



PİYASA ANALİZİ ÇALIŞMALARI

MOBİL ŞEBEKELERE ERİŞİM VE ÇAĞRI BAŞLATMA PİYASASI

Kamuoyu Görüşü
Alınmasına İlişkin Doküman

TELEKOMÜNİKASYON KURUMU

KASIM 2008, ANKARA

İÇİNDEKİLER

1	GİRİŞ.....	1
2	RAPOR KAPSAMINDA DEĞERLENDİRİLEN HİZMETLER.....	5
3	İLGİLİ PİYASA	6
3.1	İlgili Ürün Piyasası	6
3.1.1	Mobil Şebekelerden Toptan Seviyede Sunulabilen Tüm Erişim ve Çağrı Başlatma Hizmetleri	7
3.1.2	Farklı Şebekelerden Sunulan Hizmetler.....	8
3.1.3	İşletmecinin Kendi Perakende Kullanımına Yönelik Hizmetler	9
3.2	İlgili Ürün Piyasasının Tanımı	10
3.3	İlgili Ürün Piyasasının Coğrafi Boyutu	10
4	İLGİLİ PİYASADA DÜZENLEME GEREKSİNİMİ	12
5	PİYASA ANALİZİ.....	14
5.1	İlgili Piyasada Faaliyet Gösteren İşletmeciler	14
5.2	Pazar Payı	14
5.2.1	Abone Sayılarına Göre Pazar Payları	15
5.2.2	Abonelik Türlerine Göre Pazar Payları.....	17
5.2.3	Net Satışlara Göre İşletmecilerin Pazar Payları.....	18
5.3	Kullanıcı Başına Ortalama Gelir (ARPU).....	19
5.4	Dengeleyici Alıcı Gücü.....	20
5.5	Kolayca Tekrarlanamayan Altyapıların Kontrolü	21
5.6	Teknolojik Üstünlük.....	21
5.7	Ölçek Ekonomisi	22
5.8	Kapsam Ekonomisi	22
5.9	Dikey Bütünleşme	22
5.10	Gelişmiş Dağıtım ve Satış Ağları	23
5.11	Potansiyel Rekabetin Olmayışı.....	23
5.12	İleriye Dönük Değerlendirmeler	25
i.	Üçüncü Nesil Mobil Telekomünikasyon Hizmeti.....	25

ii.	Sanal Mobil Şebeke Hizmeti.....	26
5.13	Etkin Piyasa Gücünün Değerlendirilmesine Yönelik Sonuçlar	28
6	ETKİN PİYASA GÜCÜNE SAHİP İŞLETMECİLERİN BELİRLENMESİ.....	28
7	EPG'YE SAHİP İŞLETMECİYE GETİRİLECEK YÜKÜMLÜLÜKLER	29
7.1	Erişim ve Arabağlantı (Çağrı Başlatma) Sağlama Yükümlülüğü.....	31
7.2	Ayrım Gözetmeme Yükümlülüğü.....	32
7.3	Şeffaflık Yükümlülüğü	32
7.4	Referans Erişim ve Arabağlantı Teklifleri Hazırlama ve Yayınlama Yükümlülüğü	33
7.5	Maliyet Esaslı Tarife Belirleme Yükümlülüğü	34
7.6	Hesap Ayrımı ve Maliyet Muhasebesi Yükümlülüğü	35
7.7	Ortak Yerleşim Yükümlülüğü	35
8	EPG'YE SAHİP İŞLETMECİLER VE BELİRLENEN YÜKÜMLÜLÜKLER	37
EK:	SORU FORMU	38

1 GİRİŞ

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

Mobil şebekelere erişim ve çağrı başlatma piyasasına ilişkin olarak 2005 yılında yapılan pazar analizi sonucu, Telekomünikasyon Kurulu'nun 15.12.2005 tarihinde aldığı 2005/880 sayılı Kararla **Turkcell İletişim Hizmetleri A.Ş.'nin** GSM Mobil Şebekelere Erişim ve Çağrı Başlatma Piyasasında EPG'ye sahip işletmeci olarak belirlenmesine karar verilmiştir.

07.01.2007 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren "*Etkin Piyasa Gücüne Sahip İşletmecilerin Belirlenmesine İlişkin Usul Ve Esaslar Hakkında Yönetmelik*" ile telekomünikasyon sektöründe etkin rekabet ortamının sağlanması için ilgili pazarlarda pazar analizlerinin yapılmasına, bu analizler kullanılarak düzenlemelere ve yükümlülöklere tabi olabilecek EPG'ye sahip işletmecilerin belirlenmesine ilişkin usul ve esaslar düzenlenmiştir.

Söz konusu Yönetmelik'in 6 ncı maddesinde "*Kurum tarafından tanımlanan ilgili pazarlara ilişkin pazar analizleri en geç üç yılda bir tekrarlanır*" ifadesi yer almaktadır. Dolayısıyla kamuoyu görüşü alınmasına ilişkin işbu doküman 2005 yılında yapılan piyasa analizindeki verilerin ve diğer unsurların, değişen koşullar da dikkate alınarak incelenmesini içermektedir.

Bununla birlikte Kurumumuz Avrupa Birliği mevzuatını yakinen takip etmekte, AB mevzuatında görölen değişimleri de dikkate almaktadır. Bilindiği üzere Avrupa Komisyonu (Komisyon), ilgili ürün ve hizmet piyasalarına ilişkin ilk tavsiye kararında¹, öncül düzenleme gerektirebilecek, toptan ve perakende seviyede 18 adet ilgili piyasa tanımlamıştır. Anılan tavsiye kararının üzerinden geçen 4 yılı aşkın bir süre sonrasında, düzenlenmesi istenen piyasaların yapısında görölen

¹ İlgili Piyasalara İlişkin Komisyon Tavsiyesi (Commission Recommendation on Relevant Markets), 11 Şubat 2003.

gelişme ve ilgili piyasanın arz ve talep koşullarında yaşanan değişiklikler nedeniyle Komisyon 17 Aralık 2007 tarihinde yeni tavsiye kararını² yayımlamıştır. Bu tarih itibariyle Düzenleyici Kurumlar yeni tavsiye kararı doğrultusunda ilgili piyasalarında düzenleme yapmaktadırlar. Yeni tavsiye kararı sonrasında 18 adet olan piyasa sayısı 7'ye düşürülmüştür. Bununla birlikte

- Piyasaya giriş önünde yüksek ve geçici olmayan bir engelin olması,
- İlgili piyasada, pazar yapısının belirli bir dönem içinde kendiliğinden rekabetçi yapıya kavuşacağına beklenmemesi,
- Sadece rekabet kurallarının uygulanmasının piyasa yapısının bozukluğunu gidermede yetersiz olması

koşullarının birlikte gerçekleşmesi durumunda Düzenleyici Kurumların yeni tavsiye kararında belirtilmeyen ilgili piyasalarda da düzenleme yapabileceği ifade edilmiştir.

Bu kapsamda Kurumumuz, öncelikle mobil şebekelere erişim ve çağrı başlatma piyasasını tanımladıktan sonra söz konusu piyasaya yönelik öncül düzenlemenin gerekli olup olmadığını inceleyecektir. Mobil şebekelere erişim ve çağrı başlatma piyasasına ilişkin öncül düzenlemenin gerekli görülmesi halinde pazar analiz edilerek EPG'ye sahip işletmeci veya işletmecilere yükümlülük(ler) getirilecektir.

Kamuoyu görüşünün alınmasına ilişkin süre 11.11.2008 tarihinde başlayacak olup, bu dokümanda yer alan değerlendirmelere yönelik yorumlar ve/veya önerilerin 26.11.2008 tarihine kadar yazılı olarak ve e-posta ile aşağıda belirtilen adrese iletilmesi gerekmektedir.

Adres : Telekomünikasyon Kurumu,
Yeşilirmak Sokak, No:16, 06430
Demirtepe, Ankara
Tel : 0 312 294 71 17

² İlgili Piyasalara İlişkin Komisyon Tavsiyesi (Commission Recommendation on Relevant Markets), 17 Aralık 2007.

Faks : 0 312 294 71 65

E- posta : ofakpinar@tk.gov.tr / eilhan@tk.gov.tr / mgurbuz@tk.gov.tr / ftezel@tk.gov.tr

Yapılan değerlendirmelerle ilgili olarak her türlü yorum ve öneriye açık olunmakla birlikte, gönderilen her bir yorum ve/veya önerinin dokümanda yer alan ilgili soru numarası referans gösterilerek yazılması bu yorum ve/veya önerilerden azami fayda sağlanması açısından önem taşımaktadır.

Soruların cevaplanması aşamasında karşılaşılabilecek tereddütlerin giderilmesi adına yukarıda belirtilen e-posta adreslerine başvurulabilecektir.

Alınan yorum ve/veya önerilerin analiz edilmesini müteakip, Kurumumuz ilgili piyasalara ilişkin değerlendirmelerini gözden geçirecek ve kamuoyu görüşlerini özetleyen bir rapor yayınlayacaktır. Açıklık ve şeffaflık ilkesi gereği, söz konusu raporda görüş gönderen tarafların isimleri de yer alacaktır. Bu bakımdan, gönderilecek cevaplarda tarafların gizli kalmasını istedikleri ticari sır niteliğindeki kısımların belirtilmesinde fayda görülmektedir.

Kamuoyu görüşünün alınmasına ilişkin bu dokümanın ilerleyen bölümlerinde şu konulara değinilmektedir:

- 2. Bölüm: Rapor kapsamında değerlendirilen hizmetler kısaca anlatılmaktadır.
- 3. Bölüm: Mobil şebekelere erişim ve çağrı başlatma hizmetlerine ilişkin piyasanın ürün ve coğrafi boyutu ele alınarak ilgili piyasa tanımı yapılmaktadır.
- 4. Bölüm: İlgili piyasada öncül düzenleme ihtiyacına gereksinim duyulup duyulmadığı incelenmektedir.
- 5. Bölüm: Mobil şebekelere erişim ve çağrı başlatma piyasası ile ilgili analizlere yer verilmektedir.
- 6. Bölüm: Mobil şebekelere erişim ve çağrı başlatma piyasasında EPG'ye sahip olan işletmecilerle ilgili Kurumumuzun tespitine yer verilmektedir.

- 7. Bölüm: Mobil şebekelere erişim ve çağrı başlatma piyasasında EPG'ye sahip işletmeciye getirilecek yükümlülükler açıklanmaktadır.
- 8. Bölüm: EPG'ye sahip işletmeci ve anılan işletmeciye ilişkin yükümlülükler belirtilmektedir.
- Dokümanın EK'inde, kamuoyu görüşlerinin alınmasına ilişkin soruların listesi bulunmaktadır.

2 RAPOR KAPSAMINDA DEĞERLENDİRİLEN HİZMETLER

Rapor kapsamında değerlendirilen hizmet mobil şebekelere erişim ve çağrı başlatma hizmetidir. Mobil iletişim hizmetinin verilebilmesi için herhangi bir işletmecinin şebekeye erişmesi, çağrısını başlatması, çağrısını bir yerden diğer bir noktaya taşıması ve çağrısını kendi şebekesi veya başka bir şebekede sonlandırması gerekmektedir. Dolayısıyla mobil hizmetlerin sunulabilmesi için işletmecinin ya kendi şebekesinin olması ya da mevcut diğer bir işletmecinin şebekesine erişerek çağrısını başlatması gerekmektedir.

Bu kapsamda mobil şebekelere erişim ve/veya çağrı başlatma hizmeti genellikle piyasaya yeni girecek işletmeciler tarafından talep edilmektedir. Bilindiği üzere sabit şebekelerde erişim ve çağrı başlatma hizmeti, piyasaya girecek işletmeciler tarafından ayrı ayrı talep edilebilmektedir. Örneğin sabit şebekede faaliyet gösteren Uzak Mesafe Telefon İşletmecileri (UMTH) ya sadece erişim hizmeti ya da erişim hizmeti ile birlikte çağrının başlatılması hizmetini birlikte talep etmektedirler. UMTH işletmecileri sadece sabit şebeke işletmecisinden alacakları erişim hizmeti ile taşıyıcı seçimi ve önseçimi yöntemlerini kullanmak suretiyle ses hizmetini veya alternatif hizmetleri sunabilmektedirler.

Sabit telekomünikasyon hizmetleri piyasasının aksine mobil telekomünikasyon hizmetleri piyasasına girecek olan işletmeciler için çağrının başlatılması gerçekleşmeksizin sadece erişim hizmetinin verilmesi herhangi bir anlam ifade etmemektedir. Kendisine ait bir şebekesi olmayan herhangi bir işletmeci (Mobil Sanal Şebeke İşletmecisi (MVNO), 3. Nesil Şebeke İşletmecisi (3N) vb.) için sadece mevcut diğer bir işletmecinin şebekesine erişmek suretiyle mobil şebekeler üzerinden hizmet sunulmamaktadır. Aynı zamanda söz konusu çağrının da başlatılması gerekmektedir. Kısaca piyasaya yeni giren işletmeciler, mobil işletmecilerden her iki hizmeti bir arada talep etmektedirler. Dolayısıyla mobil şebekelerde her iki hizmetin birlikte sunulması, erişim ve çağrı başlatma hizmetlerinin tamamlayıcı mal olarak nitelenmesine ve tek bir piyasa içinde incelenmesine neden olmuştur.

3 İLGİLİ PİYASA

İlgili piyasanın tanımlanması; pazar yapısına ilişkin kısıtların sistematik biçimde ifade edilmesinin sağlanması, piyasanın düzenlenmesine karar verilmesi ve daha sonraki aşama olan pazar analizi prosedüründe ilgili piyasanın kullanılacak olması nedeniyle önem taşımaktadır. İlgili piyasa tanımının yapılması; sağlanan veya satın alınan ürün ve hizmetler (ilgili ürün piyasası) ile bu ürün ve hizmetlerin sağlandığı veya satın alındığı piyasa (ilgili coğrafi piyasa) olmak üzere iki farklı boyutta ele alınmak durumundadır.

İlgili ürün piyasası; karakteristik özellikleri, fiyatı, kullanım amacı, rekabet şartları ile arz ve talep yapıları açısından birbirlerini ikame eden ürün veya hizmetleri kapsamaktadır. İlgili coğrafi piyasa ise, yetkilendirme kapsamı açısından yasal kısıtlar ile birlikte ekonomik açıdan rekabet şartlarının yeterince homojen olduğu alanları içermektedir.

3.1 İlgili Ürün Piyasası

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

Ürün piyasasının kapsamı, toptan seviyede yer alan hizmetlerle ilgili olarak işletmecilerin erişim ve çağrı başlatma ihtiyaçları çerçevesinde şekillenmektedir. İlgili ürün piyasasının belirlenmesinde aşağıda yer alan soruların cevaplandırılması gerekmektedir.

- Mobil şebekelerden toptan seviyede sunulabilen tüm erişim ve çağrı başlatma hizmetleri aynı ilgili piyasa içinde mi yer almalıdır?
- Farklı mobil şebekelerden sunulan toptan erişim ve çağrı başlatma hizmetleri aynı ilgili piyasa içinde mi yer almalıdır?
- İşletmecinin kendi perakende kullanımına yönelik olarak sunduğu toptan erişim ve çağrı başlatma hizmetleri aynı ilgili piyasa kapsamı içinde mi yer almalıdır?

3.1.1 Mobil Şebekelerden Toptan Seviyede Sunulabilen Tüm Erişim ve Çağrı Başlatma Hizmetleri

Ülke uygulamaları incelendiğinde, işletmeciler mobil şebekelerden toptan seviyede erişim ve çağrı başlatma hizmetlerini kullanmak suretiyle, perakende seviyede hizmet sunumuna yönelik çeşitli iş modelleri oluşturdukları anlaşılmaktadır. Örneğin şebeke üzerinden çağrı başlatma hizmeti ile dolaylı erişime dayalı hizmet sunumu, frekans spektrumuna erişim yöntemi ile MVNO iş modeli ve dakika veya kapasite bazında toptan seviyede satın alınan hizmetin basit yeniden satışı yöntemi ile MVNO iş modeli gibi uygulamalar söz konusu olabilmektedir. Bu çerçevede bir erişim hizmeti olan ulusal dolaşım (national roaming) hizmetinin ilgili piyasa kapsamında olup olmadığının incelenmesi önem arz etmektedir.

Toptan seviyedeki mobil şebekelere erişim ve çağrı başlatma hizmeti talep açısından değerlendirildiğinde, ulusal dolaşım hizmeti ile diğer toptan erişim ve çağrı başlatma hizmetleri farklı tedarik stratejilerini benimseyen işletmeciler tarafından kullanılıyor olması nedeni ile erişimden faydalanacak işletmeciler açısından birebir ikame olarak görülmemekle birlikte, bu uygulamaların perakende seviyeye etkileri göz önünde bulundurulduğunda ifade edilen uygulamaların tüketicilerin ihtiyaçlarını karşılayacak alternatifler oluşturmasının mümkün olduğu, dolayısıyla talep yönlü ikame imkanının olabileceği düşünülmektedir.

Bununla birlikte toptan seviyedeki bu hizmetler arz açısından değerlendirildiğinde, çağrı başlatma, erişim ve ulusal dolaşım gibi hizmetlerin herhangi birini sunan bir işletmecinin söz konusu hizmetlerin fiyatında artış olması durumunda diğer erişim ve çağrı başlatma hizmetlerini sunmaya yönelmesinin oldukça kolay olduğu düşünüldüğünde, arz yönlü ikame imkanının olabileceği düşünülmektedir.

Talep ve arz yönlü değerlendirmeler çerçevesinde, toptan seviyede ilgili piyasanın mobil şebekelerden toptan seviyede sunulabilen tüm erişim ve çağrı başlatma hizmetlerini (ulusal dolaşım hizmetini de) kapsadığı düşünülmektedir.

Soru 1

Mobil şebekelerden toptan seviyede sunulabilen tüm erişim ve çağrı başlatma hizmetlerinin tek bir piyasada yer alması görüşü ile hemfikir misiniz? Görüşünüzü gerekçeleri ile birlikte detaylı biçimde açıklayınız.

3.1.2 Farklı Şebekelerden Sunulan Hizmetler

Erişim ve çağrı başlatma hizmetleri, doğası gereği çağrı sonlandırma hizmetinden farklı özellikler arz etmektedir. Perakende mobil hizmetler sunan bir işletmeci, çağrılarını aranan tarafa iletebilmek için her bir mobil şebekede çağrı sonlandırma hizmetine ihtiyaç duymaktadır. Erişim ve çağrı başlatma hizmetlerinde ise, tek bir mobil işletmeciden bu hizmetlerin alınması yeterli olabilecektir.

Bu kapsamda talep açısından konu değerlendirildiğinde, dolaylı erişim işletmecileri ve MVNO işletmecileri için erişim ve çağrı başlatma hizmetinin alınacağı işletmecinin seçiminde, söz konusu işletmecinin abone sayısı, şebekesinin kapsama alanı ve kapasitesi gibi kısıtlar ön plana çıksa da, bu kısıtların talep yönlü ikame imkânını kısmen etkileyeceği düşünülmektedir.

Arz açısından konu değerlendirildiğinde, her bir mobil şebeke işletmecisinin mobil erişim ve çağrı başlatma hizmetlerini sunabilme imkânlarından dolayı söz konusu hizmetlerin birbirlerine ikame olabilecekleri düşünülmektedir.

Dolayısıyla talep ve arz açısından konu değerlendirildiğinde ilgili ürün piyasasının farklı mobil şebekelerden sunulan toptan çağrı başlatma ve erişim hizmetlerini kapsadığı düşünülmektedir.

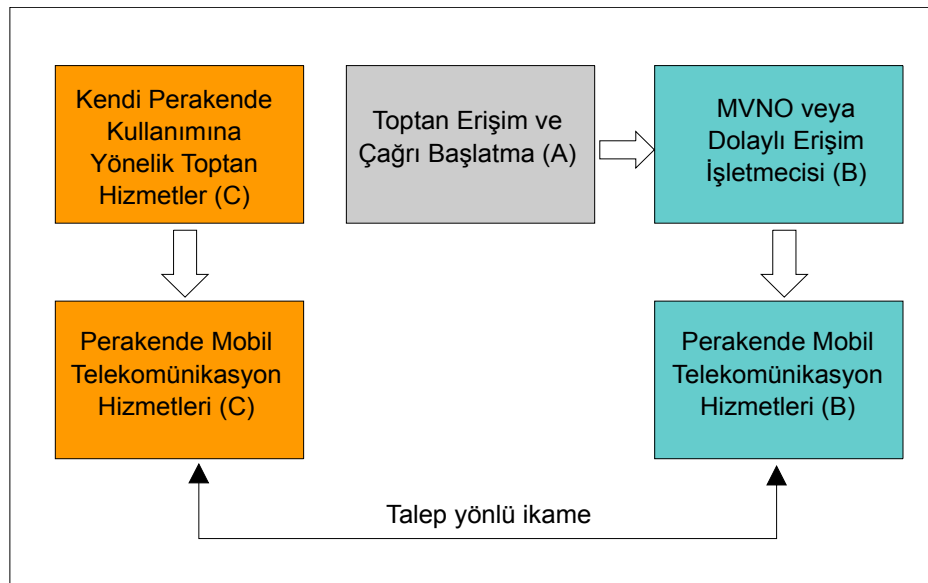
Soru 2

İlgili ürün piyasasının farklı mobil şebekelerden sunulan toptan çağrı başlatma ve erişim hizmetlerini kapsadığı görüşü ile hemfikir misiniz? Görüşünüzü gerekçeleri ile birlikte detaylı biçimde açıklayınız.

3.1.3 İşletmecinin Kendi Perakende Kullanımına Yönelik Hizmetler

Hâlihazırda mobil işletmecilerin erişim ve çağrı başlatmaya ilişkin olarak kendi perakende kullanımına yönelik hizmetler dışında toptan seviyede herhangi bir hizmet sunmuyor olması yapılacak analizlerin varsayımlar temelinde yürütülmesini gerektirmektedir.

Örneğin, (A) işletmecisinin MVNO veya dolaylı erişim işletmecisi konumundaki (B) işletmecisine toptan seviyede çağrı başlatma ve erişim hizmetlerini sunduğu bir yapıda (Şekil 1), (A) işletmecisi dikey bütünleşik olarak hizmet sunan (C) işletmecisinden kaynaklanan rekabetçi bir baskı ile karşı karşıyadır. (A) işletmecisinin çağrı başlatma ve erişim hizmetlerine ilişkin tarifelerini artırması ve bu artışın (B) işletmecisi tarafından perakende seviyeye yansıtılması durumunda (B) işletmecisinin perakende müşterilerinin (C) işletmecisine geçmesi mümkündür. (A) işletmecisinin satışlarında kayba, (C) işletmecisinin satışlarında için ise kazanca yol açacak olan bu durumun temel nedeni perakende seviyede sunulan hizmetler arasında talep yönlü ikame imkanıdır. Perakende seviyede ikamenin, dolaylı olarak toptan seviyeye de yansması işletmecilerin kendi perakende kullanımına yönelik olarak sunduğu toptan hizmetlerin de (çağrı başlatma ve erişim) ilgili toptan piyasa kapsamı içinde yer almasını gerektirmektedir.



Şekil 1: Potansiyel Pazar Yapısı

Arz açısından konu değerlendirildiğinde, dikey bütünleşik olarak hizmet sunan (C) işletmecisi perakende seviyede hizmet sunabilmek için ya kendi şebekesinden erişim ve çağrı başlatma hizmetini alacak ya da rakip mobil işletmecilerden bu hizmeti satın alacaktır. Dolayısıyla bu iki hizmet arz açısından da ikame özellik göstermektedir.

Soru 3

İşletmecilerin kendi perakende kullanımına yönelik olarak sunduğu toptan hizmetlerin ilgili piyasa kapsamında değerlendirilmesi gerektiğine katılıyor musunuz? Görüşünüzü gerekçeleri ile birlikte detaylı biçimde ifade ediniz.

3.2 İlgili Ürün Piyasasının Tanımı

Yukarıda yapılan değerlendirmeler ışığında mobil şebekelerden toptan seviyede sunulabilen tüm erişim ve çağrı başlatma hizmetlerinin ve farklı mobil şebekelerden sunulan erişim ve çağrı başlatma hizmetlerinin aynı ilgili piyasada yer aldığı ve bu piyasanın işletmecilerin kendi perakende kullanımına yönelik olarak sunduğu toptan erişim ve çağrı başlatma hizmetlerini de kapsadığı değerlendirilmektedir.

3.3 İlgili Ürün Piyasasının Coğrafi Boyutu

Toptan seviyede mobil şebekelere erişim ve çağrı başlatma piyasasının analizinde ilgili ürün piyasası belirlendikten sonra bu pazarın coğrafi sınırlarının da belirlenmesi gerekmektedir. İlgili coğrafi piyasa, inceleme altına alınan ürün veya hizmetlerle ilgili tarafların arz ve taleplerinin gerçekleştiği, rekabet şartlarının yeterince homojen olduğu ve komşu alanlardaki söz konusu şartların yeterli derecede farklı olması nedeni ile ayırt edilebilir nitelikte olduğu alanı ifade etmektedir. Bu tanım çerçevesinde, işletmecilerin ülke genelinde hizmet sunuyor olmaları, sunmuş oldukları hizmetlere ilişkin tarifelerinin coğrafi konuma göre farklılık arz etmemesi ve yetkilendirmelerinin tüm Türkiye'yi kapsamaması nedenlerinden dolayı coğrafi piyasanın ülke geneli olarak belirlenmesi gerekmektedir.

Soru 4

Mobil şebekelere erişim ve çağrı başlatma piyasasının coğrafi kapsamının ülke geneli olduğu görüşüne katılıyor musunuz? Cevabınızı gerekçelendirerek açıklayınız.

4 İLGİLİ PİYASADA DÜZENLEME GEREKSİNİMİ

Komisyunun 17 Aralık 2007 tarihinde yayımladığı yeni tavsiye kararında;

- Piyasaya giriş önünde yüksek ve geçici olmayan bir engelin olması,
- İlgili piyasada, pazar yapısının belirli bir dönem içinde kendiliğinden rekabetçi yapıya kavuşacağıının beklenmemesi,
- Rekabet kurallarının tek başına uygulanmasının piyasa yapısının bozukluğunu gidermede yetersiz olması

koşullarının birlikte gerçekleşmesi durumunda Düzenleyici Kurumların ilgili piyasada düzenleme yapabileceği belirtilmiştir. Mobil erişim ve çağrı başlatma piyasasına ilişkin kriterler hakkında değerlendirmelere aşağıda yer verilmiştir.

Mobil erişim ve çağrı başlatma piyasasında herhangi bir işletmecinin faaliyette bulunabilmesi için öncelikle hukuki olarak lisans alması, daha sonra şebekesini ülke genelinde kurması gerekmektedir. Dolayısıyla yeni bir işletmecinin piyasaya girişi önünde hem hukuki hem de ekonomik açıdan yüksek ve geçici olmayan engellerin olduğu değerlendirilmektedir.

Mobil erişim ve çağrı başlatma piyasasına yeni girmek isteyen işletmeciler açısından, GSM işletmecileri dışında hizmet alınacak başka bir işletmecinin bulunmaması ve piyasaya yeni girecek işletmecilerin (MVNO işletmecileri gibi) GSM işletmecileri ile perakende düzeyde rekabet etme durumunda olmaları, ilgili piyasanın kendiliğinden (düzenleme yapılmaksızın) rekabetçi yapıya kavuşmasını engellemektedir. Ayrıca sadece rekabet kurallarının uygulanması ile dikey bütünleşik yapıda faaliyet gösteren mobil işletmecilerin yapacağı aşırı fiyatlandırma, fiyat ayrımcılığı, yıkıcı fiyatlama, çapraz sübvansiyon gibi rekabete aykırı fiyatlama politikaları engellenmeye çalışılsa bile EPG'ye sahip işletmeci veya işletmecilerin sunacakları hizmet ile ilgili olarak ayrımcılık yapabilecekleri, ileri sürülen yersiz koşullar ile potansiyel rakip işletmecilerin piyasaya girişini engelleyebilecekleri düşünülmektedir. Bu kapsamda sadece rekabet kurallarının uygulanmasının piyasa yapısının bozukluğunu gidermede yetersiz olacağı değerlendirilmektedir.

Yukarıdaki açıklamalar göz önünde bulundurulduğunda mobil erişim ve çağrı başlatma piyasasında öncül düzenlemelerin yapılması gerektiği düşünülmektedir.

Soru 5

Mobil erişim ve çağrı başlatma piyasasında Kurum tarafından düzenleme yapılmasının gerektiği değerlendirilmesine katılıyor musunuz? Cevabınızı ayrıntılı ve gerekçeli bir biçimde açıklayınız.

5 PİYASA ANALİZİ

“Etkin Piyasa Gücüne Sahip İşletmecilerin Belirlenmesine İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik” çerçevesinde ilgili piyasada EPG’ye sahip işletmecinin bulunup bulunmadığının tespiti için pazar payı kriteri dışında kolayca tekrarlanamayan altyapıların kontrolü, teknolojik avantajlar veya teknolojik üstünlük, dengeleyici alıcı gücünün düşüklüğü veya olmaması, ölçek ekonomisi, kapsam ekonomisi, dikey bütünleşme, gelişmiş dağıtım ve satış ağları, potansiyel rekabetin olmayışı göz önünde bulundurulmaktadır. Dolayısıyla EPG tespitinde sadece piyasa payları temelinde bir belirleme yapılmamakta, ilgili piyasanın bütün iktisadi özellikleri göz önünde bulundurularak EPG’nin var olup olmadığı sonucuna varılmaktadır. Bununla birlikte, istisnai durumlar hariç genellikle yüksek orandaki (%50’nin üzerindeki) piyasa payları EPG’ye sahip bir işletmecinin olduğunu göstermektedir.

Yukarıda belirtilen tüm kriterler aşağıda değerlendirilecektir.

Soru 9

EPG’nin değerlendirilmesine ilişkin kriterlerin seçimi ve bu kriterlere verilen önem hususunda aynı düşüncede misiniz? Farklı bir görüş ve öneriniz bulunuyorsa ayrıntılı biçimde açıklayınız.

5.1 İlgili Piyasada Faaliyet Gösteren İşletmeciler

Ülkemizde mobil şebeke işletmecisi olarak faaliyet gösteren üç işletmeci bulunmaktadır. Bunlar sırasıyla:

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

5.2 Pazar Payı

Elektronik haberleşme sektöründe yer alan ilgili piyasaların analizinde temelde toptan ve perakende piyasa ayrımı esas alınmaktadır. Bununla birlikte, ülkemizde

İlgili piyasada mevcut durum itibariyle işletmecilerin toptan seviyede bu hizmeti sunmuyor olması, toptan piyasalardaki talebin esas itibariyle perakende piyasalarda oluşan hizmet sunumundan kaynaklanması ayrıca ilgili piyasanın işletmecilerin kendi perakende kullanımına yönelik olarak sundukları erişim ve çağrı başlatma hizmetlerini de kapsamı, mobil şebekelere erişim ve çağrı başlatma piyasası ile ilgili olarak pazar payının tespitinde perakende piyasada gerçekleşen büyüklüklerin kullanılmasını gerektirmiştir.

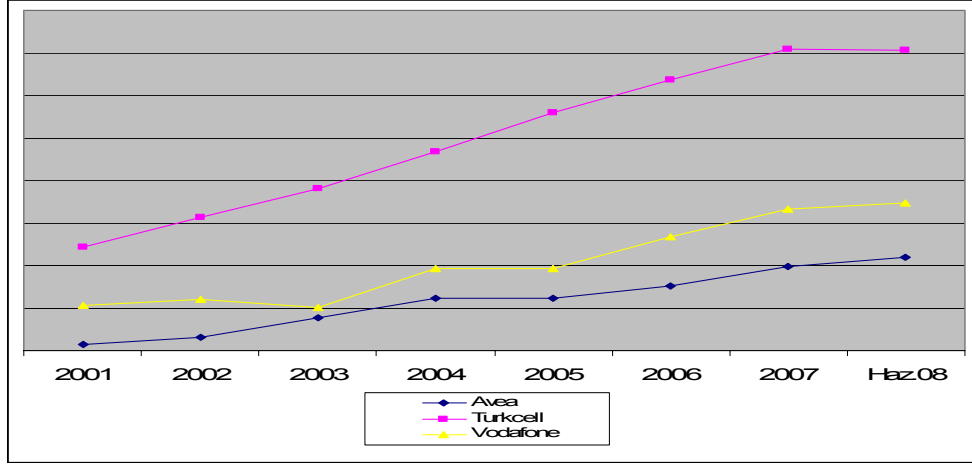
5.2.1 Abone Sayılarına Göre Pazar Payları

İlgili piyasada pazar paylarını belirleyebilmek için işletmecilerin yıllar itibarıyla sahip oldukları abone sayılarının kullanılması uygun olacaktır. İlgili piyasada abone sayılarının yıllar itibariyle gelişimi Çizelge 1’de gösterilmektedir.

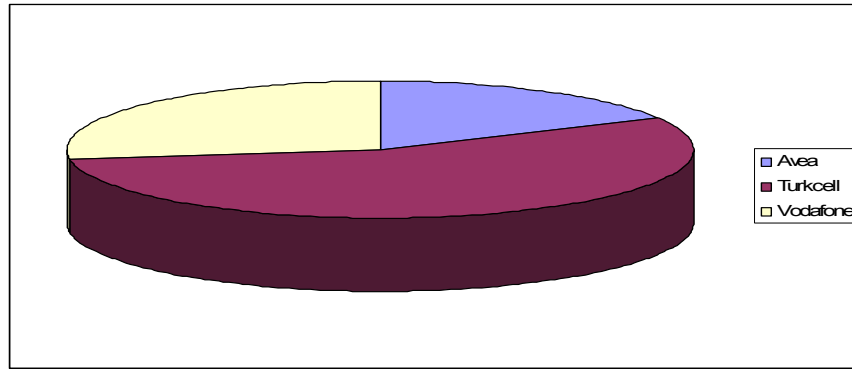
	Toplam Abone Sayısı	Artış %
1997	1.481.323	-
1998	3.360.000	127
1999	7.560.000	125
2000	14.970.000	98
2001	18.226.597	22
2002	23.321.116	28
2003	27.894.492	20
2004	34.707.549	24
2005	43.608.965	25,65
2006	52.662.709	20,76
2007	61.975.807	17,68
Haziran 2008	63.635.781	2,68

Çizelge 1: GSM Abone Sayılarının Gelişimi

Çizelge 1’in incelenmesinden anlaşılacağı üzere, toplam GSM abone sayısı, hizmetin verildiği ilk yıllarda çok hızlı bir artış trendi izlemiş ve Haziran 2008 tarihi itibarıyla 63 milyonu geçmiştir. 2001 yılı ile 2008 yılları arasındaki GSM işletmecilerinin toplam abone sayılarında görülen gelişim ise Şekil 2’de gösterilmiştir.

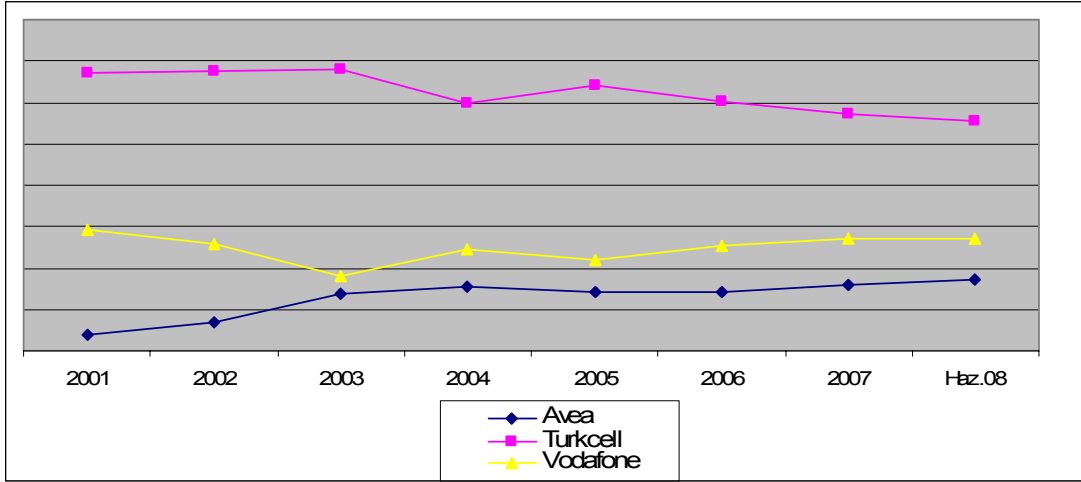


Not: Avea için Aycell ve Aria'nın birleşme öncesi verileri toplanmıştır.
Şekil 2: İşletmeci Bazında Abone Sayılarının Gelişimi (2001-Haziran 2008)



Şekil 3: Abone Sayılarına Göre İşletmeci Bazında Piyasa Payları (Haziran 2008)

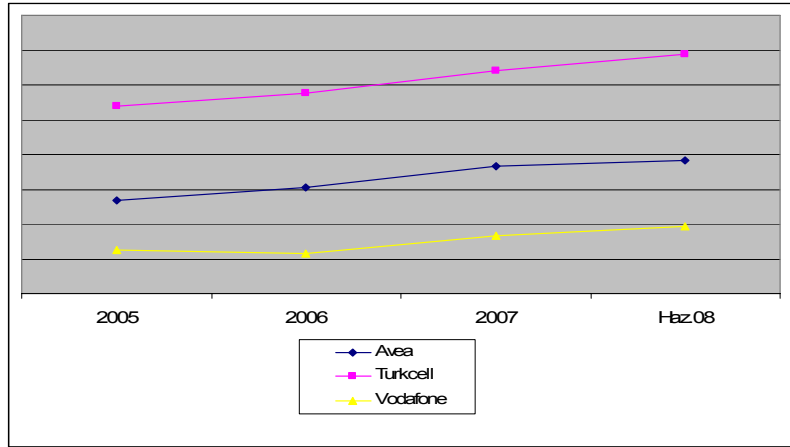
GSM işletmecilerinin Haziran 2008 tarihi itibarıyla abone sayılarına göre pazar payları Şekil 3'te belirtilmiş olup, Turkcell'in piyasa payının %50'nin üzerinde olduğu diğer iki işletmecinin ise piyasa payları toplamının % 50'ye yakın olduğu anlaşılmaktadır. Bununla birlikte Şekil 4'ün incelenmesi sonucu anlaşıldığı üzere Turkcell'in abone sayısına göre pazardaki payının azalmasına rağmen hala % 50'nin üzerinde olduğu, Vodafone'nun abone sayısının özellikle Telsim'in Vodafone'a tarafından satın alınması ile birlikte artmaya başladığı, Avea'nın ise abone sayısına göre pazardaki payının %25'in altında olduğu görülmektedir.



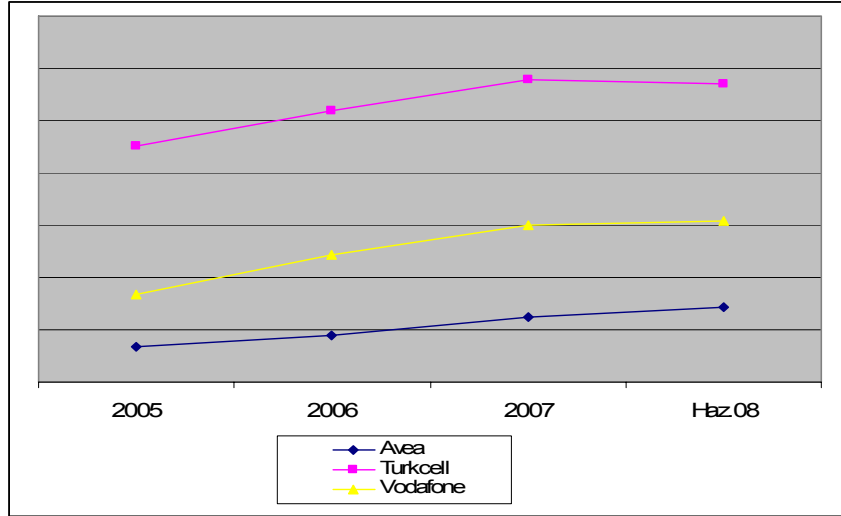
Şekil 4: İşletmecilerin Abone Sayılarına Göre Pazar Paylarında Görülen Değişiklikler

5.2.2 Abonelik Türlerine Göre Pazar Payları

Aşağıda yer alan Şekil 5 ve Şekil 6'da yıllar itibarıyla işletmecilerin faturalı (*postpaid*) ve ön ödemeli (*prepaid*) abone sayılarındaki değişimler gösterilmektedir.



Şekil 5: Faturalı Toplam Abone Sayılarının İşletmeci Bazında Gelişimi

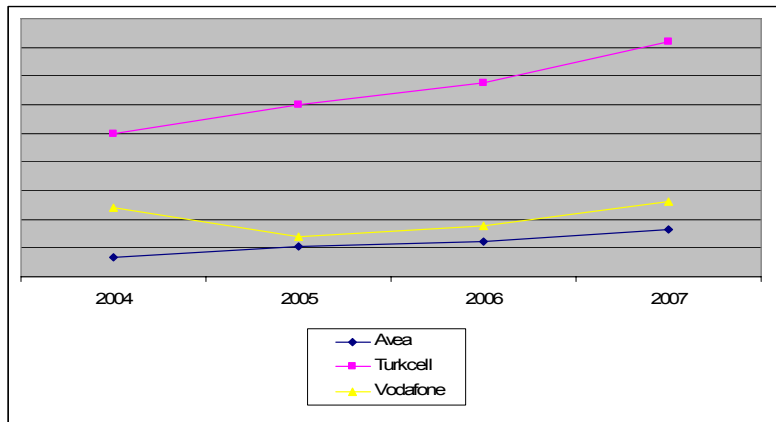


Şekil 6: Ön Ödemeli Toplam Abone Sayılarının İşletmeci Bazında Gelişimi

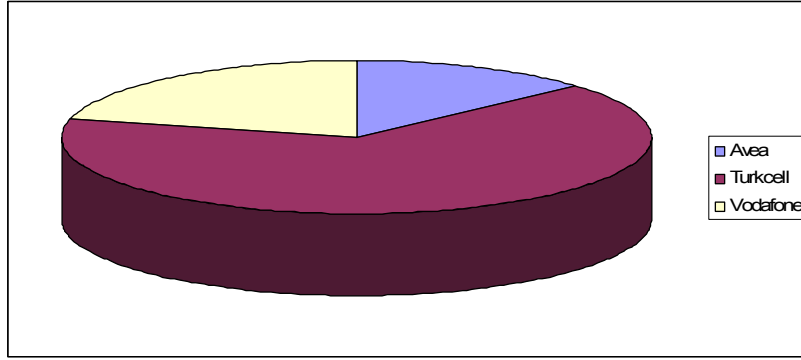
İlgili piyasada faaliyet gösteren işletmecilerin abone kitlesi ön ödemeli ve faturalı kategoriler bazında incelendiğinde Haziran 2008 tarihi itibarıyla işletmecilerin özellikle faturalı abonelik paketlerinde abone kazanımına devam ettikleri, ön ödemeli paketlerde ise abone kazanımının yavaşladığı anlaşılmaktadır. Bununla birlikte işletmecilerin abone sayılarına göre toplam pazar paylarındaki dağılımın abonelik türlerinde de büyük ölçüde etkisini gösterdiği anlaşılmaktadır.

5.2.3 Net Satışlara Göre İşletmecilerin Pazar Payları

İşletmecilerin net satışlarının yıllara göre gelişimi ve 2007 sonu itibarıyla pazar paylarına Şekil 7 ve Şekil 8'de yer verilmektedir.



Şekil 7 Yıllara Göre Net Satışların İşletmeci Bazında Gelişimi



Şekil 8: Net Satışlara Göre İşletmeci Bazında Piyasa Payları (2007 sonu)

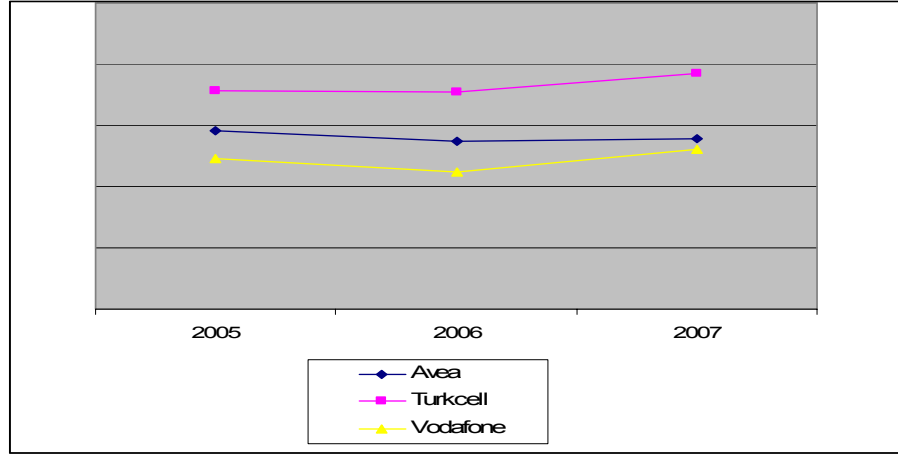
Söz konusu veriler ışığında 2001-2007 yılları arasında, Turkcell'in net satışlara göre pazar payının, abone sayılarına göre tespit edilen pazar payına nispeten daha çok arttığı, bu oranın ise %50'nin çok üzerinde seyrettiği, Vodafone ve Avea'nın ise net satışlara göre gelirlerinin artmakla birlikte her birinin pazar payının % 25'in altında olduğu anlaşılmaktadır. Pazar paylarında görülen bu istikrarlı durumun kısa ve orta vadede değişmeyeceği düşünülmektedir.

Soru7

İlgili piyasada Turkcell'in piyasa payının abone sayısı ve net satışlara göre %50'nin üzerinde olduğu ve bu durumun kısa ve orta vadede değişmeyeceği değerlendirmesine katılıyor musunuz? Görüşünüzü gerekçeleri ile birlikte açıklayınız.

5.3 Kullanıcı Başına Ortalama Gelir (ARPU)

İşletmecilerin kullanıcı başına ortalama gelir seviyeleri incelendiğinde (Bkz. Şekil 9) Turkcell'in kullanıcı başına gelirinin diğer işletmecilere nazaran daha yüksek olduğu, Avea'nın kullanıcı başına gelir seviyesinin de Vodafone'a kıyasla kısmen daha yüksek olduğu anlaşılmaktadır.



Şekil 9: İşletmecilerin ARPU Seviyeleri

Bu kapsamda ilgili piyasada kullanıcı başına gelir seviyesinin yüksek seviyede olmasının, işletmecilerin mobil piyasadaki gücünü artırıcı bir faktör olarak ele alınmasını gerektirdiği düşünülmektedir.

5.4 Dengeleyici Alıcı Gücü

Dengeleyici alıcı gücü, ilgili piyasada hizmet sunan işletmecinin fiyatları artırması veya hizmetin sunum koşullarını kötüleştirilmesi halinde, büyük çaplı müşterilerin makul bir zaman sınırı içerisinde daha karlı alternatiflere yönelebmesidir. İlgili piyasada faaliyet gösteren işletmecilerin müşterilerden bağımsız hareket edebilme gücüne sahip olması, söz konusu işletmecilerin piyasa gücünü artırıcı bir sonuç doğurmaktadır. Buna karşın, piyasada belirli bir seviyede pazarlık gücüne sahip müşterilerin bulunması, ilgili piyasada faaliyet gösteren işletmecilerin bağımsız şekilde hareket edebilme kabiliyetini kısıtlamaktadır. Söz konusu pazarlık gücü, müşterinin büyüklüğünden veya piyasaya arz yapan işletmeciye sunacağı diğer avantajlardan (örn. diğer piyasalara daha kolay erişim imkânı vb.) kaynaklanabilmektedir.

Ülkemizde ilgili piyasaya girişin kolay olmaması (ölçek ve kapsam ekonomileri vb.) ve geçiş maliyetlerinin yüksekliği talep yönünde bulunan perakende müşterilerin pazarlık gücünü azaltan unsurlardır. Toptan seviyede ilgili piyasada ise halihazırda sunulan hizmetlerin sadece işletmecilerin kendi perakende kullanımına yönelik hizmetler olması nedeni ile talep yönlü dengeleyici alıcı gücünün değerlendirilmesi oldukça güçtür. Bununla birlikte piyasaya yeni girecek işletmecilerin mobil erişim

ve çağrı başlatma piyasasında sahip oldukları pazarlık gücü, söz konusu işletmecinin abone sayıları, pazardaki tecrübesi gibi kriterlere bağlı olduğu düşünüldüğünde pazara yeni girecek veya bu hizmetten yararlanmak isteyen işletmecilerin dengeleyici alıcı güçlerinin kısa ve orta vadede düşük seviyede olduğu değerlendirilmektedir.

Soru 8

İlgili piyasada kısa ve orta vadede dengeleyici alıcı gücünün düşük seviyede olduğu değerlendirmesine katılıyor musunuz? Cevabınızı gerekçeli biçimde ifade ediniz.

5.5 Kolayca Tekrarlanamayan Altyapıların Kontrolü

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

5.6 Teknolojik Üstünlük

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

Ülkemizde faaliyet gösteren mobil işletmecilerinin hepsi uluslararası standartlara uygun GSM (Global System for Mobile) teknolojisi sistemi işletmektedirler. Bu kapsamda Kurum, hiçbir GSM işletmecisinin bir diğerinden teknolojik olarak fark edilebilir seviyede birbirlerine üstünlüklerinin olmadığını düşünmektedir.

5.7 Ölçek Ekonomisi

Ölçek ekonomisi, üretim ölçeği arttıkça birim başı maliyetlerin düşmesi demektir. Bu üretim yapısı daha ziyade sabit maliyetlerin yüksek olduğu, değişken maliyetlerin ise düşük olduğu üretim biçimlerinde ortaya çıkmaktadır. GSM sektörü ölçek ekonomisinin oluşmasına imkân tanıyan sektörlerden birisidir. Nitekim GSM şebekesinin yoğun bir şekilde kullanılması sonucu sabit maliyetler değişmezken, değişken maliyetlerde görülen küçük değişiklikler sonucu GSM işletmecilerinin sunmuş olduğu hizmetlerin ortalama maliyetlerinde düşüşler ortaya çıkmaktadır. GSM işletmecileri arasında işletmecilerden birisinin diğer işletmecilere nispeten abone sayılarında görülen büyük farklılığın, işletmecinin toplam trafik miktarına yansıdığı, bunun ise anılan işletmecinin ölçek ekonomisinden diğer işletmecilere kıyasla daha çok yararlanmasına yol açtığı değerlendirilmektedir.

5.8 Kapsam Ekonomisi

Kapsam ekonomisi birden fazla ürünün tek bir işletmeci tarafından sunulması durumunda her bir hizmetin ortalama maliyetinin düşmesi olarak tanımlanmaktadır. Ülkemizde faaliyet gösteren GSM işletmecilerinin sunmuş oldukları hizmetlerin (ses, SMS, data vb.) birbirlerinden çok farklı olmaması, kapsam ekonomisi açısından GSM işletmecileri arasında belirgin farklılıkların oluşmamasına neden olmaktadır.

5.9 Dikey Bütünleşme

Piyasa analizinde önemli bir kriter olan dikey bütünleşme kavramı, bir işletmecinin üretiminden dağıtımına kadar bir ürünün pazara ulaştırılması sürecindeki zincirde birden fazla halkayı kendisi oluşturacak şekilde bir bütünlük sağlamasını ifade eder. Örneğin bir işletmeci perakende pazarda faaliyet gösterirken aynı zamanda toptan pazarda da faaliyet gösteriyorsa söz konusu işletmecinin dikey bütünleşik

yapıda bir işletmeci olduğu söylenebilir. Bu kapsamda tüm GSM işletmecileri hem kendilerine ait şebekeleri üzerinden toptan hizmet sunmaları hem de son kullanıcılara söz konusu şebeke üzerinden hizmet sunmaları nedeniyle dikey bütünleşik yapıdaki işletmecilerdir. Dolayısıyla dikey bütünleşme kriteri açısından da GSM işletmecileri arasında belirgin farklılıkların olmadığı düşünülmektedir.

5.10 Gelişmiş Dağıtım ve Satış Ağları

Herhangi bir işletmecinin yaygın dağıtım ağları vasıtasıyla hizmetleri son kullanıcılara sunuyor olması piyasaya yeni girecek işletmeciler açısından pazara giriş önünde bir engel teşkil etmektedir. Bu durum daha ziyade dağıtım ve satış ağlarının oluşturulmasının zor olduğu endüstriler için daha önemli bir kriterdir.

İşletmeci rakiplerine göre daha etkin pazarlama ve dağıtım olanaklarına sahip olduğunda pazardaki diğer işletmeciler karşısında daha avantajlı bir duruma gelebilmektedir. Artan rekabet, faaliyette bulunan işletmecilerin tüketiciye daha yakın konumlanması gerekliliğini de beraberinde getirmiş ve bunun sonucunda tüketici odaklı mal ve hizmet üretimi yaklaşımı, işletmecilerin tüketicilere daha yakın olabildiği perakende satış noktalarının önemini arttırmıştır. GSM sektöründe de GSM telefonları ile SIM kartları aynı bayiler tarafından satılmakta ve bu bayiler aynı zamanda işletmeci adına hat aktivasyonu işlemlerini de yerine getirmektedirler. İşletmecilere ait faturalı hatların ve ön ödemeli kartların satışı ile bu kartlara kontör yüklemesinin yapılabildiği merkezler ve gazete bayileri bulunmaktadır. İlgili piyasada hâlihazırda tüm GSM işletmecileri tam yetkili abone merkezleri aracılığıyla tüm yurt geneline yayılmış ve etkin bir pazarlama ve dağıtım ağı oluşturma yoluna gitmişlerdir. Bu kapsamda Ülkemizde faaliyet gösteren tüm GSM işletmecilerinin yaygın satış ve dağıtım ağlarına sahip olduğu, dolayısıyla söz konusu kıstas açısından da işletmeciler arasında belirgin bir farklılığın olmadığı düşünülmektedir.

5.11 Potansiyel Rekabetin Olmaması

Potansiyel rekabet, yeni işletmecilerin ilgili piyasaya giriş imkânını ifade etmektedir. Potansiyel rekabetin varlığı, mevcut rakiplerin sayısı etkin bir rekabete yol açacak seviyede olmasa dahi tarife yapılarının rekabetçi bir seviyede

belirlenmesine yol açabilmektedir. Dolayısıyla EPG'nin tespitinde pazara girişte karşılaşılan zorlukların düzeyi ve çeşidi önem kazanmaktadır.

Herhangi bir pazarda faaliyet gösterebilmek için bir kamu otoritesi tarafından herhangi bir münhasır hak tahsis ediliyor olması, o pazara yasal giriş zorlaştırmaktadır. Mevcut durumda, Türkiye'de mobil iletişim hizmetlerine ilişkin pazar; lisans sözleşmeleri uyarınca faaliyet gösteren GSM-900 bandında iki ve GSM-1800 bandında bir operatör olmak üzere üç aktörlü konumdadır. Mobil hizmetlerin sunumu için piyasaya girecek olan işletmecilerin kıt kaynakları kullanmak durumunda olması, piyasaya giriş yapabilecek işletmeci sayısının kısıtlı olmasını gerektirmektedir. Bu durum, yapısal olarak potansiyel rekabet tehdidini azaltıcı bir unsurdur.

Öte yandan, devletten imtiyaz alınarak GSM hizmetleri piyasasında faaliyet göstermeye hak kazanan bir teşebbüsün söz konusu piyasadaki varlığına "hukuken" izin verilse dahi, o teşebbüsün "fili" olarak piyasaya girebilmesi ve piyasada kayda değer bir güce ulaşabilmesi belirli bir süreci gerektirmektedir. Daha önceden piyasada var olan operatörlerin konumları ise sonradan girenlerin etkinlik kazanabilecekleri sürecin zorluk seviyesi ve uzunluğu ile ters orantılı bir şekilde etkilenecektir. Başka bir deyişle, bu süreci uzatan ve zorlaştıran engellerden bahsedilebildiği ölçüde, mevcut operatörlerin pazardaki konumları ve güçlerinin sürdürülebilirliği güçlenecektir.

Örneğin, pazara girişin başarılı olamaması halinde farklı bir alana transfer edilme imkanı bulunmayan maliyetlerin tümü batık maliyetlerdir. Bu kapsamda, GSM hizmetleri pazarında büyük çoğunluğu batık maliyetler kapsamına giren altyapı yatırım maliyetleri, teşebbüslerin harcamalarının en büyük kısmını oluşturmaktadır. Altyapı maliyet kaleminin büyüklüğü, pazarda faaliyet gösteren aktörlerin kendilerine talep oluşturma süreçlerini uzatabileceği gibi, birçok aktör üzerinde de piyasaya girme konusunda caydırıcı etki yaratabilecektir.

Bu kapsamda piyasaya yeni girecek işletmeciler ile oluşabilecek potansiyel rekabet olasılığının çok düşük olması GSM piyasasında faaliyet gösteren işletmecilerin mobil erişim ve çağrı başlatma piyasasında oluşabilecek potansiyel

rekabet baskısından büyük ölçüde etkilenmemesine neden olacağı değerlendirilmektedir.

Soru 9

İlgili piyasada EPG'ye sahip işletmecilerin belirlenmesi amacıyla kullanılan kolayca tekrarlanamayan altyapıların kontrolü, teknolojik üstünlük, ölçek ekonomisi, kapsam ekonomisi, dikey bütünleşme, gelişmiş satış ve dağıtım ağları ve potansiyel rekabetin olmayışına ilişkin yapılan değerlendirmelere katılıyor musunuz? Görüşünüzü destekleyici unsurlar ile birlikte açıklayınız.

5.12 İleriye Dönük Değerlendirmeler

Yukarıda yapılan açıklamalar ve mobil şebekelere erişim ve çağrı başlatma piyasasının yapısı birlikte düşünüldüğünde; uzun vadede teknolojideki gelişmelerin ikame olanaklarını etkileyebileceği ayrıca yakın zaman içinde numara taşınabilirliği düzenlemelerinin hayata geçirilmesi ile birlikte mobil telekomünikasyon hizmetleri piyasasındaki rekabet seviyesine ilişkin parametreler üzerinde önemli etkiler ortaya çıkabileceği değerlendirilmekle birlikte bu etkilerin ne yönde olacağı ve hangi zaman periyodunda gerçekleşeceğinin öngörülmesinin oldukça güç olduğu düşünülmektedir. Bununla birlikte, orta vadede mobil telekomünikasyon hizmetleri alanında yer alması beklenen üçüncü nesil mobil telekomünikasyon hizmeti ile sanal mobil şebeke hizmetine ilişkin değerlendirmelere aşağıda yer verilmektedir.

i. Üçüncü Nesil Mobil Telekomünikasyon Hizmeti

Üçüncü nesil (3N) mobil telekomünikasyon sistemlerinin teknik çerçevesi ülkemizin de kurucu üyeleri arasında yer aldığı Uluslararası Telekomünikasyon Birliği (International Telecommunications Union, ITU) tarafından belirlenmiştir. ITU, hem karasal hem de uydu sistemlerini kullanabilen, ikinci nesil (2N) ve sabit sistemlerle uyumlu çalışabilen ve bunların yanı sıra,

- Yüksek hareketlilik içeren her türlü telsiz ortamında 144 Kbit/sn, düşük hareketli ortamlarda 384 Kbit/sn, hareketsiz ortamlarda da 2 Mbit/sn veri iletimini sağlayabilen,

- Çift yönlü veri iletebilme yeteneği olan,
- Hem devre anahtarlama hem de paket anahtarlama veri iletimini destekleyebilen,
- Daha kaliteli ses hizmeti sağlayabilen,
- Spektrumu verimli kullanabilen,
- 2N Sistemleri ile kesintisiz iletişim sağlayabilen,
- Uluslararası dolaşım yeteneği bulunan,
- Çoklu ortam uygulamaları için terminallere aynı anda birden fazla hizmet sunulabilen

mobil telekomünikasyon sistemlerini 3N olarak kabul etmiştir. Bu sistemler ITU tarafından genellikle IMT-2000 sistemleri olarak ifade edilmektedir.

Kurumumuz tarafından “IMT-2000/UMTS Hizmet ve Altyapılarına İlişkin Yetkilendirme” ihalesi duyurusu 09.10.2008 tarih ve 27019 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmış olup ihale, 28 Kasım 2008 tarihinde gerçekleştirilecektir.

Pazara yeni girecek işletmeciler açısından çağrının 2N veya 3N mobil şebekelere erişiminin sağlanarak çağrı başlatma hizmetinin verilmesi arasında herhangi fark bulunmamaktadır. Bununla birlikte söz konusu işletmecilerin hali hazırda şebekelerini kurarak faaliyete geçmedikleri, 3N imtiyaz sözleşmesini Kurumla imzalamak suretiyle faaliyete geçecek işletmecilerin büyük çoğunluğunun mevcut 2N işletmecileri olduğu düşünüldüğünde 3N şebeke üzerinden sunulacak olan mobil erişim ve çağrı başlatma hizmetinin arz yönlü ikame oluşturmasının kısa ve orta vade de güç olduğu değerlendirilmektedir.

ii. Sanal Mobil Şebeke Hizmeti

Sanal Mobil Şebeke Hizmeti İşletmecileri (Mobile Virtual Network Operator, MVNO), mobil şebeke işletmecisinin altyapısını kullanarak adlarına tahsis edilmiş frekans bandı olmaksızın abonelerine mobil telefon ve katma değerli telekomünikasyon hizmetleri sunmaktadırlar. MVNO’ların çeşitli tipleri bulunmaktadır:

- **Asgari MVNO** modelinde işletmeciler mobil hizmetleri farklı bir marka ile sunmak için mobil şebeke altyapısı sahipleriyle anlaşmalar yaparak piyasaya girmektedirler. Bu işletmeciler lisans sahibi işletmeciden dakika satın almakta ve bu dakikaların kullanımını kendi müşterilerine satmaktadırlar. Şebekeye erişimin sağlanması, çağrının başlatılması ve sonlandırılması, müşteriye hizmetlerin verilmesi, arabağlantı ve dolaşım konularında büyük oranda altyapısını kullandığı mobil şebeke işletmecisine bağımlıdırlar.
- **Orta tip MVNO** modelinde işletmeciler, mobil şebeke işletmecisinin sahip olduğu altyapının bir kısmını ya da önemli bir kısmını kullanarak arama dakikalarını yeniden satmak dışında farklı hizmetler sunmaktadır. Asgari MVNO modeliyle arasındaki en önemli fark, bu tip MVNO'ların mobil şebeke işletmecisinin verdiği standart hizmetleri farklılaştırabilmesidir.
- **Tam MVNO** olarak tanımlanan bu gruptaki MVNO'lar kendi şebeke bileşenlerine sahip olmaları nedeniyle mobil pazarda tamamen bağımsız oyuncular olarak kabul edilmektedirler. Tam MVNO'yu diğer MVNO gruplarından ayıran en belirleyici parametre; kendi Mobil Anahtarlama Merkezi (Mobile services Switching Center, MSC) birimine sahip olmasıdır. Bu itibarla, kendi MSC'sine sahip olan bir MVNO kendi arabağlantı ve dolaşım anlaşmalarını imzalayabilir ve fiyat performansını dikkate alarak trafiğin hangi yol üzerinden taşınacağına karar verebilir. Ancak kendi şebekesi üzerinden erişim ve buna bağlı olarak çağrı başlatma hizmeti sunamaz.

Dolayısıyla MVNO işletmecilerinin arz yönü ikame imkanını oluşturmaları ön görülmemektedir.

Soru 10

Mobil erişim ve çağrı başlatma hizmetlerine yönelik olarak işletmecilerin piyasa güçlerinin kısa vadede piyasa dinamiklerini önemli ölçüde etkileyecek biçimde değişmeyeceği değerlendirilmesine katılıyor musunuz? Cevabınızı gerekçeleri ile birlikte açıklayınız.

5.13 Etkin Piyasa Gücünün Değerlendirilmesine Yönelik Sonuçlar

Yukarıda yer verilen analizler neticesinde Turkcell'in ilgili piyasalarda diğer işletmecilere kıyasla daha fazla bir paya sahip olduğu ve bu payın gerek abone sayısı ve gerekse net satışlara göre %50'nin üzerinde olduğu görülmektedir. Yüksek piyasa payı etkin piyasa gücünün varlığına ilişkin çok güçlü bir göstergedir. Belirli ve uzunca bir süre boyunca pazar paylarında büyük değişikliklerin yaşanmaması, ilgili piyasalarda faaliyet gösteren işletmecilerin, söz konusu piyasalarda sahip oldukları piyasa gücünü artırıcı bir unsurdur. Bu çerçevede, ilgili piyasadaki pazar paylarının dağılımı EPG'nin tespiti için yeterli kanıtlar sunmaktadır. Ayrıca, ilgili piyasada potansiyel rekabetin olmaması, dengeleyici alıcı gücünün düşük seviyede olması ile ölçek ekonomisinden Turkcell'in daha fazla istifade ediyor olması söz konusu işletmecinin EPG'ye sahip olduğu sonucunu destekleyici unsurlardır.

6 ETKİN PİYASA GÜCÜNE SAHİP İŞLETMECİLERİN BELİRLENMESİ

Etkin Piyasa Gücüne Sahip İşletmecilerin Belirlenmesine İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik ve yukarıdaki bölümlerde yapılan açıklamalara göre:

- Turkcell İletişim Hizmetleri A.Ş'nin, GSM Mobil Şebekelere Erişim ve Çağrı Başlatma Hizmetleri piyasasında EPG'ye sahip işletmeci olarak belirlenmesi gerekmektedir.

7 EPG'YE SAHİP İŞLETMECİYE GETİRİLECEK YÜKÜMLÜLÜKLER

İlgili piyasada EPG'ye sahip işletmecinin tespit edilmesi, söz konusu piyasada etkin rekabet ortamının bulunmadığının bir kanıtı olarak görülmekte ve yapılan pazar analizinde ulaşılan sonuçlara göre etkin rekabetin tesisi ve devamı açısından gerekli görülen tedbirlerin alınması gerekmektedir. Bu bağlamda, ilk olarak incelenen pazardaki rekabet problemine yol açabilecek uygulamaların değerlendirilmesi, alınacak düzenleyici tedbirlerin tespiti açısından önem arz etmektedir.

Rekabet politikaları çerçevesinde işletmecilerin aksak rekabete yol açabilecek uygulamaları temelde rakipleri dışlayıcı uygulamalar (fiyat ayrımcılığı, yıkıcı fiyatlama, çapraz sübvansiyon gibi rekabete aykırı fiyatlama politikaları) ve/veya müşterilerin zararına doğrudan gerçekleşen (aşırı fiyatlama, düşük kalite hizmet sunumu vs.) uygulamalar olarak ortaya çıkmaktadır. Mobil erişim ve çağrı başlatma piyasası gibi toptan pazarlarda ortaya çıkabilecek rekabet problemleri hem son kullanıcı hem de rakipler açısından etkiler taşıyabilmektedir. Nitekim ortaya çıkabilecek rekabet problemleri arasında; EPG'ye sahip işletmecinin ilgili piyasada sahip olduğu pazar gücünü EPG'ye sahip olmadığı bir başka pazara kaydırarak aksak rekabete sebebiyet vermesi, ilgili pazara giriş engeli oluşturması, ilgili pazardaki gücünü kullanarak aşırı fiyat uygulaması ve düşük kalitede hizmet sunması gibi hususlar sayılabilir.

Dolayısıyla herhangi bir düzenleme yapılmadığı takdirde, piyasaya girecek yeni işletmecilerin dikey bütünleşik yapıda faaliyet gösteren mobil işletmeciler ile rekabet edebilmesi mümkün görülmemektedir. Nitekim hem mobil erişim ve çağrı başlatma piyasası hem de perakende mobil hizmetler piyasasında faaliyet gösteren GSM işletmecilerinin, mobil erişim ve çağrı başlatma piyasasında sahip oldukları pazar gücünü kullanarak perakende pazarda rakiplerini dışlayıcı rekabet politikaları izlemeleri muhtemeldir. Ayrıca, mobil erişim ve çağrı başlatma piyasasında EPG'ye sahip olan işletmecinin müşterileri olan işletmecilere (aynı zamanda perakende pazarda rakipleri olan işletmecilere) aşırı fiyatlar ile veya

düşük kalitede erişim ve çağrı başlatma hizmeti sunmak istemesi kuvvetle muhtemeldir.

Bu kapsamda GSM işletmecilerinin dikey bütünleşik yapısı nedeniyle ortaya çıkabilecek rekabet ihlalleri aşağıdaki şekilde gerçekleşebilmektedir.

- **Arabağlantı yapmayı reddetme:** Mobil şebekelere erişim ve çağrı başlatma pazarında EPG'ye sahip olan işletmeci rakipleri ile erişim ve çağrı başlatma hizmetini sunmayı reddederek potansiyel rakip işletmecilerin piyasaya girişini engellemek isteyebilir.
- **Fiyat dışı uygulamalar:** Mobil erişim ve çağrı başlatma pazarında EPG'ye sahip olan işletmeci bu pazarda sahip olduğu pazar gücünü kullanarak ayrımcılık yapmak, hizmetin sunumunda geciktirici taktikler uygulamak, hizmetleri paket halinde veya bağlı bir şekilde sunmak, yersiz şartlar öne sürmek gibi çeşitli fiyat dışı uygulamalarla rekabet ihlallerine sebebiyet verebilir.
- **Sözsüz anlaşma:** GSM işletmecilerin, potansiyel rakip işletmecilerin piyasaya girmemeleri için **mobil şebekelere erişim ve çağrı başlatma** ücretlerini karşılıklı olarak çok yüksek veya çok düşük belirlemeleri halinde işletmeciler arasında sözsüz anlaşmanın varlığından söz edilebilir.
- **Fiyata dayalı uygulamalar:** Mobil erişim ve çağrı başlatma pazarında EPG'ye sahip olan işletmeci fiyat ayrımcılığı, çapraz sübvansiyon, yıkıcı fiyat ve fiyat sıkıştırması gibi fiyata dayalı uygulamalarla rekabet ihlallerine sebebiyet verebilir.

Yukarıda yer verilen muhtemel rekabet problemlerinin; fiyat sıkıştırması, rakiplerin maliyetlerinin artırılması, rakiplerin satışlarının kısıtlanması ve rakiplerin pazarın dışına itilmesi gibi çeşitli etkileri olabilecektir. 406 sayılı Telgraf ve Telefon Kanununun 4'üncü maddesinde telekomünikasyon hizmetlerinin yürütülmesinde ve/veya telekomünikasyon altyapısı işletiminde ve bu hususlarda yapılacak düzenlemelerde dikkate alınacak ilkeler genel olarak; ayrımcı olmama, şeffaflık,

maliyet esaslı ücret belirlenmesi ve herkesin makul bir ücret karşılığında hizmetlerden faydalanmasının sağlanması olarak sıralanmaktadır. Bu bağlamda, hâlihazırda ülkemiz GSM mobil erişim ve çağrı başlatma piyasasında Turkcell mevzuat çerçevesinde aşağıda yer alan yükümlülüklerle tabidir:

- Erişim ve arabağlantı sağlama yükümlülüğü
- Ayrım gözetmeme yükümlülüğü
- Şeffaflık yükümlülüğü
- Referans arabağlantı teklifleri hazırlama ve yayınlama yükümlülüğü
- Maliyet esaslı tarife belirleme yükümlülüğü
- Hesap ayrımı ve maliyet muhasebesi yükümlülüğü
- Ortak Yerleşim yükümlülüğü

Yapılan pazar analizleri neticesinde Turkcell, GSM mobil erişim ve çağrı başlatma piyasasında EPG'ye sahip işletmeci olarak tespit edilmiş olup, hâlihazırda yürürlükte olan ve yukarıda belirtilen yükümlülüklerin gözden geçirilerek pazarda görülmesi muhtemel rekabet problemleri ile orantılı düzenleyici tedbirlerin alınması gerekmiştir.

7.1 Erişim ve Arabağlantı (Çağrı Başlatma) Sağlama Yükümlülüğü

Piyasaya yeni girecek işletmecilerin faaliyete geçebilmesi için söz konusu hizmetin verilmesi zorunlu bir unsurdur. Aksi takdirde piyasaya yeni girecek işletmecilerinin (MVNO işletmecileri vb.) diğer iki GSM işletmecisi ile anlaşamamaları halinde mobil haberleşme hizmetini sunmaları mümkün olmayacaktır.

Erişim ve Arabağlantı Yönetmeliği'nin 7 nci maddesi ile "Etkin Piyasa Gücüne Sahip İşletmecilerin Belirlenmesine İlişkin Yönetmelik'in 10 uncu maddesi gereği, Kurum'un ilgili pazarda EPG'ye sahip işletmecileri erişim yükümlüsü olarak belirleyebileceği ifade edilmiştir. Ayrıca Erişim ve Arabağlantı Yönetmeliği'nin 8 inci maddesi, ilgili pazarda EPG'ye sahip işletmecilerin belirlenmesi ile söz konusu işletmecilerin arabağlantı yükümlüsü olduklarını açıklamaktadır. İlgili mevzuat ve yukarıda bahsi geçen rekabet ihlallerinin oluşabileceği düşünüldüğünde, Turkcell'e erişim ve çağrı başlatma hizmeti sunma yükümlülüğünün getirilmesi gerekmektedir.

7.2 Ayrım Gözetmeme Yükümlülüğü

Pazarda haksız rekabetin önlenmesi ve etkin rekabet ortamının sağlanması açısından büyük öneme sahip olan ayrım gözetmeme yükümlülüğü Erişim ve Arabağlantı Yönetmeliği'nin 9'uncu maddesinde *“telekomünikasyon hizmetlerini sağlamak için kendi kullandıkları veya üçüncü şahısların telekomünikasyon hizmetlerini sunmak için gereksinim duydukları hizmetleri, söz konusu hizmetleri talep edenlere ayrım gözetmeksizin ve kendilerine uyguladıkları koşullarla temin etme yükümlüğü”* olarak tanımlanmaktadır.

Erişim ve Arabağlantı Yönetmeliği'nin 16'ncı maddesinin 3'üncü fıkrası *“Arabağlantı yükümlüsü işletmeciler, ikinci fıkra hükümleri saklı kalmak kaydıyla, her hâlde ayrım gözetmeme, şeffaflık ve tarifelerini maliyet esaslı belirleme yükümlülüklerine tabidir.”* hükmünü içermektedir.

Bu kapsamda, mobil şebekelere erişim ve çağrı başlatma pazarında EPG'ye sahip olan ve dolayısıyla arabağlantı yükümlüsü olan Turkcell ayrım gözetmeme yükümlülüğünün gereklerini yerine getirmekle mükelleftir. Bu kapsamda Turkcell'e ayrım gözetmeme yükümlülüğünün getirilmesi gerekmektedir.

7.3 Şeffaflık Yükümlülüğü

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

Erişim ve Arabağlantı Yönetmeliğinin Şeffaflık başlıklı 10 uncu maddesinde Kurumun ilgili pazarda EPG'ye sahip işletmecilere, *“teknik özellikler, şebeke özellikleri, tedarik ve kullanıma ilişkin hüküm ve koşullar ile ücretler gibi belirli bilgileri aleni hâlde getirme yükümlülüğü”* getirebileceğine yer verilmektedir. Bununla birlikte Erişim ve Arabağlantı Yönetmeliği'nin 16'ncı maddesinin 3'üncü fıkrası *“Arabağlantı yükümlüsü işletmeciler, ikinci fıkra hükümleri saklı kalmak kaydıyla, her hâlde ayrım gözetmeme, şeffaflık ve tarifelerini maliyet esaslı belirleme yükümlülüklerine tabidir.”* hükmünü içermektedir. Bu kapsamda Turkcell'e şeffaflık yükümlülüğünün getirilmesi gerekmektedir.

7.4 Referans Erişim ve Arabağlantı Teklifleri Hazırlama ve Yayınlama Yükümlülüğü

Sektörde etkin rekabet ortamının sağlanması açısından mobil erişim ve çağrı başlatma piyasasının düzenlenmesi ile potansiyel rakip işletmecilerin mobil piyasaya girişlerinin önündeki mevcut ve/veya muhtemel belirsizliklerin ortadan kaldırılması hedeflenmektedir. Ayrıca işletmeciler arasında anlaşmazlıkların gerçekleşmesi halinde uygulanacak uzlaştırma süreçlerine de ışık tutacak olan referans arabağlantı tekliflerinde yer alan hüküm, koşul ve ücretlerin, arabağlantı anlaşmazlıklarının büyük ölçüde azalmasını sağlayacağı düşünülmektedir.

Bu çerçevede 2813 sayılı Kanunun 7 nci maddesinin 1 inci fıkrasının (h) bendinde; “Telekomünikasyon hizmetlerinden ve altyapısından yararlanacak kullanıcılara ve telekomünikasyon şebekeleri arasındaki ara bağlantılar bakımından diğer işletmecilere uygulanacak ücret tarifelerine ve sözleşme hükümlerine ve teknik hususlara ilişkin genel kriterleri ve görev alanına giren diğer konularda uygulama usul ve esaslarını belirlemek, tarifeleri incelemek, değerlendirmek, gerekenleri onaylamak ve bunların uygulanmasını izlemek.” hususu Kurum görevleri kapsamında hüküm altına alınmıştır. Bu hükmün en önemli uygulama alanının arabağlantı sözleşmeleri ile bu sözleşmelere dayanak teşkil edecek olan referans arabağlantı teklifleri olduğu düşünülmektedir. Bu hususu teyiden, 406 sayılı Kanunun 10 uncu maddesinin son fıkrasında “Kurum; bu maddenin uygulanma esaslarını ve standart referans tarifeleri, ara bağlantı ve roaming anlaşmalarının tabi olduğu ayrıntıları gösteren yönetmelikler çıkarır ve standart referans tarifeleri, şebeke ara bağlantıları ve roaming ile ilgili anlaşmaların telekomünikasyon hizmetlerinin yürütülmesinde ve altyapının işletiminde serbest rekabeti engelleyici sonuçlara yol açmayacak tedbirleri alır, gerektiğinde 7.12.1994 tarihli ve 4054 sayılı Kanun hükümleri çerçevesinde Rekabet Kurumuna başvurabilir.” hükmü yer almaktadır.

Erişim ve Arabağlantı Yönetmeliği'nin 10 uncu maddesinde ise; “(1) Kurum, ilgili pazarda etkin piyasa gücüne sahip işletmecilere, teknik özellikler, şebeke özellikleri, tedarik ve kullanıma ilişkin hüküm ve koşullar ile ücretler gibi belirli bilgileri aleni hâle getirme yükümlülüğü getirebilir. (2) Kurum, ayırım gözetmeme

yükümlülüğü getirilen işletmecilere referans erişim ve/veya arabağlantı teklifleri hazırlama yükümlülüğü getirebilir. Kurum tarafından referans erişim ve/veya arabağlantı teklifi hazırlama yükümlülüğü getirilen işletmeciler, söz konusu yükümlülüğün getirildiği tarihten itibaren en geç üç ay içinde referans erişim ve/veya arabağlantı tekliflerini hazırlayarak Kuruma göndermekle yükümlüdür.” hükümleri yer almaktadır.

Yukarıda zikredilen Kanun ve Yönetmelik hükümleri çerçevesinde, şebeke arabağlantıları ile ilgili anlaşmaların telekomünikasyon hizmetlerinin yürütülmesinde ve altyapının işletiminde serbest rekabeti engelleyici sonuçlara yol açmayacak şekilde tanzim edilmesi gerekmekte olup, Turkcell’e referans erişim ve arabağlantı teklifleri hazırlama ve yayınlama yükümlülüğünün getirilmesinin uygun olacağı düşünülmektedir.

7.5 Maliyet Esaslı Tarife Belirleme Yükümlülüğü

Piyasaya yeni girecek işletmeciler için erişim ve çağrı başlatma hizmetlerinin ücret düzeyi çok büyük öneme sahiptir. Nitekim bu ücretler, anılan işletmeciler açısından girdi niteliğinde olması nedeni ile ücretlerin yüksek olması son kullanıcı tarifelerini doğrudan etkilemektedir. Piyasaya sonradan girecek olan yeni işletmecilerin sunacakları son kullanıcı tarifelerinin yüksek düzeyde olması ise bu işletmecilerin abone kazanımını engellemektedir.

Dolayısıyla anılan ücretlerde düzenleme yapılmasının önemli nedenlerinden biri, EPG’ye sahip işletmecilerin rekabetin olmadığı alanda ücretleri yüksek, rekabetin olduğu alanlarda ise ücretleri düşük belirleyerek çapraz sübvansiyon yapmalarının önlenmesidir. Düzenlemenin yapılmadığı durumlarda EPG’ye sahip işletmecilerin erişim ve çağrı başlatma hizmetinin ücretlerini genellikle yüksek belirledikleri değerlendirildiğinden, söz konusu hizmete ilişkin maliyetlerin belirlenmesi önem arz etmektedir.

Erişim ve Arabağlantı Yönetmeliğinin Tarife kontrolü başlıklı 11-inci maddesinde “Kurum, ilgili pazarda etkin piyasa gücüne sahip işletmecilere, tarifelerini maliyet esaslı olarak belirleme yükümlülüğü getirebilir. Kurum, söz konusu işletmecilerden tarifelerinin maliyet esaslı belirlendiğinin ispatlanmasını talep edebilir” ifadesi yer

almaktadır. Bununla birlikte Erişim ve Arabağlantı Yönetmeliği'nin 16'ncı maddesinin 3'üncü fıkrası "*Arabağlantı yükümlüsü işletmeciler, ikinci fıkra hükümleri saklı kalmak kaydıyla, her hâlde ayırım gözetmeme, şeffaflık ve tarifelerini maliyet esaslı belirleme yükümlülüklerine tabidir.*" hükmünü içermektedir. Bu kapsamda Turkcell'e *tarifelerini maliyet esaslı belirleme yükümlülüğünün* getirilmesi gerekmektedir.

7.6 Hesap Ayırımı ve Maliyet Muhasebesi Yükümlülüğü

Daha önce belirtildiği üzere piyasaya yeni girecek işletmeciler için mobil erişim ve çağrı başlatma ücretlerinin Kurum tarafından düzenlenmesi, piyasaya yeni girecek işletmecilerin dikey bütünleşik yapıdaki işletmeciler ile rekabet edebilmesi açısından büyük önem taşımaktadır. Böylece GSM işletmecilerinin mobil erişim ve çağrı başlatma piyasasında sahip oldukları gücü kullanarak perakende pazarda kendileri lehine rekabet avantajı oluşturmaları engellenecektir.

Maliyet esaslı tarife belirleme yükümlülüğünün işler hale getirilmesi, erişim ve çağrı başlatma hizmetinin maliyetinin belirlenmesinin yanı sıra, anılan hizmet dolayısıyla ayrımcılığa yol açılıp açılmadığının denetlenmesi ve söz konusu hizmetin diğer hizmetlerle olan ilişkisinin değerlendirilmesi açısından da önem arz etmektedir. Dolayısıyla işletmecinin faaliyetlerinin geneline ilişkin detaylı gelir ve maliyet verilerinin derlenmesi için hesap ayırımı yapılması gerekmektedir.

Erişim ve Arabağlantı Yönetmeliği'nin 12 nci maddesindeki "Kurum, ilgili pazarda etkin piyasa gücüne sahip işletmecilere, hesap ayırımı ve maliyet muhasebesi yükümlülüğü getirebilir." hükmü çerçevesinde Turkcell'in kapsamı Hesap Ayırımı ve Maliyet Muhasebesine İlişkin Usul ve Esaslar ile belirlenmiş olan hesap ayırımı ve maliyet muhasebesi yükümlülüklerine tabi olmasının gerektiği düşünülmektedir.

7.7 Ortak Yerleşim Yükümlülüğü

Telekomünikasyon sektöründe piyasaya yeni girecek işletmecilerin pazara girişinin kolaylaştırılması, kaynakların etkin kullanımının sağlanması, yatırım ve hizmet maliyetlerinin en aza indirilmesi, rekabet ortamının teşvik edilmesi, çevrenin

korunması, kamu sağlığı ve güvenliğine yönelik tehlikelerin azaltılması amacıyla söz konusu yükümlülüğün getirilmesi önem arz etmektedir.

Ortak Yerleşim ve Tesis Paylaşımı Usul ve Esaslarına İlişkin Tebliğ'de ilgili pazarda EPG'ye sahip İşletmeciler kendi tesislerinde ortak yerleşim yükümlüsü oldukları hüküm altına alınmıştır. Bu kapsamda Turkcell'e ortak yerleşim yükümlülüğünün getirilmesi gerekmektedir.

Soru 11

Yükümlülüklerin kapsamına ilişkin yapılan değerlendirmelere katılıyor musunuz? Cevabınızı her bir yükümlülük kapsamında gerekçeleri ile birlikte açıklayınız.

8 EPG'YE SAHİP İŞLETMELER VE BELİRLENEN YÜKÜMLÜLÜKLER

Mobil şebekelere erişim ve çağrı başlatma piyasasına ilişkin olarak yapılan analiz ve değerlendirmeler ile Etkin Piyasa Gücüne Sahip İşletmecilerin Belirlenmesine İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik ve diğer ilgili telekomünikasyon mevzuatı çerçevesinde;

- Turkcell İletişim Hizmetleri A.Ş'nin mobil şebekelere erişim ve çağrı başlatma piyasasında EPG'ye sahip işletmeci olarak belirlenmesi ve aşağıda yer alan yükümlülüklerle tabi olması,
 - Erişim ve arabağlantı sağlama yükümlülüğü,
 - Ayrım gözetmeme yükümlülüğü;
 - Şeffaflık yükümlülüğü,
 - Referans erişim ve arabağlantı teklifleri hazırlama ve yayınlama yükümlülüğü,
 - Maliyet esaslı tarife belirleme yükümlülüğü,
 - Hesap ayrımı ve maliyet muhasebesi yükümlülüğü ve
 - Ortak yerleşim yükümlülüğü

gerekmektedir.

EK: SORU FORMU

Soru 1

Mobil şebekelerden toptan seviyede sunulabilen tüm erişim ve çağrı başlatma hizmetlerinin tek bir piyasada yer alması görüşü ile hemfikir misiniz? Görüşünüzü gerekçeleri ile birlikte detaylı biçimde açıklayınız.

Soru 2

İlgili ürün piyasasının farklı mobil şebekelerden sunulan toptan çağrı başlatma ve erişim hizmetlerini kapsadığı görüşü ile hemfikir misiniz? Görüşünüzü gerekçeleri ile birlikte detaylı biçimde açıklayınız.

Soru 3

İşletmecilerin kendi perakende kullanımına yönelik olarak sunduğu toptan hizmetlerin ilgili piyasa kapsamında değerlendirilmesi gerektiğine katılıyor musunuz? Görüşünüzü gerekçeleri ile birlikte detaylı biçimde ifade ediniz.

Soru 4

Mobil şebekelere erişim ve çağrı başlatma piyasasının coğrafi kapsamının ülke geneli olduğu görüşüne katılıyor musunuz? Cevabınızı gerekçelendirerek açıklayınız.

Soru 5

Mobil erişim ve çağrı başlatma piyasasında Kurum tarafından düzenleme yapılmasının gerektiği değerlendirilmesine katılıyor musunuz? Cevabınızı ayrıntılı ve gerekçeli bir biçimde açıklayınız.

Soru 6

EPG'nin değerlendirilmesine ilişkin kriterlerin seçimi ve bu kriterlere verilen önem hususunda aynı düşüncede misiniz? Farklı bir görüş ve öneriniz bulunuyorsa ayrıntılı biçimde açıklayınız.

Soru 7

İlgili piyasada Turkcell'in piyasa payının abone sayısı ve net satışlara göre %50'nin üzerinde olduğu ve bu durumun kısa ve orta vadede değişmeyeceği değerlendirilmesine katılıyor musunuz? Görüşünüzü gerekçeleri ile birlikte açıklayınız.

Soru 8

İlgili piyasada kısa ve orta vadede dengeleyici alıcı gücünün düşük seviyede olduğu değerlendirilmesine katılıyor musunuz? Cevabınızı gerekçeli biçimde ifade ediniz.

Soru 9

İlgili piyasada EPG'ye sahip işletmecilerin belirlenmesi amacıyla kullanılan kolayca tekrarlanamayan altyapıların kontrolü, teknolojik üstünlük, ölçek ekonomisi, kapsam ekonomisi, dikey bütünleşme, gelişmiş satış ve dağıtım ağları ve potansiyel rekabetin olmayışına ilişkin yapılan değerlendirilmesine katılıyor musunuz? Görüşünüzü destekleyici unsurlar ile birlikte açıklayınız.

Soru 10

Mobil erişim ve çağrı başlatma hizmetlerine yönelik olarak işletmecilerin piyasa güçlerinin kısa vadede piyasa dinamiklerini önemli ölçüde etkileyecek biçimde değişmeyeceği değerlendirmelere katılıyor musunuz? Cevabınızı gerekçeleri ile birlikte açıklayınız.

Soru 11

Yükümlülüklerin kapsamına ilişkin yapılan değerlendirmelere katılıyor musunuz? Cevabınızı her bir yükümlülük kapsamında gerekçeleri ile birlikte açıklayınız.

İletişim Bilgileri

Adres : Telekomünikasyon Kurumu, Yeşilırmak Sokak, No:16, 06430
Demirtepe, Ankara

Tel : 0 312 294 71 17

Faks : 0 312 294 71 65

E-posta : ofakpinar@tk.gov.tr / eilhan@tk.gov.tr / mgurbuz@tk.gov.tr /
ftezel@tk.gov.tr