklenen Mobil Sanal Şebeke İşletmecilerine (Mobile Virtual Network Operator – MVNO) bağlanmıştır.

Kendi frekansı olmayacak olan Mobil Sanal Şebeke İşletmecileri, mevcut GSM işletmecileriyle anlaşarak, onların şebekeleri üzerinden hizmet verecek. 3 GSM şebekesinden biriyle anlaşarak onun altyapısını kullanıp, kendi sim kartı satışını yapacak firmalar üzerinden cep telefonunda ikincil bir pazar yaratılması öngörülmüyor. Kamuyu rekabeti artıracak diye sunulan Mobil Sanal Şebeke İşletmecileri, GSM işletmecilerinin "taşeronu" olma konumundan ileriye gidemeyecek görünüyor. Uygulamanın GSM şebekelerine düşük pazarlama maliyetleri ile yeni müşteriler kazandırılmasından öteye geçmesi beklenmektedir. Bir anlamda Mobil Sanal Şebeke İşletmecilerinin, GSM işletmecilerinin "toptan dakika" sattığı, diğerleri gibi eli kolu bağlı yeni müşteriler haline gelmeleri kaçınılmazdır.

Tablo 4. Ortalama GSM Tarifeleri (2007)

| Operatör | Şebeke içi | Diğer operatörlerle | Sabit hatla |
|----------|--------------|---------------------|--------------|
| Turkcell | 0,305 YTL/dk | 0,575 YTL/dk | 0,305 YTL/dk |
| Avea | 0,25 YTL/dk | 0,25 YTL/dk | 0,25 YTL/dk |
| Vodafone | 0,22 YTL/dk | 0,60 YTL/dk | 0,22 YTL/dk |