



## **PİYASA ANALİZİ ÇALIŞMALARI - I**

### **MOBİL ÇAĞRI SONLANDIRMA PİYASASI**

(2008.T.16. 2) Kamuoyu Görüşlerini İçeren Doküman

**BİLGİ TEKNOLOJİLERİ VE İLETİŞİM KURUMU**

**ARALIK- 2009**

Ref: 2009.T.16.2



## İÇİNDEKİLER

|       |   |    |
|-------|---|----|
| 1     | GİRİŞ.....  | 3  |
| 2     | RAPOR KAPSAMINDA DEĞERLENDİRİLEN HİZMET .....                                   | 5  |
| 3     | İLGİLİ PİYASA.....  | 10 |
| 3.1   | Pazar Yapısı.....   | 10 |
| 3.2   | İlgili Ürün Piyasası.....   | 10 |
| 3.2.1 | Talep Yönlü İkame .....   | 11 |
| 3.2.2 | Arz Yönlü İkame.....  | 13 |
| 3.3   | İlgili Coğrafi Piyasa.....  | 14 |
| 3.4   | İleriye Dönük Değerlendirmeler .....  | 14 |
| 4     | İLGİLİ PİYASADA DÜZENLEME GEREKSİNİMİ.....                                      | 16 |
| 5     | MOBİL ÇAĞRI SONLANDIRMA HİZMETLERİNE İLİŞKİN REKABET SEVİYESİNİN ANALİZİ.....   | 17 |
| 5.1   | Pazar Payı .....  | 18 |
| 5.2   | Genişleme Önündeki Engeller ve Potansiyel Rekabet.....                          | 19 |
| 5.3   | Kolayca Tekrarlanamayan Altyapıların Kontrolü .....                             | 20 |
| 5.4   | Teknolojik Üstünlük.....  | 20 |
| 5.5   | Dengeleyici Alıcı Gücü .....  | 21 |
| 5.6   | Etkin Piyasa Gücünün Değerlendirilmesine Yönelik Sonuçlar .....                 | 22 |
| 6     | EPG SAHİBİ İŞLETMECİLERE GETİRİLECEK YÜKÜMLÜLÜKLER .....                        | 23 |
| a.    | Arabağlantı Sağlama Yükümlülüğü.....  | 25 |
| b.    | Ayrım Gözetmeme Yükümlülüğü .....   | 25 |
| c.    | Şeffaflık Yükümlülüğü.....  | 26 |
| d.    | Referans Arabağlantı Teklifleri Hazırlama ve Yayımlama Yükümlülüğü.....         | 26 |
| e.    | Tarife Kontrolüne Tabi Olma Yükümlülüğü (Maliyet Esaslı Tarife Belirleme) ..... | 27 |
| f.    | Hesap Ayrımı ve Maliyet Muhasebesi Yükümlülüğü .....                            | 27 |
| g.    | Ortak Yerleşim Yükümlülüğü .....  | 28 |
| 7     | SONUÇ .....   | 30 |

## 1 GİRİŞ

Türkiye’de mevcut düzenleyici çerçeve, Kurumumuzun ilgili elektronik haberleşme pazarlarında etkin piyasa gücüne (EPG) sahip işletmecileri belirlemesini gerektirmektedir. Bu amaçla, ülkemize özgü şartlara uygun şekilde ilgili piyasaların tanımlanması ve bu piyasalara ilişkin piyasa analizleri yapılarak etkin rekabetin bulunup bulunmadığının değerlendirilmesine ihtiyaç duyulmaktadır.

01.09.2009 tarih ve 27336 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe giren Elektronik Haberleşme Sektöründe Etkin Piyasa Gücüne Sahip İşletmeciler ile Bu İşletmecilere Getirilecek Yükümlülüklerin Belirlenmesi Hakkında Yönetmelik’in (EPG Yönetmeliği) 6’ncı maddesine göre *“Kurum tarafından pazar analizleri en az üç yılda bir yapılır.”* Mobil çağrı sonlandırma hizmetlerine yönelik ilgili piyasaların tanımlanması ve EPG’ye sahip işletmecilerin belirlenmesine ilişkin çalışmanın ilki 2005 yılında gerçekleştirilmiş olan mobil çağrı sonlandırma hizmetleri piyasasındaki pazar analizi çalışmaları neticesinde Turkcell İletişim Hizmetleri A.Ş., Vodafone Telekomünikasyon A.Ş. ve Avea İletişim Hizmetleri A.Ş. EPG’ye sahip işletmeciler olarak belirlenmiş ve bu karar 28.12.2005 tarih ve 26037 sayılı Resmî Gazete’de ilan edilmiştir.

Kurumumuz, kamuoyu görüşü alınmasına ilişkin *“Mobil Çağrı Sonlandırma Piyasası”*na yönelik olarak piyasa tanımı ve bu piyasanın rekabetçi düzeyi hakkında görüşlerini ortaya koyan dokümanı 11.11.2008 tarihinde yayımlamış, bu dokümanda yer alan değerlendirmelere yönelik yorum ve önerilerin 26.11.2008 tarihine kadar gönderilmesini istemiştir.

Bu çerçevede, söz konusu dokümana ilişkin olarak belirtilen tarihler arasında:

- Rekabet Kurumu ve
- Turkcell İletişim Hizmetleri A.Ş’den

cevaplar Kurumumuza ulaşmıştır.

Rekabet Kurumu'ndan ve Turkcell'den gelen görüşlere her bir soru bazında yer verilecektir. Bu kapsamda dokümanın ilerleyen bölümlerinde şu konulara değinilmektedir:

- 2. Bölüm: Mobil çağrı sonlandırma hizmetinin tanımı ile ilgili değerlendirmeler yer almaktadır.
- 3. Bölüm: Mobil çağrı sonlandırma hizmetine ilişkin ilgili piyasa hakkında Kurumumuzun görüşlerine yer verilmektedir. Ayrıca bu bölümde, piyasa tanımlaması prosedürü hakkında genel bilgiler verilmekte olup konuya ilişkin talep ve arz yönlü değerlendirmeler yapılmaktadır.
- 4. Bölüm'de mobil şebekede çağrı sonlandırma piyasası Avrupa Komisyonu'nun 17 Aralık 2007 tarihli tavsiyesinde (2007/879/EC) belirtilen üçlü kriter testi kapsamında değerlendirilmektedir.
- 5. Bölüm'de Kurumumuzun ilgili piyasanın analizine yönelik yaklaşımları yer almaktadır.
- 6. Bölüm'de ilgili pazarda EPG'ye sahip ol işletmecilere getirilebilecek yükümlülükler yer verilmektedir.
- Sonuç Bölüm'ünde ilgili pazarda EPG'ye sahip olan işletmeciler ve bu işletmecilere getirilecek yükümlülükler belirtilmektedir.

## 2 RAPOR KAPSAMINDA DEĞERLENDİRİLEN HİZMET

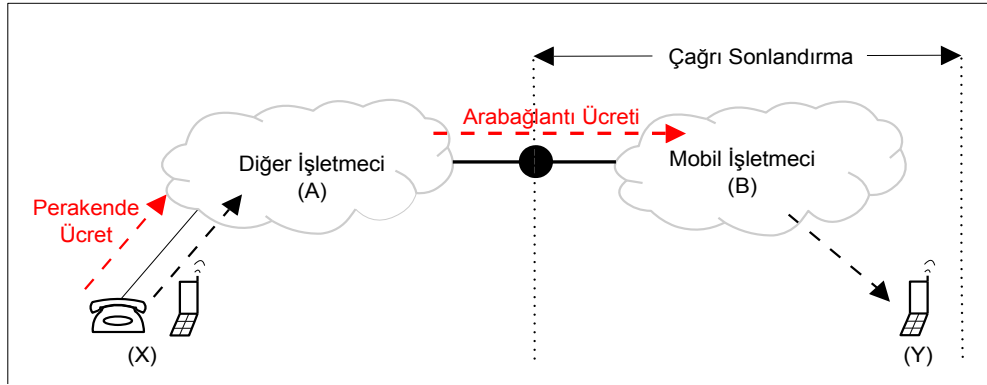
Herhangi bir elektronik haberleşme şebekesine bağlı olan bir kullanıcının diğer elektronik haberleşme şebekelerine bağlı kullanıcılar ile iletişim kurabilmesi için söz konusu iki şebekenin birbirleriyle arabağlantısının bulunması gerekmektedir. Bu bağlamda mobil şebeke erişim hizmetleri, (bu doküman kapsamında çağrı sonlandırma hizmeti) farklı şebekelere bağlı kullanıcılar arasında iletişim sağlanması amacı ile işletmecilerin birbirlerinden aldıkları hizmetleri ifade etmektedir. Söz konusu hizmetler, perakende müşteriler yerine işletmecilerin birbirlerine sundukları hizmetler olduğu için “toptan hizmetler” kategorisinde yer almaktadır.

İşletmeciler tarafından müşterilere sunulan haberleşme hizmetleri, trafiğin birden fazla şebeke üzerinden geçmesini gerektirebilmektedir. Farklı şebekeler arasında çağrı oluşturulabilmesi için işletmeciler birbirlerine çağrı sonlandırma hizmeti vermek durumundadır. Çağrı sonlandırma hizmetinin mevcut olmadığı bir pazarda kullanıcılar sadece kendilerinin bağlı olduğu şebekede bulunan aboneler ile görüşme yapmak zorunda kalacaktır. Bir başka deyişle tüketicilerin farklı işletmeci abonelerini aramaları mümkün olmayacaktır. Ayrıca işletmecilerin şebeke büyüklükleri ve abone sayıları arasında paralellik bulunmadığı durumlarda, pazar payı küçük olan işletmecilerin diğer işletmecilerle rekabet edebilmeleri, işletmecilerin makul koşullarda birbirlerinden karşılıklı olarak çağrı sonlandırma hizmeti alabilmelerine bağlıdır.

Bu inceleme raporunda ele alınan hizmet mobil çağrı sonlandırma hizmeti olarak tanımlanmaktadır. Bu kapsam içinde yer alan hizmetler aşağıdaki şekilde belirtilebilir:

- Mobil şebekeler arası çağrılar (mobil => mobil) ve
- Sabit şebekelerden mobil şebekelere doğru yapılan çağrılar (sabit => mobil).

Söz konusu çağrılara ilişkin mobil şebekede sunulacak sonlandırma hizmeti, çağrının santralden (GMSC veya MSC ünitesinden) son kullanıcının mobil telefonuna (müşteri ekipmanı) kadar taşınması suretiyle gerçekleşmektedir. **Şekil 1**'de görüldüğü üzere, sabit veya mobil şebekeden mobil şebekeye doğru yapılan herhangi bir çağrı, çağrıyı başlatan (A) işletmecisinin şebekesinden (B) işletmecisinin şebekesine teslim edilerek (B) işletmecisi tarafından sonlandırılmaktadır. Bu durumda, çağrıyı sonlandıran işletmeci, söz konusu çağrıyı kendi müşterisine iletmesi karşılığında sonlandırma ücreti almaktadır. Bu ücret, çağrıyı başlatan işletmeci tarafından ödenmekte ve bu işletmeci söz konusu ücreti genellikle perakende tarifelere yansıtarak çağrıyı yapan müşteriden tahsil etmektedir.



**Şekil 1: Mobil Çağrı Sonlandırma Hizmeti**

Tüm şebeke işletmecileri, hem iç kullanıma hem de dış kullanıma yönelik olarak çağrı sonlandırma hizmeti sunmaktadır. Çağrının iç kullanıma yönelik sonlandırılması, aynı işletmeciye ait aboneler arasında gerçekleşen çağrının işletmecinin kendi şebekesi aracılığıyla, aranan abonenin mobil telefonuna (müşteri ekipmanı) kadar taşınması suretiyle gerçekleşmektedir. Çağrı sonlandırma hizmetinin dış kullanıma yönelik sunumu ise hizmetin şebeke işletmecisi tarafından kendisi ile arabağlantı yapmış olan bir başka işletmeciye sunulmasını ifade etmektedir. Hizmetin dış kullanıma yönelik sunumu, çağrının bir trafik değişim noktasından itibaren taşınmasını gerektirmektedir. Örneğin:

(A) şebekesine bağlı (X) kullanıcısının (B) şebekesindeki (Y) kullanıcısını aradığı durumda (B) işletmecisinin (A) işletmecisine çağrı sonlandırma hizmeti vermesi gerekmektedir.

Yukarıdaki değerlendirmelere göre; mobil çağrı sonlandırma hizmeti, aranan tarafın abonesi olduğu mobil işletmecinin santralinde (GMSC veya MSC ünitesinden) teslim alınan ses çağrısının abonenin mobil telefonuna (müşteri ekipmanı) kadar taşınması hizmetidir.

**Soru 1**

Mobil çağrı sonlandırma hizmetine ilişkin yapılmış olan tanıma katılıyor musunuz? Görüşünüzü gerekçeleriyle birlikte detaylı bir şekilde ifade ediniz.

**Soru 1'e ilişkin görüşler:**

Turkcell tarafından (2008.T.16.1) Referans Numaralı Dokumana İlişkin olarak Kurumumuza gönderilen görüşte özetle; mobil çağrı sonlandırma hizmetinin tanımı ile çağrı sonlandırma

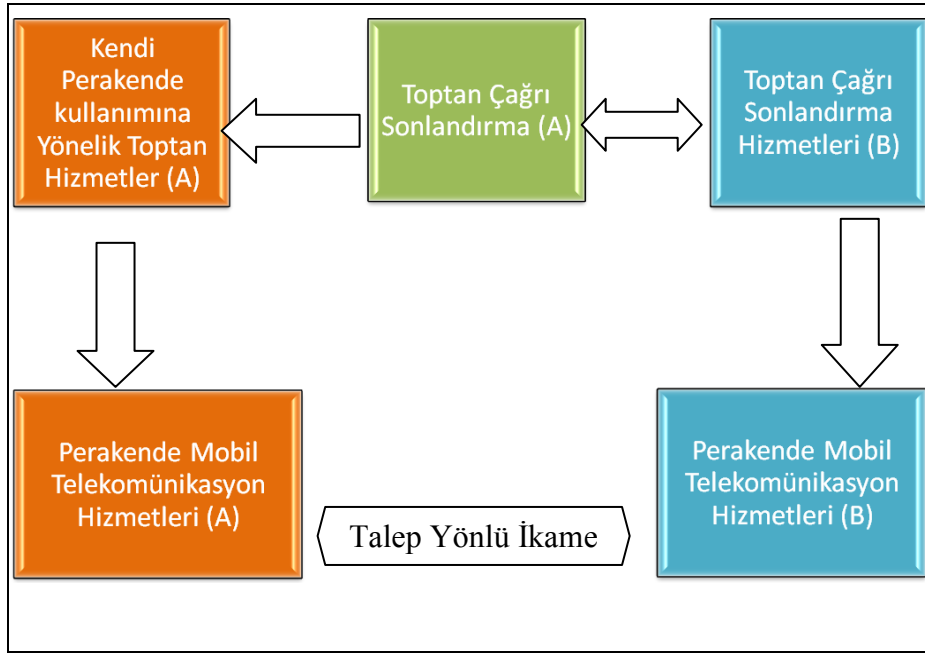
hizmetine olan gereksinim hususunda Kurumumuz ile hemfikir olduğu belirtilmiştir. Ancak mobil çağrı sonlandırma hizmetinin kapsamına ilişkin olarak işletmecinin kendi kullanımına yönelik olarak sunduğu çağrı sonlandırma hizmetinin piyasa tanımı içinde yer almasının uygun olmadığı ve 3N ile MVNO'lar üzerinden sunulacak çağrı sonlandırma hizmetinin bu piyasa tanımı içine girip girmeyeceği hususunda ek bilgi talep edilmektedir.

**Soru 1'e ilişkin cevaplar:**

EPG Yönetmeliği'nin tanımlar kısmında "İlgili Ürün/Hizmet Pazarı" kavramının; "Fiyatları, kullanım amaçları ve işlevsel özellikleri ile rekabet koşulları veya arz talep yapısı açısından birbirleriyle değiştirilebilir ya da ikame edilebilir ürün ve hizmetleri" ifade ettiği belirtilmiştir. Dolayısıyla bir ürünün diğer bir ürün ile aynı ilgili piyasa kapsamında olabilmesi için söz konusu ürünün fiyatları, kullanım amaçları ve fonksiyonel özellikleri ile rekabet koşulları ve/veya arz talep yapısı açısından birbirleriyle değiştirilebilir ya da ikame edilebilir olması gerekmektedir. Bu hususa ilişkin olarak ilgili piyasa tanımlaması ile ilgili piyasanın arz ve talep yapısına ilişkin olarak yapılan değerlendirmeler raporun **3.2 İlgili Ürün Piyasası** başlıklı kısmında yer almakla birlikte işletmeci tarafından açıklığa kavuşturulması istenen çağrının iç kullanıma yönelik sonlandırılması ile çağrının dış kullanıma yönelik sonlandırılmasının aynı ilgili piyasa içinde yer alıp almadığı hususu hakkında ek bilgi verilmesi önem arz etmektedir.

Bu kapsamda çağrı sonlandırma hizmetinin verilmiş amacı (kullanım amacı) açısından konu değerlendirildiğinde, çağrının hem iç hemde dış kullanıma yönelik olarak sonlandırılması durumunda, çağrı bir noktadan (GMSC veya MSC ünitesinden) alınarak işletmecinin abonesinin telefonuna kadar taşınması suretiyle verilmektedir. Dolayısıyla her iki durumda çağrının sunulmuş amacı aynıdır. Nitekim 5809 sayılı Elektronik Haberleşme Kanunu da çağrının iç ve dış kullanımına yönelik herhangi bir ayrıma gitmeyerek arabağlantıyı "Bir işletmecinin kullanıcılarının aynı veya diğer bir işletmecinin kullanıcılarıyla irtibatının veya başka bir işletmeci tarafından sunulan hizmetlere erişiminin sağlanmasını teminen, aynı veya farklı bir işletmeci tarafından kullanılan elektronik haberleşme şebekelerinin birbirlerine fiziksel ve mantıksal olarak bağlantısını" ifade edecek şekilde tanımlamıştır. Ayrıca mobil numaraya yapılan bir çağrının teknik olarak ancak o numaranın bağlı olduğu mobil şebeke tarafından sonlandırılabilmesi nedeniyle (arz açısından söz konusu hizmeti verecek tek bir işletmecinin olması) arz yapısı çağrının iç ve dış kullanımına yönelik olarak sunulması durumunda aynı olduğu düşünülmektedir. Mobil şebekelere erişim ve çağrı başlatma piyasasına yönelik çalışmalarda da kullanıldığı üzere, konunun grafik yardımı ile talep açısından değerlendirilmesi mümkündür.

Örneğin, (A) işletmecisinin, (B) işletmecisine toptan seviyede çağrı sonlandırma hizmetini varsayımsal tekel olarak sunduğu bir yapıda (**Şekil 2**), (A) işletmecisi (B) işletmecisinden kaynaklanan perakende seviyede rekabetçi bir baskı ile karşı karşıyadır. (A) işletmecisinin çağrı sonlandırma hizmetine ilişkin tarifelerini artırması ve bu artışın (B) işletmecisi tarafından perakende seviyeye yansıtılması durumunda (B) işletmecisinin perakende müşterilerinin (A) işletmecisine geçmesi mümkündür. (B) işletmecisinin satışlarında kayba, (A) işletmecisi için ise kazanca yol açacak olan bu durumun temel nedeni perakende seviyede sunulan hizmetler arasında talep yönlü ikame imkânıdır. Perakende seviyede ikamenin, dolaylı olarak toptan seviyeye de yansması işletmecilerin kendi perakende kullanımına yönelik olarak sunduğu toptan hizmetlerin (çağrı sonlandırma hizmetinin) de ilgili toptan piyasa kapsamı içinde yer almasını gerektirmektedir. Perakende seviyeden kaynaklanan ikame imkânının toptan seviyede çağrı sonlandırma hizmetlerinde de ikameye yol açtığı düşünülmektedir.



**Şekil 2: Potansiyel Pazar Yapısı**

Bu kapsamda, kullanım amaçları, talep ve arz yapısı açısından konu düşünüldüğünde çağrının hangi işletmecinin şebekesinde başladığına bakılmaksızın, tüm çağrı sonlandırma hizmetlerinin aynı piyasa içinde yer alması gerektiği değerlendirilmektedir.

Turkcell tarafından ek bilgi talep edilen diğer bir husus ise ilgili piyasanın 3N ve MVNO yetkilendirmelerini kapsayıp kapsamadığı hususudur.

3N hizmetinin 2N hizmetinin devamı olduğu gözönüne alındığında (GSM işletmecileri 3N lisanslarını bu hükme istinaden alabilmişlerdir) ve 3N işletmecilerinin mevcut 2N işletmecileri olduğu düşünüldüğünde 3N şebekesi üzerinden sunulacak çağrı sonlandırma hizmetinin mobil çağrı sonlandırma piyasası içinde değerlendirmesinin yerinde olacağı düşünülmektedir. Bu durum teknolojik tarafsızlık ilkesinin bir gereği olarak mobil şebeleler üzerinde sonlandırılacak tüm çağrılar (GSM şebekeleri, 3N mobil şebekeleri ile MVNO şebekeleri üzerinden gerçekleşecek çağrılar) ilgili piyasa kapsamı içinde incelenmesinin de bir sonucudur. Son olarak Kurumumuz tarafından 2005 yılında yapılan *“Sabit Kamu Telefon Şebekelerinde Toptan Çağrı Sonlandırma Piyasası”* çalışmasında belirtildiği üzere Kablo TV şebekelerinin henüz yeni gelişmekte olduğu göz önünde bulundurulduğunda düzenlemelerin orantılı olması ilkesi gereği pazarın bu kesimine düzenleyici müdahalenin uygun olmayacağı ve mobil şebeke ile aynı şartlara tabi olmamasının gerektiği düşünülmektedir.

### 3 İLGİLİ PİYASA

Piyanın tanımlanması, pazara ilişkin rekabetçi kısıtların sistematik biçimde ifade edilmesi ve bir sonraki aşama olan pazar analizi prosedüründe kullanılacak olması nedenleriyle önem taşımaktadır. Mobil çağrı sonlandırma piyasasının tanımı, çağrı sonlandırma hizmetine yönelik yapılacak talep ve arz ikamesi kavramlarına dayanılarak ele alınmaktadır. Ayrıca ilgili coğrafi piyanın tanımlanması aşamasında rekabet şartlarının yeterince homojen olduğu alanlar belirlenmeye çalışılmaktadır. İlgili piyanın tanımlanması aşamasında, arz ve talep ikamesinin değerlendirilmesi amacıyla, uygulanabilir olduğu durumlarda varsayımsal tekel testi de dâhil olmak üzere, çeşitli yöntemler göz önünde bulundurulmaktadır<sup>1</sup>.

#### 3.1 Pazar Yapısı

Ülkemizde mobil şebeke işletmecisi olarak halihazırda faaliyet gösteren üç işletmeci bulunmaktadır. Bunlar;

- Turkcell İletişim Hizmetleri A.Ş. (Turkcell),
- Vodafone Telekomünikasyon A.Ş. (Vodafone) ve
- Avea İletişim Hizmetleri A.Ş. (Avea)'dir.

Turkcell, Vodafone ve Avea'nın toplam abone sayısı ilk pazar analizi dönemi olan 2005 yılında otuz dokuz (39 ) milyon iken; 2009 yılı Eylül ayı verilerine göre atmış üç milyon altı yüz bin (63,7) seviyesine ulaşmış bulunmaktadır. Söz konusu işletmecilerin her biri, bir diğerine mobil çağrı sonlandırma hizmeti vermektedir. Bunun yanı sıra sabit elektronik haberleşme şebekesi işletmecisi olan Türk Telekomünikasyon A.Ş. (Türk Telekom) şebekesinden başlatılan çağrılar mobil şebekelerde sonlanabildiği için Türk Telekom da söz konusu işletmecilerden mobil çağrı sonlandırma hizmeti almak durumundadır. Ayrıca, Sabit Telefon Hizmetleri (STH) işletmecileri ve Küresel Mobil Uydu Haberleşme Sistemi (Global Mobile Personal Communications by Satellite, GMPCS) işletmecileri gibi birçok işletmeci mobil işletmecilerden çağrı sonlandırma hizmeti almaktadır.

#### 3.2 İlgili Ürün Piyasası

İlgili ürün piyanının belirlenebilmesi açısından söz konusu piyasada talep ve arz ikamesinin olup olmadığının incelenmesi önem taşımaktadır.

<sup>1</sup> Varsayımsal tekel testi kavramı, arz yönlü ve talep yönlü ikamenin tespit edilmesi için kullanılan bir araçtır. Varsayımsal tekel niteliğindeki bir işletmecinin "geçici olmayan, küçük fakat belirgin bir fiyat artışı" yapmasına karşın, satışlarının karlılığını engelleyecek derecede düşmemesi durumunda bahse konu ürün veya hizmetin ayrı bir pazar olarak değerlendirilmesi gerekmektedir.

### 3.2.1 Talep Yönlü İkame

Kullanıcıların (toptan piyasalar için işletmecinin) bir hizmet veya ürünü diğer bir hizmet veya ürünün yerine kullanabilme derecesi talep yönlü ikame edilebilirlik olarak adlandırılmaktadır.

#### **Toptan seviyede talep ikamesi**

Mobil numaraya yapılan bir çağrı teknik olarak ancak o numaranın bağlı olduğu mobil şebekede sonlandırılabilir. Bugünkü teknoloji ile bir çağrıyı başka bir şebeke üzerinden başlatmak mümkünken başka bir şebekede sonlandırmak mümkün değildir. Bunun doğal bir sonucu olarak mobil şebeke işletmecileri toptan seviyede bu hizmetin yerine konulabilecek başka bir hizmetten yararlanamamakta ve mobil çağrı sonlandırma piyasasında toptan seviyede talep yönlü ikame imkânı bulunmamaktadır.

#### **Soru 2**

Toptan seviyede talep yönlü ikamenin olmadığı görüşüne katılıyor musunuz? Değerlendirmenizi gerekçeli biçimde açıklayınız.

#### **Soru 2'ye ilişkin görüşler:**

İşlemeciden gelen görüşler kapsamında toptan seviyede talep yönlü ikame imkânının olmadığı görüşünün paylaşıldığı anlaşılmıştır.

#### **Perakende seviyede talep yönlü ikame**

Toptan seviyede talep yönlü ikame imkânı bulunmazken perakende seviyede tam anlamıyla ikame sayılmasa da sonlandırma ücretlerinin düşürülmesi için işletmeci üzerinde baskı oluşturabilecek çeşitli uygulamalar mevcuttur. Bu uygulamalar çok etkili olmasalar da mobil şebeke işletmecisinin çağrı sonlandırma ücretini yükseltmesini belirli ölçüde sınırlandırabilmektedir.

Yukarıda sözü edilen baskı unsurları iki ana başlık altında toplanabilir.

- 1) Abonenin, arayan/aranan numara, şebeke işletmecisi ve ücretler hakkında bilgi sahibi olması.
- 2) Alternatif olabilecek hizmetlerin kullanımı.

Abonenin bilgi sahibi olması; söz konusu abonenin hangi şebekeyi aradığını veya aradığı şebekenin çağrı sonlandırma ücretinin ne kadar olduğunu bilmesi durumudur. Ancak genellikle çağrı

sonlandırma seviyeleri hakkında bilgi sahibi olmadığı gözlenen abonelerin bu ücretlerin seviyeleri hakkında bilgi sahibi olmaları halinde dahi *arayan taraf öder* prensibi çerçevesinde aranan abonelerin işletmeci üzerinde büyük bir baskı unsuru oluşturmayacağı değerlendirilmektedir.

Diğer bir baskı unsuru olarak nitelendirilen alternatif olabilecek hizmetler ise şu şekilde sıralanabilir:

- Sabit bir hattı arama,
- Sabitten mobil şebekeyi aramak yerine başka bir mobil şebekeden mobil şebekeyi arama,
- Sabitten mobil şebekeyi aramak veya başka bir mobil şebekeden mobil şebekeyi aramak yerine mobil şebeke içi arama yapma,
- SMS gönderme,
- Karşı tarafın aramasını sağlamak amacıyla arayıp kapatma veya kısa görüşmeler yapma,
- Aranan tarafın SIM kartını geçici bir süre değiştirmesi,
- Arayan tarafın SIM kartını geçici bir süre değiştirmesi.

Bu maddelerin tümü mobil çağrı sonlandırma piyasasında ücretlerin düşmesi için kısmen baskı oluşturmaktadır. Bugün ülkemizde en çok SMS gönderme ile SIM kartı değiştirme sayılan alternatifler arasında ön plana çıkmaktadır. Ancak, bu iki yol da dâhil bahsi geçen tüm yolların avantajlarıyla birlikte dezavantajları da bulunmaktadır. Öncelikle sabit bir hattı arayabilmek için aranan tarafın sabit şebeke abonesi olması ve söz konusu abonenin o an itibarıyla aboneliğinin bulunduğu noktada olması gerekmektedir. SIM kartını değiştirmek suretiyle şebeke içi arama yapmak durumunda ise abonenin ikinci ve hatta üçüncü bir hatta sahip olması gerekmektedir ki bu hatların sabit ücretlerinin<sup>2</sup> abone için maliyetli olabileceği düşünülmektedir. Bu kapsamda alternatif olabilecek hizmetlerin kullanımının ilgili piyasada yeterli derecede rekabetçi bir baskı unsuru oluşturmayacağı değerlendirilmektedir.

### **Soru 3**

Alternatif olabilecek hizmetlerin kullanımının ilgili piyasada rekabetçi bir baskı unsuru oluşturmadığı görüşüne katılıyor musunuz? Görüşlerinizi gerekçeleri ile ifade ediniz.

### **Soru 3'e ilişkin görüşler:**

İşletmeciden gelen görüş kapsamında perakende seviyede talep yönlü ikame imkânının nicel veriler ile desteklenmesinin yararlı olabileceği belirtilmiştir.

<sup>2</sup> Söz konusu sabit ücret doğrudan veya dolaylı olarak (hattın kullanıma açılması, tesisi veya üç (3) ayda bir kontör yüklenmesi zorunluluğu gibi uygulamalarla) alınmaktadır.

**Soru 3'e ilişkin cevaplar:**

Perakende seviyede ikame başlığı altında da belirtildiği üzere, perakende seviyede tam anlamıyla ikame sayılmasa da sonlandırma ücretlerinin düşürülmesi için işletmeci üzerinde baskı oluşturabilecek uygulamalara değinilerek, söz konu uygulamaların etkili olmamakla birlikte mobil şebeke işletmecisinin çağrı sonlandırma ücretinin yükseltmesini belirli ölçüde sınırlandırabileceği vurgulanmaya çalışılmıştır. Dolayısıyla buradaki amaç, bu kısımda sayılan hizmetleri saymak suretiyle söz konusu hizmetleri açıklayarak ikame imkanının çok kısıtlı düzeyde olduğunun vurgulanmasıdır.

**3.2.2 Arz Yönlü İkame**

Bir piyasada arz yönlü ikame imkânının olması, o piyasada hizmet sunan herhangi bir firmanın verdiği hizmeti başka bir firmanın da sağlayabilmesi anlamına gelmektedir. Talep kavramı perakende ya da toptan olarak ayrılabilirken, arz kavramı yapısı gereği sadece toptan olarak incelenebilir. Bir malın ya da hizmetin arz yönlü ikamesinin olabilmesi aynı malı ya da hizmeti sağlayan firmalar üzerinde fiyat düşürmeleri için önemli bir baskı unsurunun olması demektir. Mobil çağrı sonlandırma piyasasında ise arz yönlü ikame teknolojik yapının kısıtlamalarına maruzdur. Bu bağlamda, mevcut teknolojik koşullar çerçevesinde kısa ve orta vadede mobil çağrı sonlandırma hizmetini toptan seviyede sunabilecek ve arz yönlü ikame imkânı oluşturabilecek herhangi bir alternatif işletmecinin olması mümkün değildir. Bu yüzden mobil bir şebekeye doğru yapılan bir çağrı ancak o şebekeyi kontrol eden işletmeci tarafından sonlandırılabilir.

Sonuç olarak, mobil çağrı sonlandırma piyasasında gerek talep yönlü gerekse arz yönlü ikame imkânının bulunmadığı değerlendirilmektedir.

**Soru 4**

Kısa ve orta vadede oluşabilecek şartlar çerçevesinde mobil çağrı sonlandırma piyasasında toptan seviyede arz yönlü ikame imkânının bulunmadığı yönündeki değerlendirmeye katılıyor musunuz? Cevabınızı gerekçeli biçimde açıklayınız.

**Soru 4'ye ilişkin görüşler:**

İşletmecilerden ve Rekabet Kurumundan gelen görüşlerden kısa ve orta vadede oluşabilecek şartlar çerçevesinde mobil çağrı sonlandırma piyasasında toptan seviyede arz yönlü ikame imkânının bulunmadığı görüşünün paylaşıldığı anlaşılmıştır.

### 3.3 İlgili Coğrafi Piyasa

Ürün veya hizmetlerle ilgili tarafların arz ve taleplerinin gerçekleştiği, rekabet şartlarının yeterince homojen olduğu ve komşu alanlardaki söz konusu şartların yeterli derecede farklı olması nedeni ile ayırt edilebilir nitelikte olduğu coğrafi alana, ilgili coğrafi piyasa denilmektedir. Bir başka deyişle ilgili ürünün ikame imkânının olduğu ve piyasa yapısının birbirine benzer olduğu bölgeler ilgili piyasanın coğrafi sınırlarını oluşturmaktadır. Tüketicilerin herhangi bir yerde faaliyet gösteren işletmeciden kolay bir şekilde ilgili ürünü alabilmesi veya diğer işletmecilerin bu bölge içinde kolay bir şekilde söz konusu ürünü sunabilmesi durumunda söz konusu bölgeler ilgili coğrafi piyasa içinde yer almaktadır.

Ülkemizde hâlihazırda ilgili piyasada hizmet veren üç mobil işletmeci bulunmakta ve bu işletmecilerin faaliyet sahası, imtiyaz sözleşmeleri gereği, tüm ülkeyi kapsamaktadır. Bu nedenle, mobil çağrı sonlandırma hizmeti için ilgili coğrafi piyasanın ülke geneli olduğu düşünülmektedir.

#### **Soru 5**

Mobil çağrı sonlandırma hizmeti için ilgili coğrafi piyasanın ülke genelinin tamamı olduğu görüşüne katılıyor musunuz? Cevabınızı gerekçeleriyle yazınız.

#### **Soru 5'ye ilişkin görüşler:**

Rekabet Kurumundan ve İşletmeciden gelen görüşlerden mobil çağrı sonlandırma hizmeti için ilgili coğrafi piyasanın ülke genelinin tamamı olduğu görüşünün paylaşıldığı anlaşılmıştır.

### 3.4 İleriye Dönük Değerlendirmeler

Yukarıda yapılan açıklamalar ve mobil çağrı sonlandırma piyasasının yapısı birlikte düşünüldüğünde; mobil çağrı sonlandırma piyasasında hem arz hem de talep yönlü ikame imkânının bulunmadığı değerlendirilmektedir. Uzun vadede teknolojideki gelişmelerin ikame olanaklarını etkileyebileceği düşünülmele birlikte yakın gelecekte piyasa tanımlamalarında değişiklik olmasının çok düşük bir olasılık olduğu değerlendirilmektedir.

#### **Soru 6**

Yakın gelecekte piyasa tanımlamalarında değişikliğe yol açabilecek teknolojik gelişmelerin gerçekleşebilmesinin çok düşük bir olasılık olduğu değerlendirmesine katılıyor musunuz? Görüşlerinizi ayrıntılı bir şekilde açıklayınız.

**Soru 6'ye ilişkin görüşler:**

Rekabet Kurumundan ve işletmeciden gelen görüşlerden genel olarak Kurumumuzun görüşüne iştirak edildiği anlaşılmakla birlikte 3N şebekesi üzerinden gerçekleştirilecek çağrı sonlandırma hizmetiyle MVNO'lar üzerinden sunulacak çağrı sonlandırma hizmetinin piyasa tanımına ve kapsamına dâhil olup olmayacağı hususunda ek bilgi talep etmiştir.

**Soru 6'ya ilişkin cevaplar:**

3N şebekesi üzerinden gerçekleştirilecek çağrı sonlandırma hizmetiyle MVNO'lar üzerinden sunulacak çağrı sonlandırma hizmetinin piyasa tanımına ve kapsamına dâhil olup olmayacağı hususuna yönelik bilgiler Soru 1'e ilişkin cevaplar kapsamında yapılan açıklamalar ile verilmiştir.

#### 4 İLGİLİ PİYASADA DÜZENLEME GEREKSİNİMİ

Avrupa Komisyonu'nun 17 Aralık 2007 tarihli tavsiye kararında (2007/879/EC) aşağıda sıralanan kriterlerin her birini sağlayan piyasaların öncül düzenlemelere tabi olabileceği, piyasalar düzenlenirken bu üç kriterin tek tek değerlendirilmesi ve bu üç kriterden biri karşılanmıyorsa ilgili piyasada öncül düzenlemelerin yapılmaması gerektiği ifade edilmektedir. Bu kriterler şunlardır:

- Piyasadaki yüksek ve sürekli giriş engellerinin varlığı, (Bu engeller yapısal, yasal veya düzenleyici türde olabilir)
- Öncül düzenlemelerin uygulanacağı piyasa yapısının belli bir süre sonunda etkin rekabete doğru yönelme eğiliminde olmaması,
- Rekabet kanununun piyasa aksaklıklarını gidermede tek başına yeterli olmaması

Aşağıda sabit şebekede çağrı sonlandırma piyasasına ilişkin üçlü kriter testi kapsamındaki değerlendirmelere yer verilmiştir.

**Birinci Kriter:** Şebeke operatörünün son kullanıcılara sunduğu çağrı sonlandırma hizmeti piyasasındaki pazar payının %100 olması ve sonlandırma hizmetinin sunulmasında piyasada arz ve talep yönlü ikame imkânının olmaması sebepleriyle piyasada yüksek ve sürekli giriş engellerinin var olduğu düşünölmektedir.

**İkinci Kriter:** Mobil şebekede çağrı sonlandırma piyasasında her işletmecinin hizmetin tanımı nedeniyle kendi şebekesinde tekel gücüne sahip olması, piyasada arz ve talep yönlü ikame imkânının bulunmaması ve bu durumun kısa vadede değişmesinin olası görölmemesi nedeni ile ilgili piyasada rekabet seviyesinin artması kısa ve orta vadede öngörölmemektedir.

**Üçüncü Kriter:** Mobil şebekede çağrı sonlandırma piyasasındaki EPG yükümlölükleri kaldırıldığında piyasada çağrı sonlandırma ücretlerinde aşırı fiyatlama ve kârlılık, mobil şebeke işletmecisinin diğer işletmecilere erişim sağlamama ve dikey güç aktarma gibi rekabet problemleriyle karşılaşıma riski bulunmaktadır.

Yukarıdaki açıklamalar göz önünde bulundurulduğunda ilgili piyasada öncül düzenlemelerin yapılabileceği değerlendirilmektedir.

## 5 MOBİL ÇAĞRI SONLANDIRMA HİZMETLERİNE İLİŞKİN REKABET SEVİYESİNİN ANALİZİ

EPG Yönetmeliğinde etkin piyasa gücü “İşletmecinin, ilgili elektronik haberleşme pazarında, tek başına ya da diğer işletmecilerle birlikte rakiplerinden, kullanıcılarından ve tüketicilerinden fark edilir bir şekilde bağımsız olarak hareket edebilmesine imkân sağlayan ekonomik gücü” ifade edecek şekilde tanımlanmaktadır. Bu kapsamda, anılan Yönetmelik çerçevesinde ilgili piyasada EPG’ye sahip işletmecilerin bulunup bulunmadığının tespiti için pazar payı, genişleme önündeki engeller piyasaya giriş kolaylığı ve potansiyel rekabetin olmayışı, kolayca tekrarlanamayan altyapılara erişim, teknolojik üstünlük ve dengeleyici alıcı gücü gibi çeşitli kriterler göz önünde bulundurulmaktadır.

### **Soru 7**

EPG’nin değerlendirilmesine ilişkin kriterlerin seçimi ve bu kriterlere verilen önem hususunda aynı düşüncede misiniz? Görüşlerinizi detaylı bir şekilde açıklayınız.

### **Soru 7’ye ilişkin görüşler:**

İşletmeciden gelen görüşlerde EPG’nin değerlendirilmesine ilişkin kriterlerin seçiminin hangi kriterlere göre yapıldığının açıklanmadığı ve bu değerlendirmeye esas kriterlerin önem derecelendirmesine de yer verilmediği ifade edilmiştir.

### **Soru 7’ye ilişkin cevaplar:**

Kurumumuz tarafından 01.09.2009 tarih ve 27336 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe giren EPG Yönetmeliği’nin 9’uncu maddesinde EPG’ye sahip işletmecilerin tespitinde hangi kriterlerin kullanılarak belirlenebileceği belirtilmektedir. Bu kapsamda ilgili pazarda etkin piyasa gücünün belirlenmesinde, işletmecilerin sahip olduğu pazar paylarının öncelikli kriter olarak kullanılacağı, pazar payı dışında ise kolayca tekrarlanamayan altyapıların kontrolü, teknolojik avantajlar veya teknolojik üstünlük, dengeleyici alıcı gücünün düşüklüğü veya olmaması, finansal kaynaklara ve/veya sermaye piyasalarına kolay ve ayrıcalıklı erişim imkânı, ürün ve/veya hizmet çeşitliliği, ölçek ekonomisi, kapsam ekonomisi, dikey bütünleşme, gelişmiş dağıtım ve satış ağları, potansiyel rekabetin olmayışı, ve genişleme önündeki engellerin de kullanılabilmesi belirtilmiştir. Söz konusu madde hükmü gereği Kurum işletmecilerin ilgili piyasadaki pazar payını tespit ettikten sonra **ilgili piyasanın özelliklerine göre uygun gördüğü diğer kriterleri seçebilme imkânına** sahiptir.

Komisyon uygulamalarına bakıldığında, tek başına etkin piyasa gücünün genellikle işletmecilerin %40'ın üzerinde pazar payına sahip olduğu durumlarda ortaya çıktığı kabul edilmekle birlikte daha düşük pazar paylarında da etkin piyasa gücünün bulunabileceği ifade edilmektedir. Ayrıca, pazar payının %50'nin üzerinde olduğu durumlarda bu durum piyasada EPG'nin bulunduğu dair bir kanıt olarak değerlendirilmektedir. Bu bakımdan, bu tür durumlarda diğer kriterlerin olup olmadığının detaylı bir şekilde incelenmesine gerek görülmeyebilmektedir. Bu çalışma kapsamında ise pazar paylarının yanı sıra; genişleme önündeki engeller, potansiyel rekabetin olmayışı ve dengeleyici alıcı gücü gibi kriterlere ilişkin değerlendirmelere yer verilmektedir.

Bu kapsamda Kurum, EPG Yönetmeliğinin 9'uncu maddesinde belirtilen kriterlerden pazar payını öncelikli kriter olarak değerlendirmekte, diğer kriterleri de ilgili piyasanın yapısı ve özelliklerine, işletmecilerin ilgili piyasadaki pazar paylarına göre incelemektedir.

### 5.1 Pazar Payı

EPG'nin var olup olmadığı değerlendirilirken temel alınan düşünce tarzı ilgili işletmecinin tek başına ya da başka bir işletmeciyle birlikte pazarı etkileyebilme gücüdür. Bununla birlikte, istisnai durumlar hariç genellikle yüksek orandaki (%50'nin üzerindeki) pazar payına sahip bir işletmecinin bulunması durumunda söz konusu işletmeci EPG'ye sahip işletmeci olarak belirlenmektedir.

Günümüzün teknolojik koşul ve olanaklarında çağrı sonlandırma hizmetinin bir alternatifi olmadığından, çağrıyı başlatan taraf çağrıyı daha ucuz bir ücretle sonlandıracak bir işletmeci seçmemekte ve aranan tarafın istediği çağrı sonlandırma ücretini ödemek zorunda kalmaktadır. Diğer bir ifade ile her bir işletmeci kendi şebekesinde sonlandırdığı çağrılar için %100 pazar payına sahiptir. Çünkü söz konusu işletmecinin abonelerine ulaşılabilmesi için çağrının o işletmecinin şebekesinde sonlandırılması gerekmektedir. Dolayısıyla, her bir GSM işletmecisi kendi şebekesinde çağrı sonlandırma anlamında tekel konumundadır.

#### **Soru 8**

Her bir işletmecinin kendi şebekesinde mobil çağrı sonlandırma piyasasında %100 pazar payına sahip olduğu değerlendirmesine katılıyor musunuz? Cevabınızı gerekçeli bir şekilde açıklayınız.

**Soru 8'e ilişkin görüşler:**

İşletmeciden gelen görüşte, sorunun sorulması sırasında hata yapıldığı belirtilerek, her bir işletmecinin kendi şebekesinde sonlandırdığı çağrılarla ilgili olarak, mobil çağrı sonlandırma piyasasında %100 pazar payına sahip olduğu ifadesi yerine her bir işletmeci kendi şebekesinde mobil çağrı sonlandırma piyasasında %100 pazar payına sahiptir şeklinde düzeltilmesi talep edilmiştir.

**Soru 8'e ilişkin cevaplar:**

Sorunun değiştirilmesine yönelik olarak işletmecinin önerisi yerinde görülmüş olup, soru işletmecinin önerisi doğrultusunda değiştirilmiştir.

**5.2 Genişleme Önündeki Engeller ve Potansiyel Rekabet**

Genel olarak piyasaya yeni girecek potansiyel işletmecilerin olması, piyasada bulunan diğer işletmecilerin pazar gücünün kullanımını kısıtlayan önemli bir faktördür. Ancak, mobil çağrı sonlandırma piyasasında söz konusu hizmeti verebilecek potansiyel başka bir mobil işletmecinin olması mümkün değildir. Bu durum, mobil çağrı sonlandırma piyasasında arz ikamesinin olmamasına dayanmaktadır. Diğer bir ifadeyle, işletmeci tarafından sunulan mobil çağrı sonlandırma hizmetinin alternatifinin bulunmaması nedeniyle kısa ve orta vadede bu piyasada potansiyel rekabetin oluşmayacağı değerlendirilmektedir.

Mobil çağrı sonlandırma piyasasında hem talep hem de arz yönlü ikame imkânının bulunmaması nedeniyle herhangi bir düzenlemenin olmaması durumunda her bir işletmecinin çağrı sonlandırma ücretleri üzerinden aşırı kar elde etme mantığıyla hareket ederek çağrı sonlandırma ücretlerini yükseltebileceği düşünülmektedir. İşletmecilerden herhangi birisinin çağrı sonlandırma ücretini yükseltmesi ve diğer işletmecilerin bu fiyat artışını izlemesiyle mobil çağrı sonlandırma ücretleri bir bütün olarak artabilecektir.

**Soru 9**

Mobil çağrı sonlandırma piyasasında kısa ve orta vadede potansiyel rekabetin oluşmayacağı fikrine katılıyor musunuz? Görüşlerinizi gerekçeleriyle birlikte ifade ediniz.

**Soru 9'a ilişkin görüşler:**

Rekabet Kurumundan ve işletmeciden gelen görüşlerden, mobil çağrı sonlandırma piyasasında kısa ve orta vadede potansiyel rekabetin oluşmayacağı hususunda hemfikir olduğu anlaşılmaktadır.

**5.3 Kolayca Tekrarlanamayan Altyapıların Kontrolü**

Herhangi bir işletmecinin kolayca kurulamayan bir alt yapıya sahip olması, tek başına o pazarda o işletmecinin belirli bir pazar gücüne sahip olması anlamına gelmektedir. Söz konusu alt yapının yeniden kurulamaması teknik, ekonomik ve hukuki nedenlerden kaynaklanabilir. Ülkemizde faaliyet gösteren üç (3) mobil şebeke işletmecisi de alt yapılarını kurmuş ve "İmtiyaz Sözleşmeleri" kapsamında tüm Türkiye'yi kapsar hale gelmişlerdir. Ülkemizin coğrafi koşulları ve coğrafi sınırlarının birçok AB üyesi ülkeye göre daha geniş olduğu düşünöldüğünde piyasaya yeni girecek bir işletmecinin kendi altyapısını kurmasının önünde herhangi bir hukuki engel olmasa bile bunun çok büyük bir maliyet oluşturacağı ve ekonomik olarak mevcut şebeke yapısının tekrarlanmasının çok zor olacağı değerlendirilmektedir. Ayrıca, frekans tahsisi gibi pazardaki işletmeci sayısını doğal olarak sınırlandıran teknik etkenler de göz önüne alındığında mobil şebeke işletmecilerinin altyapılarının tekrarlanmasının kısa vadede mümkün olmayacağı değerlendirilmektedir.

**Soru 10**

Mobil şebeke işletmecilerinin sahip oldukları altyapıların tekrarlanmasının kısa vadede mümkün olmadığı değerlendirmesine katılıyor musunuz? Görüşlerinizi gerekçeleriyle birlikte ifade ediniz.

**Soru 10'a ilişkin görüşler:**

Rekabet Kurumundan ve işletmeciden gelen görüşlerden, mobil şebeke işletmecilerinin sahip oldukları altyapıların tekrarlanmasının kısa vadede mümkün olmadığı hususunda hem fikir olduğu anlaşılmaktadır.

**5.4 Teknolojik Üstünlük**

Teknolojik üstünlük piyasaya yeni girecek işletmeciler için piyasaya giriş engeli oluştururken piyasada faaliyette bulunan işletmeciler açısından ise rekabet koşullarında bir avantaj teşkil etmektedir. Kural olarak teknolojik değışimlerin hızlı bir şekilde yaşandığı sektörlerde teknolojik üstünlüklerin kullanımı daha sınırlı gerçekleşmektedir.

Ülkemizde faaliyet gösteren mobil şebeke işletmecilerinin hepsi uluslararası standartlara uygun Global System for Mobile Communication (GSM) standartlarında mobil sistemi işletmektedirler. Bu kapsamda, hiçbir mobil şebeke işletmecisinin bir diğerinden teknolojik olarak pazara giriş önünde engel teşkil edebilecek ölçüde üstün olmadığı düşünülmektedir.

**Soru 11**

Mobil şebeke işletmecilerinin birbirlerinden teknolojik olarak pazara giriş önünde engel teşkil edebilecek ölçüde üstün olmadığı fikrine katılıyor musunuz? Görüşlerinizi gerekçeleriyle birlikte ifade ediniz.

**Soru 11'e ilişkin görüşler:**

Rekabet Kurumundan ve işletmeciden gelen görüşlerden genel olarak teknolojiler arasındaki farklılığın pazara giriş engeli oluşturamayacağı görüşünün paylaşıldığı ayrıca işletmecinin görüşünde söz konusu kriterin kullanılmasının çağrı sonlandırma piyasası açısından doğru olmadığı da belirtilmiştir.

**Soru 11'e ilişkin cevaplar:**

İşletmeciden gelen görüşte genel olarak teknolojiler arasındaki farklılığın pazara giriş engeli oluşturamayacağı görüşünün paylaşıldığı anlaşılmıştır, bununla birlikte pazar analizinden çıkarılmasına gerek görülmemiştir.

**5.5 Dengeleyici Alıcı Gücü**

İlgili piyasada faaliyet gösteren işletmecilerin müşterilerden bağımsız hareket edebilme gücüne sahip olması, söz konusu işletmecilerin piyasa gücünü artırıcı bir sonuç doğurmaktadır. Buna karşın, piyasada belirli bir seviyede pazarlık gücüne sahip müşterilerin bulunması, ilgili piyasada faaliyet gösteren işletmecilerin bağımsız şekilde hareket edebilme kabiliyetini kısıtlamaktadır.

Dengeleyici alıcı gücü son kullanıcılar açısından incelendiğinde; *arayan taraf öder* prensibi çerçevesinde son kullanıcıların arayan tarafın ödediği ücretle ilgilenmedikleri, ayrıca kendi işletmecilerinin arayan abonenin işletmecisinden tahsil ettikleri sonlandırma ücretine ilişkin olarak da bilgi sahibi olmadıkları göz önüne alındığında son kullanıcıların sonlandırma ücretleri üzerinde baskı oluşturmadıkları değerlendirilmektedir.

Çağrı sonlandırma hizmetinin alıcısı konumundaki diğer işletmeciler çağrı sonlandırma hizmetini sunan işletmecinin ücretleri üzerinde bir baskı oluşturabilir. Bu baskının derecesi ise, alıcı konumdaki sabit ve mobil işletmecilerin pazar paylarına, ortaya çıkan trafik miktarlarına bağlı olarak değişmektedir. Bununla birlikte, işletmecilerin sahip oldukları alıcı güçlerini kullanmaları ve şebekelerini birbirleri ile irtibatlandırmamaları düşünölemeyeceğinden, işletmecilerin birbirlerine karşı dengeleyici alıcı güçleri de rekabetçi seviyede çağrı sonlandırma ücretlerinin uygulanması hususunda yeterince etkili olmamaktadır.

**Soru 12**

Dengeleyici alıcı gücünün, mobil çağrı sonlandırma piyasasında rekabetçi seviyede çağrı sonlandırma hizmetlerinin sunumuna yeterince etkisi olmadığı fikrine katılıyor musunuz? Görüşlerinizi gerekçeleriyle birlikte ifade ediniz.

**Soru 12'ye ilişkin görüşler:**

Rekabet Kurumundan ve işletmeciden gelen görüşlerden dengeleyici alıcı gücünün, mobil çağrı sonlandırma piyasasında rekabetçi seviyede çağrı sonlandırma hizmetlerinin sunumuna yeterince etkisi olmadığı hususundaki görüşün paylaşıldığı anlaşılmıştır.

**5.6 Etkin Piyasa Gücünün Değerlendirilmesine Yönelik Sonuçlar**

Bu doküman kapsamında yapılan ilgili piyasa tanımı, her bir mobil şebeke işletmecisi için ayrı birer sonlandırma piyasasının bulunduğunu göstermektedir. Bu durum her bir mobil şebeke işletmecisinin kendi şebekesindeki mobil çağrı sonlandırma piyasasında %100 pazar payına sahip olduğu anlamına gelmektedir. Bu kapsamda, yukarıda yapılan değerlendirmeler de göz önünde bulundurulduğunda, her bir mobil şebeke işletmecisinin çağrı sonlandırma piyasasında EPG'ye sahip olduğu değerlendirilmektedir.

**Soru 13**

Her bir mobil şebeke işletmecisinin mobil çağrı sonlandırma piyasasında EPG'ye sahip olduğu değerlendirmesine katılıyor musunuz? Görüşlerinizi gerekçeleriyle birlikte ifade ediniz.

**Soru 13'e ilişkin görüşler:**

Rekabet Kurumundan ve işletmeciden gelen görüşlerde, her bir mobil şebeke işletmecisinin mobil çağrı sonlandırma piyasasında EPG'ye sahip olduğu hususundaki görüşün paylaşıldığı anlaşılmıştır.

## 6 EPG SAHİBİ İŞLETMECİLERE GETİRİLECEK YÜKÜMLÜLÜKLER

İlgili piyasada EPG'ye sahip işletmecinin tespit edilmesi, söz konusu piyasada etkin rekabetin bulunmadığının bir kanıtı olmakta ve yapılan pazar analizinde ulaşılan sonuçlara göre etkin rekabetin tesisi ve devamı açısından gerekli görülen tedbirlerin alınmasını gerektirmektedir. Bu bağlamda, ilk olarak incelenen pazarda rekabet ihlaline yol açabilecek uygulamaların değerlendirilmesi, getirilecek düzenleyici tedbirlerin tespiti açısından önem arz etmektedir.

Rekabet politikaları çerçevesinde işletmecilerin rekabeti kısıtlayıcı uygulamaları temelde rakipleri dışlayan uygulamalar (fiyat sıkıştırması, yıkıcı fiyatlandırma, ayrımcılık vs.) ve/veya müşterilerin zararına (aşırı fiyat, düşük kalite vs.) olan uygulamalar olarak ortaya çıkmaktadır. Mobil çağrı sonlandırma gibi toptan pazarlarda ortaya çıkabilecek rekabet problemleri hem son kullanıcı hem de rakipler açısından olumsuz etkiler taşıyabilmektedir. Nitekim, ortaya çıkabilecek rekabet problemleri arasında; EPG'ye sahip işletmecinin ilgili piyasada sahip olduğu pazar gücünü EPG'ye sahip olmadığı bir başka pazara kaydırarak rekabet ihlaline sebebiyet vermesi, ilgili pazara giriş engeli oluşturması veya ilgili pazardaki gücünü kullanarak aşırı fiyat uygulaması, düşük kalitede hizmet sunması gibi hususlar yer almaktadır.

Hâlihazırda her işletmeci kendi şebekesinde mobil çağrı sonlandırma piyasasında %100 pazar payına sahip olduğundan ve mobil çağrı sonlandırma pazarına başka bir işletmecinin girişi söz konusu olmadığından, EPG'ye sahip işletmecinin pazara giriş engeli oluşturması söz konusu olmamaktadır. Bununla birlikte, hem mobil çağrı sonlandırma piyasasında hem de perakende mobil hizmetlerde faaliyet gösteren GSM işletmecilerinin, mobil çağrı sonlandırma piyasasında sahip oldukları piyasa gücünü kullanarak perakende pazarda rakiplerini dışlayıcı rekabet politikaları izlemeleri muhtemeldir. Ayrıca, mobil çağrı sonlandırma piyasasında EPG'ye sahip olan işletmecinin müşterileri olan işletmecilere (aynı zamanda perakende pazarda rakipleri olan işletmecilere) aşırı fiyatla ve/veya düşük kalitede çağrı sonlandırma hizmeti sunmak istemesi de kuvvetle muhtemeldir.

Mobil çağrı sonlandırma pazarında EPG'ye sahip olan işletmecilerin uygulayabilecekleri rekabeti kısıtlayıcı uygulamalara aşağıda kısaca değinilmektedir:

- **Arabağlantı yapmayı reddetme:** Çağrı sonlandırma pazarında EPG'ye sahip olan işletmeci rakipleri ile arabağlantı yapmayı reddedecek olursa temelde kendisi de gelir kaybı ile karşı karşıya kalacağından arabağlantı yapmayı reddetmek yerine yapılan arabağlantının

kalitesini düşürmek, aşırı fiyatla sunmak, ayrımcılık yapmak gibi diğer rekabet ihlali uygulamalarıyla rakiplerini zor durumda bırakma yolunu seçebilmektedir.

- **Fiyat dışı uygulamalar:** Çağrı sonlandırma pazarında EPG'ye sahip olan işletmeci bu pazarda sahip olduğu pazar gücünü kullanarak ayrımcılık yapmak, hizmetin sunumunda geciktirici taktikler uygulamak, hizmetleri paket halinde veya bağlı bir şekilde sunmak gibi şartlar öne sürerek rekabet ihlallerini uygulayabilmektedir.
- **Sözsüz anlaşma:** Birbirine benzer şebeke ve maliyet yapısına sahip işletmecilerin çağrı sonlandırma ücretlerini karşılıklı olarak çok yüksek veya çok düşük belirleyerek pazardaki diğer işletmecileri zor durumda bırakmaları halinde işletmeciler arasında sözsüz anlaşmanın varlığından söz edilebilmektedir.
- **Fiyata dayalı uygulamalar:** Çağrı sonlandırma pazarında EPG'ye sahip olan işletmeci aşırı fiyat, fiyat ayrımcılığı ve çapraz sübvansiyon gibi fiyata dayalı çeşitli uygulamalarla rakiplerini pazarın dışına itebilmektedir.
  - **Aşırı fiyat:** Çağrı sonlandırma kapsamında her işletmeci kendi şebekesi üzerinde EPG'ye sahip olduğundan, anılan işletmecilerin aynı zamanda rakipleri olan müşterilerine aşırı fiyat uygulamaları söz konusu olabilmektedir.
  - **Fiyat ayrımcılığı:** Mobil işletmeciler çağrı sonlandırma pazarında sahip oldukları EPG'yi kullanarak perakende pazarda rakiplerini zor durumda bırakabilecek şekilde fiyat ayrımcılığı yapabilmektedirler. EPG'ye sahip işletmeci rakiplerine, kendisine sağladığı koşullarla çağrı sonlandırma hizmeti sağlamayacak olursa diğer işletmecilerin şebekeler arası tarifesi artacaktır. Bu kapsamda, şebeke içi tarifeler ile şebekelerarası tarifeler arasındaki fark daha da açılacaktır.
  - **Çapraz sübvansiyon:** İşletmecilerin faaliyetleri arasında sübvansiyon yapması rekabete aykırı bir durum olarak değerlendirilmezken, GSM işletmecilerinin EPG'ye sahip oldukları çağrı sonlandırma hizmetinden elde ettikleri aşırı gelire, rekabete açık olan perakende pazardaki kayıplarını karşılamaları halinde rekabet ihlaline konu bir durum söz konusu olabilecektir.

Yukarıda yer verilen muhtemel rekabet problemlerinin; rakiplerin maliyetlerinin artırılması, rakiplerin satışlarının kısıtlanması ve rakiplerin pazarın dışına itilmesi gibi çeşitli etkileri olabilecektir.

Bu bağlamda, yukarıda bahsedilen rekabet problemlerinin ortaya çıkmaması için pazar analizinin yapılması, buna bağlı olarak etkin piyasa gücüne sahip işletmecilere yükümlülük getirilmesi gerekmektedir.

Yapılan pazar analizleri neticesinde mobil elektronik haberleşme hizmetleri piyasasında faaliyet gösteren mobil işletmecilerin, kendi şebekesinde mobil çağrı sonlandırma piyasasında EPG'ye sahip oldukları tespit edilmiş olup, hâlihazırda yürürlükte olan yükümlülüklerin gözden geçirilerek pazarda görülmesi muhtemel rekabet problemleri ile orantılı düzenleyici tedbirlerin alınması gerekmiştir.

**a. Arabağlantı Sağlama Yükümlülüğü**

Arabağlantı, 5809 sayılı Elektronik Haberleşme Kanunu'nunda *"Bir işletmecinin kullanıcılarının aynı veya diğer bir işletmecinin kullanıcılarıyla irtibatının veya başka bir işletmeci tarafından sunulan hizmetlere erişiminin sağlanmasını teminen, aynı veya farklı bir işletmeci tarafından kullanılan elektronik haberleşme şebekelerinin birbirlerine fiziksel ve mantıksal olarak bağlantısını"* ifade edecek şekilde tanımlanmıştır.

Erişim ve Arabağlantı Yönetmeliği'nin 9 uncu maddesi ile EPG Yönetmeliği'nin 11 inci maddesi gereği, Kurum'un ilgili pazarda EPG'ye sahip işletmecileri arabağlantı yükümlüsü olarak belirleyebileceği ifade edilmiştir.

İlgili mevzuat dikkate alındığında ve yukarıda bahsi geçen rekabet ihlallerinin ortaya çıkabileceği düşünüldüğünde, mobil telekomünikasyon sektöründe faaliyet gösteren tüm işletmecilere arabağlantı sağlama yükümlülüğünün getirilmesinin gerektiği değerlendirilmektedir.

**b. Ayrım Gözetmeme Yükümlülüğü**

Pazarda etkin rekabet ortamının sağlanması açısından ayırım gözetmeme yükümlülüğü büyük önem taşımaktadır.

Erişim ve Arabağlantı Yönetmeliği'nin 10'uncu maddesinde *"Kurum, ilgili pazarda etkin piyasa gücüne sahip işletmecilere, elektronik haberleşme hizmetlerini sağlamak için kendi kullandıkları veya üçüncü şahısların elektronik haberleşme hizmetlerini sunmak için gereksinim duydukları hizmetleri, söz konusu hizmetleri talep edenlere; ayırım gözetmeksizin ve kendi ortaklarına, iştiraklerine veya ortaklıklarına sağladıkları ile aynı koşul ve kalitede temin etme yükümlülüğü getirebilir."* hükmü yer almaktadır.

Bu kapsamda, ilgili piyasada faaliyet gösteren tüm işletmecilere ayırım gözetmeme yükümlülüğünün getirilmesi gerekmektedir.

**c. Şeffaflık Yükümlülüğü**

Şeffaflık yükümlülüğünün getirilmesi ile birlikte piyasaya yeni girecek işletmecilerin doğru öngörüler içinde bulunmalarının yanında işletmeciler arasında ortaya çıkabilecek olası anlaşmazlıkların önüne geçilmesi de temin edilmiş olacaktır.

Düzenleyici kurumlar, şeffaflık yükümlülüğü kapsamında, işletmecilerden hesap bilgileri, teknik özellikler, şebeke özellikleri, tedarik ve kullanıma ilişkin hüküm ve koşullar gibi arabağlantı ve/veya erişime ilişkin belirli bilgilerin aleni hale getirilmesini talep edebilmektedir.

Erişim ve Arabağlantı Yönetmeliği'nin 11'inci maddesinin 1'inci fıkrasında *“Kurum, ilgili pazarda etkin piyasa gücüne sahip işletmecilere, teknik özellikler, şebeke özellikleri, tedarik ve kullanıma ilişkin hüküm ve koşullar ile ücretler gibi belirli bilgileri aleni hâle getirme yükümlülüğü getirebilir.”* hükmü yer almaktadır.

Bu kapsamda ilgili piyasada faaliyet gösteren tüm işletmecilere şeffaflık yükümlülüğünün getirilmesi gerekmektedir.

**d. Referans Arabağlantı Teklifleri Hazırlama ve Yayımlama Yükümlülüğü**

Erişim ve Arabağlantı Yönetmeliği'nin 11'inci maddesinde *“Kurum, ilgili pazarda etkin piyasa gücüne sahip işletmecilere arabağlantıyı da içerecek şekilde referans erişim teklifleri hazırlama yükümlülüğü getirebilir.”* hükmüne yer verilmektedir.

Sektörde rekabetin sağlanması açısından en önemli hizmetlerden birinin arabağlantı olduğu düşünöldüğünde, tam rekabet ortamının sağlanmasını teminen, sektöre yeni girecek işletmeciler bakımından arabağlantı koşullarının açık ve net bir şekilde belirlenmesi büyük önem arz etmektedir. Kurum tarafından onaylanacak olan referans arabağlantı teklifleri sunulan hizmetin kapsamını belirleyici bir role ve kritik bir öneme sahiptir. Zira referans arabağlantı teklifinin yayınlanması ile piyasaya yeni giren işletmecilerin arabağlantı yükümlüsü işletmeciler ile yapacakları arabağlantı anlaşmaları kapsamındaki belirsizlikler asgariye indirilmiş ve ileriye yönelik plan yapabilmeleri sağlanmış olmaktadır.

Bu itibarla, ilgili piyasada EPG'ye sahip olduğu tespit edilen Turkcell, Vodafone ve Avea'ya referans arabağlantı teklifi hazırlama ve yayımlama yükümlülüğünün getirilmesi gerekmektedir.

**e. Tarife Kontrolüne Tabi Olma Yükümlülüğü (Maliyet Esaslı Tarife Belirleme)**

Elektronik haberleşme sektöründe faaliyet gösteren işletmeciler, özellikle yeni işletmeciler açısından arabağlantı ücretlerinin düzeyi önem arz etmektedir. Bu ücretlerin girdi niteliğinde olması nedeni ile yüksek veya düşük olması son kullanıcı tarifelerini etkilemektedir. Düzenlemenin yapılmadığı durumlarda EPG'ye sahip işletmecilerin arabağlantı ücretlerini genellikle yüksek belirledikleri değerlendirilmektedir. Bu nedenle, arabağlantı ücretlerinin düzenlenmesi; gerek pazara yeni giren işletmecilerin yerleşik işletmecilerle rekabet edebilecek seviyeye gelmeleri, abonelerine farklı ve kaliteli hizmet sunabilmeleri gerek se de arabağlantı ücretlerinde yaşanacak düşüşün son kullanıcı tarifelerine de yansıtacağı varsayımıyla tüketicinin daha ucuza hizmet alabilmesinin sağlanması ve böylece tüketici refahının artırılmasının sağlanması açısından önem arz etmektedir.

Erişim ve Arabağlantı Yönetmeliği'nin 12'nci maddesinin 2'nci fıkrasında "*Kurum, ilgili pazarda etkin piyasa gücüne sahip işletmecilere, erişim tarifelerini maliyet esaslı olarak belirleme yükümlülüğü getirebilir.*" denilmektedir.

Bu çerçevede, ilgili piyasada EPG'ye sahip olduğu tespit edilen Turkcell, Vodafone ve Avea'ya çağrı sonlandırma ücretlerine ilişkin olarak tarife kontrolüne (maliyet esaslı) tabi olma yükümlülüğünün getirilmesinin gerektiği düşünülmektedir.

**f. Hesap Ayrımı ve Maliyet Muhasebesi Yükümlülüğü**

Mobil şebeke işletmecilerinin kendi şebekelerinde tekel konumunda oldukları göz önüne alındığında, toplam gelirleri içinde önemli miktarlara sahip olduğu gözlenen çağrı sonlandırma gelirleri nedeniyle diğer işletmecilere sundukları çağrı sonlandırma ücretlerini olabildiğince yüksek tutma eğiliminde olacakları açıktır. Dolayısıyla, doğal tekel niteliğini haiz olan hizmetlerde düzenleyici müdahalelerin de olmaması durumunda kaynakların etkin bir şekilde tahsisinde ciddi güçlükler ortaya çıkabilecektir. Bu nedenle, daha iyi bir kaynak tahsisine neden olacak fiyat yapısının oluşması için, gerekli müdahalenin yapılması gerektiği değerlendirilmektedir.

İşletmeciler için arabağlantı hem bir maliyet unsuru, hem de gelir unsurudur. Arabağlantı hizmeti ile ilgisi olmayan maliyetlerin kapsama alınmamasının sağlanması ve diğer işletmecilerin almadıkları hizmetin maliyetine katlanmak zorunda bırakılmalarının önüne geçilmesi gerekmektedir. Tek başına arabağlantı hizmetinin maliyeti, oluşturulacak maliyet modeli ile ortaya konulabilir. Ancak amaç sadece arabağlantı hizmetinin maliyetinin görülmesi değil, söz konusu hizmet dolayısıyla ayrımcılığa yol açılıp açılmadığının denetlenmesi ve arabağlantının diğer hizmetlerle olan ilişkisinin görülmesi olduğundan, işletmecinin faaliyetlerinin geneline ilişkin detaylı gelir ve maliyet verilerinin derlenmesi için hesap ayrımı yapılması gerekmektedir.

Erişim ve Arabağlantı Yönetmeliği'nin 13'ncü maddesindeki ilgili pazarda EPG'ye sahip işletmecilere hesap ayrımı ve maliyet muhasebesi yükümlülüklerinin getirilebileceğine ilişkin hükümler çerçevesinde Turkcell, Vodafone ve Avea'ya hesap ayrımı ve maliyet muhasebesi yükümlülüklerinin getirilmesinin gerektiği düşünülmektedir.

#### **g. Ortak Yerleşim Yükümlülüğü**

Elektronik haberleşme şebekelerinin yaygın altyapı kurulumunu gerekli kıldığı göz önüne alındığında; altyapının paylaşılması, elektronik haberleşme hizmetlerinin sağlanmasında kaynak israfının önlenmesi ve altyapı kullanımında etkinlik ve verimlilik gibi hususları da beraberinde getirmektedir. Bu çerçevede, iki ya da daha fazla işletmecinin, kablo ve iletim tesisleri ile kendi malzeme ve ekipmanlarını ortak kullanmalarına imkân sağlamak üzere santrallerde bina paylaşımı ve fiziksel ortak yerleşim yapmaları, kaynakların etkin kullanılması ile erişim ve/veya arabağlantı sağlanması açısından gerekli görülmektedir.

05.11.2008 tarih ve 5809 sayılı Elektronik Haberleşme Kanunu'nun 19'uncu maddesinin 1'inci fıkrasında; *"Bir işletmecinin tesislerini kamuya veya üçüncü şahıslara ait bir arazinin üzerine veya altına yerleştirebildiği veya bu tür arazileri kullanabildiği veya kamulaştırma müessesesinden yararlanabildiği hallerde Kurum, çevrenin korunması, kamu sağlığı ve güvenliği, şehir ve bölge planlaması ve kaynakların etkin kullanılması gereklerini gözeterek ilgili işletmeciye söz konusu tesisleri ve/veya araziye makul bir bedel karşılığında diğer işletmecilerle paylaşmasına ilişkin rekabet üzerindeki etkileri dikkate alarak yükümlülükler getirebilir."* hükmü ile 2'nci fıkrasında; *"Kurum, işletmecilere kendi tesislerinde, diğer işletmecilerin ekipmanları için maliyet esaslı bir bedel karşılığında, başta fiziksel ortak yerleşim olmak üzere her türlü ortak yerleşim sağlama yükümlülüğü getirebilir. Kurumca öngörülmesine rağmen işletmecilerin ortak yerleşim tarifelerini maliyet esaslı belirlememesi ve bu durumun tespit edilmesi halinde, Kurum ortak yerleşim*

tarifelerini; maliyetleri, uluslararası uygulamaları ve/veya rayiç bedelleri uygun olduğu ölçüde dikkate alarak belirler.” hükmü yer almaktadır.

Ortak Yerleşim ve Tesis Paylaşımı Usul ve Esaslarına İlişkin Tebliğ’de ilgili pazarda EPG’ye sahip işletmeciler kendi tesislerinde ortak yerleşim yükümlüsü olarak belirlenmektedir. Bu itibarla, mobil çağrı sonlandırma pazarında EPG’ye sahip olduğu tespit edilen Turkcell, Vodafone ve Avea’nın ortak yerleşim yükümlülüğüne tabi olması gerektiği düşünülmektedir.

**Soru 14**

Mobil çağrı sonlandırma piyasasında etkin rekabetin sağlanması amacıyla belirtilen yükümlülüklerle ilişkin analizlere katılıyor musunuz? Cevabınızı gerekçelendirerek açıklayınız.

**Soru 14’e ilişkin görüşler:**

İşletmeci tarafından (2008.T.16.1) Referans Numaralı Dokümana ilişkin olarak Kurumumuza gönderilen görüşte özetle, ayırım gözetmeme yükümlülüğünde işletmeciler arasında farklılaştırılmaya gidilmesinin toptan düzeyde bir analizin perakende düzeyde düzenlemeye yol açabilecek olmasının AB Komisyonu içtihatları ile uyumsuz olduğu, mobil şebekelerde çağrı başlatma ve erişim pazarında EPG’nin çağrı sonlandırma piyasasında EPG belirlenmesinde bir ölçüt olamayacağı, perakende mobil piyasadaki rekabet açısından dahili ayırım gözetmememe yükümlülüğü ile giderilmeye çalışılan durumun aslında maliyet esaslı tarife belirleme yükümlülüğü ile düzeltilebileceği; maliyet esaslı tarife belirleme yükümlülüğü kapsamında ise çağrı sonlandırma ücretlerindeki düşüşün beraberinde perakende arama ücretlerinde düşüşü getirebileceği ancak sabit ücretlerde bir artışa neden olabileceği değerlendirildiğinden dahili ayırım gözetmeme yükümlülüğünün getirilmemesi gerektiği ifade edilmektedir.

Aynı hususa ilişkin olarak Rekabet Kurumu’ndan gelen görüşlerde özetle, anti-rekabetçi sonuçlardan hangilerinin rekabet hukuku uygulamaları ile çözülemeyeceği konusunun daha detaylı tartışılmasının gerektiği ayrıca mobil operatörlerin sabite doğru yapılan aramalar ile mobil şebekelere doğru yapılan aramalar arasında asimetrik bir fiyatlamaya gidebilmesinin ilgili pazarda rekabete etkisi ile bu durumun “ayırım gözetmeme” ilkesi açısından değerlendirilmesinin faydalı olacağı ifade edilmektedir.

**Soru 14’e ilişkin cevaplar:**

İşletmecinin görüşü kabul edilmiştir.

## 7 SONUÇ

Mobil çağrı sonlandırma piyasasına ilişkin olarak yapılan analiz ve değerlendirmeler ile EPG Yönetmeliği ve diğer ilgili elektronik haberleşme mevzuatı çerçevesinde;

- Turkcell İletişim Hizmetleri A.Ş., Vodafone Telekomünikasyon A.Ş ile Avea İletişim Hizmetleri A.Ş.'nin EPG'ye sahip işletmeciler olarak belirlenmesi ve aşağıda yer alan yükümlülüklerle tabi olmaları gerekmektedir.
  - Arabağlantı sağlama yükümlülüğü,
  - Ayrım gözetmeme yükümlülüğü;
  - Şeffaflık yükümlülüğü,
  - Referans arabağlantı teklifleri hazırlama ve yayımlama yükümlülüğü,
  - Tarife kontrolüne tabi olma yükümlülüğü (Maliyet esaslı tarife belirleme),
  - Hesap ayırımı ve maliyet muhasebesi yükümlülüğü,
  - Ortak yerleşim yükümlülüklerine
- Turkcell İletişim Hizmetleri A.Ş., Vodafone Telekomünikasyon A.Ş ile Avea İletişim Hizmetleri A.Ş. dışında kalan mobil telekomünikasyon sektöründe faaliyet gösteren diğer işletmecilerin ise
  - Arabağlantı sağlama yükümlülüğü,
  - Şeffaflık yükümlülüğü ve
  - Ayrım gözetmeme yükümlülüğüne

tabi olması gerekmektedir.