

## **Nihai Rapor:**

# **Sabit Şebekede Çağrı Başlatma Pazarı Piyasa Analizi**

---

Ref: 2021/PA5-V3.0

# İçindekiler

1. Giriş .....	3
2. Sabit Ses Pazarındaki Gelişmeler .....	5
2.1. Pazar Göstergelerinin Gelişimi .....	5
3. Pazar Tanımı .....	9
3.1. Pazar Tanımı Metodolojisi .....	9
3.2. Perakende Pazar Tanımı .....	10
3.3. Toptan Pazar Tanımı .....	16
3.4. İlgili Coğrafi Pazar .....	17
4. Öncül Düzenleme Gereksinimi .....	19
4.1. Üçlü Kriter Testi Metodolojisi .....	19
4.2. Perakende Pazara Üçlü Kriter Testinin Uygulanması .....	20
4.3. Toptan Pazara Üçlü Kriter Testinin Uygulanması .....	21
5. Rekabet Analizi .....	23
5.1. Rekabet Analizi Metodolojisi .....	23
5.2. Perakende Pazar Rekabet Analizi .....	24
5.3. Toptan Pazar Rekabet Analizi .....	26
6. Yükümlülükler .....	27
6.1. Toptan Pazar Yükümlülükleri .....	28
6.2. Perakende Pazar Yükümlülükleri .....	29
Ek 1. Kısaltmalar .....	31

# 1. Giriş

*Elektronik Haberleşme Yasası ve Erişim, Ara Bağlantı, Piyasa Analizi ve Tarifeler Tüzüğü* doğrultusunda, BTHK Sabit Şebekede Çağrı Başlatma Pazarı için piyasa analizi gerçekleştirme kararı almıştır.

6/2012 sayılı *Elektronik Haberleşme Yasası*'nın 33, 34, 36, 37, 38, 39, 40 ve 47. maddeleri kapsamında oluşturulan *Erişim, Ara Bağlantı, Piyasa Analizi ve Tarifeler Tüzüğü*'ne göre BTHK en az 2 yılda bir veya ihtiyaç hissedildiğinde piyasa analizi gerçekleştirme yetkisine sahiptir. BTHK piyasa analizini en az bir servis sağlayıcının gerekçeli talepte bulunması nedeniyle de gerçekleştirebilir. Bu tüzükte belirtilen piyasa analiz süreci Avrupa Komisyonu'nun elektronik haberleşme sektörü için hazırladığı 2002/21/EC yönergesindeki piyasa analiz süreci ile benzer niteliktedir. Avrupa Komisyonu'nun bu yönergeyi takiben 2003 yılında yayınladığı 2003/311/EC tavsiye kararında *Sabit Şebekede Çağrı Başlatma Pazarı* öncül düzenlemelere tabi tutulabilecek pazarlar arasında konumlandırılmıştır.

Piyasa analizi sonucunda, BTHK mevcut veya gelecekte karşılaşılması muhtemel rekabet sorunlarını çözmek adına ilgili pazarda tespit ettiği etkin piyasa gücüne (EPG) sahip servis sağlayıcılarına yönelik yükümlülükler getirme, mevcut yükümlülükleri kaldırma veya değiştirme yetkisine sahiptir. Bu kapsamda BTHK *Sabit Şebekede Çağrı Başlatma Pazarı* için 2018 yılında bir piyasa analizi gerçekleştirmiş ve bu analiz sonucunda KKTC'deki perakende sabit telefon pazarının öncül düzenlemelere tabi tutulmasının uygun olduğuna karar verilmiştir. Pazardaki tek oyuncu olan Telekomünikasyon Dairesi'nin EPG'ye sahip olduğu tespit edilmiş ve Telekomünikasyon Dairesi tarafından sağlanan sabit telefon hizmetlerinde fiyat kontrol yükümlülüklerinin uygulanmasına karar verilmiştir.

2021 yılı içerisinde Kurumumuz Sabit Şebekede Çağrı Başlatma Pazarı Analizi'ni tekrarlamış, hazırladığı taslak raporu kamuoyu görüşlerinin alınabilmesini teminen 30/04/2021 – 23/06/2021 tarihleri arasında Kurum internet sitesinde yayımlanmıştır. Bu zaman zarfında söz konusu dokümana ilişkin olarak Kurumumuza gönderilen görüşlerin ve söz konusu görüşlere ilişkin Kurumumuz değerlendirmelerinin yer aldığı 2021/PA5-V2.0 referans numaralı Sabit Şebekede Çağrı Başlatma Pazarı Analizi (Kamuoyu Görüşlerini İçeren Belge) hazırlanmıştır. Söz konusu görüş ve değerlendirmelerin akabinde revize edilerek nihai hale getirilen işbu 2021/PA5-V3.0 referans numaralı Sabit Şebekede Erişim ve Çağrı Başlatma Pazarı Nihai Raporu kapsamında, aşağıdaki bölümlere yer verilmiştir.

Bu piyasa analizi raporu aŖađıda belirtilen temel bölümlerden oluŖmaktadır:

1. GiriŖ
2. Sabit Ses Pazarındaki GeliŖmeler
3. Pazar Tanımı
4. ncl Düzenleme Gereksinimi
5. Rekabet Analizi
6. Yükümlülükler

## 2. Sabit Ses Pazarındaki Gelişmeler

Bu bölümde KKTC sabit ses pazarının geçtiğimiz yıllardaki gelişimi incelenmiştir. Sabit ses pazarındaki bu gelişmeler, piyasa analizinin ilerleyen adımları için temel oluşturmaktadır. Analizler hem perakende sabit ses pazarı hem de sabit toptan çağrı başlatma pazarı üzerinde yapılmıştır.

KKTC’de perakende sabit ses ve toptan sabit çağrı başlatma pazarında sadece aşağıda belirtilen servis sağlayıcı bulunmaktadır:

- Telekomünikasyon Dairesi

Mevcut hukuki çerçeveden dolayı, KKTC’de şu anda Telekomünikasyon Dairesi’nden toptan sabit çağrı başlatma hizmeti alan herhangi bir servis sağlayıcı bulunmamaktadır. Telekomünikasyon Dairesi sunduğu toptan hizmetleri kendi perakende kanallarında kullanmaktadır (self-supply). Toptan pazar tarafındaki bu durumdan dolayı, piyasa analiz raporunun bu bölümünde sadece perakende sabit ses pazarındaki gelişmelere yer verilmiştir.

### 2.1. Pazar Göstergelerinin Gelişimi

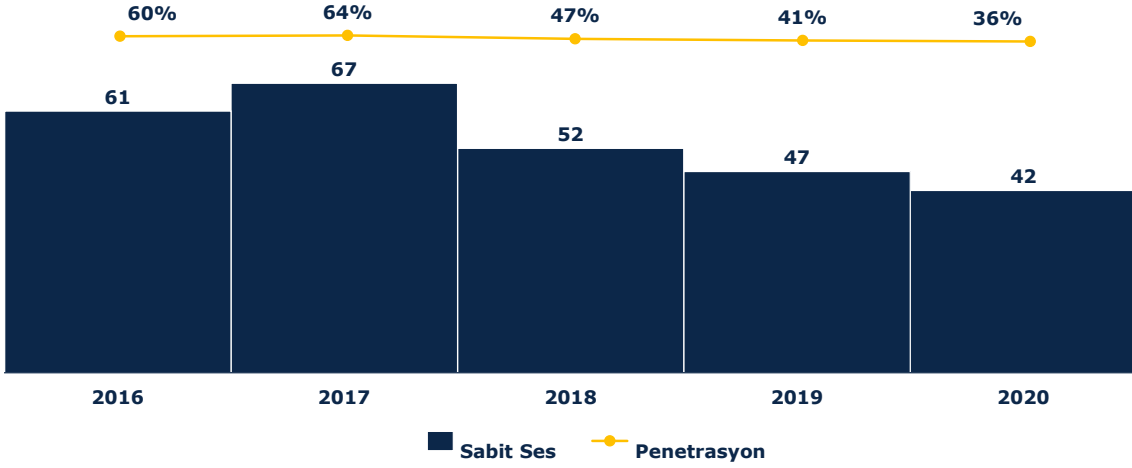
Piyasa analizine doğrudan katkısı olduğu düşünülen aşağıdaki pazar göstergeleri incelenmiş, bu göstergeler özelinde analizler yapılmıştır:

- Aboneler
- Gelirler
- Trafik (ses)

İncelenen bütün göstergeler pazardaki tek servis sağlayıcı olan Telekomünikasyon Dairesi’ne ait olup her bir gösterge için Telekomünikasyon Dairesi’nin pazar payı 100%’dür.

#### Aboneler

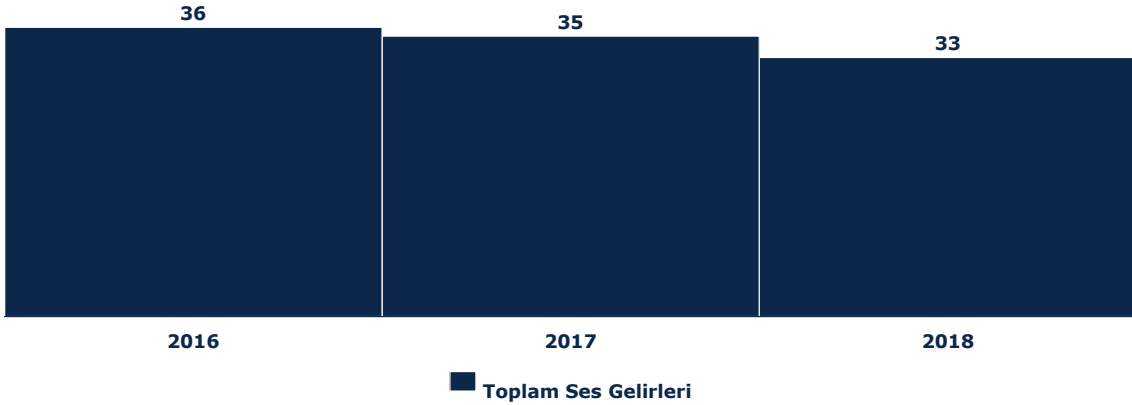
KKTC’deki perakende sabit ses pazarında 2020 yılı sonu itibariyle 42 bin aktif abone bulunmaktadır. Şekil 1’de de görülebileceği üzere aktif abone sayısının son 5 yıldaki gelişimi incelendiğinde hızlı bir düşüş olduğu gözlenmektedir. Aynı ilgili dönem için sabit ses aboneliklerinin hane halkı penetrasyon oranları incelendiğinde benzer bir düşüş gözlenmiş ve 2020 yılı itibariyle 36% seviyelerine kadar gerilediği görülmektedir.



**Şekil 1: Dönem sonu aktif sabit ses abone sayıları ve penetrasyon oranları<sup>1</sup> (Yıl: 2016-2020, Birim: Bin ve %) [Kaynak: BTHK]**

## Gelirler

Abone sayılarına benzer bir değişim toplam ses gelirleri için de gözlenmektedir. Toplam ses gelirlerinin 2018 yılı itibariyle 33 milyon TL'ye gerilediği görülmüştür. 2018 yılı sonrasındaki periyotlarda gerçekleştirilen kampanyalardan dolayı ses gelirlerinde önemli ölçülerde dalgalanmalar meydana gelmiştir ve bu nedenle 2018 sonrasındaki dönemler aşağıdaki şekle dahil edilmemiştir. Şekil 2'de ilgili yıllardaki toplam ses gelirlerinin değişimi gösterilmiştir.



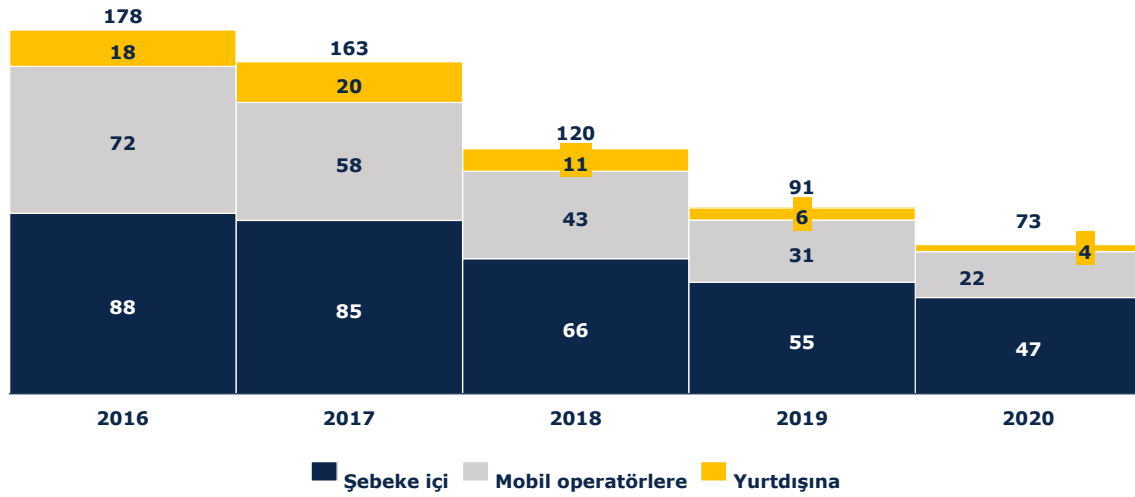
**Şekil 2: Toplam ses gelirleri (Yıl: 2016-2018, Birim: Milyon TL) [Kaynak: BTHK]**

<sup>1</sup> Penetrasyon oranları tahmini nüfus ve hane sayısı verileri kullanılarak hesaplanmıştır

## Trafik (ses)

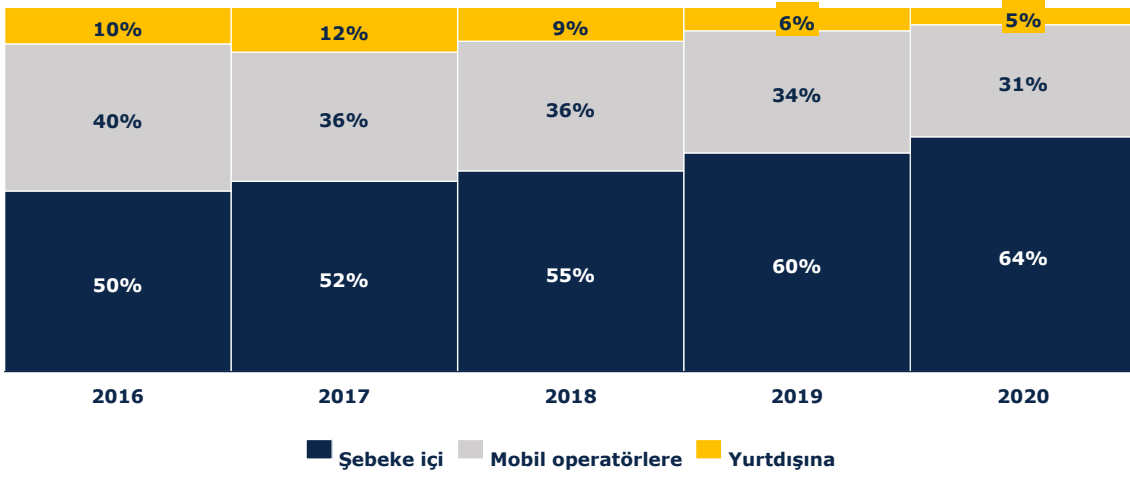
Perakende sabit ses pazarında, toplam giden ses trafiği incelendiği durumda son 5 yıllık periyotta toplam giden sabit ses trafiğinde hızlı bir düşüş olduğu görülmektedir. Giden ses trafiğinin sonladığını destinasyonlar bazındaki dağılımında da toplam trende benzer bir durum söz konusudur. Her bir destinasyon için giden trafik son 5 yılda düşüş göstermiştir. Şekil 3'te toplam giden ses trafiği ve kırılımı paylaşılmıştır.

Ek olarak, geçtiğimiz 2 sene içerisinde Telekomünikasyon Dairesi'nin gerçekleştirdiği cazip kampanyaların ses trafiği üzerinde gözlenebilir bir etkisinin olmadığı ve sabit sese olan talebin azalmasını engelleyemediği de Şekil 3'te görülmektedir. Telekomünikasyon Dairesi daha agresif bir kampanya (Örnek: Sabit hatlar arası konuşma 7 gün 24 saat ücretsiz) politikası izleyerek pazardaki talebi canlandırmak için çalışmaya devam etmektedir. Bu kampanyalar önümüzdeki dönemlerde yakından takip edilmeli ve hem sabit hem mobil ses trafiğine olan etkisi gözlenmelidir.



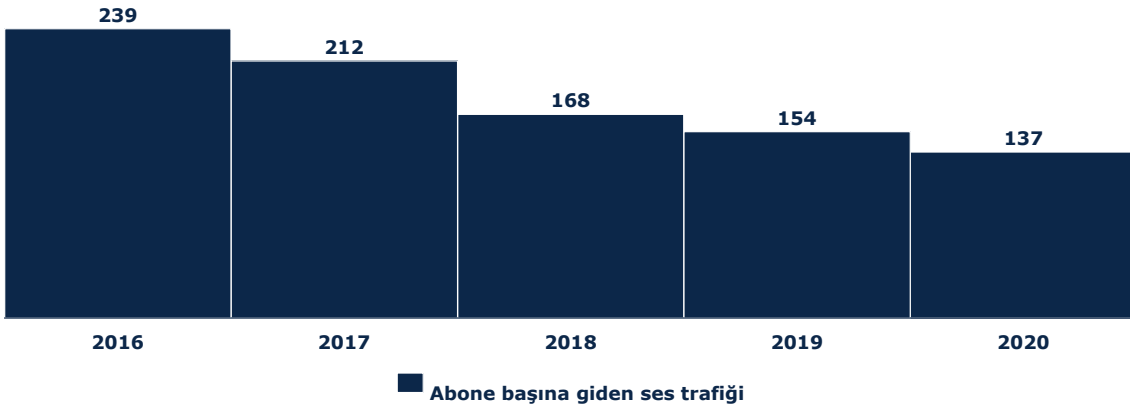
**Şekil 3: Toplam giden ses trafiği (Yıl: 2016-2020, Birim: Milyon dakika) [Kaynak: BTHK]**

Giden ses trafiğinin yüzdesel kırılımının incelendiği Şekil 4'te de görülebileceği üzere, şebeke içi giden trafik en yüksek payı oluşturmaktadır. Dakika bazında şebeke içi giden trafikteki azalmaya rağmen, pay olarak analiz edildiğinde şebeke içi giden trafiğin payı artış göstermektedir. Diğer yönlere olan ses trafiği ise incelenen periyot süresince pay kaybetmiştir.



**Şekil 4: Toplam giden ses trafiğinin yüzdesel kırılımı (Yıl: 2016-2020, Birim: %) [Kaynak: BTHK]**

Ses trafiğinde analizi gerçekleştirilmiş bir diğer gösterge ise abone başına düşen giden dakika kullanımınıdır. Şekil 5'te gösterildiği üzere abone başında giden dakika kullanımı her yıl kademeli olarak düşüş göstermiştir. 2016 yılında kişi başı giden trafik kullanımı 239 dakika iken 2020 yılında 137 dakikaya kadar gerilemiştir. Bu durum toplam giden dakikadaki düşüşün hem abone sayısındaki azalma hem de abone başına düşen kullanımdaki azalmadan kaynaklandığını göstermektedir.



**Şekil 5: Abone başına giden ses trafiği (Yıl: 2016-2020, Birim: Dakika) [Kaynak: BTHK]**



## 3. Pazar Tanımı

Piyasa analizi çalışmalarının amacı öncül düzenlemelere tabi tutulmasının uygun görüldüğü pazarlardaki EPG'ye sahip oyuncuların belirlenmesi ve bu oyunculara gerekli yükümlülüklerin getirilmesidir. Pazar tanımı, belirtilen bu piyasa analizi sürecinin ilk adımı olarak değerlendirilmektedir ve sonraki adımlar için ön koşul niteliğindedir.

Bu bölümde, piyasa analizi yapılan ilgili pazarın hem perakende pazar tanımı hem de toptan pazar tanımı yapılmıştır. Bu bölüm aynı zamanda pazar tanımının nasıl bir metodoloji ile gerçekleştirildiğini açıklamaktadır.

### 3.1. Pazar Tanımı Metodolojisi

Pazar tanımı, ilgili pazara dahil edilebilecek olası ürün ve hizmetlerin ikame edilebilirliklerinin analiz edilmesi esasına dayanır. İkame edilebilirlik analizi ile bahsi geçen ürün ve hizmetlerin birbirlerinin yerine geçebileceği veya ne ölçüde geçebileceği test edilmektedir. Pazara dahil edilebilecek olası ürün ve hizmetler belirlenirken pazarın son yıllardaki trendleri de göz önünde bulundurulacaktır. Buna ek olarak önümüzdeki yıllarda gerçekleşmesi muhtemel pazardaki teknolojik değişimlerin ilgili pazar üzerindeki etkisi de değerlendirilip pazar tanımı sürecine dahil edilecektir.

İkame edilebilirlik analizi hem perakende pazar hem de toptan pazar için gerçekleştirilecek olup iki pazar için de aynı metodoloji takip edilecektir. Pazar tanımı metodolojisi ilgili ürün ve hizmetler için hem talep yönlü hem de arz yönlü ikamenin analizinden oluşmaktadır. Arz ve talep ikamesi analizi sonucunda birbirlerinin ikamesi olan ürün grupları aynı pazar tanımına dahil edilir.

- **Talep yönlü ikame** son kullanıcıların ilgili pazarda kullanmakta olduğu ürünü alternatif başka bir ürün ile değiştirmesi sonucu oluşur. Bir ürünün kullanıcının almakta olduğu ürünün yerine geçip geçemeyeceği kanaatine varılırken, ürünlerin içerik olarak benzerlikleri ve kullanıcıların ihtiyaçlarını karşılama seviyeleri incelenir. Buradaki en önemli kriterlerden biri potansiyel alternatif ürünün, kullanıcının almakta olduğu ürünün fiyatının belirlenmesinde rol oynayıp oynamadığının tespit edilmesidir.
- **Arz yönlü ikame** ilgili ürünün veya ilgili ürünün talep yönlü ikamesinin, bu ürünleri sunmayan mevcut veya potansiyel servis sağlayıcılar tarafından kolaylıkla sunulması sonucu oluşur. Söz konusu ürünü veya ikamesini, bu ürünleri sunmayan servis sağlayıcılarının mevcut üretim yapılarına kısa sürede

dahil edip edemedikleri incelenir. Aynı zamanda bu servis sağlayıcılarının söz konusu ürünü veya alternatifini sunmak için büyük finansal yatırımlar yapmak zorunda olup olmadığı da araştırılır.

Arz ve talep ikamesi analizi sürecinde uygun olduğu düşünülen durumlarda varsayımsal tekel testi uygulanabilir. Bu test ile varsayımsal bir tekel yaratılır ve bu tekelin bahsi geçen ürüne *geçici olmayan, küçük fakat belirgin fiyat artışı*<sup>2</sup> (*Small but Significant and Non-transitory Increase in Price (SSNIP)*) uyguladığı varsayılır. Bu fiyat artışı ile varsayımsal tekelin karlılığında gerçekleşebilecek durumlar incelenir. Eğer ki bu fiyat artışı ile varsayımsal tekelin karlılığı, fiyat artışı öncesindeki karlılığından daha düşük seviyelere iniyorsa, bir başka deyişle müşteriler alternatif ürünlere yöneliyorsa, bahsi geçen ürün ve alternatif ürünler aynı pazar tanımı içerisine dahil edilir. Eğer ki bu fiyat artışı ile varsayımsal tekelin karlılığı, fiyat artışı öncesindeki karlılığından daha yüksek seviyelere ulaşıyorsa, bahsi geçen ürünün ikamesinin olmadığı, dolayısıyla bu ürünün pazar tanımına başka ürünlerin dahil edilmemesi gerektiği kanaatine varılır.

Arz ve talep ikamesi analizi sonucunda gerçekleştirilen pazar tanımlarının coğrafi sınırlarının da belirlenmesi gerekmektedir. Tanımı yapılmış olan ilgili pazarın coğrafi sınırları belirlenirken ülkedeki bölgesel rekabet farklılıkları göz önünde bulundurulur. Bölgesel rekabet analizi sonrasında pazar yapısı birbirine benzer olan ve rekabet seviyeleri arasında kayda değer farklar olmayan bölgeler aynı coğrafi sınır içerisine dahil edilir.

Açıklanan pazar tanımı metodolojisi ile *Sabit Şebekede Çağrı Başlatma Pazarı*'nın hem perakende hem de toptan pazar tanımı ve coğrafi sınırları bu bölümün kalan kısımlarında yapılacaktır.

## 3.2. Perakende Pazar Tanımı

KKTC'de sabit sese erişim hizmeti ülke genelinde kullanılan bakır telefon ağı ile sağlanabilmektedir. Bahsi geçen bakır ağ ile sunulan sabit sese erişim hizmeti pazar tanımının başlangıç noktası olarak kabul edilmektedir. Sabit sese erişimi olan aboneler aynı zamanda çağrı başlatma ve çağrı alma imkanına da sahiplerdir. Abonelerin sabit ses şebekesine erişim ve sabit çağrı başlatma/alma hizmetlerini ayırma seçeneği bulunmamaktadır. Dolayısıyla, aşağıda listelenmiş olan bu hizmetler ayrılabilmesi nedeniyle aynı ilgili perakende pazar tanımına dahil edilmiştir:

- Sabit şebekelere erişim

---

<sup>2</sup> Geçici olmayan, küçük fakat belirgin fiyat artışının 5-10% arasında yapıldığı varsayılır

► Arama

Bu hizmetlere ek olarak BTHK aşağıdaki hizmetlerin talep y6nl6 ve arz y6nl6 ikame edilebilirliklerini analiz etmiş ve bu sayede ilgili perakende pazar tanımının sınırlarını belirlemiştir.

- PSTN ve ISDN
- VoIP hizmetleri
- Sabit şebekelere erişim ve ağrı başlatma hizmetleri ve mobil şebekelere erişim ve ağrı başlatma hizmetleri
- Bireysel ve kurumsal abonelikler

## **PSTN ve ISDN**

KKTC’de bakır ağ 6zerinden sabit sese erişim, PSTN bağlantısı veya ISDN bağlantısı olarak sağlanabilmektedir. PSTN hizmetleri hem bireysel hem kurumsal m6şteriler tarafından satın alınırken, ISDN hizmetleri genellikle çoklu ses kanallarına ihtiyaç duyan kurumsal m6şteriler tarafından satın alınmaktadır.

### ***Talep y6nl6 ikame***

PSTN ve ISDN hizmetleri incelendiğinde ISDN hizmetleri işlevsellik olarak, oklu PSTN hattı olarak faaliyet g6stermektedir. Bu nedenle bu hizmetlerin kolaylıkla birbirleri yerine geçebileceği d6ř6n6lmektedir. Bu durum g6z 6n6nde bulundurulurken, PSTN ve ISDN hizmetlerine varsayımsal tekel testi yapıldığında, varsayımsal tekelin PSTN veya ISDN hizmetlerine *geçici olmayan, k66k fakat belirgin fiyat artışı* uygulaması sonucu abonelerin fiyat artışı yapılan hizmetten diğer hizmete kolaylıkla geçebilme imkanına sahip oldukları sonucuna varılmaktadır. Bu nedenle PSTN ve ISDN hizmetleri arasında talep y6nl6 ikame edilebilirlik bulunmaktadır.

### ***Arz y6nl6 ikame***

PSTN hizmeti sunan bir servis sağlayıcı, ek maliyetlere ihtiyaç duymadan ISDN hizmeti de verebilecek şekilde kolaylıkla gerekli değişiklikleri yapabilmektedir. Aynı şekilde sadece ISDN hizmeti sunan bir servis sağlayıcı kolaylıkla PSTN hizmetleri de sunabilmektedir. Bu durumun temel sebebi hem PSTN hem de ISDN hizmetlerinin aynı bakır ağ 6zerinden verilebiliyor olmasıdır. Dolayısıyla, PSTN ve ISDN hizmetleri arasında arz y6nl6 ikame edilebilirlik bulunmaktadır.

## **Sonuç**

Hem talep yönlü hem de arz yönlü ikame edilebilirliğin olması sonucu PSTN ve ISDN hizmetlerinin aynı perakende pazar tanımını içerisinde olduğuna karar verilmiştir.

## **VoIP hizmetleri**

Kullanıcılar, bakır ağ üzerinden sunulan geleneksel ses hizmetlerine ek olarak, internet erişimi üzerinden sunulan VoIP hizmetlerini de kullanabilirler. VoIP hizmetleri geleneksel ses hizmetlerine benzer nitelikte olsa da bu hizmetlerin gerektirdiği altyapı ve teknolojiler farklıdır.

### ***Talep yönlü ikame***

VoIP hizmetleri ve bakır ağ üzerinden sunulan geleneksel ses hizmetleri arasında talep yönlü ikame edilebilirliğin olup olmadığını anlamak için öncelikle VoIP hizmetlerinin analizi gerçekleştirilmelidir. VoIP hizmetleri yönetilen VoIP (sabit hizmet numarası olan VoIP hizmetler) ve yönetilmeyen VoIP ikiye ayrılmaktadır.

Yönetilen VoIP, servis sağlayıcılarının kendi sahip oldukları internet ağı üzerinden veya toptan hizmetler satın alarak eriştiği başka bir servis sağlayıcısının internet ağı üzerinden, abonelere sundukları ses ve IP erişim hizmetlerini temsil eder. Diğer hizmet olan yönetilmeyen VoIP ise kullanıcıların internet tabanlı uygulamalar aracılığı ile ses hizmetlerine erişmelerini temsil etmektedir. Yönetilmeyen VoIP hizmetleri bir sabit hizmet numarasına ihtiyaç duymaksızın internet üzerinden başlayıp yine internet üzerinde biten servislerdir.

Bu kapsamda işlevsellik olarak yönetilen VoIP hizmetlerinin bakır ağ üzerinden sunulan geleneksel sabit ses hizmetlerine benzer nitelikte olduğu ve bu hizmetlerin birbirleri yerine geçebileceği düşünülmektedir. Bu durumun temel sebebi yönetilen VoIP hizmetlerinin tıpkı bakır ağ üzerinden sunulan geleneksel ses hizmetleri gibi benzer bir sabit telefon ile kullanılması ve geleneksel ses hizmetlerindeki gibi yönetilen VoIP hizmetlerine de bir sabit numara atanabiliyor olmasıdır. Ek olarak, geleneksel ses hizmetleri ve yönetilen VoIP hizmetleri servis kalitesi olarak da benzer niteliktedir. Olası bir varsayımsal tekelin bakır ağ üzerinden sunulan geleneksel ses hizmetlerine *geçici olmayan, küçük fakat belirgin fiyat artışı* uygulaması sonucu abonelerin yönetilen VoIP hizmetlerine kolaylıkla geçebilme imkanına sahip oldukları sonucuna varılmaktadır. Ancak, abonelerin yönetilen VoIP hizmetlerinden faydalanabilmesi için aynı zamanda internet ağına erişimi olması gerekmektedir ve bu durum bazı aboneler için bariyer oluşturabilir. Benzer şekilde, olası bir varsayımsal tekelin yönetilen VoIP hizmetlerine *geçici olmayan, küçük fakat belirgin fiyat artışı* uygulaması sonucu abonelerin bakır ağ üzerinden sunulan geleneksel ses

hizmetlerine kolaylıkla geçebileceği düşünülmektedir. Bu nedenle, işlevsel benzerlikler ve varsayımsal tekel testi göz önünde bulundurulduğunda bakır ağ üzerinden sunulan geleneksel ses hizmetleri ve yönetilen VoIP hizmetleri arasında talep yönlü ikame edilebilirlik bulunduğu kanaat getirilmiştir. Fakat, KKTC pazarında mevcut durumda yönetilen VoIP hizmeti veren servis sağlayıcı olmadığı bilinmektedir.

Yönetilmeyen VoIP servisleri ise geleneksel ses ve yönetilen VoIP hizmetlerinden farklı olarak hem çağrı başlatan hem de çağrı alan kullanıcının internet erişimi olmasını gerektirir. Aynı zamanda yönetilmeyen VoIP hizmetine erişmek için kullanıcıların internet tabanlı uygulamalara (Örnek: Skype) da erişimleri bulunmalıdır. Bir diğer farklılık ise yönetilmeyen VoIP hizmetlerindeki servis kalitesinin değişken olması ve kullanıcılara herhangi bir servis seviyesinin garanti edilmemesidir. Bu kapsamda, işlevsel farklılıklar göz önünde bulundurulduğunda, yönetilmeyen VoIP hizmetlerinin, yönetilen VoIP hizmetlerinin ve bakır ağ üzerinden sunulan geleneksel ses hizmetlerinin yerine geçmesinin kolay olmadığı, bu nedenle talep yönlü ikame edilebilirliğin düşük olduğu düşünülmektedir.

### ***Arz yönlü ikame***

Sadece bakır ağ üzerinden ses hizmetleri veren bir servis sağlayıcının yönetilen VoIP hizmetlerini verebilecek şekilde ürün portföyünü değiştirmesi için belirli finansal maliyetleri göze alması gerekmektedir. Bu servis sağlayıcılarının yönetilen VoIP hizmetlerini sunabilmesi için bir internet ağına ihtiyacı bulunmaktadır. Her ne kadar bu iş modeli sadece bakır ağ ile geleneksel ses hizmetleri veren bir servis sağlayıcı için çeşitli giriş bariyerleri buldursa da geleneksel ses hizmetlerine olan talebin azalması ve yönetilen VoIP hizmetlerine olan talebin artması sebebiyle, bu servis sağlayıcıları yönetilen VoIP hizmetleri verebilmek için finansal yatırımlar yapmayı göze alabilmektedir. Bu nedenle bu yönde düşük seviyede arz ikame edilebilirliği bulunduğu kanaat getirilmiştir.

Sadece bakır ağ üzerinden ses hizmetleri veren bir servis sağlayıcının yönetilmeyen VoIP hizmetlerini verebilmesi için internet tabanlı bir uygulama geliştirmesi ve büyük pazarlama maliyetlerini üstlenmesi gerekmektedir. Bu duruma ek olarak, bu servislerin işlevsel farklılıkları da göz önünde bulundurulduğunda bu yönde arz ikame edilebilirliğinin bulunmadığı düşünülmektedir.

Diğer yandan sadece yönetilen VoIP veya yönetilmeyen VoIP hizmetleri sunan bir servis sağlayıcının bakır ağ üzerinden geleneksel sabit ses hizmeti sunması finansal bariyerler ve geleneksel ses hizmetlerine olan talebin azalmasından dolayı muhtemel görülmemektedir. Bu nedenle bu yönde arz ikame edilebilirliği bulunmamaktadır.

## Sonuç

Bakır ağı üzerinden sunulan geleneksel ses hizmetleri ve yönetilen VoIP hizmetleri arasında talep yönlü ikame edilebilirliğin bulunması ve düşük seviyelerde olmasına rağmen tek yönlü arz yönlü ikame edilebilirliğin de bulunması sebebi ile yönetilen VoIP hizmetleri ilgili pazar tanımına dahil edilmiştir.

Ancak, yönetilmeyen VoIP hizmetleri hem talep hem arz yönlü ikame edilebilirliğin bulunmaması sebebiyle ilgili perakende pazar tanımına dahil edilmemiştir ve yönetilmeyen VoIP hizmetlerinin farklı bir pazarda olduğuna karar verilmiştir.

## Sabit şebekelere erişim ve çağrı başlatma hizmetleri ve mobil şebekelere erişim ve çağrı başlatma hizmetleri

KKTC’de ses hizmetleri sabit şebekelerin yanı sıra mobil şebekeler üzerinden de verilebilmektedir. Bu hizmetlerin birçok benzerliği bulunsa da işlevsellik olarak tamamen farklı hizmetler olarak değerlendirilmektedirler.

### Talep yönlü ikame

Talep yönlü ikame edilebilirliğin varlığını anlamak adına KKTC’deki mevcut sabit ve mobil ses tarifeleri incelenmiştir. Tablo 1 incelenen bu tarifeler sonucu hesaplanmış tahmini kullanım ücretlerini göstermektedir. Görülebileceği üzere sabit ve mobil ücretler kıyaslandığı durumda sabit tarifenin mobil tarifeden daha düşük fiyatlandırıldığını ancak 2 hizmet arasındaki fiyat farkının oldukça düşük olduğu görülmektedir.

Kullanım	Kullanımın tahmini ücreti	
	Sabit	Mobil <sup>3</sup>
100 dakika	15 TL	18 TL

Tablo 1: Sabit ve mobil tarifelerin karşılaştırılması [Kaynak: Operatörler]<sup>4</sup>

Tahmini kullanım ücretlerindeki benzerlikler göz önünde bulundurularak, sabit ve mobil hizmetlere varsayımsal tekel testi uygulanması durumunda, varsayımsal bir tekelin sabit veya mobil ses hizmetlerine *geçici olmayan, küçük fakat belirgin fiyat artışı* uygulaması sonucu sabit ses kullanıcılarının mobil ses hizmetlerine kolaylıkla geçiş yapabileceği ancak mobilitenin kaybolması sebebiyle mobil ses kullanıcılarının

<sup>3</sup> Telsim 10 Numara Tarife birim fiyatları baz alınmıştır

<sup>4</sup> Tablodaki tahmini veriler 2021 Mart ayını temsil etmektedir

sabit ses hizmetlerine geçiş yapmalarının muhtemel olmadığı düşünölmektedir. Bu nedenle talep ikame edilebilirliği tek yönlü olarak bulunmaktadır.

### **Arz yönlü ikame**

Yalnızca sabit ses hizmetleri sunan bir servis sağlayıcının mobil ses hizmetleri de sağlamak için yüksek maliyetli yatırımlara ve hizmetlerini satışa sunmak için uzun sürelere ihtiyaç duymaktadır. Yalnızca mobil ses hizmetleri veren bir servis sağlayıcının ise sabit hizmetler vermek için aynı şekilde maliyetli yatırımlara ve uzun sürelere ihtiyacı bulunmaktadır. Bu geçişlerin kolaylıkla yapılamıyor olması ve yüksek ek maliyetler yaratmasından dolayı arz yönlü ikame edilebilirlik bulunmamaktadır.

### **Sonuç**

Talep yönlü ikame edilebilirliğin oldukça kısıtlı ve tek yönlü olması, aynı zamanda arz yönlü ikame edilebilirliğin bulunmaması sebebiyle mobil ses hizmetlerinin farklı bir pazarda olduğuna karar verilmiştir ve ilgili perakende pazar tanımına dahil edilmemiştir.

## **Bireysel ve kurumsal abonelikler**

Bireysel aboneliklere ek olarak perakende sabit ses pazarında kurum kimlikleri olan kurumsal müşterilere özel aboneliklerin olması da mümkündür. Hizmetlerin fiyatlandırılmasında ve pazarlanmasındaki farklılıklara rağmen bireysel ve kurumsal müşterilere sunulan sabit ses hizmetleri birbirlerine benzer niteliktedir.

### **Talep yönlü ikame**

Talep yönlü ikame edilebilirliğin varlığını anlamak adına varsayımsal tekel testi uygulandığında, varsayımsal bir tekelin kurumsal hizmetlere *geçici olmayan, küçük fakat belirgin fiyat artışı* uygulaması sonucu kurumsal müşterilerin kolaylıkla bireysel müşterilere sunulan hizmetlere geçiş yapabilme imkanına sahip oldukları düşünölmektedir. Ancak, benzer bir durumda bireysel müşterilerin varsayımsal bir tekelin bireysel hizmetlere *geçici olmayan, küçük fakat belirgin fiyat artışı* uygulaması sonucu kurumsal müşterilere sunulan hizmetlere geçişi kurum kimlikleri olmaması durumunda mümkün olmayacaktır. Bu nedenle talep ikame edilebilirliğinin tek yönlü olduğuna karar verilmiştir.

### **Arz yönlü ikame**

Bahsi geçen bireysel ve kurumsal hizmetlerden yalnızca birini sunan bir sabit ses servis sağlayıcısı kolaylıkla diğer hizmeti de sunabilecek şekilde ürün portföyünü değiştirebilir. Bu durumun temel sebebi bu hizmetler arasında arz tarafında teknolojik bir farklılık bulunmaması ve aynı altyapı üzerinden bu hizmetlerin verilebilmesidir.

Dolayısıyla, bireysel ve kurumsal hizmetler arasında arz yönlü ikame edilebilirlik bulunmaktadır.

### **Sonuç**

Bireysel ve kurumsal sabit ses hizmetlerinin, hizmet içeriği olarak tamamen aynı nitelikte olması nedeniyle ve tek yönlü talep ikame edilebilirliğine rağmen arz yönlü tam ikame edilebilirlik bulunması sonucunda bireysel ve kurumsal hizmetlerin aynı ilgili pazar içerisinde yer alması gerektiğine karar verilmiştir.

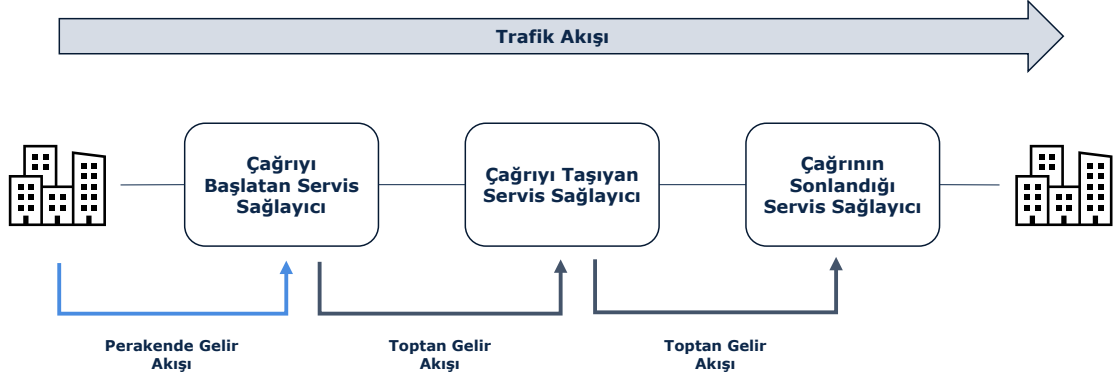
### **Perakende pazar tanımının sonuçları**

- ▶ Sabit şebekelere erişim ve arama hizmetleri tek bir perakende servisin parçası olarak kabul edilmektedir ve bu nedenle aynı ilgili pazar tanımına dahil edilmiştir
- ▶ PSTN ve ISDN hizmetlerinin aynı ilgili pazar içerisinde yer alması gerektiğine karar verilmiştir
- ▶ Yönetilen VoIP hizmetlerinin aynı ilgili pazar içerisinde yer alması gerektiğine karar verilmiştir
- ▶ Yönetilmeyen VoIP hizmetlerinin farklı bir pazarda olduğuna karar verilmiştir
- ▶ Mobil hizmetlerin farklı bir pazarda olduğuna karar verilmiştir
- ▶ Bireysel ve kurumsal hizmetlerin aynı ilgili pazar içerisinde yer alması gerektiğine karar verilmiştir

## **3.3. Toptan Pazar Tanımı**

Perakende ses hizmetlerinin sunulması için servis sağlayıcıların çağrı başlatma toptan hizmetine ihtiyacı bulunmaktadır. Başlatılan çağrıların başarılı bir şekilde sonlanacak şebekeye iletilmesi için servis sağlayıcıları çağrının sonlanacağı destinasyona bağlı olarak çağrı taşıma toptan hizmetlerini de almak durumundalardır. Son olarak çağrının sonlanabilmesi için servis sağlayıcıları çağrı sonlandırma toptan hizmetlerini de satın almalıdırlar. Şekil 6'da bu süreç trafik ve gelir akışı ile birlikte özetlenmiştir.





**Şekil 6: Sabit ses trafik ve gelir akışı [Kaynak: BTHK]**

Sabit çağrı başlatma toptan hizmetleri, şebeke sahibi işletmecinin kendi perakende kanallarında kullanılabilir (self-supply) veya başka bir servis sağlayıcısına satılabilir. Şebeke sahibi işletmecilerin kendi perakende kanallarında kullandıkları toptan hizmetler (self-supply) ve başka servis sağlayıcılara satılan toptan hizmetler arasında işlevsel bir farklılık bulunmadığı için bu hizmetler aynı toptan pazar tanımı içerisinde değerlendirilmektedir.

Şu anda KKTC’de toptan hizmet sunabilecek tek sabit ses servis sağlayıcısı Telekomünikasyon Dairesi’dir. Ancak, Telekomünikasyon Dairesi toptan sabit ses hizmetlerini herhangi bir servis sağlayıcıya satmamaktadır. Telekomünikasyon Dairesi sahip olduğu toptan sabit ses hizmetlerini kendi perakende kanalında (self-supply) kullanmaktadır.

### **Toptan pazar tanımının sonuçları**

- ▶ Altyapı sahibi servis sağlayıcıların kendi perakende kanallarında kullandığı (self-supply) sabit çağrı başlatma toptan hizmetleri ilgili pazar tanımına dahil edilmiştir
- ▶ Başka bir servis sağlayıcıya satılan sabit çağrı başlatma toptan hizmetleri ilgili pazar tanımına dahil edilmiştir

## **3.4. İlgili Coğrafi Pazar**

Tanımı yapılmış olan perakende ve toptan pazarın coğrafi sınırları belirlenirken ülkedeki bölgesel rekabet farklılıkları göz önünde bulundurulmaktadır. Tanımı yapılmış bu pazarlar için rekabet farklılıklarının bulunmadığı bölgeler aynı coğrafi sınır içerisine dahil edilmiştir.

## **Sonuç**

*Sabit Şebekede ağrı Başlatma Pazarı* için yapılmış olan hem perakende hem de toptan pazar tanımı çerçevesinde rekabetin bölgesel farklılık göstermediği kanaatine varılmıştır. Bu nedenle hem perakende hem de toptan pazarın coğrafi sınırlarının tüm KKTC'yi kapsadığına karar verilmiştir.

## 4. Öncül Düzenleme Gereksinimi

Perakende ve toptan pazarların tanımlanması sonrasında, bu pazar tanımları çerçevesinde, ilgili pazarın öncül düzenlemelere tabi tutulmasının uygun olup olmadığı tespit edilmelidir.

### 4.1. Üçlü Kriter Testi Metodolojisi

Bu kapsamda Avrupa Komisyonu'nun yayınladığı 2007/879/EC tavsiye kararında belirtilen kriterler incelenmektedir. Bu süreç üçlü kriter testi olarak da adlandırılmakta olup, ilgili kriterler aşağıda belirtilmiştir:

- ▶ Birinci kriter: Pazara giriş engellerinin geçici olmaması ve yüksek olması
- ▶ İkinci kriter: Pazarın kendiliğinden etkin rekabete doğru ilerlemiyor olması
- ▶ Üçüncü kriter: Mevcut ardıl rekabet kurallarının tek başına pazardaki etkin rekabeti engelleyen sorunları çözmede yetersiz kalması

Üçlü kriter testine göre listelenen bu 3 kriterin de sağlanması, ilgili pazarın öncül düzenlemelere tabi tutulmasının uygun olduğunu gösterir. Ancak, bu kriterlerden en az bir tanesinin sağlanmıyor olması pazarın öncül düzenlemelere tabi tutulamayacağını göstermektedir.

Bu bölümün ilerleyen kısımlarında perakende pazar için üçlü kriter testi uygulanacaktır. Testin sonucunda perakende pazarın öncül düzenlemelere tabi tutulamayacağına karar verilmesi durumunda piyasa analizinin bu bölümü sonlandırılacaktır ve yükümlülükler getirilmeyecektir. Ancak, üçlü kriter testi sonucunda perakende pazarın öncül düzenlemelere tabi tutulmasına karar verilirse, aynı test toptan pazarlar için de gerçekleştirilecektir. Bu kapsamda toptan pazarın da öncül düzenlemelere tabi tutulması uygun görülürse, BTHK ilgili perakende pazardaki rekabet sorunlarını çözmek adına öncelikle ilgili toptan pazara yükümlükler getirmeyi, yeterli olmayacağı düşünülürse ilgili perakende pazara da yükümlülükler getirmeyi değerlendirecektir.

## 4.2. Perakende Pazara Üçlü Kriter Testinin Uygulanması

### Birinci Kriter

Geçici olmayan ve yüksek giriş bariyerleri, ilgili perakende pazara yeni bir servis sağlayıcının girmesini engeller ve bu nedenle pazardaki rekabeti sınırlayıcı bir unsur olarak görülmektedir. Tanımı yapılmış ilgili perakende pazara yeni bir servis sağlayıcı, bakanlar kurulunun onay vermesi durumunda, 3 farklı iş modeli ile girebilir.

İlk iş modeli seçeneği olarak, servis sağlayıcı yüksek batık maliyetleri göz alarak, altyapı yatırımları yapıp kendine ait geleneksel bir bakır ağ kurmayı seçebilir. Daha sonra bu altyapıyı kullanarak bir perakende iş kolu oluşturup pazardaki tüketicilere erişebilir. Bu iş modeli, alt yapı yatırımlarının hayata geçirilmesi için gereken uzun sürelerden dolayı ve bu yatırımların finansal yükleri sebebi ile yüksek giriş bariyerleri bulundurmaktadır.

Bir diğer iş modeli ise pazara yeni girecek servis sağlayıcının altyapı sahibi servis sağlayıcı olan Telekomünikasyon Dairesi'nden toptan hizmetler satın alması ve altyapı yatırımlarına ihtiyaç duymadan tüketicilere erişmesidir. Bu iş modelindeki giriş bariyerleri göreceli olarak daha düşük olsa da bu iş modeli Telekomünikasyon Dairesi ile ticari anlaşmalar yapılmasını gerektirmektedir ve herhangi bir ticari anlaşmaya varılacağına garanti yoktur.

Üçüncü iş modeli ise servis sağlayıcının pazar tanımına da dahil edilmiş olan yönetilen VoIP hizmetlerini sunmasıdır. Daha önce de belirtildiği üzere yönetilen VoIP hizmetleri aynı servis sağlayıcının internet ağı üzerinden veya toptan hizmetler satın alarak eriştiği başka bir servis sağlayıcısının internet ağı üzerinden sunulabilmektedir.

Ancak, günümüzde bu 3 iş modeli ile pazara bir servis sağlayıcının giriş yapması doğrudan bakanlar kurulu onayına bağlı olduğu için perakende pazarda yüksek giriş bariyerleri olduğu düşünülmektedir.

### Sonuç

Bahsi geçen iş modelleri için geçici olmayan ve yüksek giriş bariyerlerinin bulunması sebebiyle birinci kriterin geçerli olduğu kanaatine varılmıştır.

### İkinci Kriter

Pazarın kendiliğinden etkin rekabete doğru ilerleyip ilerlemediğini tespit etmek adına ileriye dönük pazar dinamikleri incelenmiştir.

## **Sonuç**

Birinci kriter altında incelenen iş modelleri ve bu iş modelleri ile pazara girilmesinin önünde bulunan yüksek bariyerlerden dolayı, Telekomünikasyon Dairesi'nin ilgili perakende pazardaki tek servis sağlayıcı olarak kalması beklenmektedir. Bu durum pazarda rekabet oluşmayacağı ve pazarın etkin rekabete doğru ilerlemeyeceğini de göstermektedir.

Dolayısıyla ikinci kriterin geçerli olduğu kanaatine varılmıştır.

## **Üçüncü Kriter**

Üçüncü kriterin sağlanıp sağlanmadığının tespit edilmesi için mevcut rekabet hukukunun ve ardıl rekabet kurallarının perakende pazardaki rekabet sorunlarını çözebilecek yeterlilikte olup olmadığı incelenmiştir.

## **Sonuç**

Olası ardıl rekabet yaptırımlarının perakende pazara giriş bariyerlerini ve etkin rekabete doğru ilerlemeyen gidişatı değiştirmek için yeterli olmayacağı düşünülmektedir. Bununla birlikte ilgili pazarda gerekli görüldüğü durumda BTHK tarafından uygulanacak olan öncül düzenlemelerin rekabet sorunları çözmede daha etkili olacağı düşünülmektedir.

Bu nedenle ilgili perakende pazarda üçüncü kriterin geçerli olduğu kanaatine varılmıştır.

## **Üçlü Kriter Testinin Sonucu**

3 kriterin de geçerli olması nedeniyle ilgili perakende pazarın öncül düzenlemelere tabi tutulmasının uygun olduğuna karar verilmiştir.

## **4.3. Toptan Pazara Üçlü Kriter Testinin Uygulanması**

Perakende pazarın öncül düzenlemelere tabi tutulabileceğine karar verilmesi üzerine, üçlü kriter testi bu bölümün başında da açıklandığı gibi toptan pazara da uygulanacaktır.

## **Birinci Kriter**

Bu kriter altında toptan pazarda rekabeti önleyici geçici olmayan ve yüksek giriş bariyerlerinin olup olmadığı incelenmiştir.

## **Sonuç**

Tanımı yapılmış olan ilgili toptan pazarda, toptan hizmet verecek yeni bir servis sağlayıcının pazara girmesi için altyapı sahibi olması gerekmektedir. Perakende pazardaki birinci kriterde de incelendiği üzere, bu iş modeli ile pazara giriş karşısında geçici olmayan ve yüksek giriş bariyerlerinin bulunduğu tespit edilmiştir.

Dolayısıyla birinci kriterin geçerli olduğu kanaatine varılmıştır.

## **İkinci Kriter**

Bu kriter ile toptan pazarın etkin rekabete doğru ilerleyip ilerlemediği incelenmiştir.

## **Sonuç**

Şu anda KKTC'deki ilgili toptan pazar, pazar tanımı bölümünde de belirtildiği üzere Telekomünikasyon Dairesi'nin kendi perakende kanalında kullandığı toptan hizmetlerden (self-supply) ibarettir. Telekomünikasyon Dairesi'nin toptan hizmetleri başka bir servis sağlayıcı tarafından kullanılmadığı için bu toptan pazarda rekabet bulunmamaktadır. Toptan pazarda rekabet oluşması için perakende pazara bu toptan hizmetleri satın alacak bir servis sağlayıcının girmesi gerekmektedir ve bu durum perakende pazar için uygulanan üçlü kriter testinde de belirtildiği üzere muhtemel değildir.

Dolayısıyla ilgili toptan pazarın etkin rekabete doğru ilerlemediği ve ikinci kriterin geçerli olduğu kanaatine varılmıştır.

## **Üçüncü Kriter**

Bu kriterde mevcut rekabet hukukunun ve ardıl rekabet kurallarının toptan pazardaki rekabet sorunlarını çözebilecek yeterlilikte olup olmadığı incelenmiştir.

## **Sonuç**

Önceki 2 kriterde de incelen toptan pazardaki rekabet önündeki engellerin olası ardıl rekabet yaptırımları ile çözülemeyeceği düşünülmektedir. Bu nedenle ilgili toptan pazarda üçüncü kriterin geçerli olduğu kanaatine varılmıştır.

## **Üçlü Kriter Testinin Sonucu**

3 kriterin de geçerli olması nedeniyle ilgili toptan pazarın öncül düzenlemelere tabi tutulmasının uygun olduğuna karar verilmiştir.

## 5. Rekabet Analizi

Rekabet analizi adınının amacı öncül düzenlemelere tabi tutulmasının uygun olduğu tespit edilmiş pazarlarda etkin piyasa gücüne (EPG) sahip bir servis sağlayıcı olup olmadığını belirlemektir.

*Sabit Şebekede Çağrı Başlatma Pazarı* için tanımı yapılmış perakende ve toptan pazarlara üçlü kriter testi uygulanmış ve hem perakende hem toptan pazarın öncül düzenlemelere tabi tutulabileceğine karar verilmiştir. BTHK'nın nihai amacı perakende pazarda etkin rekabeti sağlamaktır. Bu doğrultuda atılacak ilk adım, BTHK'nın ilgili perakende ve toptan pazardaki EPG'ye sahip servis sağlayıcıyı tespit etmesidir. Daha sonrasında, perakende pazardaki rekabet sorunlarını çözmek adına, BTHK öncelikli olarak toptan pazarda tespit edilen EPG'ye yükümlülükler getirmeyi hedeflemektedir. Ancak, toptan pazara getirilecek yükümlülüklerin perakende pazardaki rekabet sorunlarını çözmek için yeterli olmadığı düşünülürse, BTHK perakende pazarda tespit edilmiş EPG'ye de yükümlülükler getirebilir.

### 5.1. Rekabet Analizi Metodolojisi

#### Etkin piyasa gücüne sahip oyuncuların tespit edilmesi

*Erişim, Ara Bağlantı, Piyasa Analizi ve Tarifeler Tüzüğü'nde EPG'ye sahip oyuncuların tespit edilmesi için Tablo 2'teki unsurların dikkate alınabileceği belirtilmiştir.*

Rekabet Analizi İçin Değerlendirilebilecek Unsurlar	
Gelir, abone sayısı ve trafik pazar payları	Ölçek ekonomisi
Kolayca tekrarlanamayan altyapıların kontrolü	Kapsam ekonomisi
Teknolojik avantajlar veya teknolojik üstünlük	Dikey bütünleşme
Dengeleyici alıcı gücünün düşüklüğü veya olmaması	Gelişmiş dağıtım ve satış ağları
Finansal kaynaklara veya sermaye piyasalarına kolay ve ayrıcalıklı erişim imkanı	Potansiyel rekabetin olmaması
Ürün veya hizmet çeşitliliği	Genişleme önündeki engeller

**Tablo 2: EPG'ye sahip oyuncuların belirlenmesi için değerlendirilebilecek unsurlar [Kaynak: Erişim, Ara Bağlantı, Piyasa Analizi ve Tarifeler Tüzüğü]**

BTHK Tablo 2'teki unsurları aşağıdaki 3 kriter altında konsolide etmiştir ve rekabet analizini bu kriterleri baz alarak gerçekleştirmiştir:

- ▶ Mevcut rekabet
- ▶ Potansiyel rekabet
- ▶ Dengeleyici alıcı gücü

**Mevcut rekabet** analizi gerçekleştirilirken ilgili pazardaki oyuncu sayısı, pazar payları ve pazar paylarının son yıllardaki değişimi incelenir. Pazardaki oyuncu sayısı mevcut rekabet ortamının anlaşılması için önemli bir göstergedir. Ancak, oyuncu sayısı tek başına mevcut rekabet ortamını açıklamak için yeterli olmayabilir. Bu nedenle her bir oyuncunun pazar payları ve bu pazar paylarının son yıllardaki değişimi de incelenmelidir. Bu göstergelerin analizi sonucunda mevcut rekabet ortamı ve rekabet dinamikleri anlaşılmiş olur.

EPG'nin tespit edilebilmesi için mevcut rekabet ortamının analizi tek başına yeterli değildir. Bu nedenle pazardaki **potansiyel rekabet** de dikkate alınmalı ve bu kapsamda ileriye dönük pazar dinamikleri incelenip pazardaki potansiyel rekabet değişiklikleri analiz edilmelidir. Bahsi geçen potansiyel rekabet değişikliklerinin öngörülebilmesi için pazara giriş bariyerleri ve hakim oyuncu haricindeki oyuncuların büyümesinin önündeki engeller incelenmelidir. Bu doğrultuda pazara giriş bariyerlerine ek olarak altyapı yeterliliği, ölçek ekonomisi, dikey entegrasyon, teknolojik imkanlar ve sermaye piyasalarına erişim gibi unsurlar incelenip, hakim oyuncunun bu unsurlar özelinde diğer oyunculara karşı kayda değer bir avantajı olup olmadığı araştırılacaktır.

Analizi yapılacak olan bir diğer kriter olan **dengeleyici alıcı gücü** pazardaki hakim oyuncunun toptan veya perakende düzeyindeki müşterilerinin başka bir oyuncunun hizmetlerine kolaylıkla geçiş yapıp yapamadığını inceler.

Açıklanan bu pazar metodoloji kapsamında hem perakende hem de toptan pazar için rekabet analizi gerçekleştirilecektir.

## 5.2. Perakende Pazar Rekabet Analizi

Pazar tanımı bölümünde sınırları belirlenmiş olan ilgili perakende pazar için açıklanan metodoloji kapsamında rekabet analizi gerçekleştirilmiştir.



## **Etkin piyasa gücüne sahip oyuncuların tespit edilmesi**

Rekabet analizi metodolojisi altında da açıklandığı üzere EPG'nin tespit edilmesi için mevcut rekabet, potansiyel rekabet ve dengeleyici alıcı gücü kriterleri incelenecektir.

### ***Mevcut rekabet***

Mevcut rekabet ortamı incelediğinde ilgili perakende pazarda sadece tek bir servis sağlayıcı bulunması ve dolayısıyla incelenen bütün göstergelerde Telekomünikasyon Dairesi'nin pazar payının 100% olması, pazarda EPG olduğuna dair önemli bir işarettir. İncelenen son 5 yıllık periyotta gelir, abone sayısı ve dakika kullanımı gibi göstergelerde tüketici talebinde azalma yönünde bir gelişim olsa da perakende pazardaki tek oyuncu olan Telekomünikasyon Dairesi'nin ilgili pazardaki hakimiyeti değişmemiştir.

Mevcut rekabet ortamının analizi sonucu Telekomünikasyon Dairesi'nin ilgili perakende pazarda EPG'ye sahip olduğu değerlendirilmektedir.

### ***Potansiyel rekabet***

Bakanlar kurulunun pazara yeni bir işletmecinin girmesi için onayı olmadığı sürece ilgili perakende pazarda sabit ses hizmetlerinin Telekomünikasyon Dairesi haricinde herhangi bir servis sağlayıcı tarafından sunulmasına izin verilmemektedir. Bu nedenle, pazara yeni bir servis sağlayıcının giriş yapması yakın gelecekte mümkün görülmemektedir. Pazara giriş önündeki bahsi geçen mevcut engeller ilerleyen dönemlerde kaldırılrsa bile, sabit ses pazarının etkin rekabete ilerlemesinin oldukça yavaş bir süreç olduğu diğer birçok ülkede gözlenmiştir.

Belirtilen durumlar göz önünde bulundurulduğunda KKTC'de potansiyel bir rekabet oluşması beklenmemektedir. Dolayısıyla ilgili perakende pazarın mevcut durumunu koruyacağı, diğer bir deyişle EPG'ye sahip olduğu değerlendirilen Telekomünikasyon Dairesi'nin pazardaki hakimiyetin değişmeyeceği düşünülmektedir.

### ***Dengeleyici alıcı gücü***

Telekomünikasyon Dairesi'nin abonesi olan perakende müşteriler, ilgili perakende pazarda herhangi bir alternatif servis sağlayıcısı bulunmadığı için Telekomünikasyon Dairesi'nin fiyat politikası veya hizmet kalitesinden memnun olmadıkları durumda servis sağlayıcı değiştirememektedirler. Bu durum pazarda dengeleyici bir alıcı gücü bulunmadığına ve Telekomünikasyon Dairesi'nin piyasa gücünü kötüye kullanmasının önünde bir engel olmadığını işaret eder.

## **Sonuç**

İncelenen 3 kriter sonucunda BTHK perakende pazarda Telekomünikasyon Dairesi'nin EPG'ye sahip olduğuna kanaat getirmiştir.

### **5.3. Toptan Pazar Rekabet Analizi**

Pazar tanımı bölümünde detaylı belirtildiği üzere ilgili toptan pazar altyapı sahibi servis sağlayıcıların kendi perakende kanallarında kullandığı (self-supply) sabit çağrı başlatma toptan hizmetleri ve başka bir servis sağlayıcıya satılan sabit çağrı başlatma toptan hizmetlerini içermektedir.

Mevcut altyapı sahibi servis sağlayıcı olan Telekomünikasyon Dairesi, şu anda herhangi bir alternatif servis sağlayıcıya toptan çağrı başlatma hizmeti satmamaktadır. Telekomünikasyon Dairesi bahsi geçen toptan hizmetleri kendi perakende kanalında (self-supply) kullanmaktadır. Self-supply ilgili toptan pazar tanımına dahil edildiği için perakende pazar verileri ilgili toptan pazarın rekabet analizinde doğrudan kullanılabilir.

Dolayısıyla, perakende pazar için gerçekleştirilen rekabet analizi çıktılarının toptan pazardaki rekabeti de yansıttığı düşünülmektedir. Bu nedenle ilgili perakende pazardaki gibi ilgili toptan pazarda da Telekomünikasyon Dairesi'nin EPG'ye sahip olduğuna kanaat getirilmiştir.

## 6. Yüklölükler

Daha önce de belirtildiği üzere BTHK öncelikle toptan pazardaki EPG'ye sahip servis sağlayıcılara yüklölükler getirerek perakende pazardaki rekabet sorunlarını çözmeyi hedeflemektedir. Ancak, toptan pazardaki yüklölüklerin perakende pazardaki rekabet sorunlarını çözmede yetersiz olacağı düşünülürse perakende pazara da yüklölükler getirilecektir.

*Erişim, Ara Bağlantı, Piyasa Analizi ve Tarifeler Tüzüğü'nde EPG'ye sahip servis sağlayıcılarına getirilebilecek yüklölüklere yer verilmiştir. Aşağıdaki maddeler tüzükte listelenen yüklölükleri özetlemektedir:*

- ▶ Şeffaflık
- ▶ Ayrımcılık yapmama
- ▶ Muhasebeyi ayırma
- ▶ Belirli şebekelere erişim ve kullanım
- ▶ Fiyat kontrolü ve maliyet muhasebesi
- ▶ Taşıyıcı seçimi
- ▶ Perakende tarifelerin düzenlenmesi

Toptan hizmet satın almak isteyen bir servis sağlayıcının bulunmaması ve yeni bir servis sağlayıcının ilgili perakende pazara girmesinin bakanlar kurulu onayına bağlı olması sebebiyle, BTHK'nın pazara yeni bir servis sağlayıcının girmesini teşvik edecek bir toptan yüklölük getirmesi anlamsız olacaktır.

Diğer yandan, ilgili perakende pazarda sadece tek bir oyuncunun olması dengeleyici alıcı gücünün bulunmadığına, dolayısıyla sabit ses hizmetlerini satın alan perakende müşterilerin haklarının korunması yönünde önlemler alınması gerektiğini işaret etmektedir. Bu nedenle, getirilecek yüklölüklerin odak noktası perakende müşteri haklarını korumak olacaktır.

Bu bölümde toptan ve perakende pazardaki mevcut yüklölükler incelenmiş ve bu piyasa analizi sonucu getirilecek yüklölükler açıklanmıştır.

## 6.1. Toptan Pazar Yükümlülükleri

### Mevcut yükümlülükler

Gerçekleştirilen bir önceki piyasa analizinde toptan pazara yükümlülük getirilmemiştir. Dolayısıyla ilgili toptan pazarda mevcut bir yükümlülük bulunmamaktadır.

### Getirilecek yükümlülükler

Piyasada toptan sabit ses hizmetleri satın almak isteyen servis sağlayıcılarının bulunmaması ve gelecekte bakanlar kurulu onayı olmadan ilgili perakende pazara yeni bir servis sağlayıcının girmesinin mümkün olmaması sebebi ile getirilecek olası toptan yükümlülüklerin herhangi bir etki yaratmayacağı düşünülmektedir. Bu nedenle toptan pazara yükümlülükler getirilmeyecektir.

### ***Toptan hizmetlere talep oluşması ve bakanlar kurulunun yeni bir servis sağlayıcının pazara girmesine onay vermesi durumunda getirilebilecek yükümlülükler***

İlerleyen dönemlerde, servis sağlayıcılardan toptan hizmetleri satın alma yönünde bir talep oluşması ve bakanlar kurulunun onay vermesi durumunda, pazara yeni bir servis sağlayıcının girmesini kolaylaştırmak adına *Erişim, Ara Bağlantı, Piyasa Analizi ve Tarifeler Tüzüğü* kapsamında Telekomünikasyon Dairesi'ne aşağıdaki yükümlülükleri getirilebilir:

- **Şebekelere erişim ve kullanım:** Bakanlar kurulunun yeni bir servis sağlayıcının pazara girmesine onayı sonrasında perakende sabit ses hizmetleri sunmak için yetkilendirilmiş bir servis sağlayıcının sabit ses şebekelerine erişim talebinde bulunması üzerine Telekomünikasyon Dairesi, sabit şebekede çağrı başlatma toptan hizmetini bahsi geçen servis sağlayıcılara sunmak zorundadır. Telekomünikasyon Dairesi, servis sağlayıcıların toptan hizmet satın alma taleplerinin makul olmadığını düşünüyorsa bu durumu ispat etmek durumundadır.
- **Maliyet odaklı ücretlendirme:** Telekomünikasyon Dairesi sunacağı bu toptan hizmetlerin ücretlerini sadece net maliyetlerini referans alarak belirlemek durumundadır.
- **Ayrımcılık yapmama:** Telekomünikasyon Dairesi, sabit şebekede çağrı başlatma toptan hizmetini, bu hizmetleri talep eden yetkilendirilmiş bütün servis sağlayıcılarına, bu servis sağlayıcıları arasında ayırım gözetmeden

sunmak durumundadır. Ek olarak, Telekomünikasyon Dairesi'nin servis sağlayıcılara sunduğu toptan hizmetler ile Telekomünikasyon Dairesi'nin kendi perakende kanalında kullandığı toptan hizmetler arasında da bir ayırım bulunmamalıdır.

- **Şeffaflık:** Telekomünikasyon Dairesi, çağrı başlatma toptan hizmetlerine ilişkin şart, koşul ve fiyatları web sitesinde yayınlamak durumundadır.

Telekomünikasyon Dairesi toptan müşterilerine Hizmet Seviyesi Anlaşmaları (SLA) sunmalı ve bu Hizmet Seviyesi Anlaşmaları, belirtilen hizmet seviyesinin sağlanamaması durumunda, Telekomünikasyon Dairesi'nin toptan müşterilerine karşı yerine getirmesi gereken telafi edici şartları içermelidir.

Yukarıda belirtilen yükümlülüklerle rağmen Telekomünikasyon Dairesi ve toptan hizmetler satın almak isteyen servis sağlayıcıları, ticari anlaşmalara varamaz ise BTHK Telekomünikasyon Dairesi'ne, referans teklif hazırlama, muhasebeyi ayırma, toptan fiyat kontrolü ve maliyet muhasebesi yükümlülükleri getirmeyi değerlendirebilir.

## 6.2. Perakende Pazar Yükümlülükleri

### Mevcut yükümlülükler

Gerçekleştirilen bir önceki piyasa analizinde perakende pazarda EPG'ye sahip servis sağlayıcı olan Telekomünikasyon Dairesi'ne fiyat kontrol yükümlülüğü getirilmiştir. Bu kapsamda sabit telefon hizmetlerinin perakende satış fiyatlarına ilişkin azami ücretlerin belirlenmesine karar verilmiştir.

### Getirilecek yükümlülükler

*Erişim, Ara Bağlantı, Piyasa Analizi ve Tarifeler Tüzüğü* kapsamında perakende tüketici haklarını korumak adına EPG'ye sahip servis sağlayıcı olan Telekomünikasyon Dairesi'nin önceki piyasa analizinde belirlenmiş aşağıdaki yükümlülüklerinin devamına karar verilmiştir:

- **Fiyat kontrolü:** Bir önceki piyasa analizi sonucu getirilen sabit telefon hizmetlerinin perakende satış fiyatlarına ilişkin azami ücretlerin belirlenmesi yükümlülüğünün devam ettirilmesine karar verilmiştir.
- **Ayrımcılık yapmama:** Telekomünikasyon Dairesi, kendisinden sabit ses hizmeti satın alan perakende müşterileri arasında ayrımcılık yapmamalıdır.

Aynı hizmeti satın alan müşteriler, aynı şart, koşul ve fiyatlara tabi tutulmalıdır.

## Ek 1. Kısaltmalar

Kısaltma	Açıklama
<b>KKTC</b>	Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti
<b>BTHK</b>	Bilgi Teknolojileri ve Haberleşme Kurumu
<b>EPG</b>	Etkin piyasa gücü
<b>SSNIP</b>	Small but significant and non-transitory increase in price
<b>PSTN</b>	Public switched telephone network
<b>ISDN</b>	Integrated services digital network
<b>VoIP</b>	Voice over Internet Protocol
<b>SLA</b>	Service-level agreement

Tablo 3: Kısaltmalar ve açıklamaları [Kaynak: BTHK]