



---

---

Rekabet Problemleri ve Fonksiyonel Ayırım: Kapsam,  
Uygulama, Deneyimler ve Öneriler

Müberra GÜNGÖR, Daire Başkanı  
Ayhan TÖZER, Bilişim Uzmanı  
Gökhan EVREN, Bilişim Uzmanı

Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu

Mayıs 2009, ANKARA

Bu çalışmada yer alan görüşler yazarlarına aittir, Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu'nun görüşlerini yansıtmaz.

## İçindekiler

1. Giriş .....	4
2. Rekabet Problemleri ve Düzenleyici Tebdirlere .....	5
2.1. Dikey pazarda kullanım .....	8
2.1.1. Anlaşmayı reddetme/erişimi engelleme .....	9
2.1.2 Fiyat dışı hususlar .....	10
2.1.3 Fiyatlama problemleri .....	11
2.2. Yatay pazarda kullanım .....	12
2.3. Tek pazar içinde kullanım .....	13
2.3.1. Girişten caydırma .....	14
2.3.2. Sömürücü davranış .....	15
2.3.3. Üretim verimsizliği .....	16
2.4. Sonlandırma .....	16
2.5. Muhtemel etkiler .....	18
2.6. Getirilebilecek Yükümlülükler .....	22
2.6.1. Şeffaflık Yükümlülüğü .....	23
2.6.2. Ayrım Gözetmeme .....	24
2.6.3. Hesap Ayrımı .....	24
2.6.4. Şebeke Elemanlarına Erişim ve Şebeke Elemanlarının Kullanımı .....	25
2.6.5 Fiyat Kontrolü ve Maliyet Muhasebesi Yükümlülükleri .....	27
2.6.6. Perakende Yükümlülükler .....	28
2.6.7. Kiralık Hatlar ve Taşıyıcı Seçimi/Önseçimi .....	29
3. Ayrıştırma ve Fonksiyonel Ayrım .....	30
3.1. Ayrıştırma Çeşitleri .....	30
3.2. Fonksiyonel Ayrım .....	32
3.2.1. Fonksiyonel Ayrımın Temel Unsurları .....	33
3.2.2. Fonksiyonel Ayrımın Fayda ve Maliyetleri .....	35
3.2.3. Ülke Uygulamaları .....	38
4. Türkiye'deki Durum .....	47
4.1. Ayrıştırmaya İlişkin Hukuki Durum .....	47
4.2. Ülkemizdeki Ayrıştırma Uygulamaları ve Değerlendirmeler .....	48
5. Sonuç .....	58
6. Kaynakça .....	62

## 1. Giriş

Elektronik haberleşme sektöründe 1980'li yıllarda başlayan serbestleşme hareketinin amacı bu sektörde rekabetin artırılması ve bunun sonucunda tüketicilerin elektronik haberleşme hizmetlerinden en azami şekilde faydalanmasının sağlanmasıdır. Rekabetin artırılması sürecinde alternatif işletmecilerin pazara giriş önündeki engellerin kaldırılması, yerleşik işletmecinin altyapısına erişiminin sağlanması, işletmecilerin faaliyet gösterebilecekleri bir ortamın oluşturulması düzenleyici kurumların en önemli görevleri arasında yer almaktadır.

Rekabetin geliştirilmesi sürecinde bir diğer önemli husus, uzun yıllar tek bir işletmecinin hizmet verdiği bir ortamda gelişen elektronik haberleşme sektöründe hakim konumda bulunan işletmecinin rekabeti kısıtlayıcı ve engelleyici davranışlarının önüne geçilmesidir. Öncül olarak rekabet karşıtı davranışların önüne geçilmesine yönelik bir dizi tedbir bulunmaktadır. Bu tedbirler AB Direktiflerinde yer almış ve üye ülkelerce de kabul görmüştür. Ülkemiz elektronik haberleşme sektöründe de benzer tedbirler kullanılmaktadır. Son zamanlarda AB Direktiflerinde sayılan tedbirlerin yanısıra yerleşik işletmeciye ait altyapı ve erişim hizmetlerinin ayrı birimler tarafından yürütülmesini şart koşan fonksiyonel ayırım yükümlülüğü de tartışılmaya başlanmıştır.

Bu çalışma kapsamında öncelikle rekabet problemleri ve bu problemleri çözmek amacıyla kullanılan düzenleyici tedbirler üzerinde durulacak, daha sonra genel olarak ayrıştırma çeşitleri açıklanacak ve fonksiyonel ayırım modeli kapsam, uygulanma şekli, avantaj ve dezavantajları ile ülke uygulamaları kapsamında detaylı olarak anlatılacaktır. Son bölümde ise Türkiye'de ayrıştırmaya ilişkin hukuki durum, bu zamana kadar yaşanan ayrıştırma uygulamaları ve etkileri belirtilmeye çalışılacaktır.

## 2. Rekabet Problemleri ve Düzenleyici Tebdirler<sup>1</sup>

Rekabet problemi, etkin piyasa gücüne sahip bir işletmecinin rakiplerini piyasa dışına itmek (veya onların piyasaya girişlerini engellemek) veya tüketicilerin zararına uygulamalara girmesi şeklinde ortaya çıkmaktadır.

Sektöre özgü öncül düzenlemeler alanında, düzenleyici kurumlar piyasa analizi sonrasında ilgili piyasada etkin piyasa gücüne sahip işletmecilere (EPG) olası rekabet karşıtı uygulamalarının önüne geçebilmek için yükümlülük getirmektedir. EPG'ye sahip işletmecinin bulunduğu piyasalarda üç tip problem ortaya çıkabilmektedir. Birincisi, piyasaya hakim işletmeci, elindeki piyasa gücünü yatay veya dikey piyasalara aktarma girişiminde bulunabilir. İkinci olarak, işletmeci EPG pozisyonunu korumak için pazara giriş önünde engeller oluşturmaya yönelik (örneğin tüketicinin geçiş maliyetlerini artırarak) çeşitli eylemlerde bulunabilir. Son olarak aşırı fiyatlandırma, düşük kalitede hizmet sunumu ve verimsiz üretim gibi teknelci davranış olarak adlandırılan eylemlerde bulunabilir. Bu kapsamda rekabet problemi genellikle piyasa gücüne sahip bir veya daha fazla işletmecinin davranışları dikkate alınarak açıklanmaktadır. Davranışlar ise işletmecinin elinde bulundurduğu bir veya daha fazla stratejik değişkenlere dayanmaktadır.

Öncül düzenlemeler aracılığıyla rekabet karşıtı davranışları engellemek için belirlenen tedbir genellikle işletmecinin yapması ve yapmaması gereken davranışı belirlemeye yöneliktir. Düzenleyici kurumlar, EPG'ye sahip işletmecinin piyasa gücünü bitişik ilgili pazarlarla aktarmasını veya EPG'ye sahip işletmecinin pazara giriş önünde engel oluşturmasını engelleyerek, bu piyasalara girişi ve piyasadaki rekabeti artırabilir. Pazara girişlerin olası olmadığı veya ilk giren avantajı nedeniyle piyasa gücünün uzun süre değişmeyeceği yerlerde düzenleyici kurumlar tüketicileri sömürücü tutumlara ve verimsizliklere karşı korumak zorundadır. Dolayısıyla uygun tedbirin seçimi ve rekabet problemlerinin kökeninin anlaşılabilmesi için, piyasanın genel yapısı ve piyasa gücünün

---

<sup>1</sup> Bu bölüm, ERG tarafından yayımlanan "Revised ERG Common Position on the approach to appropriate remedies in the ECNS regulatory framework (ERG) (03) 30rev1) dokümanına dayanılarak hazırlanmıştır.

kaynakları hakkında bilgi sahibi olmak büyük öneme haizdir. Bu bilgi süreci piyasanın tanımlanması ve piyasa analizi safhalarında elde edilebilecektir.

Bu bilgiler ışığında, rekabet problemleri iki boyutta ele alınabilir. Birincisi piyasa boyutu, ikincisi ise sebep-sonuç boyutudur. Piyasa boyutunda dört durum söz konusu olup, aşağıda detaylarına yer verilmektedir.

1. *Piyasa Gücünün Dikey Pazarda Kullanımı:* Bir işletmecinin hem toptan pazarda hem de dikey olarak ilişkili perakende piyasada faaliyet gösterdiği ve toptan pazarda EPG'ye sahip olduğu durumdur. Özellikle sabit şebekeler dikkate alındığında elektronik haberleşme piyasalarında en çok bu durum görülmektedir. EPG'ye sahip işletmeci toptan pazarda elinde bulundurduğu hakim gücü rekabet potansiyeli olan perakende piyasaya kaydırma girişiminde bulunabilir. Söz konusu işletmeci, bu girişiminde başarılı olursa hem toptan hem de perakende piyasada etkin piyasa gücüne sahip olacaktır.
2. *Piyasa Gücünün Yatay Pazarda Kullanımı:* (perakende veya toptan) Bu durumda bir işletmeci dikey olarak ilişkili olmayan iki piyasada faaliyet göstermektedir ve bunlardan birinde EPG'ye sahiptir. Belirli durumlar altında (ilgili piyasada etkin rekabet yoksa ve/veya yüksek engeller piyasaya girişi engelliyorsa) elinde bulundurduğu piyasa gücünü EPG'ye sahip olduğu piyasadan diğer ilgili piyasaya aktarmayı deneyebilir. Piyasa gücünün yatay pazarda kullanımı, perakende seviyedeki piyasalar arasında, toptan seviyedeki piyasalar arasında veya bir toptan satış ve (dikey olarak ilişkili olmayan) bir perakende piyasası arasında oluşabilir.
3. *Piyasa Gücünün Tek Pazar İçinde Kullanımı:* (perakende veya toptan) Rekabet problemlerinin sadece bir piyasa ile sınırlı olduğu durumdur (İşletmeci iki veya daha fazla piyasada faaliyette bulunuyor olabilir). Piyasada EPG'ye sahip işletmeci hakim konumunu korumak için piyasaya giriş önünde engel oluşturacak eylemlerde bulunabilir ve aşırı fiyatlandırma, fiyat ayrımcılığı, verimsiz üretim gibi tekelleri davranışlara yönelebilir. Bu tür davranışlar toplam refahta kayıplara yol açabilmekte ve gerek toptan gerekse perakende pazarlarda görülebilmektedir.

4. *Piyasa Gücünün Sonlandırma Pazarında Kullanımı*: Bu durum çift yönlü erişim ile ilgili olup iki ya da daha fazla şebeke işletmecisinin öncelikle toptan seviyede arabağlantı müzakerelerinde bulunduğu ve daha sonra perakende seviyedeki piyasalarda tarifelerini belirledikleri durumdur. Bu tür durumlarda görülen rekabet problemleri yukarıda belirtilen 3 senaryoda sıralanan problemlerle örtüşebilmektedir. Ancak konunun önemine binaen ayrı bir başlık altında incelenmesinde fayda görülmektedir.

Rekabet problemlerine atfedilen diğer boyut sebep-sonuç boyutudur. Buna göre işletmeci, elinde tuttuğu piyasa gücünü kullanmak veya başka piyasaya kaydırmak için belirli tipteki davranışları sergileyecektir. Bu davranış, bir taraftan işletmecinin elinde bulundurduğu bir veya daha fazla stratejik değişkene dayanmakta ve diğer taraftan rakipleri veya tüketicileri üzerinde belirli etkiler doğuracaktır. Bu kapsamda sebep-sonuç boyutu aşağıdaki şekilde ele alınabilecektir.

- Stratejik Değişkenler: Fiyat, kalite, zaman, bilgi, vb.
- Davranış: Fiyat ayrımcılığı, kalite ayrımcılığı, geciktirme taktikleri, bilgilerin gizlenmesi, vb.
- Sonuç/Etki: Rakip işletmecinin maliyetlerinin yükselmesi, rakiplerin satışlarının sınırlanması, maliyet ile satış fiyatı arasındaki farkın daralması (marj sıkıştması), piyasa girişlerinin engellenmesi, vb.

Uygulamada ise, pazarın durumu ve etkin piyasa gücüne sahip işletmecinin olası davranışları yanında, ülkenin kendine has özellikleri, diğer piyasalarla bağlantılar ve uluslararası etkiler gibi hususlar düzenleyici kurumlar tarafından uygun tedbirler seçilirken gözönüne alınmalıdır. Yukarıda tarif edilen çerçevede tanımlanan 27 adet standart rekabet problemi Tablo 1'de yer almaktadır.

**Tablo 1: Standart Rekabet Problemleri**

<b>Pazar Gücünün Kullanımı</b>	<b>Rekabet problemleri</b>
Dikey pazarda kullanım	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Anlaşmaya yanaşmama/erişimin engellenmesi</li><li>2. Bilginin ayrımcı kullanımı veya gizlenmesi</li><li>3. Geciktirme taktikleri</li><li>4. Birleştirme/bağlama</li><li>5. Makul olmayan şartlar</li><li>6. Kalite ayrımcılığı</li><li>7. Ürünün stratejik biçimde tasarlanması</li><li>8. Rakipler hakkındaki bilgilerin makul olmayan şekilde kötüye kullanımı</li><li>9. Fiyat ayrımcılığı</li><li>10. Yıkıcı fiyatlandırma</li><li>11. Çapraz sübvansiyon</li></ol>
Yatay pazarda kullanım	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Birleştirme bağlama</li><li>2. Çapraz sübvansiyon</li></ol>
Tek pazar içinde kullanım	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Tüketicinin geçiş maliyetini arttırmak için ürünün stratejik biçimde tasarımı</li><li>2. Tüketicinin geçiş maliyetini arttıran sözleşme maddeleri</li><li>3. Münhasır anlaşmalar</li><li>4. Aşırı yatırım</li><li>5. Yıkıcı fiyatlandırma</li><li>6. Aşırı fiyatlandırma</li><li>7. Fiyat ayrımcılığı</li><li>8. Yatırım eksikliği</li><li>9. Aşırı maliyet/verimsizlik</li><li>10. Düşük kalite</li></ol>
Sonlandırma pazarında kullanım	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Gizli veya zımni anlaşma</li><li>2. Aşırı fiyatlandırma</li><li>3. Fiyat ayrımcılığı</li><li>4. Anlaşmaya yanaşmama/ara bağlantıyı reddetme</li></ol>

### 2.1. Dikey pazarda kullanım

Piyasa gücünün dikey pazarda kullanımı, dikey kaldıraç etkisi bağlamında ortaya çıkan problemlerle ilgilidir. Kaldıraç etkisi, genel olarak, bir pazarda etkin piyasa gücüne sahip bir girişimcinin pazar gücünü potansiyel olarak rekabetçi başka bir pazara aktarması olarak tanımlanabilir. Kaldıraç, rakipleri potansiyel rekabetçi piyasadan dışarıya atma çabası, karlarını ya da satışlarını kısıtlama veya pazara girmelerini engellemedir.



Dikey kaldıraç şu şekilde tanımlanabilir: "...herhangi bir hâkim firmanın -tek el gücünü pazarın bir bölümünden (darboğaz niteliğindeki tıkanmış piyasadan) bir başkasına (potansiyel olarak rekabetçi piyasaya) aktarma amacıyla, kendisinin ürettiği zorunlu bir girdiye bu girdiye ihtiyacı olan diğer kullanıcıların makul erişimini reddetmesidir". Bu uygulama rekabetçi bir piyasa olma potansiyelindeki pazar kesimlerinde piyasa gücü yarattığı için toplam refaha genelde zararlıdır.

Yükümlülüklerin belirlenmesinde, pazar gücünün dikey pazarda kullanımına ilişkin üç farklı stratejinin ayırt edilmesinde fayda bulunmaktadır:

- Anlaşmanın tamamen reddi/erişimin engellenmesi
- Fiyat dışı değişkenler yoluyla piyasa gücünün kullanımı
- Fiyatlama yoluyla piyasa gücünün kullanımı

### **2.1.1. Anlaşmayı reddetme/erişimi engelleme**

Toptan pazarda EPG'ye sahip olan bir işletmeci perakende pazarda hizmet sunan işletmecilere erişimi engelleyerek ya da onlarla anlaşmayı redderek ve kendi iştiraki aracılığıyla aynı pazarda rekabet ederek piyasa gücünü arttırmaya çalışabilmektedir. Anlaşmayı reddetme fiili, EPG'ye sahip olan bir işletmecinin, diğer oyuncuların perakende pazarda rekabet etmek için gereksinim duydukları girdiyi ya da girdileri kontrol etmesi halinde rekabete zarar verebilmektedir. Özellikle, dikey olarak ilişkili pazarlarda hizmet sunan ve toptan pazarda EPG'ye sahip bir işletmeci eğer perakende pazarda rakiplere gerekli girdileri tedarik etmeyi reddederse adaletsiz bir şekilde perakende pazarda pozisyonunu güçlendirebilmektedir.

Avrupa içtihat hukukunda anlaşmayı reddetme sadece hâkim girişimcinin müşteriye hizmet sunmayı reddetmesi durumunu değil aynı zamanda tedarikçinin bir mal ya da servisi makul olmayan koşullarla sağlaması durumlarını da kapsamaktadır.

Ekonomik analiz açısından; anlaşmayı reddetmenin hâkim pozisyonun kötüye kullanımı için, sadece bir tüketiciye ya da bir rakibe zarar vermesi değil aynı zamanda ilgili alt pazardaki rekabeti oldukça zayıflatması gerekmektedir.

Anlaşmayı reddetme/ erişimi aksatma eğer toptan satış ürünü gerekli bir girdiyse doğrudan piyasaya girişlerin engellenmesine sebep olabilir, fakat alternatif üretim (örneğin işletmecinin kendi hizmetini üretmesi) mümkün ancak üretim maliyetleri yüksek ise rakiplerin maliyetlerinin artmasına sebep olabilir.

### **2.1.2 Fiyat dışı hususlar**

*Bilginin ayrımcı kullanım veya gizlenmesi*, EPG'ye sahip olan işletmecinin diğer üst piyasa girişimcilerine sağlamadığı bilgiyi kendi perakende satış koluna sağlaması veya toptan satış için ve/veya perakende hizmeti sunmak için gerekli bilgiyi rakiplerine sağlamayı reddetmesi durumuna işaret etmektedir. Buna örnek olarak, sabit şebeke operatörünün gelecekteki şebeke topolojisi hakkında perakende seviyedeki rakiplerine bilgi vermeyi reddetmesi gösterilebilir.

*Geciktirme taktikleri* EPG'ye sahip girişimcinin belirli bir girdiyi üst piyasadaki rakiplerine sağlamayı reddetmemekle birlikte kendi perakende iştirakine nazaran daha geç bir zamanda girdiyi sağlaması anlamına gelmektedir. Geciktirme taktikleri uzayan pazarlıklar veya gerçek olmayan teknik aksaklıklar gibi farklı şekillerde gerçekleşebilmektedir.

*Birleştirme/Bağlama*: Bağlama bir malın satışını bir başka ürünün satışı şartına bağlamak anlamına gelmektedir. Birleştirme ise bağlamanın bir çeşidi olup, ürünlerin belirli oranlarda bağlanarak satıldığı bir durumu ifade etmektedir. İki dikey ilişkili piyasa durumunda, toptan pazarda EPG'ye sahip işletmeci gerekli bir girdinin satışını gerekli olmayan başka ürünlerin ya da servislerin satışı şartına bağlayabilmekte ve bu yolla perakende piyasadaki rakiplerinin maliyetlerini arttırabilmektedir. Eğer toptan paketin

ücreti, verimli bir operatörün “perakende ücretinin perakende maliyetine olan farkından (perakende eksi)” büyükse bağlama marj sıkıştırmasına dönüşür.

*Makul olmayan şartlar* rakiplerin maliyetini arttırmakta veya satışlarını sınırlandıran sözleşme hükümleridir. Bu tür şartlara örnek olarak belirli bir teknoloji koşulu, banka garantileri, güvenlik ödemeleri veya ekonomik ya da teknik olarak makul gerekçelere dayanmayan müşteri bilgilerinin talep edilmesi gibi hususlar verilebilir.

*Kalite ayrımcılığı* ile hâkim konumdaki işletmeci, rakiplerin maliyetlerini arttırabilmekte veya satışlarını sınırlandırabilmektedir. Kalite dezavantajını telafi etmek için ek çaba veya yatırım gerekiyorsa maliyet artmakta, kalite farkı telafi edilemez ve müşteri tarafından fark edilirse talep düşmektedir. İkinci duruma bir örnek olarak şebeke darboğazında kendi trafiğine öncelik veren veya şebeke çökmesi durumunun düzeltilmesinde kendi müşterilerine öncelik tanıyan yerleşik işletmeci gösterilebilir.

*Ürünün stratejik biçimde tasarlanması* toptan pazarda faaliyet gösteren işletmecinin perakende pazardaki rakiplerini dezavantajlı duruma getirme yollarından birisidir. Stratejik tasarım; uyumluluk, tasarım, norm ve standartlar vb. gibi tüm ürün özelliklerini içerebilmektedir.

*Rakipler hakkındaki bilgilerin makul olmayan şekilde kötüye kullanımı*, toptan pazarda hâkim konumdaki bir işletmecinin perakende pazardaki alternatif işletmeciye erişim sağladığı ve bu işletmecinin müşterileri hakkında kesin bilgilere sahip olduğu durumlarda ortaya çıkabilmektedir. Bu bilgilere dayanarak, hâkim konumdaki işletmecinin perakende kolu rakibinin müşterilerini cazip tekliflerle hedef alabilmekte ve böylece rakibinin satışlarını sınırlayabilmekte ve/veya maliyetlerini arttırabilmektedir.

### **2.1.3 Fiyatlandırma problemleri**

*Fiyat ayrımcılığı* dikey olarak bütünleşik bir toptan satış pazarında EPG'ye sahip bir işletmeci tarafından perakende piyasadaki rakiplerinin maliyetlerini arttırmak ve marj

sıkıştırmasına sebep olmak için kullanılabilir. Perakende piyasadaki rakiplerine kendi perakende iştirakinden daha yüksek bir fiyatlandırma (genelde maliyetlerin üstünde) yapılması fiyat ayrımcılığını ortaya çıkarmaktadır.

*Çapraz sübvansiyon* işletmecinin EPG'ye sahip olduğu pazarda maliyetlerin üzerinde bir ücretlendirme yaparken, diğer pazarda (EPG gücünün aktarıldığı pazar) maliyetlerin altında bir ücretlendirme (yıkıcı fiyatlandırma) yapması şeklinde ortaya çıkmaktadır. Yüksek fiyatlandırma yapılan pazar toptan satış pazarı, yıkıcı fiyatlandırma yapılan pazar perakende seviyedeki pazar ise ve hâkim konumdaki işletmeci dikey bütünleşik ise çapraz sübvansiyon marj sıkıştırmasıyla sonuçlanır.

*Yıkıcı fiyatlandırma*, hâkim konumdaki bir işletmecinin diğer firmaları piyasaya girişten caydırmak veya rakibini pazardan uzaklaştırmak için bir ürün ya da servisi başlangıçta üretim maliyetlerinin altında satarak kendi piyasa gücünü artırması ve daha sonra karını olması gerekenin üstüne çıkarması şeklinde ortaya çıkmaktadır. Ekonomik analize göre, yıkıcı fiyatlandırma şu özelliklere sahiptir: (i) ücret maliyetlerin altındadır, (ii) rakipler pazar dışına itilmiş ya da saf dışı bırakılmıştır, (iii) işletmeci zararını bilahare telafi edebilir. Yıkıcılık bu yüzden yıkıcı firma için kısa vade ve uzun vade arasında bir takas içermektedir. Tüketiciler kısa vadede düşük fiyatlardan yararlanacak ama uzun vadede rakiplerin elenmesinden zarar görecektir. Özellikle sabit maliyeti yüksek dinamik pazarlarda ve çoklu ürün satan firmalarda, yıkıcı fiyatlandırmanın pratikte ispat edilmesi oldukça güçtür.

## **2.2. Yatay pazarda kullanım**

*Birleştirme/Bağlama*: Yatay ilişkili iki pazarda, bir EPG ürününün potansiyel rekabetçi bir ürünle paketlenmesi/bağlanması rakibin talebini azaltabilmekte veya potansiyel rakip işletmecinin pazara giriş maliyetini artırmakta ve böylece pazara girişin önünde engel oluşturabilmektedir. Birleştirme/Bağlama hâkim konumdaki bir işletmecinin ilgili pazarda hâkim gücünü koruması için kullanılabilir. Birleştirme/bağlama, özellikle, eğer bağlanan ürünün paket içindeki zımni fiyatı maliyetin altındaysa ve/veya paket rakipler

tarafından kopyalanamıyorsa ve paketlenen mallar taleple pozitif ilişkiliyse, rekabete zarar verebilmektedir.

Rekabete aykırı paketlemeye bir örnek olarak, perakende seviyede sabit telefon şebekesine erişim pazarında EPG'ye sahip bir işletmecinin, erişim ürününü ses hizmetiyle (konuşma dakikası) birlikte satması gösterilebilir. EPG ürünüyle (erişim) potansiyel olarak rekabet ile karşılaşılabilen bir üründen (arama hizmetleri) oluşan bu paket içindeki iki ürün taleple pozitif ilişkili olduğundan ve paket alternatif işletmeciler tarafından kopyalanamadığından, rekabet sorunları ortaya çıkabilmektedir.

*Çapraz sübvansiyon:* Çapraz sübvansiyondan kaynaklanan kaldıraç etkisi dikey ilişkili olmayan iki piyasa arasında da meydana gelebilir. Burada, EPG'ye sahip işletmeci rekabet potansiyeli olan bir pazarda maliyetlerin altında fiyat belirleyerek rakiplerini piyasa dışına çıkarmayı deneyebilir ve işletmeci kayıplarını EPG pazarının karlarıyla kapatabilir. Böylece, çapraz sübvansiyon – yıkıcılık stratejisinde olduğu gibi – potansiyel rekabetçi bir piyasada rakiplerin satışlarının sınırlandırılmasına neden olabilir.

### **2.3. Tek pazar içinde kullanım**

Yukarıda tartışılan durumların yanında belirli bir pazarda EPG'nin varlığı durumunda düzenleyici kurumların ilgi alanlarına giren üç farklı davranış çeşidi bulunmaktadır.

- Pazara girişten caydırma: EPG'ye sahip bir işletmeci EPG konumunu potansiyel girişimcilere karşı korumak için pazara giriş engellerini artırmaya yönelebilmektedir.
- Sömürücü davranış: EPG'ye sahip bir işletmeci, tüketicilere yüksek ücretlendirme ve/veya fiyat ayrımcılığı yaparak tüketicileri sömürücü bir davranışa yönelebilmektedir.
- Üretim verimsizliği: EPG'ye sahip bir işletmeci verimli üretim yapmakta başarısız olabilmektedir.

### 2.3.1. Girişten caydırma

*Tüketicilerin geçiş maliyetini arttırmak için ürünün stratejik olarak tasarlanması;* EPG'ye sahip işletmeci tarafından bir ürünün stratejik tasarımı -örneğin EPG'ye sahip işletmeci tarafından üretilen tamamlayıcı ürünle uyumlulukla- tüketicinin geçiş maliyetini arttırmayı hedefleyebilmektedir (hapsetme etkisi).

*Tüketicilerin geçiş maliyetini arttırıcı sözleşme hükümleri,* hâkim konumdaki işletmeci tarafından, rakipler ve yeni işletmecilerin müşterileri geçişe ikna etmek için çabalarını arttırmak zorunda bırakmak ve maliyetlerini arttırmak için kullanılabilir. Bu tür sözleşmelere örnek olarak uzun sözleşme süresi ve sözleşmeye son verme durumunda aşırı cezalar veya belirli kullanıcı gruplarını hedefleyen özel fiyatlar gösterilebilir. EPG'ye sahip işletmeci numara taşınabilirliğinde yüksek ücretler isteyebilir ve geçiş yapmak isteyen müşterilerin önüne idari engeller koyabilir. Bu tarz uygulamalar rakiplerin satışlarını sınırlandırmaktadır.

*Münhasır anlaşma* EPG' ye sahip işletmeci ve bir başka işletmeci arasındaki münhasır dikey ilişkiyi ifade etmektedir. İki şekilde ortaya çıkabilmektedir: (i) Toptan satış pazarında EPG'ye sahip işletmeci perakende seviyede hizmet sunan işletmeci ile sadece kendisinden alım yapabileceğine dair münhasırlık anlaşması yapabilir, (ii) Perakende piyasada EPG'ye sahip işletmeci toptan satış yapan şirketle sadece kendisine satış yapacağına dair münhasırlık anlaşması yapabilir. Her ne kadar münhasır dikey ilişkilerin verimliliği arttırma ihtimali bulunsa da (örneğin negatif dış etkilerin içselleştirilmesiyle veya gecikme problemlerinin çözülmesiyle) pazarı yeni işletmecilere karşı kapatmak için de kullanılabilir. Münhasırlık anlaşması rakibin satışlarının kısıtlanmasına yol açabilmekte veya rakibin maliyetlerini arttırabilmektedir.

*Aşırı yatırım;* ölçek ekonomilerinin var olduğu durumlarda, yerleşik işletmeci – belirli şartlar altında – fazla kapasiteye yatırım yaparak alternatif işletmecileri pazara girişten caydırabilir. Yatırımların batık olması halinde işletmeci çıktıyı arttırma yoluna gidebilir. Artan çıktıyla, fiyatlar düşmekte ve pazara giriş kazançsız hale gelmektedir. Ancak bu

uygulamanın geçerli olması için gereken şartlar çok spesifik durumlarda ortaya çıkmaktadır.

*Yıkıcı fiyatlandırma:* Bölüm 2.1.3 de bahsedildiği üzere, yıkıcı fiyatlandırma – belirli şartlar altında – rakiplerin satışlarında kısıtlamaya ve böylece pazarın yeni girişlere karşı kapatılmasına neden olabilir.

### **2.3.2. Sömürücü davranış**

*Aşırı fiyatlandırma,* ekonomik analize göre, eğer fiyatlar işletmeciye rekabetçi bir piyasada kazanmayı beklediğinden daha fazla kar elde etmesini sağlıyorsa, aşırı sayılabilmektedir. Pazar gücüne sahip işletmeciler fiyatlarını genelde tüketicilerin talebi ile ilişkili olarak karlarını maksimize edecek düzeyde, tutmaktadır. Çıktı miktarı, tüketici refahı ve toplam refah rekabetçi bir piyasada olması gerekenden daha geride kalıyorsa düzenleyici müdahale gereksinimi bulunmaktadır.

*Fiyat Ayrımcılığı:* Ekonomik açıdan fiyat ayrımcılığı iki veya daha fazla benzer ürünün fiyatının maliyetine oranı farklı olacak şekilde ücretlendirilmesi durumunda ortaya çıkmaktadır. Fiyat ayrımcılığı, aynı maliyetli benzer ürünlerin farklı fiyatlarla satılması durumunu içerdiği gibi üretim maliyetleri farklı olduğu halde ürünlerin aynı fiyata satılması durumunu da içermektedir. Fiyatta ayrımcılık yapabilmek için: (i) işletmeci pazar gücüne sahip olmalı, (ii) tüketicileri sınıflandırabilmeli ve (iii) yeniden satışı önleyebilmelidir.

Tek bir EPG pazarının söz konusu olduğu durumlarda fiyat ayrımcılığının etkilerinin anlaşılması oldukça güçtür. Bazı durumlarda, fiyat ayrımcılığı, özellikle toplam çıktı miktarı arttığında, fiyat ayrımcılığının olmadığı duruma kıyasla refah seviyesini artırabilmektedir. Yüksek sabit maliyetlerin olduğu durumlarda -örneğin, marjinal maliyet fiyatlandırması uygun olmadığına - fiyat ayrımcılığı gerekli olabilecektir. Buna karşın, pazar gücü var olduğu sürece, ücretlerin maliyetlerin üzerinde olması olasıdır ve refah düzeyi rekabetçi piyasada alabileceği değerin gerisinde kalmaktadır. Bu tür durumlarda düzenleyici müdahale haklı olabilecektir.

### 2.3.3. Üretim verimsizliği

*Yatırım eksikliği, aşırı maliyet/verimsizlik ve düşük kalite:* Rekabet baskısına maruz kalan işletmeciler maliyetleri düşürmeye ve kaliteyi arttırmaya (ve bu amaçlara ulaşmak için gerekli yatırımları yapmaya) yönelmek zorundadır. Rekabete maruz kalmayan ya da çok az rekabete maruz kalan hâkim konumdaki bir işletmeci ise bu çaba içinde olmayabilir. Bu durum, verimsizliklere, düşük kaliteye ve yatırım yetersizliğine, yani rekabetçi piyasa ile karşılaştırıldığında toplam refaha negatif etki eden durumlara neden olabilmektedir.

Yatırım yetersizliği hâkim konumdaki işletmecinin aynı anda potansiyel olarak rakip olabilecek platformda (örn. kablo şebekesi ve xDSL üzerinden internet erişimi durumunda olduğu gibi) faaliyet gösterdiği durumlarda ortaya çıkabilmektedir.

### 2.4. Sonlandırma

*Aşırı fiyatlandırma:* Bu tarz rekabet probleminin ana kaynağı şebeke operatörlerinin çağrı sonlandırmada EPG'ye sahip olmasıdır. Aşırı fiyatlandırma, arayan taraf öder prensibinin geçerli olduğunda ortaya çıkması muhtemel bir durumdur. Çağrının alıcıları kendilerini arayanların maliyetleriyle yeterince ilgilenmemekte ve dengeleyici alıcı gücü yetersiz kalmaktadır. Böyle bir durumda işletmeciler sonlandırma piyasasında aşırı fiyatlandırma yapmaya yönelebilmektedir. Bu durum ise olası tahsis verimsizliklerine ve ücret yapısının da bozulmasına neden olmaktadır.

Aşırı fiyatlandırma özellikle sabitten mobile ve sabittten sabite sonlandırma durumlarında ortaya çıkabilmektedir. Sabit şebekenin düzenlendiği mobil şebekelerin düzenlenmediği sabitten mobile sonlandırma durumunda, çağrı sonlandırma pazarında EPG'ye sahip mobil operatörler pazar güçlerini kötüye kullanabilirler ve sabit şebeke operatörlerine aşırı ücretlendirme yaparken, aynı zamanda perakende seviyede çapraz sübvansiyon yapabilirler. Perakende tarifeler sonlandırma hizmetleriyle çapraz sübvansiyon edilirse, sabit şebeke kullanıcılarının çapraz sübvansiyon olmadığı duruma kıyasla daha



çok mobil kullanıcıya ulaşabildiği ve mobil kullanıcıların daha düşük fiyatlardan yararlanabildiği ve böylece refah seviyesinin arttığı öne sürülmektedir. Buna karşın düzenleme olmadığı durumlarda mobil sonlandırma ücretleri çok yüksek seviyelere çıkmaktadır. Özellikle sabit şebeke kullanıcıları için artan ücretlerden doğan negatif etkinin yukarıda sayılan pozitif etkilerden daha ağır basacağı öngörülmektedir.

Aşırı fiyatlandırma probleminin mobilden mobile sonlandırma durumunda ortaya çıkması daha az muhtemeldir. Şebekeler arasındaki trafik oldukça dengeli ve maliyet yapıları simetrik olduğu sürece sonlandırma ücretleri karşılıklı olacak ve sonlandırma ödemeleri birbirini dengelemektedir. Şebekeler asimetrik olsa bile işletmecilerin perakende pazarda rekabet ettikleri gerçeği sabitten mobile sonlandırma durumuyla karşılaştırıldığında daha az sorunlu olmaktadır.

*Zımni anlaşma:* Ekonomik teoriye göre - belli hallerde - karşılıklı yüksek ya da düşük sonlandırma ücretleri ayarlama perakende sektöründe rekabet halindeki şebekeler arasında zımni anlaşma aracı olarak kullanılabilir. Bu problem mobilden mobile ve sabitten sabite arabağlantı durumlarında ortaya çıkabilmektedir. Zımni anlaşma maliyetlerin üzerinde fiyatlara ve böylece tahsis verimsizliklerine sebep olmaktadır. Bu sonucun ortaya çıktığı şartlar spesifik olup, özellikle şebekeler farklı boyutlarda ve farklı maliyet yapılarındaysa uygulama alanı bulamamaktadır.

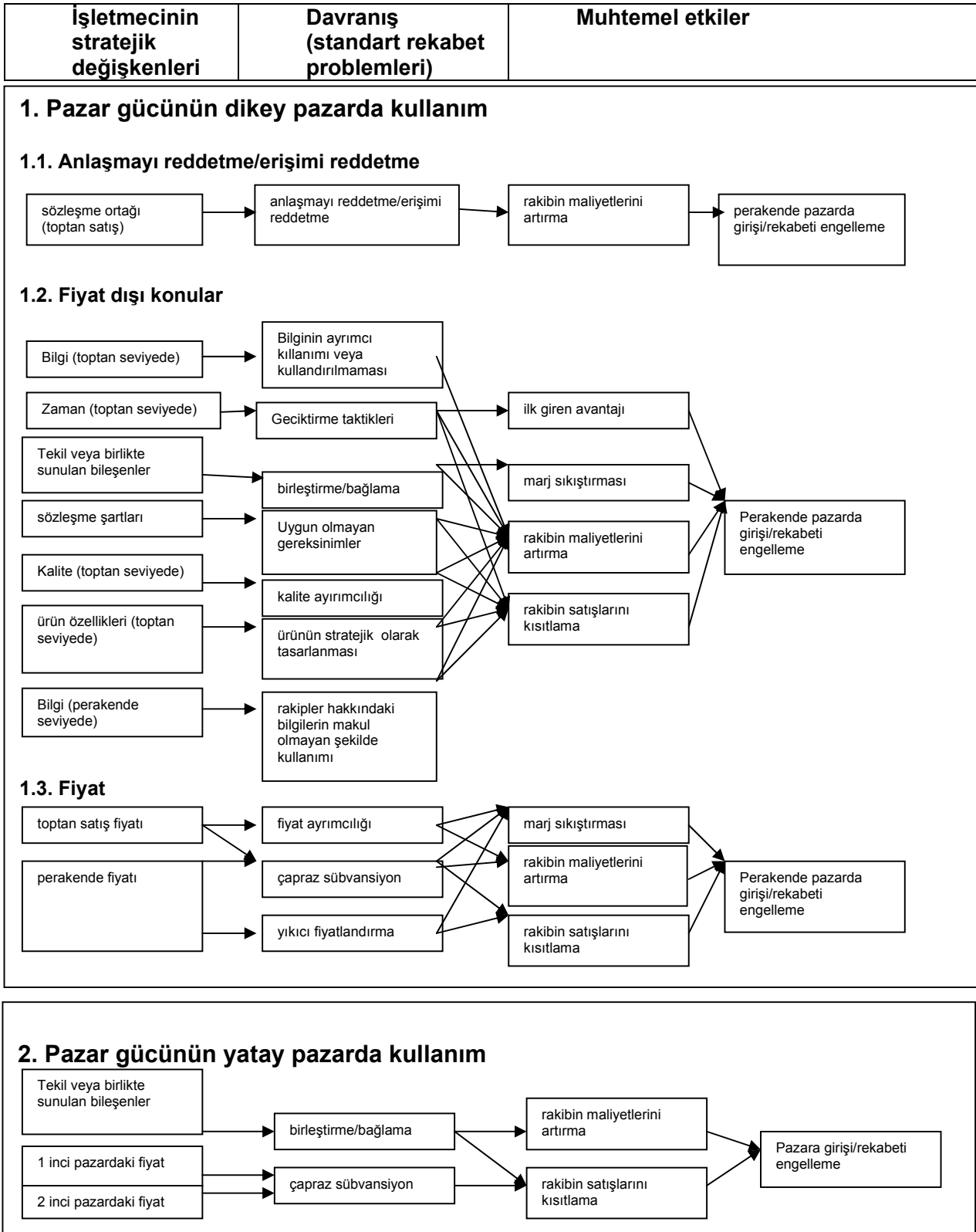
*Fiyat ayrımcılığı:* Pazara girişi engellemeye yönelik fiyat ayrımcılığı problemi temel olarak mobilden mobile sonlandırma durumunda görülmektedir. Mevcut işletmeci(ler), diğer şebekelerden yüksek (maliyetin üzerinde) sonlandırma ücreti talep ederek, perakende pazara girişi kapatmaya yönelebilmektedir. Bu durum, toptan satış seviyesindeki diğer işletmeciler için şebeke dışı çağrılarının maliyetini artırmakta ve perakende seviyede yüksek fiyatlara neden olmaktadır. Diğer yandan şebeke içi aramalar daha düşük maliyetler nedeni ile daha düşük fiyatlarla sunulmaktadır. Bu tür bir ücret yapısı şebeke dışsallığı ("tarife araçlı şebeke dışsallıkları") oluşturur ve az müşterili küçük şebekeleri dezavantajlı duruma düşürür. Sonlandırma ücreti yükseldikçe ve şebeke içi-şebeke dışı fiyat farkı fazlaştıkça, dezavantaj büyümektedir.

*Anlaşmaya yanaşmama/arabağlantıyı reddetme:* Yukarıda ifade edilen uygulamada olduğu gibi, anlaşmaya yanaşmama/arabağlantıyı reddetme, pazarı yeni işletmecilere kapatmayı amaçlamaktadır. Bu problem sabitten sabite, sabitten mobile ve mobilden mobile sonlandırmada gözlemlenmektedir. Pazara yeni giren işletmeci için diğer şebekelerle arabağlantı yapmak hayati olmasına karşın mevcut işletmeci(ler) yeni giren işletmecilerin kullanıcıları az olduğu sürece arabağlantı yapmamayı göze alabilmektedir. Anlaşmaya yanaşmama rakibin satışlarını düşürmekte ve pazarın girişe kapanmasına neden olmaktadır.

## **2.5 . Muhtemel etkiler**

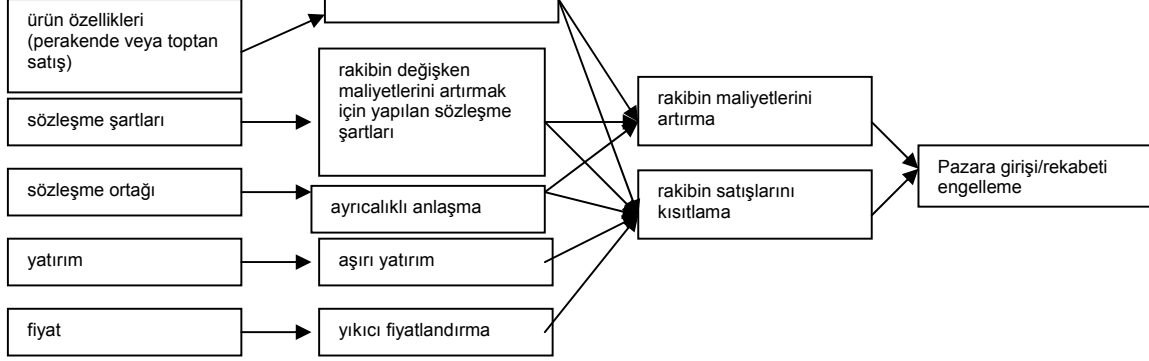
Rekabet problemleri ve etkiler arasındaki nedensel ilişkiye Tablo 2’de yer verilmektedir. Tablo 2’de, tanımlanmış olan tüm rekabet problemleri dayandıkları stratejik değişkenlerle birlikte ve sebep olabilecekleri rekabet karşıtı durumlar ve piyasa refahına olan etkileriyle birlikte incelenmektedir.

Tablo 2: Rekabet Problemleri ve Muhtemel Etkiler

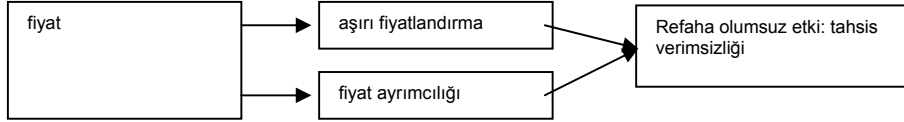


### 3. Pazar gücünün tek pazarda kullanımı

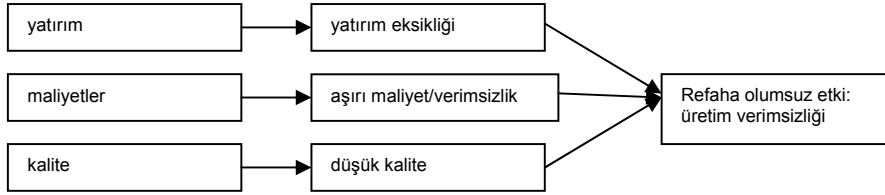
#### 3.1. Giriş caydırıcılığı



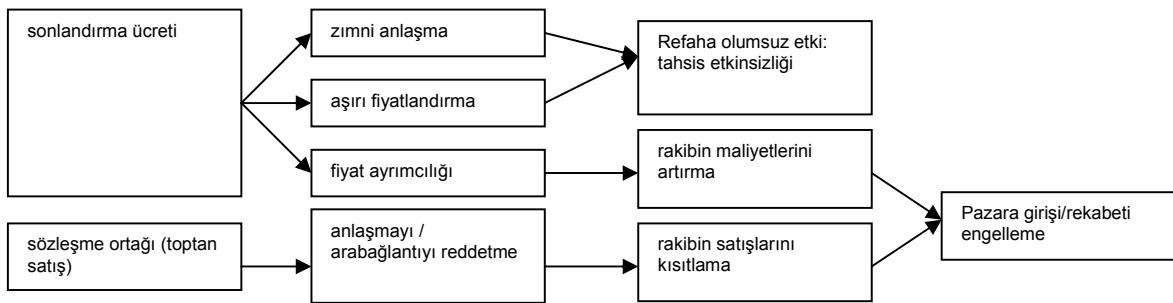
#### 3.2. Sömürücü tutum



#### 3.3. Üretim verimsizlikleri



### 4. Sonlandırma



*İlk giren avantajı:* "İlk giren avantajı" terimi piyasaya ilk giriş yapan firmanın daha sonra giriş yapan firmalara göre üstünlük sahibi olduğu ekonomik avantajı tanımlamak için kullanılmaktadır. İlk girenin avantajı rakibin maliyetlerini artırma (ilk piyasaya giren firmaya oranla) veya rakibin satışlarını kısıtlama olarak da tanımlanabilmektedir. İlk giren avantajı arz tarafı (maliyet fonksiyonu) için geçerli olabileceği gibi talep tarafı için de geçerlidir. İlk giren avantajı, sadece yapay (toptan satış piyasasında geciktirme taktikleri gibi) olarak kazanıldığı zaman problem teşkil etmektedir. İlk giren avantajlarının güçlü olduğu durumlarda perakende piyasada rekabetin gelişmesi güçleşmektedir.

*Marj sıkıştırması:* Marj sıkıştırması 3 şekilde uygulanabilmektedir. (i) EPG'ye sahip işletmeci rakiplerinden toptan satış fiyatından daha yüksek bir ücret talep ederken kendi perakende koluna düşük bir ücretle hizmet sunabilir; (ii) Bütün perakende işletmecilerine maliyet esaslı bir ücretlendirme yaparken perakende piyasasında yıkıcı fiyatlama uygulayabilir; (iii) Toptan satış piyasasında maliyetin üzerinde bir fiyat belirlerken perakende piyasada yıkıcı fiyatlama uygulayabilir. Bu durum çapraz sübvansiyonla da sonuçlanabilir.

Marj sıkıştırmasına maruz kalan bir perakende firma genellikle maliyetlerini karşılayamaz ve piyasanın dışına itilir. Eğer rekabetçi firma perakende piyasada bir miktar piyasa gücüne sahipse veya hakim konumdaki işletmeciden daha etkinse marj sıkıştırması sadece kısmi problemlere (piyasa payının veya karının azalması gibi) neden olabilir.

Marj sıkıştırması bir davranış olarak da sınıflandırılabilir ancak, hakim konumdaki işletmecinin çeşitli tutumlarına bağlı ortaya çıkan bir sonuç olduğu için burada bir etki olarak değerlendirilmelidir. Yükümlülükler belirlenirken marj sıkıştırmasına neden olabilecek durumların -fiyat ayrımcılığı veya perakende pazarda yıkıcı fiyat uygulamaları –değerlendirilmesi önem arz etmektedir. Rakibin maliyetlerini artırma, mevcut veya potansiyel rakiplerin maliyet fonksiyonlarını olumsuz etkileyen bütün uygulamalar için kullanılabilir oldukça genel bir ifadedir. Tablo 2'de de görüleceği üzere rekabet karşıtı tutumların çoğu rakiplerin maliyetlerini artırmaktadır.

Rakibin satışlarını kısıtlama, rakiplerinin maliyet fonksiyonlarını olumsuz etkilemeyen ancak talep fonksiyonlarını etkileyen durumları ifade etmektedir. EPG'ye sahip bir işletmecinin rakiplerinin satışlarını sınırlayabilmesinin birkaç yolu bulunmaktadır. Pazarın rekabete kapatılması, diğer bütün rakiplerini piyasanın dışına itmeyi hedefleyen hakim konumdaki bir firmanın herhangi bir tutumudur. Rakipler piyasanın dışına itilirse veya piyasaya giremezlerse tam kapanma olur, bunun yanısıra rakipler piyasada kalmayı başarır fakat piyasa payları veya karları azalırsa kısmi kapanma meydana gelir.

Piyasa refahı için olumsuz etkiler ise toplam erfahta kayıplara neden olan tahsis verimsizliği ve hakim konumdaki işletmecinin üretim verimsizliği şeklinde ortaya çıkmaktadır. Tahsis verimsizliği aşırı ücretlendirmenin sonucu olabileceği gibi fiyat farklılaştırmasından da kaynaklanabilmekte, üretim verimsizliği ise aşırı fiyat, düşük kalite veya yatırım eksikliği olarak kendini gösterebilmektedir.

## **2.6. Getirilebilecek Yükümlülükler**

Avrupa Komisyonu'nun Erişim Direktifi toptan seviyedeki pazarlarda, Evrensel Hizmetler Direktifi ise perakende seviyedeki pazarlarda EPG'ye sahip işletmecilere uygulanabilecek yükümlülükleri içermektedir.

Erişim Direktifinde yer alan yükümlülükler şu şekildedir:

- Şeffaflık yükümlülüğü (Madde 9)
- Ayrım gözetmeme yükümlülüğü (Madde 10);
- Hesap ayrımı yükümlülüğü (Madde 11)
  
- Erişim sağlama yükümlülüğü (Madde 12)
- Fiyat kontrolü ve maliyet muhasebesi yükümlülüğü (Madde 13).

Evrensel Hizmet Direktifinde spesifik pazarlardaki EPG'ye sahip işletmecilere belirli şartlar dahilinde uygulanması öngörülen yükümlülükler, yıkıcı veya aşırı

fiyatlandırmanın, makul olmayan fiyat ayrımcılığının ve hizmetlerin makul olmayan şekilde birleştirilmesinin önlenmesini içermektedir. Düzenleyici kurumlar son kullanıcıyı korurken aynı zamanda etkin rekabeti teşvik etmek için perakende tavan fiyat belirleme, fiyat kontrolleri veya fiyatları maliyete yaklaştırma gibi tedbirleri uygulayabilmektedir.

Yukarıda bahsedilen yükümlülükler, temel düzenleyici kriterleri ışığında orantılı, adaletli ve problemin doğasına uygun olmalıdır.

### **2.6.1. Şeffaflık Yükümlülüğü**

Şeffaflık yükümlülüğü, işletmecilerin muhasebe bilgisi, şebekenin teknik özellikleri, hizmetin kullanım ve sunumuyla ilgili koşul ve şartlar ve fiyatlar gibi bilgilerin kamuya paylaşılmasını gerekli kılmaktadır. Bu yükümlülük erişim ve/veya arabağlantıyla ilişkilendirilerek kullanılabilir. Erişim veya arabağlantı yükümlülüğü ile kritik nitelikteki teknik ve/veya mali bilgilerin kamuya açıklanmasını öngören şeffaflık yükümlülüğü arasında doğal bir bağlantı bulunmaktadır. Benzer şekilde şeffaflık yükümlülüğü ile hesap ayırımı ve ayırım gözetmeme yükümlülükleri arasında da mantıksal bir bağlantı bulunmaktadır. Şeffaflığın sağlanması için, düzenleyici kurumlar işletmecilerden verdikleri hizmetlerin koşul ve şartlarını açıklayan ve detay düzeyi düzenleyici kurum tarafından belirlenen referans teklifler yayımlamasını isteyebilmektedir.

Şeffaflık yükümlülüğünün, tüm düzenlemelerin daha etkili hale getirilmesi için diğer yükümlülüklerle birlikte kullanıldığı görülmektedir. Örneğin; ayırım gözetmeme yükümlülüğü ilgili tarafların ayrımcılığın olabileceği faktörler arasında kıyaslama yapabilmesini gerektirmektedir. Buna ilaveten, hesap ayırımı yükümlülüğü, fiyatlandırma ve maliyet hususlarında şeffaflığın doğal bir bütünleyicisidir. EPG'ye sahip işletmecilerin düzenleyici yükümlülüklerle karşı geliştirecekleri stratejileri ortaya koyma adına şeffaflık önem arz etmektedir. İşletmeciler erişim fiyatının düzenlendiği bir piyasada, erişim şartları belirli standartların kullanımı, kalitenin düşürülmesi ve geciktirme vb. durumlar nedeniyle düzenlemeyi etkisiz kılabilir. Şeffaflık düzenleyici kurumlara doğru ve

tam bilgi sunulmasına katkı sağladığından bu tür davranışların önüne geçilmesine yardımcı olmaktadır.

### **2.6.2. Ayrım Gözetmeme**

Ayrım Gözetmeme yükümlülüğü kapsamında, EPG'ye sahip işletmecilerin kendi hizmetlerine, bağlı kuruluşlarına veya ortaklarına sağladığı bilgi ve hizmetleri talep eden diğer işletmecilere de aynı koşullarda ve aynı kalitede sağlaması gerekmektedir. Ayrım gözetmeme yükümlülüğü firmanın iç süreçlerini de kapsamaktadır.

Ayrım gözetmeme yükümlülüğü kendi başına kullanılacak bir tedbir olmakla birlikte etkin bir tedbir olabilmesi için diğer yükümlülüklerle birlikte kullanılması gerekmektedir. Şeffaflık; ayrımcılık uygulamalarının ortaya çıkarılması açısından bu yükümlülüğün doğal bir tamamlayıcısıdır.

Ayrım gözetmeme yükümlülüğü EPG'ye sahip işletmecinin ölçek ekonomisinden faydalanarak kendi birimlerine sağladığı girdileri çok düşük fiyatlarda sunmasını önceden engellemek veya düzeltmek için kullanılabilir. İşlemler tam olarak aynı olmasa dahi koşul ve şartlardaki farklılıklar ortaya konabilmekte ve böylece rekabet karşıtı davranışlar yasaklanabilmektedir.

### **2.6.3. Hesap Ayrımı**

Hesap ayrımı yükümlülüğü özellikle şeffaflık ve ayrım gözetmeme yükümlülüklerini desteklemek amacıyla kullanılmaktadır. Ayrıca düzenleyici kurumların fiyat kontrolü ve maliyet muhasebesi yükümlülüklerini uygulamasına da yardımcı olabilmektedir. Hesap ayrımı; özellikle ayrım gözetmeme gereksiniminin sözkonusu olduğu durumlarda, dikey birleşik işletmecilerin toptan satış fiyatları ile içsel transfer fiyatlarının şeffaf olmasını sağlamaktadır. Gerekli olan durumlarda hesap ayrımı dikey birleşik bir işletmecinin çapraz sübvansiyon uyguladığını belirlemek için kullanılabilir. Adil olmayan çapraz sübvansiyon; bir ürün pazarındaki aşırı düşük fiyatların diğer ürün pazarındaki aşırı fiyatlarla desteklenmesi halinde ortaya çıkmaktadır. Bunlara ek olarak, tam bir bakış açısına sahip olabilmek için, hesap ayrımı yükümlülüğü işletmecinin EPG olmadığı pazarlar da dahil olmak üzere birden fazla pazarı da kapsayabilmektedir.



Düzenleyici kurumların kullanılacak muhasebe metodolojisini ve formatını belirleme yetkisi bulunmaktadır. Bu yükümlülük altındaki bilgi sağlama yükümlülüğü pazar analizinin spesifik amaçlarına hizmet etmekten ziyade devam eden pazar durumlarını izlemeyi kolaylaştırmaktadır.

Hesap ayrımı yükümlülüğü kullanılarak çapraz sübvansiyonun ortaya çıkarılması elektronik haberleşme pazarında ortak ve müşterek maliyetlerin titiz bir şekilde tahsisini gerektirmektedir.

#### **2.6.4. Şebeke Elemanlarına Erişim ve Şebeke Elemanlarının Kullanımı**

Açık ve rekabetçi bir piyasada, işletmecileri kendi aralarında rekabet kurallarına dayalı erişim ve arabağlantı düzenlemelerini müzakere etmekten alıkoyacak kısıtlamaların olmaması gerekmektedir. Erişim ve arabağlantı talebinde bulunan işletmeciler, prensipte bu tür sözleşmeleri ticari bir temelde sonuçlandırmak ve iyi niyet ilkesi ile müzakere etmek durumundadır.

Ancak düzenleyici kurumların tecrübeleri ticari müzakerenin kuraldan ziyade bir istisna olduğunu göstermektedir. Bu nedenle Erişim Direktifi, işletmecilerin müzakere güçleri arasında büyük farkların bulunduğu ve bazı işletmecilerin kendi hizmet sunumlarını teminen başka şirketlerce sunulan altyapıları kullandığı piyasalarda, piyasanın etkin olarak işleyebilmesini sağlamak için bir çerçevenin oluşturulması gerektiğini göstermektedir. Ulusal düzenleyici kurumlar ticari müzakereler başarısız olması halinde, son kullanıcıların çıkarları doğrultusunda erişim ve arabağlantı ile hizmetlerin karşılıklı sunumunu güvence altına alacak güce sahip olmalıdır.

Şebeke altyapısına erişime yönelik makul taleplerin karşılanması zorunluluğu rekabetin artırılması için gereklidir. Ancak, kısa vadede rekabetin artmasına yardımcı olan erişim yükümlülüğünün, uzun vadede rekabetin gelişmesine katkıda bulunan rekabetçi işletmecilerin alternatif altyapılara yatırım güdüsünü azaltmaması gerekmektedir.

Ulusal düzenleyici kurumlar, erişimin reddi veya benzer bir etkiye sahip makul olmayan koşul ve şartların perakende seviyede sürdürülebilir rekabetçi bir piyasanın ortaya

çıkmasını engelleyebileceğini ya da son kullanıcıların yararına olmayabileceğini öngördüğü durumlarda işletmecilere spesifik şebeke elemanlarına ya da ilgili tesislerine erişim ve kullanım yönündeki makul istekleri karşılama yükümlülüğü getirebilir.

İşletmecilere erişim kapsamında getirilebilecek birçok yükümlülük bulunmaktadır. Genel gereksinimler arasında yerel ağa ayrıştırılmış erişim de dahil olmak üzere spesifik şebeke elemanlarına ya da tesislerine erişim, iyi niyetli müzakere etme, hizmet sunumunu sürdürme/kesintiye uğratmama, yeniden satış amacıyla toptan seviyede hizmet sunumu sayılabilir. Bunun yanı sıra, işletmecilerin uymakla yükümlü olacakları teknik, ortak yerleşim, karşılıklı işlerlik, işletim desteği ve genel arabağlantı konularında şartlar getirilebilmektedir.

Düzenleyici kurumlar erişim şartları arasında gösterilen ve Çerçeve Direktif'in 8. maddesi ve Erişim Direktifi'nin 8(4)'üncü maddesi göz önüne alınarak sınırları belirlenen eşitlik, makul olma ve yerindelik hususlarını kapsayan ilave koşullar getirilebilir. Bu tür koşullar özellikle erişimin engellenmesine yönelik açık girişimlerden ziyade zimni stratejilere karşı yararlı olabilir. Erişimin reddine sebep olan koşullar, erişimin geciktirilmesi ya da kalitenin düşürülmesi gibi yöntemlerle de ortaya çıkabilmektedir, bu yöntemler rakip işletmecilerin maliyetlerini artırdığından etkin bir rekabetçinin pazara girişini engelleyecektir. Hizmet kalitesi yükümlülükleri bu tür mekanizmalarla rakip firmaların maliyetlerinin makul olmayan bir şekilde yükseltilmesine karşı kullanılabilir.

Direktifler kapsamında diğer yükümlülüklerle kıyasla daha geniş şekilde ele alınan hesap ayrımı yükümlülüğünün rekabetçi piyasaların gelişiminde önemli bir rolü bulunmaktadır. Bu yükümlülük "erişimin sağlanması ve iyi niyet ilkesiyle müzakere" genel hükmüyle tek başına kullanılabilir gibi maliyet kontrolü ve ayırım gözetmeme yükümlülüklerinin öngörüldüğü Erişim Direktifi'nin 9. ve 13. maddeleri arasında belirtilen yükümlülüklerle birlikte de uygulanabilmektedir. Genellikle erişimin şartlarını, teknik ve mali koşullarını ortaya koyan referans erişim teklifi ya da başka bir formatta uygulanan şeffaflık yükümlülüğüyle birlikte kullanılmaktadır. Ayırım gözetmeme yükümlülüğü de erişim

yükümlülüğüyle birlikte uygulanabilecek bir tedbir olup, özellikle dikey entegre bir şirketin erişim sağlaması durumunda bu işletmecinin toptan pazardaki gücünü perakende pazarda da kullanmasını engellemek için kullanılabilir. Bunun yanında düzenleyici kurumlar ayırım gözetmeme yükümlülüğünün yerine getirilip getirilmediğinin izlenmesi için hesap ayırımı gibi ilave yükümlülüklerin gerekip gerekmediğini de göz önünde bulundurmalıdır.

### **2.6.5 Fiyat Kontrolü ve Maliyet Muhasebesi Yükümlülükleri**

Pazar analizi ile ilgili pazarda etkin rekabetin olmadığı sonucuna ulaşıldığı durumlarda fiyat kontrollerinin uygulanması zorunlu olabilmektedir. Düzenleyici müdahale fiyatların makul seviyelerde olması şeklinde asgari bir müdahale şeklinde olacağı gibi fiyatların maliyet esaslı olması gibi daha fazla müdahaleci de olabilmektedir. Özellikle, etkin piyasa gücüne sahip işletmeciler, sürdürülebilir rekabet ortamının tesisi için, aynı perakende piyasada faaliyet gösteren işletmecilerin perakende satış fiyatları ile bu işletmecilere sağladıkları erişim/arabağlantı hizmetleri arasında fiyat sıkıştırmasına yol açmaktan kaçınmak zorundadır.

Fiyat kontrolleri rekabetin etkin olmadığı ve işletmecinin gerek aşırı fiyatlar gerekse fiyat sıkıştırması gibi rekabet karşıtı uygulamalarını engellemek için kullanılmaktadır. Özellikle, etkin piyasa gücüne sahip işletmeciler, sürdürülebilir rekabet ortamının tesisi için, aynı perakende piyasada faaliyet gösteren işletmecilerin perakende satış fiyatları ile bu işletmecilere sağladıkları erişim/arabağlantı hizmetleri arasında fiyat sıkıştırmasına yol açmaktan kaçınmak zorundadır.

Fiyatların maliyet ve makul miktarda bir karı içerdiğini ispatlama yükümlülüğü işletmeciye aittir. Düzenleyici kurumlar işletmeciden fiyatlara ilişkin gerekçelerini ve gerektiğinde düzeltme yapmasını isteyebilmektedir. Düzenleyici kurumlar etkinliği sağlama, sürdürülebilir rekabeti teşvik etme ve tüketici faydasını artırma hususlarını gözönünde tutarak uygun fiyatın hesaplanmasında istediği metodolojiyi ya da maliyet modelini uygulamada serbestiye sahiptir.

Düzenleyici kurumların fiyat kontrolünü destekleme adına bir maliyet muhasebesi sistemini uygulama zorunluluğunu getirmiş olmaları halinde bu sistem kamuya açılmalı en azından maliyetlerin hangi başlıklar altında gruplandırıldığı ve maliyetlerin tahsis edilme kuralları aleni olmalıdır. Maliyet muhasebesi sistemine uyumluluk bağımsız bir denetçi tarafından denetlenmelidir. Vasıflı personelin bulunması halinde bu denetim düzenleyici kurum tarafından da yapılabilir. İşletmecinin yükümlülüğe uyumu Kurum tarafından yıllık olarak duyurulmak durumundadır.

#### **2.6.6. Perakende Yükümlülükler**

Evrensel Hizmet Direktifi'nin amacı etkin rekabetin sağlanması aracılığıyla kaliteli hizmetlerin sunumunu sağlamak ve son kullanıcı ihtiyaçlarının pazarda yeterince karşılanmadığı durumları asgariye indirmektir.

Evrensel Hizmet Direktifi kapsamında etkin piyasa gücüne sahip işletmeci(ler) bulunan perakende piyasalara müdahale edilmektedir. Genel bir kural olarak perakende piyasalara ilişkin düzenleme sadece Erişim Direktifi kapsamında toptan pazarlara getirilen yükümlülükler ya da taşıyıcı seçimi veya ön seçimi gibi uygulamalar rekabeti sağlamada yetersiz kaldığında uygulanmaktadır. Bu durum yeni düzenleyici çerçevenin temel felsefesi olup, toptan pazarlara yapılan müdahaleler perakende piyasalara yapılan müdahalelere tercih edilmektedir.

Düzenleyici kurumlar etkin rekabetin sağlanması ve son kullanıcı menfaatlerinin korunması amacıyla işletmecilerin perakende tarifelerine tavan fiyat ya da bireysel fiyat kontrolleri ya da maliyet esaslı fiyat kontrolü getirebilmektedir.

Perakende seviyede fiyat kontrolü yükümlülüğünün getirilmesi halinde uygun bir maliyet muhasebesi sistemi uygulanmalı ve düzenleyici kurum tarafından muhasebe metodolojisi belirlenmelidir. Daha önce de bahsedildiği üzere düzenleyici kurumun kalifiye personeli bulunmadığı durumlarda, bağımsız bir denetçi tarafından maliyet muhasebesi sistemine uyumluluk denetlenmelidir.

Perakende seviyede yükümlülüklerin uygulanması toptan seviyedeki tedbirlerin etkin rekabeti sağlamada yetersiz kalması ve toptan seviyedeki yükümlülüklerin etkisinin ortaya çıkmasının uzun bir süre alabilmesi durumunda gerekli olabilmektedir. Düzenleyici kurumlar özellikle fiyat ya da marj sıkıştırması olasılığına dikkat etmeli ve bu durumları engelleyecek ve denetleyecek uygun mekanizmalar geliştirmelidir.

### **2.6.7. Kiralık Hatlar ve Taşıyıcı Seçimi/Önseçimi**

EPG'ye sahip işletmecilere yönelik olarak Evensel Hizmet Direktifinde asgari kiralık hat grubuna getirilen kontroller ve taşıyıcı seçimi ve taşıyıcı ön seçimi yükümlülükleri de bulunmaktadır. Bu yükümlülükler, EPG'ye sahip işletmeci kavramını kullanmakla birlikte, doğrudan pazar gücüyle bağlantılı olmayacak şekilde uygun olduğu takdirde düzenleyici kurumlar tarafından kullanılabilir.

Kiralık hatlara ilişkin yükümlülük AB içinde uyumlu bir hizmet sunumunu sağlamak amacını gütmekte ve iç pazarın işleyişini düzenlemektedir. Taşıyıcı seçimi yükümlülükleri ise perakende piyasalarda rekabeti teşvik etmesinin yanı sıra, son kullanıcının menfaatini artırma amacını gütmektedir.

Asgari kiralık hat grubuna ilişkin düzenleyici tedbirler hakkında Evrensel Hizmet Direktifinde spesifik hükümler bulunmakta olup, bu hükümler söz konusu Direktifin Ek 7'sinde detaylandırılmıştır. Bu yükümlülükler kapsamında EPG'ye sahip işletmeci asgari kiralık hat grubunu ayrımcı olmayan şekilde, maliyete dayalı fiyatlarla, şeffaflığı sağlayarak ve çeşitli hizmet kalitesi kriterlerine bağlı olarak sunmak durumundadır.

Bunun yanında, sabit kamu şebekesinde EPG'ye sahip işletmeci taşıyıcı seçimi ve taşıyıcı ön seçimi hizmetlerini maliyet esaslı fiyatlarla sunmakla yükümlüdür. Öte yandan, bu hizmetlerin aboneye yansıyan ücretleri (hat kiralaları gibi) söz konusu hizmetleri kullanma önünde engel oluşturmamalıdır.

### **3. Ayırıştırma ve Fonksiyonel Ayırım**

İkinci bölümde detaylı bir şekilde anlatıldığı üzere mevcut AB Elektronik Haberleşme Çerçevesi, her bir düzenleyici kurumun spesifik pazarlarda rekabetin seviyesini analiz etmesini ve EPG'ye sahip işletmecinin bulunması halinde orantılı yükümlülüklerin uygulanmasını gerektirmektedir. Mevcut Direktiflerde fonksiyonel ayırım bir düzenleyici tedbir olarak sayılmamaktadır. Ancak Direktifin gözden geçirme çalışmalarında fonksiyonel ayırımın da bir düzenleyici tedbir olarak kullanılabilmesi hususu tartışılmaya başlanmıştır. Tartışmanın ötesinde fonksiyonel (ya da operasyonel ayırım) düzenleyici bir tedbir olarak giderek daha fazla dikkat çekmektedir. İngiltere, İtalya ve Yeni Zelanda'da bu tedbir halihazırda uygulanmaktadır. Bu bölümde öncelikle ayırıştırma çeşitleri kısaca özetlenecek ve daha sonra fonksiyonel ayırımın tanımı, kapsamı ve fayda ve maliyet unsurları üzerinde detaylı şekilde durulacaktır.

#### **3.1. Ayırıştırma Çeşitleri**

Uygulamada sıklıkla rastlanan üç çeşit ayırıştırma metodu bulunmaktadır: Hesap ayırımı (Accounting Separation), fonksiyonel ayırım (Functional Separation) ve yapısal ayırım (Structural Separation).

Hesap ayırımı yerleşik işletmecinin ayırım gözetmeme ve fiyat kontrolü yükümlülüklerine uyup uymadığını incelemek için kullanılan bir araçtır. Hesap ayırımı yerleşik işletmecinin çeşitli hesap ve fiyat listelerinin yayımlanması yoluyla düzenlenen hizmetlere ilişkin maliyetlerin nasıl tahsis edildiği konusunda şeffaflık sağlamak ve böylece düzenleyici belirliliği artırmaktadır. Hesap ayırımı düzenleyici çerçeve içerisinde yer almakta ve rekabet problemlerinin çözümünde tek başına ya da diğer düzenleyici tedbirlerle birlikte kullanılması önerilmektedir. Ancak özellikle pazar gücünün dikey pazarda kullanımı sonucu oluşan rekabet problemlerini çözmek için standart düzenleyici tedbirler yeterli olmayabilmektedir. Hesap ayırımı tek başına erişim üzerindeki kontrolün kötü kullanımını engellemek için yeterli değildir. Bununla birlikte rekabetçi ve rekabetçi olmayan faaliyetlere ilişkin hesapların ayırıştırılması erişim düzenlemelerinin etkin bir şekilde uygulanabilmesi için büyük önem arz etmektedir. Böyle bir durumda, hesap

ayrımı rekabet karşıtı uygulama yönündeki güdüyü azaltacaktır, zira hesap ayrımı böyle bir uygulamanın düzenleyici kurum tarafından tespit edilmesi riskini artıracaktır. Ancak hesap ayrımının yerleşik işletmecinin genellikle rekabeti geciktirmek için kullandığı alternatif işletmecilere erişim hizmetinin geciktirilmesi gibi rekabet karşıtı uygulamalarını engelleme potansiyeli oldukça sınırlıdır. Hesap ayrımı, ayırım gözetmeme yükümlülüğü ile birlikte etkin bir şekilde kullanıldığında dikey yapısal ayrıma benzer etkileri doğurma potansiyeli bulunmaktadır. Bu durumda yerleşik işletmeci kendi perakende koluna sunduğundan daha kötü koşul ve şartlarla alternatif işletmecilere hizmet sunamayacaktır. Ancak uygulamada birçok sorun ortaya çıkmaktadır. Öncelikle yerleşik işletmeciden talep edilen bilgiler ve ayrıştırılmış hesapların ayırımcı faaliyeti ortaya çıkarma konusunda yeterli olup olmayacağı hususunda endişeler bulunmaktadır. Düzenleyici kurum ve yerleşik işletmeci arasında oldukça yüksek oranda bilgi asimetrisi bulunmakta olup, düzenleyici kurum kayıtların doğruluğu hususunda yerleşik işletmeciye inanmak durumunda kalmaktadır. [20]

Fonksiyonel ayırım hakim konuma sahip işletmecilerin bulunduğu telekomünikasyon pazarlarında tüketicilere seçme şansı veren adil rekabet ortamını sağlamak için kullanılan bir araçtır. Fonksiyonel ayırımda, yerleşik işletmecinin şebeke altyapısı ile bu altyapı üzerinden hizmet sunan birimlerin birbirinden ayrılması gerekmektedir. Fonksiyonel ayırım, birbirinden ayrı ticari işletmeler oluşturulmakla birlikte, sahiplik değişmemektedir. İngiltere’de düzenleyici kurum OFCOM, yerleşik işletmeci British Telekom’u 2005 yılında fonksiyonel olarak ayırmıştır. İsveç’te yerleşik işletmecinin fonksiyonel olarak ayrılması için hükümet Mart 2008’de gerekli mevzuat değişikliğini önermiştir. Bunun yanında, Yeni Zelanda’da düzenleyici kurum ve hükümet arasında yapılan görüşmelerden sonra fonksiyonel ayırım uygulanmıştır. İtalya’da düzenleyici kurum yetkilerini artırma yönünde gerekli hukuki değişiklikler yapıldıktan sonra fonksiyonel ayırımın yerleşik işletmeciye uygulanacağı duyurulmuştur. İspanya ve Polonya’da ise konu tartışılmakta olup, yakın zamanda bu ülkelerde de fonksiyonel ayırımın uygulanması beklenmektedir. Telekomünikasyon pazarları hızlı bir gelişme içerisindeyken, fonksiyonel ayırım pazara yeni giren işletmecilerle yerleşik işletmecinin perakende kolunun şebekeye eşit erişimini sağlamaktadır. Aynı zamanda, pazara yeni

giren işletmecilere yerleşik işletmecinin mevcut altyapısını kullanarak yeni hizmetler sunma fırsatı vermektedir.<sup>2</sup>

Son olarak yapısal ayırım, şebeke altyapısının ve bu şebekeyi kullanarak şebeke erişim hizmeti sunan birimlerin birbirinden tamamen ayrılması anlamında kullanılmaktadır. Burada ticari işletmelerin mülkiyeti de el değiştirmekte ve altyapı ve erişim hizmetleri tamamen birbirinden bağımsız şirketler tarafından sunulmaktadır. Yapısal ayırım uygulamasına örnek olarak İrlanda'da yerleşik işletmeci Eircom'un kendi isteğiyle altyapı ve erişim hizmetlerini birbirinden ayırması gösterilebilir.

Avrupa Komisyonu uygun bir şekilde kullanıldığında fonksiyonel ayırımın telekomünikasyon pazarlarında giderilmesi güç rekabet problemlerini çözme yolunda faydalı olacağını değerlendirmektedir. Bu düşünce doğrultusunda Konsey ve Avrupa Parlamentosu yeni düzenleyici çerçevenin hazırlık aşamasında fonksiyonel ayırımın da çerçeveye eklenebileceği yönünde müzakereler yapmaktadır. Yeni çerçeveye dahil edilmesi halinde, fonksiyonel ayırımın bir ülke pazarındaki rekabet şartlarını bozmaması için, her bir düzenleyici kurumun fonksiyonel ayırım uygulama isteğinin öncelikle Avrupa Komisyonu tarafından onaylanması gerekecektir. [6]

### **3.2. Fonksiyonel Ayırım**

Mevcut AB Direktifleri kapsamında varolan düzenleyici tedbirler – hesap ayırımı gibi – etkin piyasa gücüne sahip işletmeciye kurallar getirerek ayırım gözetmeme prensibini sağlamaya çalışmaktadır. Bu düzenleyici tedbirler dikey entegre şirketin ayrımcı davranışını engellemede bazen yetersiz kalmaktadır. Ayrımcı davranışlar hem toptan hem de perakende piyasalarda rekabet ortamını olumsuz etkilemektedir. Ayırım gözetmeme yükümlülüğünün getirilmesi de bu sorunu çözmede etkisiz kalabilmektedir. Bu nedenle, fonksiyonel ayırım düzenlenen toptan girdilerin tam anlamıyla eşitliğini sağlamaya çalışmaktadır. Fonksiyonel ayırım kararı düzenleyici kurum tarafından detaylı bir analiz yapıldıktan sonra belirlenen problemin doğasına uygun olarak alınmalıdır.

---

<sup>2</sup> Fonksiyonel ayırım uygulaması sonraki bölümlerde daha detaylı incelenecektir.



Fonksiyonel ayırım sadece diğer mekanizma ya da dñzenleyici tedbirler (hesap ayırımı, ayırım gözetmeme vb.) ayırım gözetmeyen erişimi sağlayamadığında uygulanmalıdır.

Fonksiyonel ayırım yukarıda da belirtildiği gibi dikey entegre bir işletmecinin kendi perakende iş kolundan ayrı bir toptan hizmet birimi oluşturmasını gerektirmektedir. Ayrı bir toptan ticari birim tüm müşterilerine eşit şekilde hizmet sunma güdüsünde olacaktır. Diğer şebeke endüstrilerinden farklı olarak, elektronik haberleşme sektörü oldukça dinamik bir yapıya sahip olup, teknolojik değişimlere duyarlıdır. Bu durum ekonomik darboğazların sınırlarının zaman içerisinde değişeceği anlamına gelmektedir. Fonksiyonel ayırım, tekel altyapısından kaynaklanan pazar gücünün kullanımına dayalı faydalar hariç olmak üzere, işletmecinin dikey entegre olmanın getirdiği faydalardan yararlanmaya devam etmesinine de izin vermektedir.

### **3.2.1. Fonksiyonel Ayırımın Temel Unsurları**

Fonksiyonel ayırımın etkin olabilmesi, fonksiyonel ayırma konu olan işletmecinin toptan temel girdiler için eşit erişim sağlayabilmesi yönünde gerekli güdülerin sağlanmasını gerektirmektedir. Bu kapsamda fonksiyonel ayırımın başarıya ulaşabilmesi için aşağıdaki hususların (ve bkz. Tablo 3) yerine getirilmesi önem taşımaktadır.

- Darboğaz konumundaki girdileri işleyen personelin kendi perakende koluna rakiplere kıyasla daha avantajlı davranmasını engellemek için, fonksiyonel ayırım tedbirinde –en azından- aynı ürün ve hizmetlerin aynı sipariş ve teslimat süreci ile şirketin kendi iş koluna ve alternatif işletmecilere sunulması sağlanmalıdır.
- Bu ürün ve hizmetleri sunmak üzere kurulan ayrı birim, ilgili varlıkların yönetimini kendi personeli, işletim destek sistemleri ve yönetsel bilgi sistemleri aracılığıyla yürütmek zorunda olmalıdır.
- Ayırıştırılan birim personelinin bağımsız olarak davranmasını sağlamak için yönetim anlaşmalarının bulunması gerekmektedir. Bu anlaşmalarda aşağıdaki hususlar göz önünde bulundurulmalıdır.
  - \* Ayırıştırılmış birimdeki yönetici ve personel hem kendi müşterilerine hem de dikey entegre şirketin müşterilerine hizmet sağlıyor olmamalıdır.

- \* Ayrıştırılmış birim sunacağı ürün ve hizmetlerin listesini yayımlamalı ve müşterilerine (dikey entegre şirketin perakende seviyedeki rakiplerine) aynı seviyede bilgi sunmalı ve ürün ve hizmetlerin sunumunu da kendi iş koluna uyguladığı şekilde rakip işletmecilere de aynı zamanda yapmalıdır.
- \* Dikey entegre şirket varlıklarının nerede tutulduğuna ilişkin kayıtları tutmalıdır.
- \* Dikey entegre şirket, şirket içi bilgi alışverişinin ve ilgili iç uyum ölçütleri ve izlemeye ilişkin kuralları belirlemeli ve bunu düzenleyici kurumla paylaşmalıdır.
- \* İşletmeci tarafından kapsamlı bir izleme programı uygulanmalı, yükümlülükler uyum konusunda periyodik raporların yanında düzenleyici kurum tarafından talep edilebilecek raporlar da hazırlanmalıdır. [4]

**Tablo 3: Fonksiyonel Ayrımın Bileşenleri**

<p><b>Fonksiyonların Ayrılması:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Darboğaz konumundaki ürünlerin üretimi ve sunumundan sorumlu ayrı bir birimin oluşturulması</li> <li>▪ Tüm işletmecilere ayırım gözetmeme koşulu altında hizmet sunma yükümlülüğü</li> <li>▪ İşletim destek sistemlerinin ayrılması</li> <li>▪ Markanın ayrılması</li> </ul>
<p><b>Personelin Ayrılması:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Personelin bazen ayrıştırılmış birim bazen de diğer departmanlarda çalıştırılmasına izin verilmemesi</li> <li>▪ Ayrıştırılmış birim yöneticisinin dikey entegre şirketin diğer birimlerine atanmasının sınırlandırılması</li> <li>▪ Çalışma ofis ve iş yerlerinin fiziken ayrılması</li> <li>▪ Davranış kurallarının belirlenmesi ve eğitim verilmesi</li> </ul>
<p><b>Bilginin Ayrılması:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ayrıştırılmış birim ile diğer birimler arasındaki bilgi alışverişinin sınırlandırılması (Çin duvarları)</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Farklı erişim sistemlerinin uygulanması (personelin bilgi ihtiyacına özgü)</li><li>▪ Bilgi yönetim sistemlerinin ayrılması</li></ul>
<b>Finansal Ayrım:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Hesap Ayrımı</li><li>▪ Farklı Bütçeler</li><li>▪ Mali Özerklik</li></ul>
<b>Stratejilerin Ayrılması:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Ayrı yönetim</li><li>▪ Ayrı yönetim kurulu, kurulun bağımsızlığı</li></ul> Ayrı birim tarafından stratejik yatırım kararlarının bağımsız bir şekilde alınması
<b>Yükümlülükler/Performans Kriterlerine Uyumun İzlenmesi</b> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ İhlalleri raporlama sisteminin (entegre ve bağımsız) kurulması</li><li>▪ Bağımsız şikayetleri değerlendirme komitesinin oluşturulması</li><li>▪ İhlal halinde uygulanacak cezaların belirlenmesi</li><li>▪ Performans göstergelerinin yayımlanması (bağımsız bir şirket tarafından onaylı)</li><li>▪ Ayrıştırılmış birim ile yerleşik işletmeci (ve alternatif işletmeciler) arasında imzalanan sözleşmelerin düzenleyici kuruma sunulması</li><li>▪ Uyum raporlarının yayımlanması (düzenleyici kurum veya üçüncü bir kişi tarafından)</li></ul>

Kaynak: Nicolas Curien, Mart-Nisan 2007.

Tüm bu unsurlar yerine getirilse de fonksiyonel ayırım yükümlülüğü altyapılara ayırım gözetmeme prensibi çerçevesinde erişimi sağlamaya çalışan diğer düzenleyici mekanizmaların ikamesi olarak değerlendirilmemelidir.

### 3.2.2. Fonksiyonel Ayrımın Fayda ve Maliyetleri

Fonksiyonel ayırımdan sağlanacak faydalar genellikle belirsizlik taşımakta ve ülkenin kendine özgü koşullarına göre değişmektedir. Standart dışı bir tedbir olan fonksiyonel ayırım, mevcut tedbirler (hesap ayrımı gibi) dikey entegre şirketin ayırım gözetmeme davranışını engellemede yetersiz kaldığında uygulanmaktadır. Bu kapsamda hesap ayırımında fonksiyonel ayırma geçişte beklenen faydalar şu şekilde özetlenebilir.

Öncelikle, fonksiyonel ayırım uygulamasıyla fiyat dışı rekabet karşıtı uygulamaların büyük oranda önüne geçilebilir. Fiyat dışı uygulamalar kapsamında bilginin ayrımcı kullanılması ya da saklanması geciktirme taktikleri, kalite ayrımcılığı yer almaktadır. Diğer taraftan, toptan hizmet kalite seviyesini sağlama yönünde daha güçlü ölçütlerin kullanılması mümkün olacaktır. Fonksiyonel ayırımdan sağlanacak fayda büyük ölçüde ayrımcı faaliyet nedeniyle rekabetçi pazar koşullarının ne kadar bozulduğuna bağlıdır.

Birçok düzenleyici kurum fonksiyonel ayırımın rekabeti güçlendirmede yüksek potansiyeli bulunduğunu düşünmektedir. Bunun en önemli nedeni fonksiyonel ayırım ile “girdilerin eşitliği” prensibinin kullanılmasıdır. Böylece toptan erişim ürünleri fonksiyonel olarak ayrıştırılmış birim tarafından tüm işletmecilere aynı fiyatta ve aynı fiyat dışı koşullarda sunulmuş olacaktır. Bu durum ise toptan erişim hizmetlerinin kalitesinin daha da artmasına sebep olacak, yerleşik işletmecinin perakende iş kolunun rekabet avantajını azaltacak ve yerleşik işletmecinin rekabet karşıtı uygulamalarına fazla alan bırakmayacaktır. Ancak teoride beklenen bu faydalar pratikte kolay oluşmamaktadır. Zira, girdilerin eşitliği prensibinin uygulanması tahmin edilenden daha fazla zaman almaktadır. Nitekim İngiltere’de fonksiyonel ayırımın uygulanmasında görülen uzun zaman süreci de bu durumu destekler niteliktedir. [11]

Düzenleyici çerçevede öngörülmeleyen standart dışı düzenleyici tedbirlerin uygulanması durumunda uygulamaya ilişkin bir takım maliyetler ortaya çıkmaktadır. Ayrıştırma yapısal ayırma doğru yaklaştıkça maliyetlerin seviyesi de artmaktadır. Hesap ayırımından fonksiyonel ayırma geçişte iki farklı maliyet türü ortaya çıkmaktadır. Bunlardan ilki fonksiyonel ayırımın uygulanmasından kaynaklanan doğrudan ve dolaylı maliyetleri içermekte ve dikey entegrasyonun ortadan kaldırılmasından doğan işletim maliyetlerinden oluşmaktadır. İkinci çeşit maliyetler ise yerleşik işletmeci ve rekabetçi işletmecilerin yatırım ve yenilikçilik güdüsünde azalma sonucu yüksek hızlı erişim şebekelerinde gecikme ya da bu şebekelerin gelişmemesi sonucu ilgili hizmetlerinin sunulamamasından kaynaklanan maliyetlerdir. [11]

Fonksiyonel ayırım modelinde, bilgi sistemlerinin ayrılması, personelin eğitimi ve en önemlisi tamamen şirketten ve şebekeden ayrıştırılmış bir erişim bölümünün oluşturulması maliyetleri artırmaktadır. Altyapı ve erişim bölümlerinin ayrıştırılması sonucu bu bölümler arasında bağlantının sağlanabilmesini teminen personel sayısında artış sözkonusu olabilmektedir. [11]

Dikey entegre şebekeler toptan ve perakende iş kollarını bünyesinde bulundurmakta ve kapsam ekonomilerinden istifade etmektedir. Bu hususların mevcudiyeti işletmecilerin ürün farklılaştırması yapabilmesine olanak vermekte ve perakende iş kolu birleştirme/bağlama yoluyla yeni ve farklı ürünler sunabilmektedir. Ayrıştırma sonucu kapsam ekonomisinin faydalarında azalma ortaya çıkabilmekte ve bu durum daha yüksek işlem maliyetlerine neden olabilmektedir. [11]

Fonksiyonel ayırımın diğer bir maliyet unsurunun toptan seviyedeki hizmetlerin kalite seviyesine yaptığı etki şeklinde ortaya çıkabilmektedir. Eşit girdi prensibine dayalı hizmet sunumu işletmecilere sunulan hizmet kalitesini olumsuz yönde etkileyebilmektedir. Toptan seviyedeki hizmetlerin kalite seviyesindeki azalma OFCOM'un BT ayrıştırmasına ilişkin değerlendirme raporunda da yer almıştır. OFCOM'a göre "ayrıştırma süreci üzerinden geçen son 12 ayda toptan ürünlerin performansı zaman zaman düşmüş ve taahhüt edilen ilerlemeler tam anlamıyla gerçekleştirilmemiştir." [11]

Fonksiyonel ayırımın sayılan bir diğer maliyet unsuru çeşitli nedenlerle yerleşik işletmecinin yeni nesil erişim şebekelerine yatırım yapma güdüsünü azaltmasıdır. Bunun sebeplerinden biri yerleşik işletmecinin fonksiyonel ayırım uygulamasına odaklanarak yeni nesil şebekelere yapacağı yatırımı geciktirme ihtimalidir. Yeni nesil erişim şebekelerinin yaygınlaştırılması şebekedeki önemli değişiklikler gerektirmekte ve bu da uzun zaman alabilmektedir. Yerleşik işletmecinin fonksiyonel ayırma zorlanması halinde uyması gerekli sıkı kurallar söz konusu olacak bu durum ise önemli mali kaynak, insan kaynağı ve teknolojik çalışma gerektiren yeni nesil şebeke yayılımının gecikmesine sebep olabilecektir. Fonksiyonel ayırım sonucu perakende ve erişim birimleri arasındaki

koordinasyon azalacaktır. Bu azalma ise halihazırda oldukça büyük yatırım riski içeren yeni nesil erişim şebekelerinin yayılımındaki yatırım riskini daha da artırılabilir ve yerleşik işletmecinin yatırım yapma güdüsünü azaltabilecektir. Ayrıştırılmış erişim birimi, herhangi bir rekabet baskısıyla karşı karşıya değilse (örneğin kablo gibi etkin alternatif altyapılar mevcut değilse), tekellerin genellikle yaptığı gibi, yeni teknolojilere yatırım yapma isteğinde olmayacaktır. [11]

Fonksiyonel ayırım yerleşik işletmecinin yanı sıra alternatif işletmecilerin de yatırım yapma güdüsünü azaltabilmektedir. Yerleşik işletmecinin perakende iştirakçisi ile aynı koşullar altında hizmet alacak olan alternatif işletmeciler kendi altyapılarını kurma isteğini erteleyebilmektedir. Bu durum ise altyapıya dayalı rekabetin gelişmesini olumsuz yönde etkileyebilmektedir. Bu durumda doğru erişim fiyatının belirlenmesi büyük önem arz etmekle birlikte yatırım yapma isteği ile maliyet esaslılık arasındaki dengenin kurulması pratikte uygulanması oldukça zor bir düzenleyici tedbirdir. [11]

### **3.2.3. Ülke Uygulamaları**

#### **3.2.3.1. İngiltere**

İngiltere’de 2005 yılı sonlarında Openreach’in kurulması şeklinde gerçekleşen fonksiyonel ayırım uygulamasının detaylarına girmeden önce, bu tarihe kadar yaşanan ve OFCOM için fonksiyonel ayırım hususunda gerekçe oluşturan gelişmeleri kısaca özetlemekte fayda görülmektedir. Bu gelişmelerden ilki AB Direktiflerinin İngiltere düzenleyici sistemine henüz aktarılmış olmasıdır. İkincisi 2003 yılında OFCOM’un kurulmasıdır. Üçüncü gelişme ise eski düzenleyici çerçeve ile düzenlemeye yeni yaklaşım arasında köprü vazifesini gören stratejik inceleme çalışmasının başlatılmasıdır. Stratejik inceleme çalışmasına ihtiyaç, aynı zamanda İngiltere’de beklenen rekabet ortamının sağlanmamasından da kaynaklanmıştır. İngiltere’de bazı şirketler kendi altyapılarını kurarsa da bunların ölçekleri oldukça küçük kalmıştır. Kablo şirketleri coğrafi olarak en gelişmiş şebekeleri işletmekle birlikte, nüfusun yarısından azına ulaşmıştır. Kablo şirketlerinin mali kayıplar nedeniyle rekabet edebilme kapasiteleri de oldukça

sınırlı kalmıştır. Hizmete dayalı rekabet ise 1990'lı yıllardan itibaren uygulanmakla birlikte, yerleşik işletmeci BT'nin toptan pazarda hakim konumunu kötüye kullanması nedeniyle rekabet yeterince geliştirilememiştir.[26]

Rekabet karşıtı bu davranışların etkisi, genişbant ve yerel ağın ayrıştırılması uygulamasında görülmüştür. Birçok alternatif işletmeci 1990'lı yıllarda genişbant hizmeti sunma isteğinde olduklarını belirtmişler, ancak sonuçta pazarı terketmek durumunda kalmışlardır. [12] Bu şartlar altında hazırlanan stratejik inceleme, genişbant telekomünikasyon pazarında rekabeti artırmak ve yerel ağın ayrıştırılması sürecini hızlandırmak amacını da gütmektedir.

OFCOM, 2003 yılının sonunda, 2004 yılı için İngiltere telekomünikasyon pazarını inceleyeceğini duyurmuştur. İlk konsültasyon dokümanı çok geniş ele alınmış ve ortaya çıkan hususlar ikinci konsültasyon dokümanında netleştirilmiştir. Konsültasyon dokümanında üç adet düzenleyici alternatif üzerinde durulmaktadır. Bunlardan ilki pazardaki düzenlemelerin kaldırılması olup, OFCOM tarafından henüz bunun için gerekli rekabetçi ortamın sağlanamadığı gerekçesiyle uygun olmadığına karar verilmiştir. İkinci alternatifte 2002 tarihli Şirketler Kanunu kapsamında Rekabet Komisyonunun BT'nin rekabet karşıtı davranışları hususunda inceleme yapması yer almaktadır. OFCOM'un da tercih ettiği üçüncü alternatif ise "gerçek erişim eşitliği" olarak adlandırılmakta ve alternatif işletmecilerin toptan ürünleri BT'nin kendi iştirakine sağladığı koşullarla almasını sağlamayı hedeflemektedir. [19]

OFCOM Haziran 2005'te BT tarafından önerilen şirket ayrıştırmasının kabul edilip edilemeyeceği hususunda bir konsültasyon süreci başlatacağını duyurmuştur. BT aşağıdaki şekilde bir erişim hizmeti bölümü kurmayı kabul etmektedir.

- Erişim hizmeti birimi telekomünikasyon şebekesinin son kullanıcıya uzanan kısmını kontrol edecektir.
- BT'nin mülkiyetinde kalmakla birlikte BT'den bağımsız faaliyet gösterecektir.
- BT'nin kullandığı markadan başka bir marka kullanılacaktır.

- Kendine ait beş üyeden oluşan bir kurulu olaak ve BT'de yönetici olmayan birisi bu birime başkanlık edecektir.
- BT Toptan grubunun 28.000 çalışanından 15.000'inin bünyesine alacaktır.
- Yeni nesil şebekelere erişim konusunda yapılacak yatırımlarda kamuoyuna danışma süreci uygulanacaktır.[15]

Eylül 2005'te BT'nin teklifi OFCOM tarafından kabul edilmiştir. BT'nin erişim hizmeti birimi Openreach olarak adlandırılmıştır. Fonksiyonel ayrımın gerçekleştirilmesi süreci OFCOM tarafından çok dikkatli bir şekilde izlenmiş ve konuya ilişkin değerlendirme raporları yayımlanmıştır.

İlk değerlendirme raporu Ekim 2006'da yayımlanmış olup, uygulamanın yeterince memnun edici olmadığı belirtilmiştir. Raporda üzerinde durulması gereken sekiz alan belirtilmektedir. Bu alanlar oldukça geniş kapsamlı olup, BT Toptan ve Openreach arasındaki sınırların belirlenmesinden Openreach'in yönetim bilgi sistemleri ile işletim destek sistemlerinin BT'nin sistemlerinden nasıl ayrılacağına kadar uzanmaktadır. İkinci yıllık değerlendirme raporunda Openreach'in BT'den ayrıştırılması yönünde daha fazla çabaya ihtiyaç olduğu ve fonksiyonel ayrımın faydalarının ortaya çıkarılabilmesi için daha fazla çalışma gerektiği ifade edilmektedir. [9]

Her iki değerlendirme raporunda da Openreach'in BT'den ayrılmasında yaşanan güçlükler belirtilmekte ve özellikle bilgi sistemlerinin ayrıştırılmasındaki zorluklar üzerinde durulmaktadır. Ayrıştırmaya konu üç bilgi sistemi sırasıyla yönetim bilgi sistemi, işletim destek sistemi ve eşitlik yönetim platformudur. Openreach'in işletim destek sistemlerinin fiziksel olarak Haziran 2010'a kadar BT'den ayrılması gerekmektedir. [9]

Ayrıştırma sürecinde diğer bir sorunlu alan mühendislik kaynaklarına erişim hususunda ortaya çıkmıştır. BT duruma göre mühendislerin Openreach ve BT Toptan arasında hareket edebilmesini istemektedir. OFCOM, Openreach ve BT'nin geri kalan kısmı arasında "Çin duvarlarının" inşa edilmesi gerektiğini bildirmiştir.



Openreach'in verdiği taahhütler kapsamında aşağıda sayılan ürünler yerleşik işletmeci ile alternatif işletmeciler arasında ayırım gözetilmeden sunulmaktadır.

- Toptan analog hat kiralama (analog ses hizmetleri için),
- Toptan ISDN2 ve ISDN30 hat kiralama (sayısal ses hizmetleri için),
- Yerel Ağın Paylaşımına Açılması (Tam ve Paylaşımlı erişim)
- Müşteriler için ilk santrale kadar kısmi özel Ethernet devreler,
- Müşteriler için ilk santralden POP noktasına veya ikinci santrale kadar kısmi özel Ethernet devreleri,
- Belirli ekipmanların (video sunucuları gibi) santralde ortak yerleşimi için imkan sağlanması.

Openreach'in belirtilen yükümlülükleri ihlal etmesi halinde, OFCOM ve/veya yargının müeyyidelerine maruz kalılabilmektedir. Ayrıca Openreach konusundaki gelişmeler yıllık olarak detaylı bir şekilde OFCOM'a rapor edilmektedir.

Openreach tarafından yapılan açıklamaya göre *“Genel olarak fonksiyonel ayırım düzenlemesinin yatırımları azalttığı söylenmesine rağmen İngiltere’de fonksiyonel ayırım düzenlemesi yatırımların artmasına neden olmuştur. Openreach tarafından halihazırda 11.2 milyon genişbant bağlantısı ve 2.4 milyon yerel ağa ayrıştırılmış erişim hizmeti sunulmaktadır. 20’den fazla yerel ağ şirketi Openreachden hizmet almaktadır. Yerel ağa erişim 1700 yerel santralde sunulmaktadır. Openreach’in kurulmasını müteakip daha fazla erişim ürünü farklılaştırması yapılmış ve BT’nin hisse değerlerinde artış gözlemlenmiştir. Openreach uygulamasının başlamasından itibaren BT hisse performansı DT (Deutsche Telecom) hisse performansına göre %60 artış göstermiştir.”*  
[8]

Fonksiyonel ayırım İngiltere’de oldukça uzun ve zahmetli bir süreci gerektirmiştir. BT’nin 2006 yılı faaliyet raporuna göre Openreach’in kurulması 70 milyon sterlin, 2007 yılında ise 30 milyon sterlin maliyet getirmiştir. Gelineen noktada önemli ilerlemeler kaydedilmiş olmakla birlikte hala yapılması gereken iyileştirmeler bulunmaktadır. OFCOM tarafından

yaşanan sorunlar arasında; Openreach'in hizmet kalite seviyesindeki düşme, ürünlerin belirlenen süreden daha geç sunulması, Openreach'in konsültasyon sürecindeki eksikliği, yerel santrallerde alana erişim hususunda eşit uygulamanın sağlanamış olması ve endüstrinin BT'nin yeni nesil şebekelere yapacağı yatırım konusundaki endişelerinin bulunması sayılmaktadır. Bu sorunların çözülebilmesi için Openreach'ten ek taahhütler alınması ve yeni hizmet seviyesi anlaşmalarının ve aksamalar halinde tazminat mekanizmasının kurulmasına karar verilmiştir. [5]

### 3.2.3.2. İtalya

Fonksiyonel ayırım İtalya'da devletin doğrudan müdahalesiyle gelişme sürecine girmiştir. İlk etapta söz konusu işlemin Telecom Italia (TI) tarafından gönüllü olarak (kendi inisiyatifinde) başlatılması planlanmış, fakat çoğunluk hissesini elinde bulunduran Pirelli şirketinin bu hisseleri satma planını açıklaması ve bunların yabancı bir şirketin (AT&T) eline geçmesi ihtimali, hükümetin doğrudan müdahalesini gerektirmiştir. Diğer bir deyişle tüm ülke çapında altyapıya sahip IT şirketinin yabancı bir şirket tarafından alınabileceği ihtimali kamu otoritelerini böyle bir satış olmadan harekete geçmeye itmiştir. Bu çerçevede Nisan 2007 tarihinde İtalya düzenleyici kurumu AGCOM'un konuyla ilgili yetkileri artırılmış ve fonksiyonel ayırım konusundaki mevzuatın altyapısı oluşturulmuştur. Yeni mevzuat kapsamında düzenleyici kuruma, TI şirketinin kendi yaptığı planın uygun bulunmaması halinde, çeşitli yükümlülükler getirebilme yetkisi verilmiştir. İtalya'nın bu yaklaşımı aynı zamanda AT&T şirketinin de alım planından vazgeçmesinde rol oynamış ve çoğunluk hissesi İtalyan şirketleri ağırlıklı bir konsorsiyum tarafından alınmıştır.[13]

Söz konusu gelişmeler neticesinde TI, Şubat 2008 tarihinde sabit hat şebekesinin yönetimine ilişkin ayrı bir birim oluşturacağını beyan etmiştir. Açık Erişim (Open Access) adı verilen ve TI'nın ticari birimlerinden ayrı olarak kurulan bu birim hem iç (TI) hem de dış müşterilere karşı ayrımcı olmama yükümlülüğü altında hizmet verme sorumluluğunu taşımaktadır. [23] Bu konuda TI toptan düzeyde tüm müşterilere eşit davranılmasını sağlayacak detaylı taahhütler hazırlamış bulunmaktadır. Söz konusu hususlar arasında hizmet kalitesi gibi konularda detaylı bilgiye ulaşımın sağlanması ve toptan seviyedeki

müşteri hizmetleri aktivasyon süreçleri için yeni prosedürler yer almaktadır. Ayrıca belirtilen taahhütlere uyumun sağlanıp sağlanmadığını kontrol amaçlı ayrı bir birim daha kurulmuştur .[24]

### **3.2.3.3. Yeni Zelanda**

2004 yılında devlet tarafından alınan bir kararla Telecom New Zeland (TNZ) şirketinin sahip olduğu yerel ağ şebekesine alternatif işletmecilerin erişimi engellenmiş ancak söz konusu karar 2006 yılında değiştirilmiştir. Mayıs 2006 tarihinde İletişim Bakanlığı tarafından alınan yeni kararda ilgili piyasalarda rekabeti artırıcı düzenlemelere gidileceği ve bunlar arasında TNZ şirketinin yapısal ayrıştırması uygulamasının da değerlendirileceği ifade edilmiştir [7]. Müteakiben Haziran ayı içerisinde TNZ tarafından yapılan açıklamada şirketin kendi inisiyatifiyle (gönüllü olarak) toptan seviyedeki hizmetleri içeren bağımsız bir birim oluşturacağını ve bunun Yeni Zelanda koşullarına en uygun düzenleme olacağı belirtilmiştir.

Bunun üzerine, Kasım ayı içerisinde hükümet tarafından görevlendirilen bir komite TNZ şirketinin toptan ve perakende seviyede şebeke bazında ayrı birimlere ayrıştırılmasını önermiştir. Söz konusu tavsiye TNZ şirketinin yapmış olduğu toptan ve perakende düzeyde hesap ayırımını içeren öneriden oldukça kapsamlı bir düzenlemeyi içermesine rağmen, işletmeci buna karşı çıkmamıştır. İşletmecinin bu öneriyi kabul etmesinin altında yatan sebebin ise fonksiyonel ayırım yapısal ayırma göre daha kabul edilebilir bir yöntem olarak görmesi gösterilmektedir. Bu önerinin, işletmeci tarafından kabul edilmesinde önem taşıyan diğer bir husus da işletmecinin perakende ve toptan hizmet birimlerini daha önce ayrıştırmış olmasıdır. Ancak hükümetin önerdiği fonksiyonel ayırımın daha detaylı olması gibi nedenlerden ötürü taraflar arasındaki müzakereler Nisan 2007 tarihine kadar sürmüştür [7]. Müzakere esnasında TNZ üçlü fonksiyonel ayrıştırma (şirketin gerçekleştirdiği ayırımdan daha detaylı bir ayrıştırma) yerine yapısal ayırıma gidilmesini, bunun karşılığında ise şirketin daha esnek toptan ve perakende seviye yükümlülüklerine tabi tutulmasını talep etmiştir. TNZ'nin fonksiyonel ayırım yerine yapısal ayırımı tercih etmesinin sebepleri olarak da 2010 yılına kadar söz konusu işlemin gerçekleştirilemeyeceği, maliyetin çok yüksek olacağı ve uygulamanın sonunda yapısal

ayrıştırmanın yine gündeme gelme ihtimalinin bulunduğu gösterilmiştir. Müteakiben Eylül 2007'de hükümet 148 milyon \$ maliyet içeren üçlü fonksiyonel ayrıştırmanın yapılmasını içeren bir planı yürürlüğe koymuş ve uygulamanın denetlenmesi için de bağımsız bir birim (denetleme birimi) oluşturulmuştur. Ekim 2007'de ise TNZ şirketinin yeni genel müdürü (CEO) şebeke bölümünü satma planlarından vazgeçtiklerini belirterek, hükümete taslak ayrıştırma planlarını sunmuştur [3]. Daha sonra fonksiyonel ayrıştırma planı kesinleştirilmiş ve uygulama aşamasına 31 Mart 2008 tarihinde geçilmiştir.[10]

#### **3.2.3.4. Diğer Ülkeler**

Hollanda düzenleyici kurumu OPTA Mart 2007 başında açık erişimin bu ülkede uygulanabilirliğine ilişkin NERA tarafından hazırlanan rapora yönelik görüşlerini yayımlamıştır. OPTA bu noktada Hollanda'da kablo operatörlerinin alternatif oluşturduklarını, bu itibarla piyasa koşullarının İngiltere'den farklı olduğunu ve herhangi bir ayrıma gitmenin gerekli olmadığını ifade etmektedir. Buna ek olarak, Hollanda'daki düzenleyici çerçevenin İngiltere'de yapılan fonksiyonel ayırım uygulamasına izin vermeyeceği vurgulanmaktadır. OPTA'nın üzerinde durduğu diğer bir konu da altyapının sahibi olan KPN şirketinin omurga ve erişim şebekelerinin tümünü yenileme planı olduğu ve fonksiyonel ayrıma gidilmesi durumunda, işletmecinin yatırım planlarında menfi bir etki oluşturulabileceği hususudur. Bu nedenlerden ötürü OPTA tarafından yapılan açıklamada fonksiyonel ayırım uygulamasına gidilmeyeceği beyan edilmiştir.[1]

Polonya'da düzenleyici kurum UKE fonksiyonel ayırımın uygulamaya konulmasını istemekteyken, yerleşik işletmecisi TPSA bu konuda muhalif bir tutum sergilemektedir. Bu konuda hali hazırdaki durum itibarıyla mevzuattaki belirsizlik gibi durumlardan ötürü kesin bir karara varılamamıştır. [16]

Portekiz'de hükümetten gelen baskılar neticesinde, Mart 2007 tarihinde başlayan süreçte, Portugal Telecom şirketi sabit hat ve kablo bölümlerinin mülkiyetini ayırmış ve 2007 yılı sonunda multimedya, kablo TV ve içerik sağlama hizmetleri bazında ayrı birimler oluşturmuştur [17]. Gönüllülük esasına dayalı bu ilk tecrübenin, daha sonra

gündeme gelebilecek fonksiyonel ayırım uygulamasını da kolaylaştırıcı bir etkisi olacağı değerlendirilmektedir.

İsveç'te Şubat 2007 tarihinde TeliaSonera şirketinin genişbant hizmetlerden sorumlu yöneticisinin yaptığı açıklamada düzenleyici kurum PTS'in hükümete sunduğu ve fonksiyonel ayırımın tavsiye edildiği rapor doğrultusunda çalışmaların başlatıldığı ifade edilmiştir[25]. Ancak aynı yılın Mart ayında gönüllü ayrıştırmanın dışında düzenleyici kurumun getireceği zorunlu bir uygulamanın gündeme gelmesi, TeliaSonera'nın görüşmelerden çekilmesine sebep olmuştur [21]. Müteakiben, Haziran ayı içerisinde düzenleyici kurum TeliaSonera'nın sabit hat şebekesinde fonksiyonel ayırma gitmesi için zorunlu tutulmasına dair görüşünü açıklamış, yapısal bir ayrıştırmaya ise gerek olmadığını değerlendirdiklerini beyan etmiştir. Bunun karşılığında ise TeliaSonera söz konusu planı kabul etmemiş ve gönüllü uygulamaların daha etkin olacağını savunmuştur. Bu çerçevede bir konsültasyon süreci başlatılmış ancak, Eylül 2007'de TeliaSonera fonksiyonel ayırım uygulamasını kabul ederek bu süreci sonlandırmıştır.

### **3.2.3.8. Ülke Uygulamalarına İlişkin Değerlendirme**

Ülkelerdeki ayrıştırma uygulamalarının incelenmesi neticesinde çeşitli sonuçlara ulaşmak mümkündür. Öncelikle İngiltere'de Openreach'in BT'nin kalan kısmından ayrılması basit bir süreçten oluşmamaktadır. Erişim hizmeti biriminin kendi ticari markası, kurulu ve teşvik mekanizmasının oluşturulması oldukça hızlı gerçekleşmiştir. Ancak Openreach'in süreçler ve ürünler bazında BT'den ayrıştırılması aynı hızda gerçekleştirilememiştir. Ayrıştırmanın karmaşık bir süreç olduğu görülmüş ve taahhütlerin yerine getirilmesi için yapılan uzatma talepleri sürecin oldukça uzamasına neden olmuştur.

BT, Openreach'i şirketin diğer kısımlarından ayırma çabasını sürdürürken, diğer telekomünikasyon işletmecilerinden de şikayetler gelmiştir. Bu şikayetler ise genellikle Openreach tarafından sağlanan ürünlere yönelik olmuştur. Ürünleri sağlamada yaşanan gecikmeler ve tatmin edici olmayan hizmet sunumları diğer işletmecileri BT karşısında dezavantajlı duruma getirmiştir.

Uygulamaya ilişkin diğer bir gözlem, ayrıştırma uygulaması ilerledikçe zorlukların da katlanarak artmasıdır. Bu zorluklar sonucu BT muafiyet ya da değişiklik talebinde bulunmuş ve OFCOM bu zamana kadar 18 adet muafiyet ya da değişiklik sağlamıştır. OFCOM'un sağladığı bu muafiyet ve değişikliklerin toplam etkisi bazı çevrelerce sorgulanmaktadır. Her bir muafiyet ya da değiklik için konsültasyon süreci izlenmekle birlikte, bunların tümünün ayrıştırma uygulamasına ve telekomünikasyon işletmecilerine etkisi bilinmemektedir. Muafiyet ya da değişikliklerinin birbirleriyle etkileşiminin ne olduğu net olmadığından, müşterilerin Openreach'ten aldıkları ürünün özelliklerii açısından farklı muamele görebilecekleri hususunda endişeler ortaya çıkmıştır. Bu endişenin haklılığı olması halinde fonksiyonel ayırımın en önemli gerekçelerinden birisi –*tüketicilere farklı muamele yapılmamas prensibi*- zayıflamış olacaktır.

Avrupa Komisyonu Openreach uygulamasını başarılı bir örnek olarak kabul etmektedir. Ancak bu değerlendirme AB çapında uygulamanın yaygınlaşmasına sebebiyet vermemiştir. İsveç Openreach modelini izleme yolunu seçmiş olmakla birlikte, Hollanda düzenleyici kurumu Hollanda telekomünikasyon pazarında platformlar arası rekabetin varolduğunu belirterek fonksiyonel ayırımı uygulamamaya karar vermiştir. Bazı üye ülkeler prensipte karşı çıkmalarına rağmen, Avrupa Düzenleyici Grubunun fonksiyonel ayırma bakışına, kendi bölgelerinde uygulama zorunluluğu olmaksızın, destek vermiştir. Başka bir ifadeyle, bazı üye ülkeler kendi pazar koşullarını dikkate aldıklarında fonksiyonel ayırımın gereksiz olduğu düşüncesindedir.

Fonksiyonel ayırımın tamamen uygulandığı İngiltere ile hiç kabul edilmediği Hollanda gibi ülkeler arasında kalan gelişmeler de bulunmaktadır. İtalya ve Yeni Zelanda'daki uygulamalar buna örnek teşkil etmektedir. Telecom Italia Açık Erişim (Open Access) birimini kurmuştur. Ancak bu birimin İngiltere'deki Openreach gibi bağımsız bir kurulu bulunmamaktadır. Başka bir deyişle, Açık Erişim Birimi Openreach'in yalnızca bazı özelliklerini bünyesinde barındırmaktadır. Benzer şekilde, Yeni Zelanda'daki gelişmeler de Openreach'in oluşturulması süreciyle tam bir uyumluluk arz etmemektedir. Sabit şebekesini elinde bulundurmak isteyen BT'den farklı olarak Yeni Zelanda yerleşik işletmecisi TNZ kendi isteğiyle fonksiyonel ayırımdan ziyade yapısal ayırımı uygulamak

istemiştir. Ancak bu teklif kabul edilmemiş ve Eylül 2007'de fonksiyonel ayırım gerçekleştirilmiştir. Yeni Zelanda'da gerçekleştirilen fonksiyonel ayırım İngiltere'de uygulanandan daha geniş çaplıdır. Bu durum fonksiyonel ayırımın ülkenin şartlarına göre farklı modellerle uygulanabileceğini göstermektedir. [10]

## 4. Türkiye'deki Durum

### 4.1. Ayırtırmaya İlişkin Hukuki Durum

Ülkemiz telekomünikasyon mevzuatı incelendiğinde bu çalışma kapsamında incelenen ayırtırma türlerinden (*hesap ayırımı, fonksiyonel ayırım ve yapısal ayırım*) hesap ayırımının mevzuatta yer aldığı ve diğer ayırtırma türlerine açık bir ifade ile yer verilmediği görülmektedir. 10 Kasım 2008 tarih ve 5809 sayılı Elektronik Haberleşme Kanunu'nun Hesap ayırımı ve maliyet muhasebesi başlıklı 21. maddesinde aşağıdaki ifadeler yer verilmektedir.

*“(1) Kurum ilgili pazarda etkin piyasa gücüne sahip işletmecilere hesap ayırımı yükümlülüğü getirebilir. Hesap ayırımı yükümlülüğü getirilen işletmeciler, Kurum tarafından belirlenecek hesap ayırımı ve maliyet muhasebesine ilişkin usul ve esaslar kapsamında faaliyet alanları ve iş birimleri için ayrı ayrı hesap tutma ile yükümlüdür.*

*(2) Kurum işletmecilerin hesaplarını denetleyebilir veya denetim yetkisi vermek suretiyle denetleyebilir veya işletmecilere hesaplarını bağımsız denetim kuruluşlarına denetletme yükümlülüğü getirebilir. Denetim yetkisi verilenler ve bağımsız denetim kuruluşları, bu Kanun ve hesap ayırımı ve maliyet muhasebesine ilişkin mevzuat hükümleri çerçevesinde inceleme ve denetimden sorumludurlar. Denetim yetkisi verilenler ve bağımsız denetim kuruluşları, denetimlere ilişkin olarak hazırladıkları raporlardaki yanlış ve yanıltıcı bilgi ve kanaatler nedeniyle doğabilecek zararlardan ve üçüncü kişilere verecekleri zararlardan sorumludurlar. Hesap ayırımı ve maliyet muhasebesi kapsamında yapılan denetime ilişkin giderler ilgili işletmeciler tarafından karşılanır.*

*(3) Kurum, işletmecilere; hesap ayırımı ve maliyet muhasebesi yükümlülükleri kapsamında hazırladıkları bilgi ve belgeleri yayımlama yükümlülüğü getirebilir. Kurum,*

*gerekli gördüğü takdirde bu bilgi ve belgeleri kendisi de yayımlayabilir. Yayımlanacak bilgi ve belgelerin kapsamı Kurum tarafından belirlenir.*

*(4) Bu maddenin uygulanmasına ilişkin hususlar Kurum tarafından düzenlenir.”*

Hesap ayrımı yükümlülüğünün getirilmesinin amacı etkin piyasa gücüne sahip işletmecinin ayırım gözetmeme yükümlülüğünü yerine getirmesinin yanında olası rekabet ihlallerini tespit etmek ve önüne geçmektir. Erişim ve arabağlantı bölüm başlığı altında yer alan bu madde yine aynı bölümde yer alan 16. maddenin 5. fıkrasıyla da güçlendirilmektedir. Fıkra kapsamında “*Kurum, erişim yükümlüsü işletmecilere, diğer işletmecilerin makul erişim taleplerini, bu Kanun hükümleri çerçevesinde karşılamalarına yönelik olarak eşitlik, ayırım gözetmeme, şeffaflık, açıklık, maliyet ve makul kâra dayalı olma yükümlülükleri ile erişim hizmetlerini kendi ortaklarına, iştiraklerine veya ortaklıklarına sağladıkları ile aynı koşul ve kalitede sunma yükümlülüğü getirebilir.*” hükmüne yer verilerek yükümlü işletmecilerin rekabet karşıtı davranışlarının önüne geçilmeye çalışılmaktadır. Erişim ve Arabağlantı Yönetmeliğinde ise sözkonusu hükümlerin nasıl uygulanacağına ilişkin ayrıntılı hükümlere yer verilmektedir.

#### **4.2. Ülkemizdeki Ayırıştırma Uygulamaları ve Değerlendirmeler**

Ülkemizde Türk Telekomünikasyon A.Ş.’nin özelleştirilmesi sürecinde kablo TV ve internet hizmetleri açısından ayırıştırma hususunun Rekabet Kurumu’nun görüşü doğrultusunda gündeme geldiği ve özelleştirme işlemleri gerçekleştirilmeden önce bu ayırıştırmanın gerçekleştiği görülmektedir. Nitekim Rekabet Kurumunun 21.7.2005 tarih, 05-48/681-175 sayılı ve Türk Telekomünikasyon A.Ş.’nin %55 oranındaki hissesinin blok satış yöntemiyle özelleştirilmesine yönelik izin talebi konulu Kararlarında özelleştirmeye ilişkin görüşlerinin ne şekilde gerçekleştiğine ilişkin değerlendirmelere yer verilmektedir. Bu değerlendirmeler aşağıda verilmektedir.



Rekabet Kurulu'nun 2.9.2004 tarihli ve 04-57/797 sayılı toplantısında Türk Telekomünikasyon A.S.'nin özelleştirilmesine ilişkin olarak,

“A.

1. Kablo TV altyapısının, bu altyapıya ilişkin mülkiyet ve işleme dair tüm haklar ile birlikte en geç Türk Telekom'un devir işlemini takip eden bir yıllık süre zarfında tamamlanmak üzere ayrı bir tüzel kişilik haline getirilmesi ve bu tüzel kişinin kontrolünün devredilmesi,

2. TTNet internet servis sağlayıcılığı faaliyetlerinin, en geç Türk Telekom'un devir tarihini takip eden altı aylık süre zarfında tamamlanmak üzere diğer iş birimlerinden ayrı bir tüzel kişiliğe kavuşturulması,

3. GSM mobil telekomünikasyon hizmetleri pazarında hakim durumda olan teşebbüsün tek başına ihaleye katılmasına izin verilmemesi; bu teşebbüsün herhangi bir konsorsiyum içerisinde ihaleye katılabilmesinin ancak bu kuruluşun Türk Telekom üzerinde doğrudan ya da dolaylı kontrol hakkına sahip olamaması halinde mümkün olabileceği; bu teşebbüsü doğrudan ya da dolaylı biçimde kontrol eden kişi ya da grupların Türk Telekom ihalesine tek başlarına, birlikte ve/veya ayrı ayrı herhangi bir konsorsiyum içerisinde katılabilmelerinin, ancak ihale sonrasında bu teşebbüsteki ve/veya bu teşebbüs üzerinde doğrudan ya da dolaylı kontrol hakkına sahip her türlü teşebbüsteki kontrol hakkı tanıyan tüm araçları kendi ekonomik bütünlükleri dışında bir şahsa devretmeleri halinde mümkün olacağı,

4. Özel İletişim Vergisi nedeniyle Türk Telekom ile altyapılardan yararlanan işletmeciler arasında doğan eşitsizliğin devir öncesi giderilmesi, doğrultusunda özelleştirme yapılmasının ileride daha rekabetçi piyasa yapısının oluşmasının sağlanması yönünden yararlı olacağı,

B. Alıcı adayları belli olduktan sonra 1998/4 sayılı Tebliğ'in 5. maddesi uyarınca yapılacak değerlendirmede 4054 sayılı Kanun'un ilgili maddelerine aykırılıklar ve sakıncalar belirlenmesi halinde, devirle ilgili koşul ve yükümlülükler getirilebileceği veya devre izin verilmeyebileceği, dolayısıyla bu hususun ihaleye katılacak teşebbüslerin bilgisine sunulması bakımından ihale şartnamesinde belirtilmesinin gerekli olduğu ...” sonuç ve kanaatine ulaşılmıştır.

Rekabet Kurulu Görüşü'nde belirtilen konular; Kablo TV'nin yapısal olarak ayrıştırılması; Türk Telekom'un internet faaliyetlerini sürdürdüğü TNet'in ayrı bir tüzel kişiliğe kavuşturulması; GSM hizmetleri piyasasında hakim konumdaki firma açısından getirilen sınırlamalar ve Özel İletişim Vergisi şeklinde sınıflandırılabilir. Rekabet Kurulu Görüşü'nün Özelleştirme İdaresi'ne iletilmesini müteakip, Kurul Görüşü'nde bulunan hususlara ilişkin olarak yaşanan gelişmelere aşağıda yer verilmektedir.

### **Kablo TV'nin Yapısal Olarak Ayrıştırılması**

Rekabet Kurulu'nun Kablo TV altyapısına yönelik olarak belirtmiş olduğu görüş doğrultusunda, Kablo TV altyapısı ve bu altyapıya ilişkin mülkiyet ve işleme ait tüm haklar, özelleştirme (satış) işlemi dışında tutulmuştur. Bu durum ihale şartnamesi ve hisse satış sözleşmesinde de yer almaktadır.

Ayrıca Kablo TV şebekesi, 21.4.2005 tarih ve 5335 sayılı Kanun'la Türksat A.Ş.'ye devredilmiştir<sup>3</sup>. Bu kapsamda, 18.5.2005 tarihinde Türk Telekom ile Türksat A.Ş. arasında 5335 sayılı Kanun'a Dayanan Ana Devir Protokolü imzalanmış ve söz konusu Protokol'ün 1.7.2005 tarihinde yürürlüğe gireceği belirtilmiştir.

### **TNET'in Ayrı Bir Tüzel Kişiliğe Kavuşturulması**

Rekabet Kurulu Görüşü'nde ulaşılan sonuçlardan birisi de; *"TNet internet servis sağlayıcılığı faaliyetlerinin, en geç Türk Telekom'un devir tarihini takip eden altı aylık süre zarfında tamamlanmak üzere diğer iş birimlerden ayrı bir tüzel kişiliğe kavuşturulması"*na yöneliktir.

<sup>3</sup> "Geçici Madde 10. - (Ek: 21/4/2005 – 5335/1-c md)

Türk Telekomun, ortak yerleşim alanları ve kablo tv şebekesinin içinden geçtiği ortak altyapı tesisleri hariç olmak üzere, kablo tv hizmet ve altyapısıyla ilgili tüm taşınır ve taşınmazları, her türlü teçhizat, araç, gereç, malzeme, yazılım ve donanımları, her türlü fikrî ve sınaî hakları ile sair hak, alacak ve borçları, her türlü sözleşmeleri ve kredi anlaşmaları ile leh ve aleyhe açılmış ve açılacak olan davaları, icra takipleri ve halen yürütülen veya sonuçlandırılan tüm idarî inceleme ve soruşturmaları, bütün hak, borç, alacak, yetki ve yükümlülükleri ile birlikte Türksat A.Ş.'ye devredilir. Devir işlemleri üç ay içerisinde yapılacak protokoller ile sonuçlandırılır."

Özelleştirme İdaresi tarafından gönderilen ve Kurum kayıtlarına 11.7.2005 tarih ve 4703 sayı ile giren yazıda; tüzel kişiliğe ayırma işlemi için Rekabet Kurulu Görüşü'nde, işleme en geç hisse devrini takip eden 6 aylık süre zarfında gerçekleştirilmesine izin verildiğinden, bu konuya *Hisse Satış Sözleşmesi* içinde yer alan ve hisse devrinden önce gerçekleşmesi öngörülen şartlar arasında yer verilmesine gerek duyulmadığı, ancak söz konusu şartın 25.11.2005 tarihli *İhale Şartnamesi*'ne dercedildiği ifade edilmiştir. Buna ek olarak, her iki ortak girişim grubu da, İhale Şartnamesi'nde yer verilen Rekabet Kurulu Görüşü doğrultusunda, TNet internet servis sağlayıcılığı faaliyetlerinin, *en geç Türk Telekom'un devir tarihini takip eden altı aylık süre zarfında* tamamlanmak üzere diğer iş birimlerinden ayrı bir tüzel kişiliğe kavuşturulacağını yazılı olarak beyan etmişlerdir.

Rekabet Kurumunun bu karar ve değerlendirmelerini müteakip kablo TV Türk Telekom'dan ayrılmış ve Türksat A.Ş. tarafından işletilmektedir. Kablo TV'nin ayrıştırılması yapısal ayırma bir örnek teşkil etmektedir. Şebeke mülkiyeti ile birlikte el değiştirmiş ve başka bir tüzel kişilik tarafından işletilmeye başlanmıştır. Kablo TV'nin ayrıştırılmasında öne sürülen en önemli gerekçeler alternatif şebekelerin oluşturularak rekabetin artırılması, altyapıda tekel oluşturulmaması ve şebekenin daha etkin işletilmesinin sağlanmasıdır.

Ayrıştırma için sunulan gerekçeler haklı gerekçeler olmakla birlikte ayrıştırmanın istenilen sonuçlara ulaşılmasını sağladığını söylemek oldukça güçtür. Kablo TV ayrıştırması PSTN altyapısıyla rekabet edebilecek alternatif bir altyapı oluşturma amacını gütmekle birlikte, Ülkemizdeki mevcut kablo altyapısının –*son dönemlerdeki ilerlemelere rağmen*- rekabetçi seviyeye ulaşmadığı değerlendirilmektedir. Bunun altında yatan temel sebepler aşağıda başlıklar halinde özetlenmektedir.

**Kablo TV altyapısı üzerinden sunulabilecek hizmetlerdeki sınırlamalar:** Kablo TV hizmeti; TV ve radyo yayınlarının uydu veya karasal ortamlardan alınıp fiberoptik/koaksiyel kablo şebekesi üzerinden iletilerek, kullanıcıların anten ve benzeri cihazlar kullanmasına gerek kalmaksızın kaliteli biçimde izleyebilmesine imkan sağlayan

hizmeti ifade etmektedir. Kablo TV yayınları, yerel vericilerin meydana getirdiği frekans kirlenmesinden etkilenmemesi, televizyon yayınlarında yüksek kalitede ses ve görüntü ve radyo yayınlarında kaliteli ses iletimi sağlaması nedeniyle dünya genelinde tercih edilen bir sistemdir. Kablo TV şebekesi son yıllarda büyük değişimler geçirerek tam kapsamlı hizmet veren bir şebeke haline dönüşmüştür. Başlangıçta yalnızca TV yayınlarını taşıyan tek yönlü koaksiyel kablo şebekeleri yerlerini büyük ölçüde ana bölümünü fiber optik kabloların, uç bölümünü de koaksiyel kabloların oluşturduğu şebekelere bırakmıştır. Geçen süre zarfında koaksiyel kabloların özellikleri de geliştirilmiştir. Bunun nedeni, yalnızca artan TV kanallarının gerektirdiği bant genişliği değil; aynı zamanda sinyal alımı için uydu çanaklarının gitgide artan biçimde kullanılmasıdır.<sup>4</sup>

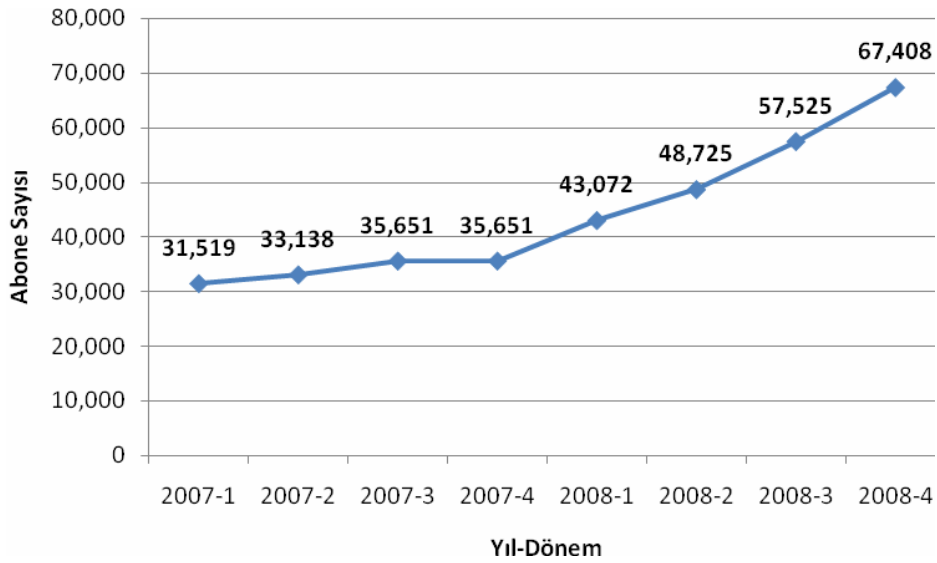
Geliştirilmiş bir kablo şebekesi PSTN şebekesi üzerinden sunulan telekomünikasyon hizmetlerini de sunabilme kapasitesine sahiptir. Başka bir deyişle kablo şebekesi üzerinden her türlü ses, veri ve görüntü hizmetinin sunulabilmesi imkan dahilindedir. Şebekenin bu özelliğinin kullanılabilmesini teminen 05.02.2005 tarih ve 25718 Sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan Telekomünikasyon Hizmet ve Altyapılarına İlişkin Yetkilendirme Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik ile Kablo Platform Hizmeti’nin yetkilendirilmesine ilişkin usul ve esaslar belirlenmiştir. Söz konusu Ek’te “kablo platform hizmeti, kablo platform şebekesi üzerinden her türlü ses, veri, görüntü ve şifreli/şifresiz radyo/TV sinyallerinin tek yönlü/çift yönlü biçimde abonelere sunulmasını kapsayan telekomünikasyon hizmetidir.” şeklinde tanımlanmakta ve kablo platform hizmeti sunacak işletmeciye kullanıcılara radyo/TV yayınlarını iletmeye ve veri iletimi ile telefon ve internet erişimi hizmetlerini sunma hakkı tanınmaktadır. PSTN şebekesine alternatif bir şebeke oluşturma amacını güden bu yetkilendirme eki Danıştay 13’üncü Dairesinin 24/01/2007 tarihli ve E.2005/6375, K.2007/315 sayılı Kararı ile iptal edilmiştir. Halihazırda kablo platform hizmeti sunan işletmeciler bu platform üzerinden sadece radyo/TV yayınlarını iletebilmekte ve internet erişim hizmeti sunabilmektedir. Dolayısıyla öncelikle kablo altyapısı üzerinden sunulan hizmetlerin çeşitlenmesini olumsuz yönde etkileyen bu hususun ele alınmasında fayda görülmektedir.

---

<sup>4</sup> [http://www.protelturkey.com/urunler/belden/belden\\_catv.htm](http://www.protelturkey.com/urunler/belden/belden_catv.htm)

**Kablo platform hizmetlerindeki rekabet seviyesi:** Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu tarafından kablo platform hizmeti sunmak üzere yetkilendirilmiş işletmeci sayısı 5'tir. Bu işletmecilerden sadece bir tanesi aktif olarak hizmet vermektedir. Modem İletişim Hizmetleri Tic.Ltd.Şti., Ocak 2007 tarihinde kablo platform hizmeti işletmeci lisansı alarak Karadeniz bölgesinde Kablo TV ve ek hizmetleri için altyapı çalışmalarına başlamıştır. İlgili şirketin Eylül 2008 itibariyle Trabzon ilinde 350 kablo TV abonesi bulunmaktadır. Bu işletmecinin yanında, TÜRKSAT da görev sözleşmesi kapsamında Kablo Platform hizmeti vermektedir. 2008 yılında Türkiye'de toplam 1.130.294 kablo TV ve 67.408 kablo internet abone sayısına ulaşılmıştır. Türkiye'de kablo internetteki abone sayısı Şekil 1'de verilmiştir. Son 1 yılda %74 artan kablo internet abone sayısı 67.000'i geçmiştir.

**Şekil 1: Türkiye'deki Kablo İnternet Abone Sayısı**



Sözkonusu veriler değerlendirildiğinde kablo platform hizmetlerinde rekabetin yeteri seviyede gelişmediği görülmektedir. Mevcut durumda sadece bir adet alternatif işletmecinin aktif olarak faaliyet göstermesi bu durumu destekler niteliktedir. Kablo platform hizmetlerinde rekabetin gelişmemesi yönündeki en önemli engellerden birisi

özelleştirme sürecinden önce varolan gelir paylaşımı modelinin<sup>5</sup> kaldırılmasından sonra yaşanan hukuki sıkıntı ve davaların devam etmesidir.

Kablo platform şebekesi önündeki bu engellerin bir an önce kaldırılmasının ve bu şebekenin alternatif bir altyapıya dönüştürülmesinin gerektiği değerlendirilmektedir. Genişbant internet hizmetlerinin gelişmiş olduğu ülkelere bakıldığında kablo altyapısının da etkin bir şekilde kullanıldığı dikkat çekmektedir. Ülkemizdeki genişbant hizmetlerinin yaygınlaştırılması açısından bu şebekenin daha verimli kullanılmasına ihtiyaç bulunmaktadır.

TTNet'in ayrıştırılması ise kablo TV ayrıştırmasından farklılık arz etmektedir. Burada mülkiyet el değiştirmemekte, perakende seviyedeki internet hizmetleri TTNet'e aktarılırken, altyapı Türk Telekom'da kalmaktadır. TTNet'in ayrıştırılmasını tam bir fonksiyonel ayırım olarak nitelendirmek mümkün değildir. Çünkü fonksiyonel ayırında altyapı ile erişim hizmetleri tamamen birbirinden ayrılmaktadır. TTNet'in ayrıştırılmasındaki sebepler arasında genişbant internet erişim hizmetlerindeki rekabetin artırılması ve ayırmacı faaliyetlerin önüne geçilmesi yer almaktadır. Ancak ayrıştırmanın

---

<sup>5</sup> 1991 yılında, Türk Telekom, toplam 9 ilde (İstanbul, Ankara, Antalya, Bursa, İzmir, Adana, Konya, Gaziantep, Kayseri) 1.570.000 abone kapasitesine sahip, sadece analog TV yayınlarının abonelere iletilmesine yönelik (tek yönlü), internet, veri ve ses iletimine uygun olmayan kablo sistemlerini hizmete sunmuştur. Bu yatırımları Türk Telekom kendisi yapmış ve sistemin bakım, işletme ve arıza giderme hizmetlerini de kendi personeliyle yürütmüştür. 1994 yılından itibaren, ödenek yetersizliği nedeniyle, Türk Telekom, KATV yatırımlarına ara vermiş<sup>5</sup> ve 1998 yılına kadar yukarıdaki 9 ilde kablo hizmetini vermeye devam etmiştir. 1997 yılında, Türk Telekom, daha önce kurulmuş olan 9 büyük il dışındaki 11 yeni il merkezi ve bağlı ilçelerinde (Mersin-Tarsus, İzmit-Gölcük-Körfez-Gebze, Eskişehir, Zonguldak-Karadeniz Ereğli, Denizli, Balıkesir-Bandırma, Samsun, Adapazarı, Tekirdağ-Çerkezköy-Çorlu, Erzurum, Yalova-Çınarcık-Çiftlikköy) 10 yıl süreli gelir paylaşım esasına göre KATV sistemlerinin yapılması konusunda bir ihale açmıştır. Tüm yatırım masrafları GPO'larca karşılanmak kaydıyla "Gelir Paylaşımı" esasına göre çift yönlü, genişbantlı (5-862 MHz) internet, veri ve ses iletimine uygun KATV sistemleri tesis edilmiştir. Bu sistemlerin bakım, işletme, arıza giderme yükümlülükleri GPO'lara ait olup, uygulamadaki içerik temini, abonelik işlemleri, fiyatlandırma ve faturalama Türk Telekom tarafından yapılmaktadır. Bugün için uydu alışı ve merkezi denetim üniteleri (headend) yoğunlukla Türk Telekom tesislerinde yer almakta olup bunların işletmeciliği de Türk Telekom üzerinde gözükmekte, ancak uygulamada genelde GPO'lar tarafından yapılmaktadır. 1998 yılında, Türk Telekom, açtığı ikinci gelir paylaşımı ihalesiyle daha önce kurulmuş olan 9 büyük ildeki uygulamalarını da gelir paylaşımına dönüştürmüştür. Söz konusu illerde, tek yönlü KATV şebekesindeki mevcut donanım ve kablolarla gerekli ilavelerin yapılarak iki yönlü hizmetlerin (internet, veri ve ses) sunulmasına uygun hale getirilmesi, şebekenin frekans bandınının 450 MHz'in üzerinde kademeli Türk Telekom 862 MHz'e çıkarılması ve mevcut şebekenin kapasitesinin iki yıl içinde %25 artırılması şartıyla, Türk Telekom, 10 yıl süreliğine, ihaleyi kazanan GPO'lara gelir paylaşımı sözleşmesi çerçevesinde bu bölgeleri devretmiş ve GPO'lar sistemin bakım ve onarım yükümlülüklerini de üstlenmişlerdir. [14]

düzenleme ihtiyacını ortadan kaldırdığı söylemek mümkün değildir. Rekabet Kurumu'nun ayrıştırma sonrası aldığı iki karar da bunu destekler niteliktedir. Bunlardan biri 11.7.2007 tarih, 07-59/676-235 sayılı ve "TTNet A.Ş.'nin "Yaz Fırtınası" kampanyasınının 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesine aykırılık teskil ettiğine ilişkin şikâyetler ve konuya ilişkin geçici tedbir talebi." konulu karardır. Söz konusu kararda

*" Geçici tedbir taleplerine ilişkin olarak: 4054 sayılı Kanun'un 9. maddesinin "Kurul, nihaî karara kadar ciddî ve telafi olunamayacak zararların ortaya çıkma ihtimalinin bulunduğu durumlarda, ihlalden önceki durumu koruyucu nitelikte ve nihaî kararın kapsamını aşmayacak şekilde geçici tedbirler alabilir." şeklindeki dördüncü fıkrası çerçevesinde;*

*a) Hâlihazırda devam etmekte olan "Yaz Fırtınası" kampanyası da dâhil olmak üzere, TTNet A.Ş.'nin maliyetlerin altında ya da Türk Telekom'un toptan fiyat tarifeleri ışığında fiyat sıkıştırması niteliğinde olabilecek perakende fiyatları içeren tüm kampanyalarının durdurulması ya da söz konusu kampanyaların TTNet A.Ş.'nin ilgili hizmetlerdeki maliyetlerinin altında olmayacak şekilde yeniden düzenlenmesine, Bundan sonraki dönemlerde de, yürütülmekte olan soruşturmada nihai karar alınıncaya kadar, TTNet A.Ş. tarafından ilgili hizmetlerde yapılması planlanan kampanyalarda fiyatlama politikasınının maliyetlerin altında olmayacak şekilde uygulanmasına,*

*b) (a) bendinde yer verilen tedbirlerin kararın teblig tarihi itibarıyla yerine getirilmesine ve söz konusu kararın yerine getirildiğinin kararın yerine getirilmesinden itibaren 5 gün içerisinde Kuruma bildirilmesine,*

*c) Kurulca öngörülen ve yukarıda belirtilen tedbirleri yerine getirmemesi durumunda Kanun'un 17. maddesi uyarınca süreli para cezası verileceğinin TTNet A.Ş.'ye bildirilmesine"*

hususlarına yer verilmiştir.

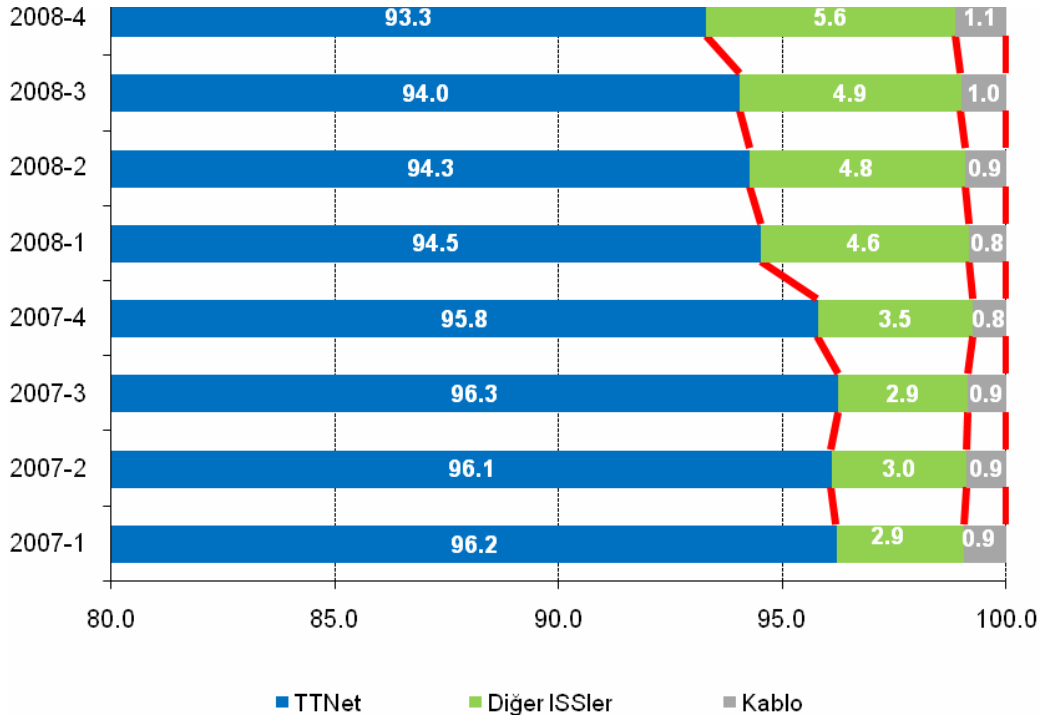
Rekabet Kurulu'nun 7.5.2007 tarih, 07-38/411-M sayılı Kurul kararı uyarınca ise, Türk Telekomünikasyon A.Ş. ve TTNet A.Ş.'nin geniş bant internet erişim hizmetleri pazarında 4054 sayılı Kanun'u ihlal edip etmediklerinin tespiti için, 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi uyarınca soruşturma açılmıştır. Bu soruşturma sonucunda alınan 1055-411 sayılı karar ise şu şekildedir:

1. *Türk Telekomünikasyon A.Ş. ve TNet A.Ş.'den oluşan ekonomik bütünlüğün, toptan genişbant internet erişim hizmetleri pazarında ve perakende genişbant internet erişim hizmetleri pazarında hakim durumda bulunduğu,*
2. *Türk Telekomünikasyon A.Ş. ve TNet A.Ş.'den oluşan ekonomik bütünlüğün, toptan genişbant internet erişim hizmetleri pazarındaki hakim durumunu, perakende genişbant internet hizmetleri pazarında fiyat sıkıştırması yoluyla kötüye kullandığına, bu suretle 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesini ihlal ettiğine,*
3. *Kararın gerekçesinde belirlenen ilkeler çerçevesinde fiyat sıkıştırmasına yol açacak uygulamalardan kaçınılmasına,*
4. *4054 sayılı Kanun'un 6. maddesine aykırı uygulamaları nedeniyle, aynı Kanun'un 16. maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca Türk Telekomünikasyon A.Ş. ve TNet A.Ş. ekonomik bütünlüğünün, ilgili ürün pazarındaki 2007 mali yılı sonunda oluşan toplam ciroları baz alınarak Türk Telekomünikasyon A.Ş. ve TNet A.Ş.'ye müteselsilen 12.394.781,16 YTL idari para cezası verilmesine karar verilmiştir.*

Bu kararlar ayrıştırma işleminin rekabet karşıtı uygulamaların tam olarak önüne geçemediğini göstermektedir. Ayrıca TNet ve Türk Telekom arasında çalışanların (personelin) net bir biçimde ayrıştırılması ve personelin her iki bölüm için hizmet sunmasının engellenmesi gibi hususlarda ayrımcı uygulamaların önüne geçilmesi hedefinin gerektirdiği ölçüde iyileşme sağlanamamıştır. Bunun yanında perakende genişbant internet erişim hizmetleri pazarında, -alternatif işletmecilerin pazar payı sürekli bir artış göstermekle birlikte - TNet hakim durumunu devam ettirmektedir. Şekil2' de Türkiye'deki genişbant abonelerin işletmeci bazında dağılımı yüzde olarak verilmiştir. Serbestleşmenin ardından hizmet sunmaya başlayan alternatif operatörlerin 2008 Aralık ayı sonu itibarıyla pazardan %5,6 pay aldıkları görülmektedir. Önceki yılın aynı dönemi ile kıyaslandığında alternatif operatörler genişbant abone sayılarını %112 artırmışlardır. TNet'in ise geçen senenin aynı dönemine göre %28'lik abone sayısı artışı gerçekleştirdiği ancak ilgili pazardaki payının %93,3'e düştüğü görülmektedir.

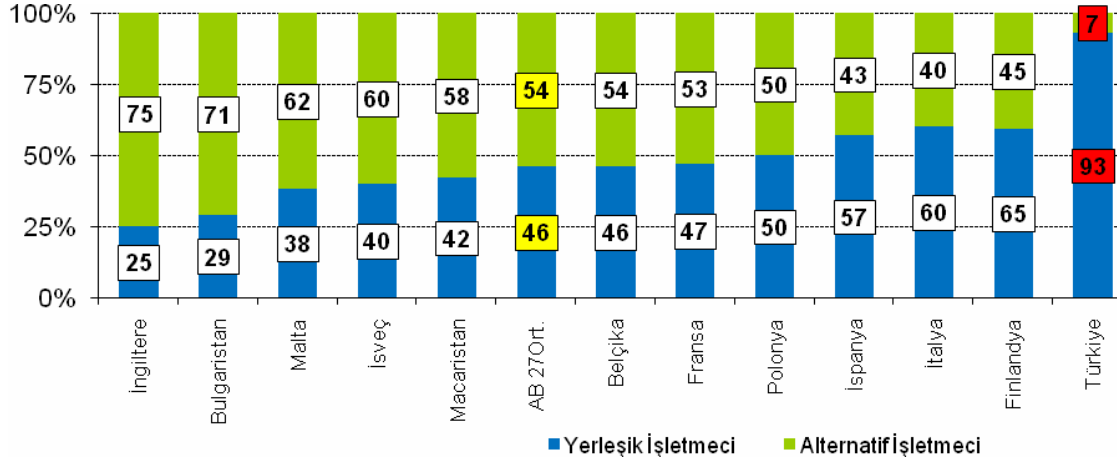


Şekil 2: Genişbant abonelerin işletmeci bazında dağılımı, (%)



Şekil 3'te perakende genişbant hizmetlerinde AB ülkelerinde yerleşik işletmecilerin paylarına yer verilmektedir. AB ülkelerinde genişbant hizmetlerinde yerleşik işletmecilerin payı ortalamada %46 iken Türkiye'de %93 seviyelerindedir. Ancak serbestleşmenin ardından alternatif işletmecilerin yeniden satış, veri akışı erişimi (VAE) ve yerel ağın paylaşımına açılması (YAPA) gibi yöntemler aracılığı ile sundukları genişbant hizmetleri giderek artış göstermektedir. 2008 yılı sonu itibariyle YAPA ile 6.778 adet, al-sat yöntemiyle 45.215 adet abone bağlantısı gerçekleştirilmiştir. 5.766.242 adet bağlantı (TTNet aboneleri dahil olmak üzere) ise VAE yöntemi ile gerçekleştirilmiştir.

Şekil 3: Bazı AB ülkeleri ve Türkiye’de Perakende Genişbant Hizmetlerindeki Paylar, (%)



\*Kaynak: AB 14. İzleme Raporu

\*\*AB ülkeleri verileri Ocak 2009, Türkiye verisi Aralık 2008 tarihlidir.

Ülkelerde rekabetin geliştirilmesi için kullanılan yöntemler ülkenin kendine has özelliklerine göre farklılık arz edebilmektedir. Nitekim diğer ülke uygulamalarının da incelenmesinden bazı ülkelerde fonksiyonel ayırım gibi daha katı tedbirlerin uygulanması tercih edilebilirken bazılarında tercih edilmemektedir. Ancak sorunu çözmeye yönelik hangi tedbir seçilirse seçilsin bu tedbirin başarılı olmasındaki en önemli etken uygulamada etkinliğin sağlanabilmesidir. Bu etkinliğin sağlanmasında da en önemli husus sürecin düzenleyici kurum tarafından sıkı bir şekilde takip edilmesi, gerekli öngörülerin yapılması ve rekabet karşıtı uygulamalara zamanında müdahale edilebilmesidir. Başka bir deyişle, çok sıkı bir ayırıştırma yapılmasa dahi hesap ayırımı ve ayırım gözetmeme tedbirlerinin uygulama detaylarının belirlenmesi ve uygulamanın yakından izlenmesi halinde birçok rekabet karşıtı davranışın önüne geçilebileceği değerlendirilmektedir.

## 5. Sonuç

Elektronik haberleşme sektöründe rekabetin tesisi ve bunun sonucunda tüketici faydasının artırılması düzenleyici kurumların en önemli kuruluş amaçlarından birisini oluşturmaktadır. Yetkilendirme işlemleriyle pazara yeni oyuncuların girmesini sağlayan düzenleyici kurumlar, bu oyunculara pazarda faaliyet gösterebilme olanağını da

sağlamak durumundadır. Çeşitli düzenlemelerle bu durumu gerçekleştirmeye çalışan düzenleyici kurumların yine en önemli görevleri arasında sektörde yerleşik konumdaki işletmecinin pazardaki rekabeti bozacak davranışlarını engellemeye çalışmak yer almaktadır. Bu davranışları asgariye indirmek için hem öncül hem de ardıl düzenlemeler uygulamaya konmaktadır.

Rekabet karşıtı davranış, sektörde etkin piyasa gücüne sahip işletmecinin pazara giriş önünde engel oluşturarak piyasaya girişleri engellemek ya da pazardaki mevcut oyuncuları piyasa dışına itmek veya tüketici faydasını azaltmak şeklinde ortaya çıkan eylemleri ifade etmek için kullanılmaktadır. Düzenleyici kurumlar pazardaki rekabet koşullarını analiz ederek etkin piyasa gücüne sahip işletmecinin olup olmadığını belirlemekte ve böyle bir işletmceinin varolması durumunda olası rekabet karşıtı uygulamaları önlemek adına bu işletmeciye en az bir yükümlülük getirmektedir.

Rekabet problemleri iki boyutta ele alınmaktadır. Bunlardan biri piyasa boyutu olup, pazar gücünün dikey pazarda kullanımı, yatay pazarda kullanımı, tek pazar içinde kullanımı ve sonlandırma pazarında kullanımı olmak üzere dört tür kaynağı söz konusudur. Rekabet problemlerinin diğer boyutu ise sebep-etki boyutudur. Sebep-sonuç boyutu ise stratejik değişkenler, davranışlar ve etkiler olmak üzere üç bileşenden oluşmaktadır.

Rekabet karşıtı uygulamaların önlenmesi için uygulanacak tedbirler Avrupa Komisyonu tarafından çıkarılan Erişim Direktifi ve Evrensel Hizmet Direktifi'nde sıralanmıştır. Erişim Direktifi toptan seviyedeki pazarlarda ve Evrensel Hizmetler Direktifi ise perakende seviyedeki pazarlarda EPG'ye sahip işletmecilere uygulanabilecek yükümlülükler listesini vermektedir. Erişim Direktifi kapsamında uygulanabilecek yükümlülükler arasında şeffaflık yükümlülüğü, ayırım gözetmeme yükümlülüğü, hesap ayırımı yükümlülüğü, erişim sağlama yükümlülüğü ve fiyat kontrolü ve maliyet muhasebesi yükümlülüğü yer almaktadır.

Evrensel Hizmet Direktifinde ise spesifik pazarlardaki EPG'ye sahip işletmecilere belirli şartlar dahilinde uygulanması konu olan yükümlülükler, yıkıcı veya aşırı fiyatlandırmanın, makul olmayan fiyat ayrımcılığının ve makul olmayan hizmet paketlerinin önlenmesini içermektedir. Bu kapsamda düzenleyici kurumlar son kullanıcıyı korurken aynı zamanda etkin rekabeti teşvik etmek için perakende fiyata tavan belirleme, bireysel fiyat kontrolleri veya fiyatları maliyete yaklaştırma gibi tedbirleri uygulayabilmektedir.

Mevcut düzenleyici tedbirler arasında ayrıştırma çeşitlerinden hesap ayırımı sayılırken diğer ayrıştırma çeşitleri olan fonksiyonel ayırım ve yapısal ayırım sayılmamaktadır. Bununla birlikte son zamanlarda fonksiyonel ayırımın da bir düzenleyici tedbir olarak Direktiflerde yer alması tartışılmaya başlanmıştır. Hesap ayırımı yerleşik işletmecinin çeşitli hesap ve fiyat listelerinin yayımlanması ve düzenlenen hizmetlere ilişkin maliyetlerin nasıl tahsis edildiği konusunda şeffaflık sağlanmasıdır. Fonksiyonel ayırım, yerleşik işletmecinin şebeke altyapısı ile bu altyapı üzerinden hizmet sunan birimlerin birbirinden ayrılması, ancak mülkiyetin el değiştirmemesi şeklinde gerçekleştirilmektedir. Fonksiyonel ayırım pazara yeni giren işletmecilerle yerleşik işletmecinin perakende kolunun şebekeye eşit erişimini sağlama amacını gütmektedir. Son olarak yapısal ayırım şebeke altyapısının ve bu şebekeyi kullanarak şebeke erişim hizmeti sunan birimlerin birbirinden tamamen ayrılması anlamında kullanılmaktadır. Yapısal ayırmda mülkiyet el değiştirmekte ve altyapı ve erişim hizmetleri tamamen birbirinden bağımsız şirketler tarafından sunulmaktadır.

Standart tedbirler arasında yer almayan fonksiyonel ayırımın, mevcut tedbirler (hesap ayırımı gibi) dikey entegre şirketin ayırım gözetmeme davranışını engellemede yetersiz kaldığında uygulanması önerilmektedir. Fonksiyonel ayırımdan beklenen en önemli fayda fiyat dışı rekabet karşıtı uygulamaların büyük oranda önüne geçilmesidir. Bununla birlikte uygulamanın bir takım maliyetleri de bulunmaktadır. Fonksiyonel ayırımın uygulanması sonucunda dikey entegrasyonun ortadan kaldırılmasından doğan işletim maliyetleri ortaya çıkmaktadır. Bunun yanında, fonksiyonel ayırım yerleşik işletmeci ve

rekabetçi işletmecilerin yatırım ve yenilikçilik güdüsünde azalmaya neden olabilmekte, bu durum ise yüksek hızlı erişim şebekelerinde gecikme ya da hiç kurulmaması sonucu ilgili hizmetlerinin sunulamamasından kaynaklanan maliyetleri ortaya çıkarmaktadır.

Türkiye’de elektronik haberleşme sektörüne ilişkin düzenleyici kurum mevzuatında bir düzenleyici tedbir olarak fonksiyonel ayırım açıkça ifade edilmemiştir. Ancak ayırım gözetmeme ilkesinin bir gereği olarak BTK tarafından uygulanma imkanı bulunduğu değerlendirilmektedir. Ayırıştırma çeşitlerinden hesap ayırımının ilgili mevzuatta yeri bulunmakta ve ayırım gözetmeme yükümlülüğüyle birlikte uygulanarak yerleşik işletmecinin rekabet karşıtı uygulamalarının önüne geçmeyi amaçlamaktadır. Bununla birlikte sektörde Türk Telekom’un özelleştirilmesi sırasında Rekabet Kurumu’nun görüşleri doğrultusunda ayırıştırma örneklerinin yaşandığı görülmektedir. Bunlardan ilki yapısal ayırım olarak nitelendirilebilecek kablo TV hizmetlerinin Türk Telekom’dan ayırıştırılarak Türksat bünyesine geçirilmesidir. İkincisi ise kısmi bir fonksiyonel ayırım olarak nitelenidirebilecek TNet’in mülkiyeti değişmeksizin ayrı bir tüzel kişilik altında faaliyetlerine devam etmesidir.

Hem Kablo TV hizmetlerindeki hem de genişbant erişim hizmetlerindeki mevcut durum değerlendirildiğinde ayırıştırma işleminin rekabet karşıtı davranışların önüne geçilmesi ve pazardaki rekabet seviyesinin artırılması yönündeki amaçları tam olarak gerçekleştirmediği görülmektedir. Bu bakımdan söz konusu tedbirlerin etkinliğinin artırılmasını teminen sorunların tespit edilmesi ve gerekli iyileştirme tedbirlerinin alınmasında fayda görülmektedir.

## 6. Kaynakça

1. Dutch regulator says no split-up needed at KPN, Schiffers M, [www.totaltele.com](http://www.totaltele.com), 2007.
2. ERG Opinion on Functional Separation, ERG (07) 44, 2007.
3. Equality of access and local loop unbundling in the UK broadband telecommunications market, Whalley J. & Curwen P. , Telematics & Informatics, Vol.25, 2008.
4. Functional Separation: pros and cons, Nicolas Curien, Member of ARCEP La lettre de l'Autorite, Sayı:55, Mart-Nisan 2007.
5. Functional separation: the UK Experience, Tom Kiedrowski, Principal, International, Ofcom, Nisan 2008.
6. Functional and Structural Separation, TAXEI, Issue No: 16, Nisan 2008.
7. Government sticks to Telecom NZ plan, [www.telegeography.com](http://www.telegeography.com), 2007.
8. Güngör M, Kuşcu B, Toplantı Sonuç Raporu, İngiltere Yerleşik İşletmecisi BT ile Yapılan Görüşme, 22-23 Ekim 2007.
9. Impact of the Telecoms Strategic Review. Evaluation, OFCOM, 10 Aralık 2007.
10. Is Functional Separation BT-Style the Answer?, Whalley J. & Curwen P., Communications & Strategies, no. 71, 2008.
11. Is Really Functional Separation the Next Milestone in Telecommunications (De)Regulation?, Giovanni B. Amendola, Francesco Castelli, Pinar Serdengeçti, 18th European Regional ITS Conference, İstanbul, Türkiye, 2-5 Eylül 2007.
12. Issues in the mass market deployment of broadband, Turner C., *Info*, Vol. 5, no. 2, 2003.
13. Italy plans to strengthen telecoms regulator, Clark J. & Zampano G. , [www.cellular-news.com](http://www.cellular-news.com), Nisan 2007.
14. Kablo TV Şebekesi Üzerinden Verilecek İnternet Servisinde Çoklu İnternet Servis Sağlayıcı Uygulamaları: Mevcut Düzenlemeler ve Türkiye Önerileri, Decdeli N., BTK Uzmanlık Tezi, 2004.
15. New unit emerges from the shake-up, Odell M., Financial Times, 24 Haziran 2005.

16. Polish regulator should have power to split dominant telcos – Minister, <http://www.communicationsdirectnews.com>, Global Insight, 2008.
17. PT ready to battle Telefónica for Vivo, Wise P., [www.ft.com](http://www.ft.com), 2007.
18. Revised ERG Common Position on the approach to appropriate remedies in the ECNS regulatory framework (ERG) (03) 30rev1, ERG, Mayıs 2006.
19. Strategic review of telecommunications – phase 2 consultation document, OFCOM, 18 Kasım 2004.
20. Structural Separation in Telecommunications: A Review of Some Issues, Steven Dounoukos and Angus Henderson, Agenda, Volume 10, Number 1, 2003, pages 43-60.
21. Talks on separation of TeliaSonera network break down", Hansson, [www.totaltele.com](http://www.totaltele.com), 2007.
22. Telecom Corp ordered to open network to rivals, Moldofsky L., <http://news.ft.com>, 2006.
23. Telecom Italia caves in to functional separation, <http://www.communicationsdirectnews.com>, Global Insight, 2008.
24. Telecom Italia to improve network access, [www.telegeography.com](http://www.telegeography.com), PriMetrica, 2008.
25. TeliaSonera opens up for discussion on network separation, Hansson, [www.totaltele.com](http://www.totaltele.com), 2007.
26. The Politics of Bandwidth – Network Innovation and Regulation in Broadband Britain, Wilsdon J. & Stedman Jones D., London: Demos, 2002.