

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2013-2-14 (Önaraştırma)
Karar Sayısı : 13-48/692-293
Karar Tarihi : 21.08.2013

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

Başkan : Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI
Üyeler : Doç. Dr. Mustafa ATEŞ, Dr. Murat ÇETİNKAYA,
Reşit GÜRPINAR, Fevzi ÖZKAN

B. RAPORTÖRLER : Dr. Aydın ÇELEN, Özgür Can ÖZBEK, Gözde KARABEL

C. BAŞVURUDA

BULUNAN : - Gizlilik talebi bulunmaktadır.

D. HAKKINDA İNCELEME

YAPILAN : - Türk Telekomünikasyon A.Ş.
Turgut Özal Bulvarı Aydınlıkevler 06103 Ankara

(1) **E. DOSYA KONUSU:** Türk Telekomünikasyon A.Ş.'nin sabit telefon hizmeti kapsamında "Ev Avantaj Tarifeleri"nde uyguladığı fiyatlandırma yoluyla 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesini ihlal ettiği iddiası.

(2) **F. İDDİALARIN ÖZETİ:** Başvuruda özetle;

- Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu (BTK)'nun yetkilendirmesine dayanarak sabit telefon hizmeti (STH) alanında faaliyette buldukları,

- STH işletmecilerinin toptan hat kiralama hizmeti vasıtasıyla kendi abonelerine arama hizmeti sunabilmeleri için gerekli olan çağrı başlatma ve sonlandırma hizmetlerini Türkiye'de sabit telefon altyapısına sahip tek işletmeci olan Türk Telekomünikasyon A.Ş. (Türk Telekom)'den sağlamak zorunda oldukları,

- 2012 yılı Haziran ayı itibariyle Türk Telekom'un 14,47 milyon sabit telefon abonesi bulunduğu, aynı dönem itibariyle 190 STH işletmecisi bulunduğu,

- STH işletmecileri tarafından alternatif bir altyapının kurulduğu ancak bu altyapının Türk Telekom üzerinde rekabetçi bir baskı oluşturmaktan çok uzak olduğu, Türk Telekom'un sağladığı ölçek ekonomisine ulaşmasının mümkün olmadığı, Türk Telekom'un hem toptan sabit telefon erişim hizmetleri pazarında hem de perakende sabit telefon hizmetleri pazarında hâkim durumda olduğu,

- Türk Telekom'un 12.10.2012 tarihli "Türk Telekom'dan Ev Avantaj Tarifelerine Geçiş İçin Özel Fırsat" ve 9.11.2012 tarihinde "Türk Telekom'dan Ev Avantajlılar İçin Özel Fırsat" sloganlarıyla kamuya duyurduğu kampanyaları ile perakende fiyatı 22,90 TL olan Ev Avantaj 100 tarifesinin fiyatını efektif olarak 17,75 TL'ye indirdiği, söz konusu fiyatın vergilerden arındırılmış halinin 13,34 TL olduğu ve dakika başı perakende fiyatın 0,13 TL'ye tekabül ettiği,

- Paket dâhilinde şehir içi, şehirlerarası, yurtiçi GSM ve uluslararası birinci kademe görüşmeler yapılabildiği,

- Türk Telekom'un sunduğu hizmetle eşdeğerde bir hizmet sağlayabilmeleri için

i. Toptan hat kiralama bedeli olarak aylık 9,48 TL

ii. Çağrı başlatma ve sonlandırma ücreti olarak dakika başına toplam 3,55 krş

13-48/692-293

- iii. Altyapısının (backbone) Türk Telekom tabanlı olması sebebiyle aylık 65 dakika kullanım için abone başına 4 krş

olmak üzere aylık toplam 11,83 TL'lik (backbone hariç 11,79 TL) maliyete katlanmaları gerektiği,

- Dakika başına çağrı başlatma ve sonlandırma maliyetlerinin aşağıdaki tabloda gösterildiği¹:

Tablo 1: Dakika Başına Çağrı Başlatma ve Sonlandırma Maliyeti

		Çağrı Sonlandırma Yönü			
		Lokal	Alan İçi	Alan Dışı	Ortalama ²
Çağrı Başlatma Yönü	Lokal	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
	Alan İçi	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
	Alan Dışı	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
	Ortalama ³	(.....)	(.....)	(.....)	0,0355 TL

- Tabloda yer alan maliyet kalemlerinin yanısıra aylık 9,48 TL, dakika başına 0,0948 TL olmak üzere toptan hat kiralama bedeline katlandıkları ve dakika başına toplam maliyetlerinin aşağıdaki gibi olduğu:

Tablo 2: Dakika Başına Toplam Çağrı Maliyeti

		Çağrı Sonlandırma Yönü			
		Lokal	Alan İçi	Alan Dışı	Ortalama
Çağrı Başlatma Yönü	Lokal	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
	Alan İçi	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
	Alan Dışı	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
	Ortalama	(.....)	(.....)	(.....)	0,1303 TL

- Hâlihazırda uyguladıkları fiyatlar ile sadece Türk Telekom'a ödedikleri toptan hat kiralama bedeli, çağrı başlatma ve sonlandırma ücretleri dikkate alındığında %25,35 oranında bir kar marjına sahip olacakları, buna karşılık Türk Telekom'un başvuru konusu kampanyaları kapsamında 17,75 TL'lik perakende satış fiyatını uygulaması durumunda kar marjının %11,33 oranında gerçekleşeceği, söz konusu oranın sürdürülebilir karlılık oranı olarak değerlendirilemeyeceği, detaylı analiz aşağıda gösterildiği:

Tablo 3: Fiyatlar ve Marjlar

Mevcut Durum	Fiyat	KDV ve ÖİV Hariç Fiyat	Maliyet	Marj
Sabit Ücret	14,00 TL	10,53 TL	9,48 TL	1,05 TL
Dakika Paketi (100 dk)	7,00 TL	5,26 TL	2,30 TL (0,0355TLx65 dk)	2,96 TL
Toplam	21,00 TL	15,79 TL	11,79 TL	4,00 TL
				%25,35

Türk Telekom Fiyatı ile Satış Durumu	Fiyat	KDV ve ÖİV Hariç Fiyat	Maliyet	Marj
Sabit Ücret	14,00 TL	10,53 TL	9,48 TL	1,05 TL
Dakika Paketi (100 dk)	3,75 TL	2,82 TL	2,30 TL (0,0355TLx65 dk)	0,51 TL
Toplam	17,75 TL	13,34 TL	11,79 TL	1,56 TL
				%11,67

¹ Bireysel müşterileri tarafından yapılan 65 dakika ortalama kullanım süresinin esas alındığı belirtilmiştir.

² Başlatılan çağrılarının %(.....)'sinin lokal, %(.....)'sinin alan içi, %(.....)'inin ise alan dışı olarak başlatıldığı ve ortalama maliyetin, bu oranlar ile Referans Arabağlantı Teklifi kapsamında tanımlanmış çağrı başlatma ücretlerinin harmanlanması ile oluştuğu belirtilmiştir.

³ Başlatılan çağrılarının %(.....)'sinin lokal, %(.....)'sinin alan içi, %(.....)'ünün ise alan dışı olarak sonlandırıldığı ve ortalama maliyetin, bu oranlar ile Referans Arabağlantı Teklifi kapsamında tanımlanmış çağrı başlatma ücretlerinin harmanlanması ile oluştuğu belirtilmiştir.

Marj	Mevcut Satış Fiyatı ile	Türk Telekom Fiyatı ile
Backbone ve TT'ye Ödenen Bedeller Dahil	3,96 TL	1,51 TL
	%25,07	%11,33

- Karlılık oranının %25 seviyesinden %11 seviyesine düşüşünün olağan piyasa şartlarındaki değişimlerden kaynaklanmadığı, hâkim durumdaki teşebbüsün fiyat sıkıştırması uygulaması gibi suni bir piyasa hareketi sonucu meydana geldiğinin bir göstergesi olarak değerlendirilebileceği,
- Hâkim durumda bulunan Türk Telekom'un toptan seviyede uyguladığı fiyatlar ile perakende seviyede uyguladığı fiyatlar arasındaki fark pozitif olsa dâhi anılan marj düşüşünün Türk Telekom ile eşit derecede etkin rakiplerinin faaliyetlerini zorlaştıracığı ve hatta uzun vadede rakiplerin piyasadan dışlanmasına sebebiyet vereceği,
- Öte yandan sabit ses pazarının küçülmekte olan bir pazar olduğu göz önüne alındığında alternatif operatörlerin yakalayacakları büyümenin büyük kısmının Türk Telekom'un mevcut abonelerinin kazanımı ile gerçekleşeceği ve yeni müşterilere yapılacak satışlar için kendi kanallarına satış komisyonu ödemeleri gerektiği,
- Mevcut maliyet kalemlerine satış komisyonunun eklenmesi durumunda aşağıda görüleceği üzere karlarının %16 seviyesine düşeceği,

Tablo 4: 12 Aylık Taahhüt Döneminde Marj

	Mevcut Fiyatlar ile	Türk Telekom Fiyatı ile
Marj (12 Aylık Toplam)	(.....)	(.....)
Komisyon Tutarı (12 Aylık Satış Başına Toplam)	(.....)	(.....)
Marj-Komisyon	(.....)	(.....)
Aylık Marj	(.....)	(.....)
	%16	%6

- Komisyonun dâhil edildiği analizde "evrensel hizmet fonu", "hazine payı", "tahsilat ücreti", "ortalama çağrı merkezi ücreti", "müşteri hizmetleri işlemleri ücreti", "otomasyon işlemleri ücreti", "faturalama işlemleri", "fatura kağıdı ve zarf ücreti", "fatura postalama ücreti" ve "reklam/sponsorluk maliyeti" gibi giderlerin göz önünde bulundurulmadığı ve yapılacak değerlendirmelerde bu maliyet kalemlerinin de dikkate alınması gerektiği,
- Analizin maliyet kalemleri üzerinden yapılması durumunda da, maliyetlerinin Türk Telekom'un dakika başına uyguladığı perakende satış fiyatı olan 13,34 krş'dan yüksek olduğu,
- Katlanmaları gereken ana maliyetlerden toptan hat kiralama bedelinin dakika başına 9,48 krş, çağrı başlatma ücretinin dakika başına 2,24 krş, çağrı sonlandırma ücretinin dakika başına 2,24 krş olmak üzere toplamda 13,96 krş olduğu, bu halde sadece Türk Telekom'a ödenmesi gereken maliyetler ile dakika başına 0,62 krş zarar ettikleri,
- Bu maliyet hesaplamasına "komisyon", "backbone maliyeti" ve insan kaynakları, müşteri ilişkileri, pazarlama harcamaları gibi "operasyonel giderler" in dâhil edilmediği,
- Hâkim durumdaki Türk Telekom'un zorunlu girdi maliyetini karşıladıktan sonraki aşamada nihai ürünü üretmek için katlanabileceği azami maliyetin, arabağlantı ücreti ile uygulamakta olduğu perakende fiyat arasındaki farktan büyük olacağı, bu çerçevede Türk Telekom tarafından fiyat sıkıştırması yapıldığının açık olduğu

iddia edilmektedir.

- (3) **G. DOSYA EVRELERİ:** Kurum kayıtlarına 6.3.2013 tarih ve 1361 sayı ile intikal eden başvuru üzerine hazırlanan 31.5.2013 tarih ve 2013-2-14/İİ sayılı İlk İnceleme Raporu 13.6.2013 tarihli Kurul toplantısında görüşülerek, 13-36/475-M sayı ile önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir. İlgili karar uyarınca yapılan inceleme üzerine hazırlanan

13-48/692-293

14.8.2013 tarih ve 2013-2-14/ÖA sayılı Öneri Raporu görüşülerek karara bağlanmıştır.

- (4) **H. RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ:** İlgili raporda; öneri konusuna ilişkin olarak Türk Telekom hakkında 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi uyarınca soruşturma açılmasına gerek olmadığı sonuç ve kanaatine ulaşıldığı ifade edilmiştir.

I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

I.1. BTK Görüşü

- (5) Başvuru konusuna ilişkin olarak, 5809 sayılı Elektronik Haberleşme Kanunu'nun (EHK) 7. maddesinin, "*Rekabet Kurulu, elektronik haberleşme sektörüne ilişkin olarak yapacağı inceleme ve tetkiklerde, birleşme ve devralmalara ilişkin olarak vereceği kararlar da dahil olmak üzere elektronik haberleşme sektörüne ilişkin olarak vereceği tüm kararlarda öncelikle Kurum'un görüşünü ve Kurum'un yapmış olduğu düzenleyici işlemleri dikkate alır*" şeklindeki 2. fıkrası uyarınca BTK'dan görüş talep edilmiştir. Anılan kurum görüşü 16.5.2013 tarih ve 3030 sayılı yazı ile Rekabet Kurumu kayıtlarına intikal etmiştir. Söz konusu yazıda özetle;

- Elektronik haberleşme mevzuatı çerçevesinde yapılan değerlendirmeler sonucunda Türk Telekom'un sabit şebeke üzerinden arama hizmetleri piyasasında etkin piyasa gücüne sahip işletmeci olduğu ve Türk Telekom'a getirilen yükümlülükler arasında "*tarife kontrolü yükümlülüğü*"nın de bulunduğu,

- Tarife kontrolü yükümlülüğü çerçevesinde Türk Telekom tarafından "*Türk Telekom'dan Ev Avantaj Tarifelerine Geçiş İçin Özel Fırsat*" (%30 İndirimli Ev Avantaj 100 Kampanyası) ve "*Türk Telekom'dan Ev Avantajlılar İçin Özel Fırsat*" (%30 İndirimli Ev Avantaj Kampanyası) sloganlarıyla kamuoyuna duyurulan kampanyaların BTK'ya bildirildiği,

- Söz konusu kampanyaların, alternatif işletmecilerin Türk Telekom'dan satın almak durumunda oldukları toptan hizmetlerin (çağrı başlatma/sonlandırma) maliyetlerinin, transmisyon maliyetlerinin ve perakende maliyetlerin (satış pazarlama giderleri, genel idari giderler vb.) makul kârı da içerecek şekilde BTK tarafından değerlendirildiği,

- İlgili tarife ya da kampanyaların analizinde abonelere tanınan kullanım haklarının tamamının değil, gerçekleşen veya gerçekleşmesi beklenen trafik miktarlarının göz önünde bulundurulduğu, zira operatörler tarafından abonelere sunulan faydaların tamamının kullanılmadığının bilindiği,

- Türk Telekom tarafından Mayıs 2010 tarihinden itibaren alternatif işletmecilere yönelik uygulanmakta olan toptan düzeydeki arabağlantı indirim kampanyalarının çağrı başlatma maliyetlerini azaltıcı etkisi olduğu, ancak Rekabet Kurumu'na yapılan başvuruda arabağlantı indirimlerinin göz ardı edildiği,

- Arabağlantı indirimlerinin sonuncusu ile STH işletmecileri tarafından 11,2 milyon dakikaya kadar kullanılan trafik için çağrı başlatma ücretlerine %20 ile %90 arasında değişen oranlarda indirim uygulandığı,

- Söz konusu indirimler sonrası lokal çağrı başlatma ücretlerinin (vergiler hariç) 0,14 ile 1,11 krş/dk, alan içi çağrı başlatma ücretlerinin 0,17 ile 1,37 krş/dk ve alan dışı çağrı başlatma ücretlerinin 0,22 ile 1,79 krş/dk arasında değiştiği,

- Başvuru konusu kampanyalar kapsamında Türk Telekom'un elde ettiği bir diğer gelirin tarife paketindeki kullanım haklarını aşan abonelerin kota aşımı nedeniyle ödemek durumunda olduğu ücretler olduğu, ancak Rekabet Kurumu'na yapılan başvuruda kota aşım ücretlerinin göz ardı edildiği,

13-48/692-293

- Türk Telekom'un Ev Avantaj kampanyalarına ilişkin tarifelerinin BTK tarafından incelendiği ve mevzuata aykırılık teşkil eden bir hususun bulunmadığı,
 - Belli tarife paketlerine ilişkin olarak uygulanan kampanyaların alternatif işletmeciler açısından, maliyetleri ve satış fiyatları arasındaki beklenen kar oranlarının ilgili tarife paketinden beklenen kar oranından daha düşük olabileceğinin de göz önünde bulundurulması gerektiği,
 - Türk Telekom tarafından ilgili tarife ve kampanyaların trafik ve abone sayısı gibi bilgilerin BTK'ya düzenli olarak gönderildiği ve bu bilgilerin mevcut/yeni teklif edilen tarife ve kampanyaların değerlendirilmesinde kullanıldığı
- ifade edilmektedir.

I.2. BTK Düzenlemeleri

- (6) STH sunabilmek için katlanması gereken temel maliyet kalemini teşkil eden arabağlantı ücretleri ve toptan hat kiralama ücretlerine ilişkin BTK düzenlemelerine aşağıda yer verilmektedir.

I.2.1. Arabağlantı Ücretlerine İlişkin Düzenlemeler

- (7) Arabağlantı ücretlerine ilişkin düzenlemeler EHK ile Erişim ve Arabağlantı Yönetmeliği'nde yer almaktadır. EHK'nın 3. maddesinde arabağlantı; "bir işletmecinin kullanıcılarının, aynı veya diğer bir işletmecinin kullanıcılarıyla irtibatının veya başka bir işletmeci tarafından sunulan hizmetlere erişiminin sağlanmasını teminen, aynı veya farklı bir işletmeci tarafından kullanılan elektronik haberleşme şebekelerinin birbirlerine fiziksel ve mantıksal olarak bağlantısı" olarak tanımlanmıştır.
- (8) 8.9.2009 tarih ve 27343 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren Erişim ve Arabağlantı Yönetmeliği'nin 10. maddesinde BTK'nın "... ilgili pazarda etkin piyasa gücüne sahip işletmecilere, elektronik haberleşme hizmetlerini sağlamak için kendi kullandıkları veya üçüncü şahısların elektronik haberleşme hizmetlerini sunmak için gereksinim duydukları hizmetleri, söz konusu hizmetleri talep edenlere; ayırım gözetmeksizin ve kendi ortaklarına, iştiraklerine veya ortaklıklarına sağladıkları ile aynı koşul ve kalitede temin etme yükümlülüğü .." ve 11/2. maddesinde ilgili pazarda etkin piyasa gücüne sahip işletmecilere arabağlantıyı da içerecek şekilde referans erişim teklifi hazırlama yükümlülüğü getirebileceği düzenlenmektedir. Ayrıca anılan Yönetmelik'in 11/4. Maddesine göre "Kurum, 5. maddede belirtilen ilkeleri göz önünde bulundurarak, referans erişim tekliflerinde gerekli değişikliklerin yapılmasını işletmecilerden isteyebilir. İşletmeciler, Kurumun istediği değişiklikleri belirtilen biçimde ve verilen sürede yerine getirmekle yükümlüdürler. Verilen süre içerisinde Kurumun istediği değişikliklerin yapılmaması halinde, Kurum bu değişiklikleri re'sen yapabilir." ve 11/6. maddesine göre "İşletmeciler Kurum tarafından onaylanan referans erişim tekliflerinde yer alan usûl, esas ve ücretlerle erişim sağlamakla yükümlüdürler."
- (9) Yukarıda yer verilen düzenlemeler çerçevesinde 24.4.2013 tarihli ve 2013/DK-ETD/222 sayılı Kurul Kararı gereği güncellenen Referans Arabağlantı Teklifi'nde 1.4.2010 tarihinden itibaren geçerli olan arabağlantı ücretleri aşağıdaki gibi belirlenmiştir:

Tablo 5: Referans Arabağlantı Teklifi'nde Yer Alan Arabağlantı Ücretleri

	Çağrı Başlatma	Çağrı Sonlandırma
Yerel	1,39 Kr/dk	1,39 Kr/dk
Alan İçi	1,71Kr/dk	1,71Kr/dk
Alan Dışı	2,24 Kr/dk	2,24 Kr/dk

I.2.2. Toptan Hat Kiralama Ücretlerine İlişkin Düzenlemeler

- (10) Toptan hat kiralama hizmeti Referans Arabağlantı Teklifi'nde Türk Telekom tarafından işletmecilere, müşterilerine sunulmak üzere, taşıyıcı ön seçimi⁴ kapsamında Türk Telekom santrali üzerinden PSTN, ISDN BA ve ISDN PA erişim hizmeti sunulması olarak tanımlanmıştır. Türk Telekom, mülkiyetine sahip olduğu sabit telefon altyapısını, talep eden işletmecilere toptan hat kiralama modeli ile belirli bir toptan hat kiralama bedeli karşılığında kullanmaktadır.
- (11) Referans Arabağlantı Teklifi'nde işletmecinin toptan hat kiralama kapsamında kiraladığı her bir hat için Türk Telekom'a aylık olarak ödeyeceği hat kullanım bedeli aşağıdaki gibi belirlenmiştir:
- (12) Tablo 6: Aylık Toptan Hat Kiralama Ücretleri (TL, vergiler hariç)

PSTN	9,48
ISDN BA	18,96
ISDN PA	284,40

I.3. Değerlendirme

- (13) STH, BTK tarafından "teknoloji sınırlaması olmaksızın sabit karasal telefon şebekesi üzerinden kullanıcılara/abonelere temel ve katma değerli telefon hizmetlerinin sunulması" olarak tanımlanmaktadır. Dosya konusu iddia Türk Telekom'un STH kapsamında "Ev Avantaj" kampanyalarında fiyat sıkıştırması uygulamak suretiyle hakim durumunu kötüye kullandığı iddiasıdır. Fiyat sıkıştırması, dikey ilişkili pazarlarda faaliyet gösteren ve üst pazarda hâkim durumda bulunan bir teşebbüsün üst pazar ürünü fiyatı ile alt pazar ürünü fiyatı arasındaki marjı, alt pazarda eşit derecede etkin bir rakibin dahi kârlı bir şekilde kalıcı olarak ticari faaliyette bulunmasına imkân vermeyecek nitelikte belirlemesidir.
- (14) Ev Avantaj kampanyaları, "%30 İndirimli Ev Avantaj 100 Kampanyası" ve "%30 İndirimli Ev Avantaj Kampanyası" olarak sunulmaktadır. 12.10.2012-31.12.2013 dönemini kapsayan "%30 İndirimli Ev Avantaj 100 Kampanyası", KlasikHATT, KlasikHATT Mutlu Pazar, StandartHATT, StandartHATT Mutlu Pazar tarifelerinden Ev Avantaj 100 tarife paketine geçen ve 12 ay boyunca söz konusu pakette kalmak için taahhüt veren ilk 250.000 ev abonesine, Ev Avantaj 100 tarife paketi ücreti üzerinden 9 ay boyunca aylık %30 oranında indirim verilmesini ve bu tarife paketi kapsamındaki dakikalarına ek olarak 12 ay süre ile şebeke içi (Türk Telekom şebekesi kapsamında şehiriçi, şehirlerarası ve 444), yurt içi GSM ve uluslararası birinci kademe sabit telefon yönlerine doğru kullanabilecekleri aylık 100 dakika verilmesini içermektedir. Türk Telekom'dan alınan bilgiye göre kampanya hedef kitle, kapsam ve koşullarında bir değişiklik yapılmaksızın ilave 250.000 abone sınırı tanınarak 31.12.2013 tarihine kadar uzatılmış ve kampanyadan (.....) abone faydalanmıştır.
- (15) "%30 İndirimli Ev Avantaj Kampanyası" ise 09.11.2012-31.12.2013 dönemini kapsamaktadır. Ev Avantaj 100, Ev Avantaj 200, Ev Avantaj 300, Ev Avantaj 600, Artı Paketleri ve Ev Avantaj Özgür abonelerinin 12 ay boyunca söz konusu paketlerde kalmaları taahhüdü ile 9 ay boyunca buldukları tarife paketleri üzerinden %30 indirimli olarak faydalanmalarını ve tarife paketlerine ek olarak aylık 100 dakika Türk Telekom şebeke içi (şehiriçi, şehirlerarası ve 444), yurt içi GSM ve uluslararası birinci kademe sabit telefon yönlerine doğru kullanabilecekleri ve 250.000 abone için geçerli bir kampanyadır. Türk Telekom'dan alınan bilgiye göre söz konusu kampanyadan (.....) abone faydalanmıştır.
- (16) "%30 İndirimli Ev Avantaj Kampanyası"nın fiyatlarının daha yüksek olması nedeniyle,

⁴ EHK'nın 3/1 (öğ) maddesinde taşıyıcı önseçimi; taşıyıcının, taşıyıcı seçim kodu çevrilmeksizin seçilmesine imkân sağlayacak şekilde önceden seçilmesi yöntemi olarak tanımlanmıştır.

Türk Telekom'un söz konusu hizmete ilişkin perakende fiyatının tespit edilebilmesi için "%30 İndirimli Ev Avantaj 100 Kampanyası" fiyatları esas alınmıştır. Bu kampanyaya katılan abonelere 12 ay boyunca Türk Telekom müşterisi olmaları halinde 9 ay boyunca Ev Avantaj 100 tarifesi paket ücreti üzerinden %30 indirim hakkı tanınmaktadır. Buna göre söz konusu tarifeyi tercih eden bir abone 9 ay 16,03 TL, kalan üç ayda ise 22,90 TL ücret ödeyecektir. Bu abonenin yıl içinde vergiler dâhil aylık efektif fiyatı 17,75 TL olmakta⁵, vergilerden arındırılmış fiyat ise 13,34 TL olarak hesaplanmaktadır.

- (17) Bununla birlikte başvuru sahibinin maliyetlerinin tespiti daha karmaşık bir değerlendirme gerektirmektedir. Maliyet hesaplanırken dikkate alınabilecek kalemler şunlardır: toptan hat kiralama bedeli, çağrı başlatma ve sonlandırma ücretleri, altyapının Türk Telekom tabanlı olması sebebiyle ortaya çıkan maliyet ve transmisyona maliyeti. Aşağıda rekabetçi açıdan olası en riskli durum ele alınarak değerlendirme yapılacaktır.
- (18) Toptan hat kiralama bedeli abone başına 9,48 TL'dir. Arabağlantı ücretleri ise Tablo 5'de gösterilmektedir. Söz konusu dakika başı ücretlerin trafiğin çeşitli yönlerine dağılımına göre ağırlıklandırılmasıyla bir abonenin dakika başına ortalama maliyetine ulaşılması mümkündür. Buna göre başvuru sahibinin çağrı başlatma için % (.....) yerel, % (.....) alan içi, % (.....) alan dışı; çağrı sonlandırma için ise % (.....) yerel, % (.....) alan içi, % (.....) alan dışı şeklindeki trafik oranlarına göre dakika başına ortalama maliyetleri aşağıdaki gibidir:

Tablo 7: Başvuru Sahibinin Çağrı Başlatma ve Sonlandırma Dağılımına Göre Ortalama Maliyetleri

	Yerel	Alan İçi	Alan Dışı	Ortalama
Çağrı Başlatma	(.....)	(.....)	(.....)	1,8392
Çağrı Sonlandırma	(.....)	(.....)	(.....)	1,7096
Kaynak: Başvuru Dilekçesi				

- (19) Tablo 7'ye göre başvuru sahibinin dakika başı toplam çağrı başlatma ve sonlandırma maliyeti 3,55 kuruştur⁶. Başvuruda bireysel müşteriler için ortalama kullanım süresinin 65 dakika olduğu ifade edilmektedir. Türk Telekom tarafından sunulan verilere göre ise 2013 yılı Mayıs ayında Ev Avantaj 100 tarifesi kapsamındaki abonelerin ortalama kullanım süreleri 81,52 dakikadır. Rekabetçi açıdan daha riskli bir durum olması bakımından Türk Telekom abonelerinin kullanım süreleri ve 81,52 değeri esas alınacaktır. Tablo 8'de rekabetçi açıdan en riskli durum ortaya konmuş olmaktadır.

- (20) Tablo 8: Rekabetçi Açıdan En Riskli Koşullarda STH İşletmecilerinin Durumu

Maliyet Kalemleri	Çağrı Başlatma	Çağrı Sonlandırma	Toptan Hat Kiralama	Altyapı	Transmisyona
	3,55*82=291 krş (2,91 TL)		9,48 TL	6 krş ⁷ (0,06 TL)	0,30*82=24,6 krş (0,25 TL)
Toplam Maliyet	2,91+9,48+0,06+0,25=12,69 TL				
Abone Başı Gelir	13,34 TL				
Marj	[(13,34-12,69)/12,69]*100= %5,12				
Değerlendirme	Rekabetçi açıdan en riskli olan bu durumda STH işletmecilerine %5,12 oranında bir marj kalmaktadır.				
Kaynak: Türk Telekom ve başvuru sahibinden elde edilen bilgiler çerçevesinde yapılan hesaplamalar.					

- (21) Tablodan Türk Telekom tarafından perakende seviyede uygulanan fiyatın toplam maliyetlerden %5,12 daha fazla olduğu, bu seviyede bir marjın STH işletmecilerine bırakıldığı görülmektedir. Bununla birlikte bu hesaplamada üç husus göz ardı edilmiştir: 1) Türk Telekom tarafından Mayıs 2010'dan bu yana STH işletmecilerine yönelik olarak

⁵ [(16,03*9)+(22,9*3)]/12=17,75.

⁶ 1,8392+1,7096=3,5488. Kolaylık sağlaması bakımından 3,55'e yuvarlanmıştır.

⁷ Başvuruda altyapı maliyetinin aylık 65 dakika kullanım için abone başına 4 krş olduğu ifade edilmektedir. Bundan daha fazla bir kullanım süresinin esas alınmış olması nedeniyle altyapı maliyeti 6 krş olarak hesaplanmıştır.

13-48/692-293

uygulanmakta olan toptan düzeydeki arabağlantı indirim kampanyaları ve bunların çağrı başlatma maliyetlerini azaltıcı etkisi 2) Tarife paketindeki kullanım haklarını aşan abonelerin kota aşımı nedeniyle ödemek durumunda oldukları ücretler ve bunların gelir arttırıcı etkisi 3) STH işletmecilerinin çağrı başlatmada VoIP yöntemini kullanabilmeleri ve bunun çağrı başlatma maliyetlerini azaltıcı etkisi.⁸

- (22) Bu aşamada kota aşım ücretlerinden kaynaklanan gelir artışı bir kenara bırakılırsa, çağrı başlatma maliyetindeki düşüşlerin STH işletmecilerinin marjlarına etkileri Tablo 9'da görülmektedir.

Tablo 9: İndirimler ve VoIP Hesaba Katıldığında STH İşletmecilerinin Durumu

Alternatif Durumlarda Çağrı Başlatma ve Çağrı Sonlandırma Toplam Maliyeti	Diğer Maliyetler	Marj
Sadece Toptan İndirimler	9,79 TL	%20 için $[(13,34-12,39)/12,39]=$ %7,62 %90 için $[(13,34-11,33)/11,33]=$ %17,65
Sadece VoIP	9,79 TL	$[(13,34-11,79)/11,79]=$ %13,13
VoIP ve Toptan İndirimler	9,79 TL	%20 için $[(13,34-11,67)/11,67]=$ %14,30 %90 için $[(13,34-11,24)/11,24]=$ %18,59

Kaynak: Türk Telekom ve başvuru sahibinden elde edilen bilgiler çerçevesinde yapılan hesaplamalar.

- (23) Tablo 9'da üç farklı durumda STH işletmecilerinin marjı hesaplanmıştır. BTK tarafından gönderilen yazıda belirtilen ve son olarak 6.2.2013 tarih ve 2013/DK-ETD/84 sayılı karar ile onaylanmış olan indirim kampanyası üçüncü kademedan oluşmakta ve işletmecilere 11,2 milyon dakikaya kadar olan kullanımlar için çağrı başlatma ücretlerinde %90 ile %20 arasında, kullanılan süreyle ters orantılı ve kademeli bir indirim sistemi uygulanmaktadır⁹. Türk Telekom tarafından verilen bilgiye göre teşebbüslerin yararlandıkları ortalama indirim %26 düzeyindedir. Yalnızca bu indirimlerin dikkate alınması durumunda STH işletmecilerinin marjı %7,62 ile %17,65 arasında bir banda yerleşmektedir.
- (24) Tablo 9'da hesaplamaya dâhil edilen ikinci husus STH işletmecilerinin IP şebekeleri üzerinden çağrı başlatabilmeleridir. Bu durumda çağrı başlatma ücreti ihmal edilebilir düzeydedir. 2013 yılı 1. Çeyrek Pazar Verileri Raporu'na göre STH işletmecilerinden giden çağrılarının içinde VoIP'nin payı %59,3'e ulaşmaktadır. Bu veri yukarıda çağrı başlatma maliyeti olarak hesaplanan değer %59,3'lük kısmının çıkarılabileceği şeklinde yorumlanabilecektir. Zira STH işletmecileri giden çağrılarının bu bölümü için maliyete katlanmamaktadır. Yukarıda yer verilen indirimler dikkate alınmayıp, yalnızca VoIP'den kaynaklanan bu maliyet azalışı göz önüne alındığında ise alternatif işletmecilerin marjı %13,13 düzeyinde hesaplanmaktadır.
- (25) Yukarıda sayılan iki faktörün de (indirimler ve VoIP dağılımı) hesaba katılması halinde ise STH'lara bırakılan marj %14,30 ile %18,59 arasında bir düzeye tekabül edecektir. Bu itibarla, en riskli senaryoda dahi pozitif olan marjın BTK görüşünde yer alan hususlar ve BTK Üç Aylık Pazar Verileri dikkate alındığında daha yüksek değerlere ulaştığını söylemek mümkündür.
- (26) Bu hususların dışında, hem Türk Telekom hem de BTK tarafından dikkate alınması gerektiği ifade edilen üçüncü bir faktör, tarife paketindeki kullanım haklarını aşan abonelerin kota aşımı nedeniyle ödemek durumunda oldukları ücretlerdir. Türk Telekom tarafından sunulan bilgilere abone başı kota dışı gelir 2012 yılı Kasım ayında 1,41 TL,

⁸ İlk iki hususa BTK görüşünde, üçüncü hususa ise BTK Üç Aylık Pazar Verileri Raporu'nda değinilmektedir.

⁹ Birinci kademe 0-2,8 milyon dakika arası %90, ikinci kademe 2,8-5,6 milyon dakika arası %55, üçüncü kademe 5,6-11,2 milyon dakika arasında %20 indirim öngörmektedir.

13-48/692-293

2013 yılı Mayıs ayında 0,95 TL olmuştur. Bu değer (daha düşük olan 0,95 TL'nin) hesaplama katılması halinde yukarıda sıralanan olası durumların her birinde %7,48 ile %8,44 arasında ilave bir marj ortaya çıkmakta ve bunun sonucunda marjlar %12,60 (en riskli durum) ile %27,04 (VoIP oranının dikkate alındığı ve %90 indirim uygulandığı durum) mertebesine yükselmektedir. Bu hesaplamada 1,41 TL'lik kota aşım değerinin dikkate alınması halinde marjların daha da büyüyeceğini öngörmek mümkündür.

(27) Yukarıda da belirtildiği gibi “%30 İndirimli Ev Avantaj Kampanyası”nın fiyatları “%30 İndirimli Ev Avantaj 100 Kampanyası”ndan daha yüksektir. Ayrıca “%30 İndirimli Ev Avantaj Kampanyası”na Ev Avantaj 100 tarifesi dışında 8 farklı tarifeden de üye olabilmek mümkündür. 2013 yılı Mayıs ayı için diğer tarifelerin fiyatı, bu tarifelerdeki abone sayısı ve bu verilerden elde edilen ağırlıklı ortalama değer Tablo 10’da sunulmaktadır:

(28) Tablo 10: Dosya Konusu Kampanyaya Dâhil Edilen Tarifeler

	Abone Sayısı	Kampanyalı Paket Ücreti (TL)	Ortalama Ağırlıklandırılmış Ücret
EV AVANTAJ 100	(.....)	13,35	14,15
EV AVANTAJ 100 ARTI	(.....)	17,42	
EV AVANTAJ 200	(.....)	16,26	
EV AVANTAJ 200 ARTI	(.....)	20,34	
EV AVANTAJ 300	(.....)	19,17	
EV AVANTAJ 300 ARTI	(.....)	23,25	
EV AVANTAJ 600	(.....)	27,33	
EV AVANTAJ 600 ARTI	(.....)	31,41	
EV AVANTAJ ÖZGÜR	(.....)	36,13	
Kaynak: Türk Telekom’dan alınan bilgiler.			

(29) Tablo 10’da görüldüğü üzere başvuru konusu kampanyalardan faydalanarak Ev Avantaj tarifelerinden faydalanan abonelerden 2013 yılı Mayıs ayında elde edilen ortalama gelir 14,15 TL’dir. Sadece Ev Avantaj 100 tarifesinin ele alınması halinde söz konusu gelir 13,35 TL’dir. Diğer maliyetler aynı olacağından, abone başı ortalama konuşma süresini tespit ederek, olası en riskli durumu bu kampanya kapsamındaki tüm tarifeler için de hesaplamak mümkündür. Türk Telekom’dan alınan bilgilere göre kampanyadan yararlanan Ev Avantaj tarifelerindeki (.....) abonenin 2013 yılı Mayıs ayında toplam trafiği (.....) dakika olmuştur. Buna göre abone başı ortalama trafik yaklaşık 86 dakikadır. Bu veriler ile yapılan yeni hesaplama aşağıdadır:

(30) Tablo 11: Kampanya Dâhilindeki Tüm Tarifelerin Esas Alınması Durumu

Maliyet Kalemleri	Çağrı Başlatma	Çağrı Sonlandırma	Toptan Hat Kiralama	Altyapı	Transmisyon
	3,55*86=305 krş (3,05 TL)		9,48 TL	6 krş (0,06 TL)	0,30*86=25,8 krş (0,26 TL)
Toplam Maliyet	3,05 + 9,48 + 0,06 + 0,26= 12,85 TL				
Abone Başı Gelir	14,15 TL				
Marj	[(14,15 - 12,85)/12,85] * 100= %10,10				
Değerlendirme	Rekabetçi açıdan en riskli duruma işaret eden bu senaryoda STH işletmecilerine %10,10 oranında bir marj kalmaktadır.				
Kaynak: Türk Telekom ve başvuru sahibinden alınan bilgiler çerçevesinde yapılan hesaplamalar.					

(31) Yukarıda görüldüğü gibi, “%30 İndirimli Ev Avantaj Kampanyası” söz konusu olduğunda herhangi bir indirim yapılmayan, VoIP’den başlatılan çağrılarının ve kota aşım gelirlerinin göz ardı edildiği en riskli senaryoda dahi STH işletmecilerine %10,10 oranında bir marj kalmaktadır. Anılan hususlar dikkate alınarak yapılacak hesaplamada ortaya çıkacak marjlar ise, her hâlükârda “%30 İndirimli Ev Avantaj 100 Kampanyası”ndaki marjlardan daha büyük olacaktır.

(32) Sonuç olarak olası en riskli durumlar dikkate alındığında dahi Türk Telekom tarafından

13-48/692-293

elde edilen gelire toptan düzeyde katlanılan maliyetler arasında pozitif marj kaldığı, BTK ve Türk Telekom tarafından ortaya konan ve yukarıda yer verilen hususlar da dikkate alındığında bu marjın şikâyet dilekçesinde ifade edilen %11,33'ün üzerinde olacağı anlaşılmaktadır.

- (33) Bu hususlar ışığında dosya konusuna ilişkin olarak soruşturma açılmasına gerek olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

J. SONUÇ

- (34) Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre, 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi uyarınca şikâyetin reddi ile soruşturma açılmamasına OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.