

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2017-2-42 (Önaraştırma)
Karar Sayısı : 19-20/286-122
Karar Tarihi : 30.05.2019

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

Başkan : Prof. Dr. Ömer TORLAK
Üyeler : Arslan NARİN (İkinci Başkan), Adem BİRCAN, Mehmet AYAN, Ahmet ALGAN, Hasan Hüseyin ÜNLÜ, Şükran KODALAK

B. RAPORTÖRLER: Neyzar ÜNÜBOL, Emircan AKSAKAL, Betül AYHAN, Mustafa YAMAN

C. BAŞVURUDA

BULUNAN : - Re'sen

D. HAKKINDA İNCELEME

YAPILAN : - Huawei Telekomünikasyon Dış Ticaret Ltd. Şti.
İnkilap Mah. Sanayi Cad. Onur Ofis Park, 34768
Ümraniye/İSTANBUL

- (1) **E. DOSYA KONUSU: HUAWEİ Telekomünikasyon Dış Ticaret Ltd. Şti.'nin mobil şebeke altyapısı kurulumu alanında yıkıcı fiyatlama yoluyla rakiplerinin faaliyetlerini zorlaştırdığı iddiası.**
- (2) **F. İDDİALARIN ÖZETİ:** Rekabet Kurumu (Kurum) kayıtlarına intikal eden 13.07.2016 tarih ve 7785 sayılı, 20.07.2016 tarih ve 7986 sayılı ve 10.11.2017 tarih ve 14012 sayılı başvurularda Huawei Telekomünikasyon Dış Ticaret Ltd. Şti.'nin (HUAWEİ) mobil haberleşme şebeke altyapısı kurulması alanındaki faaliyetlerine ilişkin iddialarda bulunulmuştur. İlgili başvuruların içerikleri doğrudan 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un (4054 sayılı Kanun) ihlaline ilişkin olmamakla birlikte, başvurularda yer alan; HUAWEİ'nin mobil haberleşme şebeke altyapısı sektöründe hızlı bir gelişim gösterdiğine ve bazı ihalelerde maliyet altı fiyatlama yolu ile söz konusu pazardaki rakiplerinin faaliyetlerini zorlaştırdığına işaret eden ifadelere istinaden konuya ilişkin re'sen inceleme yapılması gerekliliği ortaya çıkmıştır.
- (3) **G. DOSYA EVRELERİ:** Rekabet Kurulunun (Kurul) 07.02.2019 tarihli toplantısında; söz konusu iddialara ilişkin olarak soruşturma açılmasına gerek olup olmadığının tespit edilmesi amacıyla 19-06/68-M sayı ile önaraştırma yapılmasına hükmedilmiştir. Mezkûr karar üzerine düzenlenen önaraştırma neticesinde hazırlanan 18.04.2019 tarih ve 2017-2-42/ ÖA sayılı Önaraştırma Raporu 18.04.2019 tarihli Kurul toplantısında ele alınmış ve 19-17/237-Mİ sayı ile dosya konusu hakkında ek çalışma yapılmasına karar verilmiştir. Anılan ek çalışmanın tamamlanması akabinde hazırlanan 22.05.2019 tarih ve 2017-2-42/BN sayılı Bilgi Notu, Kurulun 30.05.2019 tarihli toplantısında yukarıda bahsi geçen Önaraştırma Raporu ile birlikte görüşülerek işbu karar tesis edilmiştir
- (4) **H. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili raporda, HUAWEİ hakkında aynı Kanun'un 41. maddesi uyarınca soruşturma açılmasına gerek olmadığı ifade edilmiştir.

I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

I.1. Hakkında İnceleme Yapılan: Huawei Telekomünikasyon Dış Ticaret Ltd. Şti. (HUAWEİ)

- (5) Huawei Technologies Co. Ltd. Çin merkezli uluslararası bir telekomünikasyon şirkettir. Türkiye’de Huawei Telekomünikasyon Dış Ticaret Ltd. Şti. unvanlı tüzel kişilik ile 2002 yılından bu yana faaliyet göstermektedir. Bilgi ve iletişim teknolojisi, altyapı ve akıllı cihaz tedarikçisi olan HUAWEİ’nin faaliyetleri üç ayrı iş birimine ayrılmaktadır:
- Operatör İş Birimi (*Carrier Business*): Bu faaliyet alanında HUAWEİ mobil ve sabit şebeke kurmak amacıyla ana operatörlerle işbirliği yapmaktadır.
 - Kurumsal Satış İş Birimi (*Enterprise Business*): Bu faaliyet alanında HUAWEİ kamuya ve çeşitli şirketlere distribütörleri aracılığıyla ekipman ve ilgili hizmetleri sağlamaktadır.
 - Tüketici İş Birimi (*Consumer Business*): Bu faaliyet alanında HUAWEİ akıllı telefonlar gibi nihai ürünleri sağlamaktadır.
- (6) Dosya konusunu, HUAWEİ’nin operatör iş birimi altında yer alan mobil şebeke ekipman ve kurulumu işi oluşturmaktadır. HUAWEİ; Tük Telekomünikasyon A.Ş. (TÜRK TELEKOM), Turkcell İletişim Hizmetleri A.Ş. (TURKCELL) ve Vodafone Telekomünikasyon A.Ş.’ye (VODAFONE) mobil şebeke ekipman ve hizmeti sunmaktadır. Bu ekipman ve hizmetler operatörler tarafından açılan ihaleler aracılığıyla veya operatörlerce teklif toplanması ve pazarlık süreçleri ile sağlanmaktadır. HUAWEİ, ekipmanı Çin’den ithal etmekte ya da Türkiye’deki yerel üreticilerden satın almaktadır. Aynı zamanda yerel üretim de sunabilmektedir. Hizmet konusunda ise şebeke kurulum hizmeti, şebeke bakım hizmeti ve ekipman garanti hizmeti sunmaktadır.
- (7) Teşebbüsün ortaklık yapısı aşağıdaki gibidir:

Tablo 1: HUAWEİ’nin Hissedarlık Yapısı

Hissedar Adı	Hisse Oranı (%)
Huawei Technologies (Netherlands) B.V.	(.....)
HUAWEİ Technologies Cooperatief U.A.	(.....)
TOPLAM	100,00
Kaynak: HUAWEİ Cevabi Yazı	

I.2. Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu (BTK) Görüşü

- (8) Önaraştırma konusunun elektronik haberleşme sektörüne ilişkin olması sebebiyle 5809 sayılı Elektronik Haberleşme Kanunu’nun (5809 sayılı Kanun) 7. maddesinin ikinci fıkrası uyarınca BTK’dan görüş talep edilmiştir. Bu kapsamda gönderilen görüşte;
- Ülkemizde mobil elektronik haberleşme hizmetleri sunmak üzere BTK tarafından yetkilendirilmiş üç mobil işletmecinin bulunduğu, söz konusu işletmecilerin BTK ile imzaladıkları GSM (2G), IMT-2000/UMTS (3G) İmtiyaz Sözleşmeleri ve IMT (4,5G) Yetki Belgesi çerçevesinde mobil elektronik haberleşme hizmetini sunduğu,
 - Bu çerçevede 3G ve 4,5G şebekesi ile hizmet sunumunda ilgili işletmecilere belirli yatırım yükümlülükleri getirildiği,
 - 3G ile birlikte işletmecilerin şebekeye ilişkin donanım ve yazılım gibi yüksek teknoloji ihtiva eden yatırımlarının en az %40’ını belirli sayıda mühendis çalıştıran ve bilgi ve iletişim teknolojileri alanında ar-ge projeleri geliştirmek üzere kurulmuş tedarikçilerden, %10’unu ise ülkemizde ürün ve sistem geliştirmek üzere kurulmuş KOBİ’lerden karşılaması gerektiğine ilişkin yükümlülükler getirildiği,

- Söz konusu yükümlülüklerin sektör gelişimi açısından faydalı olduğu, ancak elektronik haberleşme alanında ülkemizde yerli ve milli üretime katkının yeterli olmadığı, bu bağlamda 2015 yılında gerçekleştirilen 4,5G yetkilendirme ihalesinde, 3G ile getirilen yatırım yükümlerine ilave olarak işletmecilerin donanım ve yazılım gibi yüksek teknoloji içeren yatırımlarının yıllar itibarıyla %45'e varan kısmının yerli malı belgeli ürünlerden ve %10'luk kısmının ise KOBİ'lerin ülkemizde üretmiş olduğu ürünlerden karşılanmasına ilişkin yükümlülükler getirildiği,
- 3G şebekesinde iki büyük tedarikçi olan HUAWEI'nin ve Ericsson Telekomünikasyon A.Ş.'nin (ERICSSON), 3G şebekesi kurulumundaki pazar paylarının sırasıyla %(.....) ve %(.....) olduğu, 4,5G şebekesine ilişkin yatırımlarda ise HUAWEI'nin %(.....)'lük, ERICSSON'un ise %(.....)'lik bir pazar payına sahip olduğunun tahmin edildiği¹, geriye kalan payın ise pazarda faaliyet gösteren diğer teşebbüslere ait olduğu,
- Mobil işletmecilere ürün sağlayan üç büyük tedarikçinin toplam donanım ve yazılım satışları içerisindeki ürün gruplarına ilişkin pazar paylarının aşağıdaki tabloda yer alan şekilde olduğu²,

(9) Tablo 2: Üç Büyük Tedarikçinin Ürün Grubu Bazında Pazar Payları (%)

Ürün Grubu	HUAWEI	ERICSSON	NOKIA ³
Baz İstasyonu Donanım ve Yazılım Ürünleri	(.....)	(.....)	(.....)
Anten ve Anten Ekipmanları	(.....)	(.....)	(.....)
Transmisyon Ekipmanları	(.....)	(.....)	(.....)
Çekirdek Şebeke Donanım ve Yazılımları	(.....)	(.....)	(.....)
Diğer Donanım ve Yazılım Ürünleri	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: BTK Görüşü

- Yerli üreticiler tarafından, uluslararası üreticilerin muadil ürünlerinin yerli imkânlar ile üretilebilmesinin önünde bir engelin olmadığı, ancak yerli üreticilerin yabancı üreticilerle fiyat açısından rekabet edemedikleri, bazı uluslararası tedarikçilerin satış politikası olarak işletmecilere belirli ürünler ile birlikte bazı ürünleri ücretsiz veya çok düşük bedelli olarak sunabildiği, özellikle ücretsiz veya düşük bedelli olarak sunulan ürünleri üreten yerli üreticilerin, yabancı firmalar ile rekabet edebilmesinin bu ortamda oldukça zor olduğu,
- 4,5G yetkilendirmesi ile getirilen yerlilik şartının ilk iki dönem itibarıyla belirlenen hedefi karşılamaktan oldukça uzak kaldığı, teşebbüsler tarafından bu durumun gerekçesinin yerli üretimin yetersiz olması ve piyasada ürün bulunamaması olduğunun öne sürüldüğü,
- BTK tarafından sektördeki yerlilik oranlarının artırılması amacıyla çeşitli çalışmalar yürütüldüğü, söz konusu çalışmalardan birinin de BTK öncülüğünde

¹ Anılan tahminlerin sadece 3G ve 4,5G yatırım yükümlülüğü kapsamında üç mobil şebeke işletmecisinin BTK'ya raporlamış olduğu mobil şebeke donanım ve yazılım yatırımları içerisindeki anılan tedarikçilerin doğrudan yapılan satışlarının payını gösterdiği belirtilmektedir. Söz konusu tedarikçi firmaların elektronik haberleşme sektöründe faaliyet gösteren diğer işletmecilere de ürün sağladığı, farklı firmalar üzerinden dolaylı olarak satış yapabildiği, donanım ve yazılım ürünlerine ilaveten kurulum, bakım-onarım, danışmanlık gibi servis hizmetleri sunduğu da dikkate alındığında, söz konusu rakamların, tedarikçilerin ülkemiz pazarında sahip olduğu payın tamamını yansıtmadığının göz önüne alınması gerektiği ifade edilmektedir.

² Söz konusu pazar paylarının, 4,5G yatırım yükümlülüğü kapsamında, işletmeciler tarafından BTK'ya iletilen 1. ve 2. dönem raporlarından elde edildiği belirtilmiştir.

³ Nokia Solutions Networks İletişim A.Ş.

120'nin üzerinde üretici firmanın bir araya gelmesiyle oluşturulan Haberleşme Teknolojileri Kümelenmesi'nin (HTK) kurulması olduğu,

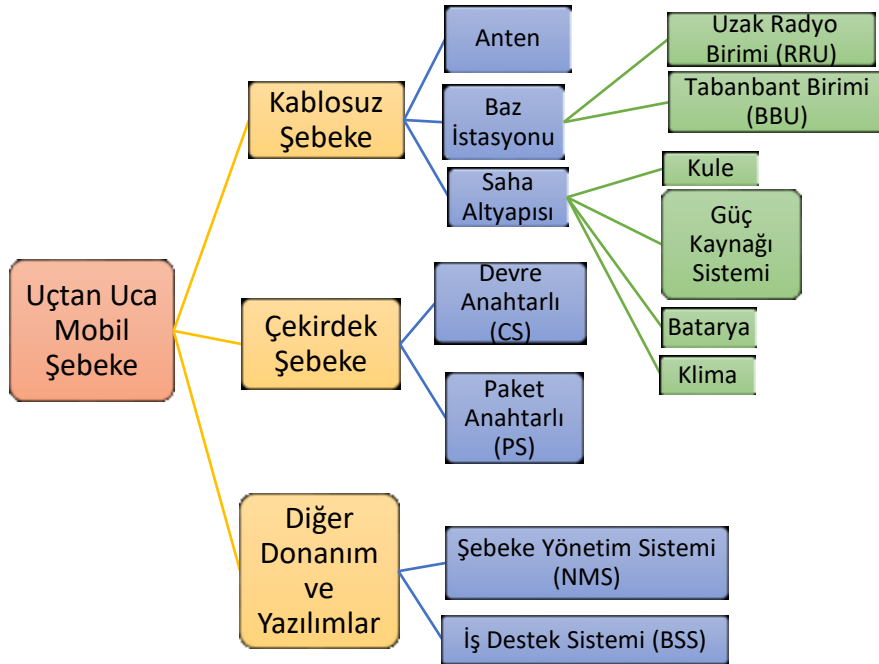
- Ülkemizde faaliyet gösteren üretici firmaların elektronik haberleşme sektörünün ihtiyaç duyduğu ürünlere ilişkin üretimlerinin sınırlı olduğu, bununla birlikte yürütülen ilgili çalışmalar neticesinde gelecek birkaç yıl içerisinde yerli ürün arzının önemli şekilde artmasının beklendiği,
- 4,5G şebekesinin ilk kurulumunun 2015 yılında gerçekleştirildiği ve söz konusu şebekenin 01.04.2016 tarihi itibarıyla belirli lokasyonlarda hizmet vermeye başladığı, öte yandan 4,5G hizmetlerinin ülkemiz nüfusunun %95'ine ulaşması için 8 yıllık bir süre öngörüldüğü

ifade edilmektedir.

I.3.Sektöre İlişkin Genel Bilgiler

- (10) Ülkemizde mobil elektronik haberleşme hizmetlerini sunmak üzere yetkilendirilmiş üç mobil işletmeci bulunmaktadır. Bu işletmeciler, BTK ile imzaladıkları GSM (2G) ve IMT-2000/UMTS (3G) İmtiyaz Sözleşmeleri ve 5809 sayılı Kanun kapsamında verilen IMT (4,5G) Yetki Belgesi çerçevesinde mobil elektronik haberleşme hizmeti sunmaktadır. Mobil haberleşme hizmetinin sunulabilmesi de baz istasyonlarının kurulumu, işletilmesi ve mobil şebeke altyapısının oluşturulmasıyla mümkündür.
- (11) Aşağıdaki şekilde belirtildiği üzere, uçtan uca mobil şebeke; kablosuz şebeke, çekirdek şebeke ve diğer donanım ve yazılımları kapsamaktadır. Kablosuz şebekeler, akıllı telefonların şebekeye bağlanmasını sağlamak için kablosuz sinyali temin edip iletirken, çekirdek şebekeler trafiği ve sinyali yönetmektedir. Bu iki parça birbirine çeşitli iletim ağlarıyla bağlıdır. İletim ağı, kablosuz şebeke ve çekirdek şebekeden nispeten bağımsızdır.

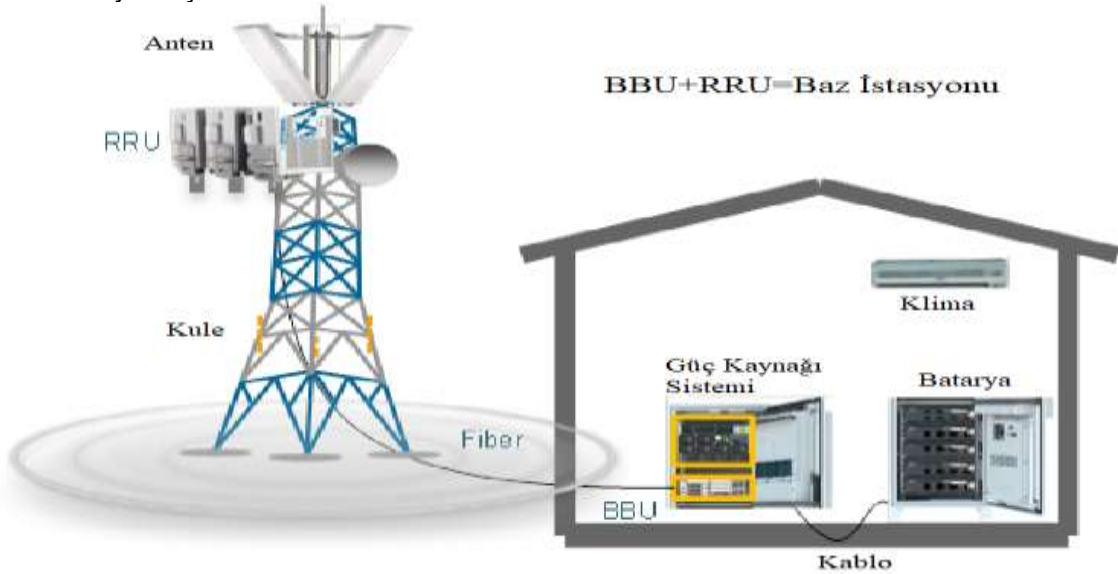
Şekil 1: Uçtan Uca Mobil Şebeke Yapısı



- (12) Kablosuz şebeke, bilişim teknolojisi unsurlarının kablosuz olarak bağlantı kurmasını sağlayan donanım ve yazılım altyapısından oluşmaktadır ve şu üç alt bölümden meydana gelmektedir: Anten, baz istasyonu ve saha altyapısı.

- (13) Anten, sinyal almak-göndermek için kullanılmakta ve özellikle kablodan yayımlı dalgaları uzaydan yayımlı dalgalara dönüştürmektedir. Elektromanyetik dalgaları alıp onları alıcıya aktarır veya aktarıcının ürettiği elektromanyetik dalgaları iletir. Bir sahada genellikle üç ila altı adet anten bulunmaktadır. Her bir sahada üç bölge bulunmakta ve bu bölgelerin her biri bir veya iki anten içermektedir.
- (14) Baz istasyonu, kablosuz sinyal sağlayan bir ekipman parçasıdır. Baz istasyonunun sinyal alanı, frekans bandı ve uygulama senaryosuna bağlıdır. Bu sebeple, aynı alanda kesintisiz radyo sinyali sağlamak için gerekli olan baz istasyonlarının sayısı değişkenlik göstermektedir. Bir baz istasyonu genellikle tabanbant birimi (*baseband unit*-“BBU”) ile uzak radyo biriminden (*remote radio unit*-“RRU”) oluşmaktadır. Her sahada bir BBU bulunmakla beraber, bir sahadaki RRU sayısı o sahanın özelliklerine bağlı olarak üç ila altı arasında değişmektedir. Baz istasyonları ve antenler sinyal kapsama alanı sağlamaktadır. Bir baz istasyonunun sinyal kapsama alanı farklı coğrafi ve yapısal koşullara göre 0,1 km ile 20 km arasında değişkenlik göstermektedir. Belirli bir alanda sürekli kapsama sağlamak için gerekli olan baz istasyonu sayısı alana bağlı olarak değişkenlik göstermektedir. Tahmini olarak, bir operatörün tüm Türkiye’ye 4,5G hizmeti sunmak için yaklaşık olarak 6000 ila 12000 arasında baz istasyonuna ihtiyacı bulunmaktadır.
- (15) Saha altyapısı, aşağıdaki görselde belirtildiği gibi; kule, güç kaynağı sistemi, klima, batarya vb.’den oluşmaktadır. Tedarikçilerin teknik gereksinimleri için sıkı koşullar bulunmamaktadır ve ürünler teknoloji yoğun değildir. Saha altyapısı kapsamındaki ürünler, yerel KOBİ’ler tarafından da üretilebilmektedir. Bundan dolayı, pazarda birçok tedarikçi bulunmaktadır.

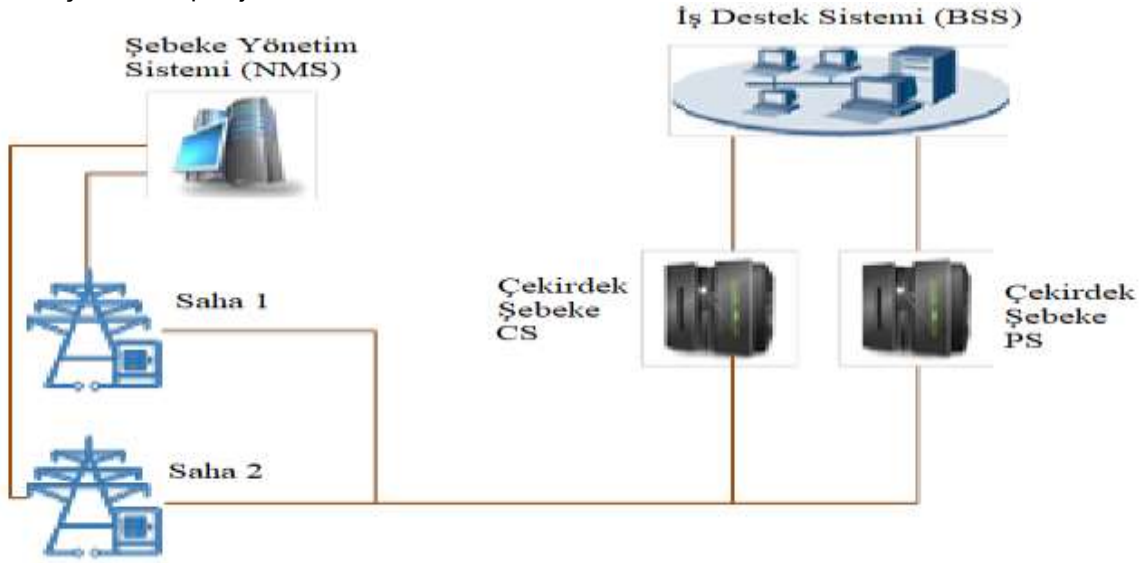
Şekil 2: Sahayı Oluşturan Unsurlar



- (16) Aşağıdaki görselde belirtildiği üzere, baz istasyonları çekirdek şebekeye bağlanıp çekirdek şebekede sinyalleri ve trafiği değiştirmekte ve iletmektedirler. Çekirdek şebekede yer alan ekipman çoğunlukla “devre anahtarlı” (*circuit switched-CS*) ve “paket anahtarlı” (*package switched-PS*) olarak ayrılırlar. CS, ses ve cep telefonu mesajlarının işlenmesi için, PS ise veri işlenmesi için kullanılmaktadır. Baz istasyonu, CS ve PS arasındaki arayüz protokolü, uluslararası telekomünikasyon standartları tarafından belirlenmektedir. Sözü edilen arayüz standartları farklı tedarikçilerin ekipmanının birlikte işlerliğini sağlamaktadır. Bu şekilde farklı tedarikçilere ait ekipman

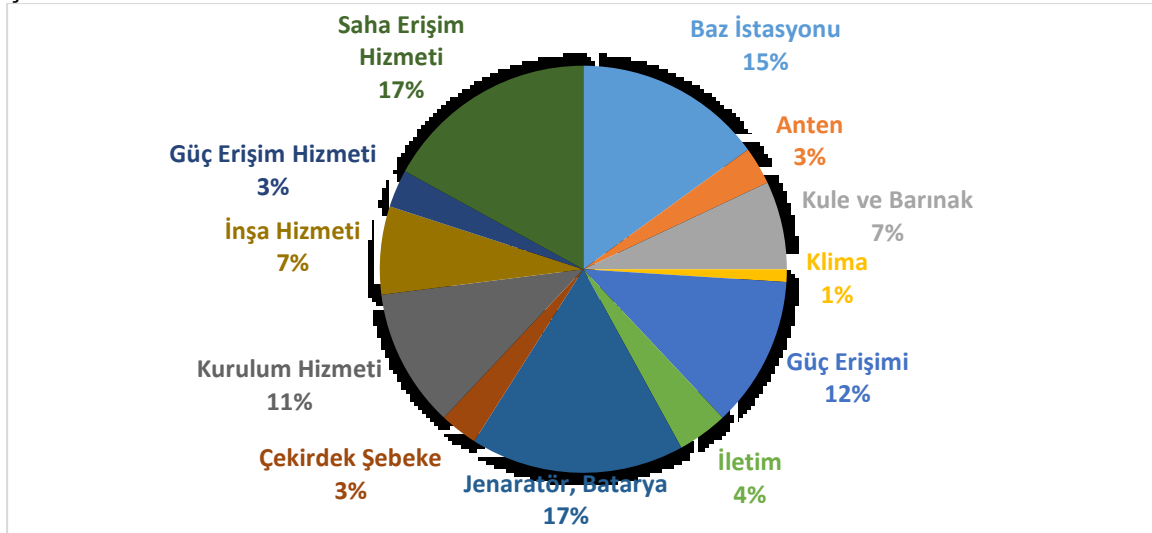
birbirlerine herhangi bir teknik engel yaşatmadan bağlanabilmektedir.

Şekil 3: Şebeke Topolojisi



- (17) Çekirdek şebeke ve baz istasyonu uluslararası standartlar ile uyumlu olmak zorundadır. Baz istasyonu farklı tedarikçilere ait çekirdek şebekelere bağlanabilmektedir. Farklı üreticilere ait baz istasyonu ekipmanının kurulumu, konfigürasyonu ve bakımı farklı olup hepsi üst düzey profesyonel teknik bilgi gerektirmektedir. Maliyet tasarrufu ve yönetim elverişliliği amacıyla, operatörler genellikle ikiden fazla baz istasyonu tedarikçisi ile çalışmayı tercih etmemekte ve aynı alanda tek bir tedarikçiye ait baz istasyonlarını konumlandırmaktadırlar.
- (18) Aşağıda sıradan bir kablosuz sahanın genel yatırım kırılımı gösterilmiştir:

Şekil 4: Sıradan Bir Kablosuz Sahanın Yatırım Dökümü



- (19) Pazara yeni bir teknoloji sunulurken, yeni teknoloji bir süre eski teknoloji ile beraber var olup zamanla yaygın teknoloji haline gelmektedir. Örneğin, 4G teknolojisi belirli bir süre 2G ve 3G ile bir arada kullanılmış ve giderek kullanım alanı genişlemiştir. Yeni bir teknolojinin yaygın hale gelmesi genellikle pazara sunulmasından itibaren beş yıl sürerken, 10 yıl geçmesiyle ise bu teknoloji eskiyip yerine yenisini bırakmaktadır. Şebeke ekipmanı tedarikçiler tarafından uluslararası genel standartlara göre üretilmektedir. Bu ekipmanın genel özellikleri çok fazla değişmemekte ve bir

tedarikçinin ekipmanı aynı teknik yeterlilikteki başka tedarikçi tarafından değiştirilebilmektedir. Operatörler de işletme maliyetleri sebebiyle bir veya iki ana tedarikçiden alım yapmayı tercih etmekte ve bir bölgedeki bütün ekipman çoğunlukla aynı tedarikçiler tarafından sağlanmaktadır. Farklı alanlarda faaliyet gösteren belli başlı ana tedarikçilere aşağıda yer verilmektedir:

Tablo 3: Ana Tedarikçilerin Listesi

Ürün Türü	Tedarikçiler
Baz İstasyonu	HUAWEİ, ERICSSON, NOKIA, Samsung, ZTE Corp (ZTE), Ulak Haberleşme A.Ş. (ULAK) vb.
Anten	Kathrein (ERICSSON), Commscope, Inc. (COMMSCOPE), HUAWEİ, Comba Telecom Systems Holdings Limited (COMBA), Tongyu Communication Inc. (TONGYU), Aselsan Elektronik Sanayi ve Ticaret A.Ş. (ASELSAN), Mobi Antenna Technology Co., Ltd. (MOBI)
Kule	Mitaş Group (MİTAŞ), Ersan Galvaniz ve Enerji San. A.Ş. (ERSAN), Baran Çelik ve Galvaniz Ltd. Şti. (BARAN), vb.
Güç Sistemi	HUAWEİ, ERICSSON, NOKIA, ZTE, Emerson Electric Co.(EMERSON), Delta Enerji Üretim ve Ticaret A.Ş. (DELTA) vb.
Bateri	Shuangdeng Group Co., Ltd. (SHUANGDENG), Leoch International Technology Limited (LEOCH), HUAWEİ, vb.
Klima	Daikin Industries Ltd. Şti. (DAIKİN), Arçelik A.Ş. (ARÇELİK), Alarko Carrier San. ve Tic. A.Ş. (ALARKO CARRIER)
Çekirdek Şebeke	HUAWEİ, ERICSSON, NOKIA, Cisco Systems, Inc. (CISCO), Mavenir Systems, Inc. (MAVENİR); Affirmed Systems LLC (AFFIRMED), ZTE, vb.
Kaynak: HUAWEİ Cevabi Yazı	

- (20) Teknolojik geliştirmelerin zamanlaması ve farklı şebeke ekipmanının yayılma kapasitesi farklılık gösterdiğinden, operatörler genellikle altyapılarında kullandıkları bu ekipmanı ayrı ayrı iyileştirmektedir. Yeni tedarikçi operatöre teklifini, hem yeni teknoloji ürünü hem de diğer tedarikçiye ait eski ekipman için değişim teklifini içerecek şekilde sunmalıdır. Operatörler pazarın bu özelliğini eski ekipmanlarını yüksek oranda maliyet etkinliği sağlayacak şekilde değiştirmek için kullanmaktadırlar.
- (21) BTK görüşünde, 3G ve 4,5G yatırım yükümlülükleri kapsamında BTK'ya gönderilen raporlamalara istinaden teşebbüslerin 2009-2017 yılları arasında gerçekleştirdiği toplam 3G şebekesi yatırımının 8 milyar TL ve 2015-2017 yılları arasındaki toplam 4,5G şebekesine ilişkin donanım ve yazılım yatırımlarının ise 2,8 milyar TL olarak gerçekleştiği belirtilmiştir. 3G şebekesinde iki büyük tedarikçiden HUAWEİ'nin %(.....), ERICSSON'un ise %(.....) paya sahip olduğu, 4,5G şebekesine ilişkin yatırımlarda ise HUAWEİ'nin %(.....), ERICSSON'un %(.....) pay aldığı, diğer kısımların ise ülkemizde faaliyet gösteren çok sayıda farklı firma tarafından sağlanan ürünlerden oluştuğu ifade edilmiştir.
- (22) BTK tarafından mobil işletmecilere 3G ve 4,5G şebeke kurulumuna ilişkin belirli yatırım yükümlülükleri getirilmiştir. IMT2000/UMTS (3G) İmtiyaz Sözleşmesi ile getirilen yükümlükler; *“Şebekeye ilişkin donanım ve yazılım gibi yüksek teknoloji ihtiva eden yatırımlarının en az %40'nı, belirli sayıda mühendis çalışan bilgi ve iletişim teknolojileri alanında Ar-Ge projeleri geliştirmek üzere kurulmuş Ar-Ge merkezi bulunan tedarikçilerden ve yine %10'nunu da ülkemizde ürün ve sistem geliştirmek üzere kurulmuş KOBİ'lerden karşılaması gerekmektedir.”* şeklinde ifade edilmiştir.
- (23) IMT (4,5G) yetki belgesinde ise ilave olarak getirilen yükümlülükler;
- “İşletmeci, her yıl yer kiralama, kule, direk, boru, konteyner, kanal, enerji nakil hatları ve benzeri altyapı niteliğindeki tesislere yaptıkları yatırımlar hariç olmak*

üzere, şebekeye ilişkin yatırımlarının (baz istasyonu, anahtarlama, yönlendirici gibi ürünlerle sınırlı olmaksızın şebekeye ve haberleşme hizmetlerine ilişkin donanım ve yazılım ürünleri); yetkilendirilmesini müteakip birinci yıl içinde en az %30, ikinci yıl içinde en az % 40, üçüncü ve devam eden yıllar içinde en az % 45'ini 4734 sayılı Kanun ve ilgili mevzuat kapsamında yerli malı olduğu belirlenen ürünlerden sağlamakla yükümlüdür. Tedarikçi şirketlerin ve KOBİ'lerin işletmecilere sağladığı ürünlerin yerli malı olduğu belirlenen kısımları da bu yükümlülük kapsamında dikkate alınır. Bununla birlikte; yerli malı olduğu belirlenen ürünlerin piyasada bulunma durumu, üreticilerin arz kapasitesi ve diğer koşullar nedeniyle bu fıkra da yer alan yükümlülüklerini yerine getiremeyeceğini öngören işletmeci, gerekçeleri ile birlikte yükümlülük dönemi bitmeden en az altı (6) ay öncesinden Kuruma başvurur. Kurum gerekli görürse söz konusu yükümlülüğü anılan dönem itibariyle azaltabilir veya kaldırabilir.

... En az %10'unu da Türkiye'de ürün ve sistem geliştirmek üzere kurulmuş olan KOBİ niteliğindeki tedarikçiler tarafından Türkiye'de üretilen ürünlerden sağlamakla yükümlüdür.”

şeklinde ifade edilmektedir.

- (24) Haberleşme sektöründe yerli ve milli üretimin güçlendirilmesi için GSM şebekesi kurulumu alanında çalışan 120'yi aşkın yerli şirket bir araya gelerek Haberleşme Teknolojileri Kümelenmesi'ni (HTK) oluşturmuştur. HTK, haberleşme teknolojileri sektöründeki paydaşları bir araya getirerek; ekonomi ve endüstri alanında yerli ve milli kalkınmayı takviye etmek, geliştirmek, sektörün uluslararası pazarlarda rekabet edebilmesini sağlamak, üniversitelerin bu konuda geliştirdikleri bilgiyi ticarileştirmek, sektörde donanım, yazılım ve malzeme üreticileriyle hizmet sağlayan işletmecilerin ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla kurulmuştur.
- (25) Ayrıca, operatörlerin kullandığı mobil ve geniş bant haberleşme sistemlerinin mühendislik icraatlarını gerçekleştirmek, söz konusu sistemlerin ve yedek parçalarıyla ilgili üretim ve hizmet faaliyetlerinde bulunmak amacıyla SSTEK Savunma Sanayii Teknolojileri A.Ş. (SSTEK) tarafından 20.04.2017 tarihinde Ulak Haberleşme A.Ş. (ULAK) kurulmuştur. Aselsan A.Ş., ULAK'ın %51 hissesini, 01.10.2018 tarihinde SSTEK'den devralmıştır. ULAK'ın faaliyetleri; genişbant iletişim altyapıları kapsamında ar-ge çalışmaları tamamlanan “ULAK Milli Baz İstasyonu” ve “MİLAT Milli Ağ Teknolojileri”nin ürünleşebilmesini sağlamak, uçtan uca sürdürülebilir milli ve yerli genişbant iletişim altyapı çözümleri geliştirmek, milli ve yerli ürün hedeflerinin ve zorunluluklarının karşılanmasını mümkün kılacak ürünler geliştirmek, 5G ve ötesi için ar-ge yapmak, Türkiye'nin etki alanındaki bölgelerde iletişim konularında teknoloji merkezi oluşturmak gibi konuları içermektedir.
- (26) ULAK tarafından gönderilen cevabi yazıda; global ölçekte hizmet veren yabancı üreticilerin, özellikle önümüzdeki dönemde hayatımızın her aşamasına artan oranda girecek olan 4,5G ve 5G iletişim altyapılarının çok farklı ürün yelpazesine sahip olduğu dikkate alındığında, ULAK gibi yerli ve milli iletişim altyapı üreticilerini olumsuz etkileyecek şekilde hareket edebildiği ve bu kapsamda gerekli tedbirlerin alınmasının uygun olacağı ifade edilmiştir.

I.4. İlgili Pazar

I.4.1. İlgili Ürün Pazarı

- (27) HUAWEİ, TÜRK TELEKOM, TURKCELL ve VODAFONE'a mobil şebeke ekipman ve

hizmeti sunmaktadır. Bu ekipman ve hizmetler söz konusu operatörler tarafından açılan ihaleler aracılığıyla sağlanmaktadır. HUAWEİ, ekipmanı Çin'den ithal ettiği gibi Türkiye'deki yerel üreticilerden de satın almaktadır. Hizmet konusunda ise HUAWEİ, şebeke kurulum hizmeti, şebeke bakım hizmeti ve ekipman garanti hizmeti sunmaktadır.

- (28) HUAWEİ'nin sunduğu hizmetler ve dosya konusu göz önüne alındığında bilgi ve iletişim teknolojisi sektörünün kablosuz şebeke kısmı inceleme konusunu oluşturmakta, çekirdek şebeke kısmı inceleme konusunun dışında kalmaktadır. Sektöre ilişkin bilgiler bölümünde detaylarına yer verildiği üzere kablosuz şebeke, bilişim teknolojisi unsurlarının kablosuz olarak bağlantı kurmasını sağlayan donanım ve yazılım altyapısından oluşmakta ve anten, baz istasyonu ve saha altyapısı olmak üzere üç alt bölümden meydana gelmektedir.
- (29) Bir baz istasyonu genellikle BBU ile RRU'dan oluşmaktadır. Her sahada bir BBU bulunmakla beraber, bir sahadaki RRU sayısı o sahanın özelliklerine bağlı olarak üç ila altı arasında değişmektedir. Baz istasyonları ve antenler sinyal kapsama alanı sağlamaktadır.
- (30) Anten ise sinyal almak-göndermek için kullanılmakta ve özellikle kablodan yayımlı dalgaları uzaydan yayımlı dalgalara dönüştürmektedir. Elektromanyetik dalgaları alıp onları alıcıya aktarmakta veya aktarıcının ürettiği elektromanyetik dalgaları iletmektedir.
- (31) Saha altyapısı; kule, kabinler, güç kaynağı sistemleri, klimalar, bataryalar, kablolar, fiber optikler vb.'den oluşmaktadır. Bu pazarda tedarikçilerin teknik gereksinimlerine yönelik sıkı koşullar bulunmamaktadır. Saha altyapıları, yerel KOBİ'ler tarafından da üretilebilmekte ve satılabilmektedir. Dolayısıyla bu ürünlerin pazar özellikleri evrenseldir ve pazarda birçok tedarikçi bulunmaktadır.
- (32) Kurumumuza gönderilen görüşünde BTK tarafından ürün grupları; baz istasyonu donanım ve yazılım ürünleri, anten ve anten ekipmanı, transmision ekipmanı, çekirdek şebeke donanım ve yazılımları ürünleri ve diğer donanım ve yazılım ürünleri olarak ayrılmıştır. Söz konusu her bir ürün grubuna ilişkin piyasada birden fazla tedarikçi yer almakta, tedarikçi sayısı ürün grubu ve çeşidine göre farklılık gösterebilmekte, şebekenin bütünü içinde her grupta birbirinden bağımsız olarak farklı üreticiler ile çalışmak mümkün olabilmektedir.
- (33) "Baz istasyonu donanım ve yazılım ürünleri" ve "anten ve anten ekipmanı" pazarlarının mevcut dönem için farklı alt pazarlar olduğu, zira hali hazırda söz konusu ürünlerin ilgili teknoloji kapsamında (3G veya 4,5G) ayrı ayrı kullanıldığı ve fonksiyonel olarak farklılık teşkil ettikleri, ayrı sağlayıcılar tarafından üretilebildikleri, mobil işletmeciler tarafından ihtiyaca göre biri veya birkaçının temin edilebildiği anlaşılmaktadır. Diğer bir deyişle, bu ürünlerin aynı üreticiden temin edilmesi gibi bir zorunluluk bulunmamaktadır. Ancak 5G teknolojilerine geçiş çalışmaları planlanmaktadır. Bu yeni teknolojide, artık yukarıda sayılan ünitelerin ayrı ayrı üretilmesi, sağlanması gibi hususlar söz konusu olmayabilecek, şebekelerde belirli ürünler tek bir sistemde toplanabilecektir. Yani 5G teknolojisinde bu ürünler aslında tek bir sistem niteliğinde işlev kazanabilecektir. Örneğin, 5G ile birlikte şebekelerimizde yoğunlukla kullanılmaya başlanacak olan Massive MIMO teknolojisi içinde *baseband* üniteleri, radyo üniteleri ve anten sistemlerinin birlikte yer alması söz konusu olabilecektir.
- (34) Bu tespitlerle birlikte, mevcut durumda işbu dosya kapsamında incelenen iddialar hakkında yapılacak değerlendirmeyi değiştirmeyeceğinden, kesin bir ilgili pazar tanımı

yapılmasına gerek görülmemiş, bununla birlikte yapılan değerlendirmelerde “tabanbant birimi (BBU) ve uzak radyo biriminden (RRU) oluşan “baz istasyonu donanım ve yazılım pazarı” ile “baz istasyonu anten pazarı” olmak üzere iki ayrı pazar esas alınmıştır.

I.4.2. İlgili Coğrafi Pazar

- (35) Dosya kapsamında incelenen ilgili ürün pazarları ve eylemlerin coğrafi bölgelere göre farklılık göstermemesi nedeniyle ilgili coğrafi pazar “Türkiye” olarak tayin edilmiştir.

I.5. Değerlendirme

- (36) HUAWEİ'nin yıkıcı fiyatlama yoluyla hâkim durumunu kötüye kullandığı iddiaları 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesi kapsamında hakim durumun kötüye kullanılması bağlamında ele alınmalıdır. Söz konusu iddialar dolayısıyla 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesinin ihlal edilip edilmediği bakımından yapılacak değerlendirmede, şikâyete konu teşebbüsün hâkim durumda olup olmadığının ve bu teşebbüsün şikâyete konu davranışlarının kötüye kullanma niteliğinde olup olmadığının analiz edilmesi gerekmektedir. Sözü edilen iki kriterden herhangi birisinin bulunmaması durumunda 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesinin ihlalinden bahsedilememektedir. Bu paralelde aşağıda hakim durum ve kötüye kullanma analizlerine yer verilmektedir.

I.5.1. Hakim Durum Değerlendirmesi

- (37) 4054 sayılı Kanun'un 3. maddesinde hâkim durum, “*Belirli bir piyasadaki bir veya birden fazla teşebbüsün, rakipleri ve müşterilerinden bağımsız hareket ederek fiyat, arz, üretim ve dağıtım miktarı gibi ekonomik parametreleri belirleyebilme gücü*” şeklinde tanımlanmaktadır. Esasen hâkim durum değerlendirme yapılırken, incelenen teşebbüsün rekabetçi baskılardan ne ölçüde bağımsız davranabildiği araştırılmaktadır. Bu çerçevede Hâkim Durumdaki Teşebbüslerin Dışlayıcı Kötüye Kullanma Niteliğindeki Davranışlarının Değerlendirilmesine İlişkin Kılavuz'un (Kılavuz) 10. paragrafında hâkim durum değerlendirmesinde göz önünde bulundurulacak temel unsurlar; incelenen teşebbüsün ve rakiplerinin ilgili pazardaki konumu, pazara giriş ve pazarda büyüme engelleri ve alıcıların pazarlık gücü şeklinde sınıflandırılmaktadır. Bu bağlamda öncelikle HUAWEİ'nin; uçtan uca mobil şebeke kapsamında sunduğu hizmetlerin tamamı bakımından, sonrasında ise dosya kapsamında iki ayrı pazar olarak ele alınacağı belirtilen “baz istasyonu donanım ve yazılım pazarı” ile “baz istasyonu anten” pazarında hâkim durumda olup olmadığına ilişkin olarak anılan unsurlara yönelik tespit ve değerlendirmeler aktarılacaktır.
- (38) Hâkim durum incelemesinde ele alınacak ilk husus incelenen teşebbüs ve rakiplerinin pazardaki konumudur. Kılavuz'da, aksini gösterecek bir durum söz konusu değilse, Kurulun yerleşik uygulamasında %40'ın altında pazar payına sahip olan teşebbüslerin hâkim durumda olma ihtimalinin düşük olduğunun kabul edildiği, bu düzeyin üzerinde pazar payına sahip olan teşebbüsler bakımından ise daha detaylı bir incelemeye gidilmesi gerektiği belirtilmektedir.
- (39) Kurumumuza iletilen BTK görüşünde, 3G ve 4,5G yatırım yükümlülükleri kapsamında BTK'ya gönderilen raporlamalara istinaden teşebbüslerin 2009-2017 yılları arasında gerçekleştirdiği toplam 3G şebekesi yatırımının 8 milyar TL ve 2015-2017 yılları arasındaki toplam 4,5G şebekesi donanım ve yazılım yatırımlarının ise 2,8 milyar TL olarak gerçekleştiği belirtilmiştir. 3G şebekesinde iki büyük tedarikçiden HUAWEİ'nin %(.....), ERİCŞSON'un ise %(.....) paya sahip olduğu, 4,5G şebekesine ilişkin yatırımlarda ise HUAWEİ'nin %(.....), ERİCŞSON'un %(.....) pay aldığı ifade edilmiştir.

Diğer kısımların ise ülkemizde faaliyet gösteren çok sayıda farklı firma tarafından sağlanan ürünlerden oluştuğu ifade edilmiştir. Mobil şebeke ekipmanı ve hizmeti tedariki alanında faaliyet gösteren teşebbüslerin söz konusu alandan elde ettikleri gelir bazındaki pazar paylarına aşağıdaki tabloda yer verilmektedir.

Tablo 4: Mobil Şebeke Ekipmanı ve Hizmeti Alanında Teşebbüslerin Gelir Bazında Pazar Payları

Teşebbüs	2017		2018	
	Gelir (TL)	Pazar Payı (%)	Gelir (TL)	Pazar Payı (%)
HUAWEİ	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
ERICSSON	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
NOKIA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
ULAK	(.....) ⁴	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen bilgiler doğrultusunda yapılan hesaplamalar

- (40) Tablo 4'te yer alan veriler incelendiğinde, HUAWEİ'nin 2017 ve 2018 yıllarında mobil şebeke ekipman ve hizmetleri alanında gelir bazında pazar payının sırasıyla %(.....) ve %(.....) olduğu görülmektedir. 2018 yılında ULAK'ın pazar payının artması ile HUAWEİ bir miktar pazar payı kaybetmiş olmakla birlikte, pazar payının ilgili yıllar içerisinde %50'nin üzerinde olduğu görülmektedir. Uçtan uca mobil şebeke ekipman ve hizmetlerinin tamamı için bakıldığında görece yüksek bir pazar payına sahip olduğu söylenebilecektir. Bununla birlikte, ilgili ürün pazarına ilişkin bölümde detaylı olarak açıklandığı üzere mobil şebeke; radyo erişim şebekesi ve çekirdek şebekeden oluşmaktadır. Radyo erişim şebekesi ve çekirdek şebekenin birbirinden fonksiyon, teknoloji ve yapı bakımından ayrıldığı anlaşılmaktadır. Dolayısıyla mobil şebekenin bir bütün olarak ele alınması ve tek pazar olarak değerlendirilmesinin doğru sonuçlara ulaştırmayacağı sonucuna ulaşılmıştır. Bu nedenle radyo erişim şebekesinin çekirdek şebekeden ayrı ele alınması gerekmektedir.
- (41) Radyo erişim şebekesi içinde de baz istasyonu donanım ve yazılımı (RRU ve BBU'dan oluşan) ve baz istasyonu antenlerinin ayrı pazarlar olarak ele alınması uygun görülmüştür. Bu bağlamda, öncelikle baz istasyonu donanım ve yazılım pazarında HUAWEİ ve rakiplerinin konumu incelenecektir. Mobil işletmecilerin sahip olduğu baz istasyonu sayısı ve toplam baz istasyonu sayısı içinde HUAWEİ'nin sahip olduğu paya aşağıdaki tabloda yer verilmektedir.

Tablo 5: Mobil Operatörlerin Baz İstasyonları İçinde HUAWEİ'nin Payı (2018)

Baz İstasyonu Sayısı	2G	3G	4,5G	TOPLAM
VODAFONE ⁵ Baz İst. Sayısı	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
HUAWEİ Sayısı	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
HUAWEİ Payı	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TURKCELL Baz İst. Sayısı	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
HUAWEİ Sayısı	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
HUAWEİ Payı	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TT MOBİL Baz İst. Sayısı	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
HUAWEİ Sayısı	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
HUAWEİ Payı	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen bilgiler doğrultusunda yapılan hesaplamalar

- (42) Yukarıdaki tabloda gösterildiği gibi VODAFONE baz istasyonlarının %(.....)'inde HUAWEİ'nin RRU ve BBU'ları kullanılmaktadır. Bu oran TURKCELL için %(.....) ve TT

⁴ ULAK, 2017 Ağustos ayı itibarıyla faaliyetlerine başlamıştır.

⁵ Teşebbüslerden elde edilen 3G ve 4,5G baz istasyonu sayısı verilerinin birbirleri ile uyummadığı görülmüş, ancak söz konusu verilerin birbirine yakın olması sebebiyle değerlendirmeyi önemli derecede etkilemeyeceği kabul edilerek hesaplamalar HUAWEİ verileri baz alınarak gerçekleştirilmiştir.

Mobil İletişim Hizmetleri A.Ş. (TT MOBİL) için %(.....) seviyesindedir. Her üç mobil operatörün toplam baz istasyonu sayısı içinde HUAWEI'nin payı ise aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

Tablo 6: HUAWEI'nin Baz İstasyonu Donanım ve Yazılım Pazarındaki Pazar Payı (2018)

	2G	3G	4,5G	TOPLAM
Toplam Baz İst. Sayısı	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
HUAWEI Sayısı	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
HUAWEI Payı	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen bilgiler doğrultusunda yapılan hesaplamalar

- (43) Tablo 6'da HUAWEI'nin söz konusu pazardaki 2018 yılına ait pazar payının %(.....) olduğu görülmektedir. Bununla birlikte söz konusu pazarda mobil işletmecilere ürün sağlayan tedarikçiler arasında ERICSSON, NOKIA, SAMSUNG, ZTE ve ULAK gibi teşebbüsler de bulunmaktadır. BTK tarafından Kurum kayıtlarına intikal ettirilen görüş yazısında, HUAWEI'nin tahmini pazar payının %(.....), ERICSSON'un %(.....) ve Nokia'nın ise %(.....) olduğu belirtilmektedir. İlaveten, dosya kapsamında mobil işletmecilerden şebeke kurulumu için ürün sağladıkları tedarikçi teşebbüslere ve söz konusu teşebbüslerin ilgili şebeke içindeki payına ilişkin bilgi talep edilmiş olup gelen bilgiler doğrultusunda, mobil işletmecilerin baz istasyonlarında kullandıkları RRU ve BBU'ların teşebbüs bazında dağılımı aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

Tablo 7: Mobil İşletmecilerin Baz İstasyonu Ürünlerini Temin Ettikleri Teşebbüsler ve Bunlardan Temin Edilen Ürünlerin Toplam Ürünler İçerisindeki Payı

Teşebbüs	Uzak Radyo Birimi ve Tabantbant Birimi	
	Tedarikçi	Alım Oranı (%)
TURKCELL	(.....)	(.....)
	(.....)	(.....)
VODAFONE	(.....)	(.....)
	(.....)	(.....)
TT MOBİL	(.....)	(.....)
	(.....)	(.....)
	(.....)	(.....)

Kaynak: Teşebbüslerden elden edilen bilgiler

- (44) Küresel bazda alım yapan VODAFONE, baz istasyonlarında (.....) marka RRU ve BBU kullanmaktadır. TURKCELL ve TT MOBİL'in ise (.....) marka RRU ve BBU kullandığı anlaşılmaktadır. Bununla birlikte HUAWEI marka RRU ve BBU'ların kullanımının her üç operatör içinde %50 seviyesinin üzerinde olduğu görülmektedir. Tüm bu veriler ışığında HUAWEI'nin baz istasyonu donanım ve yazılım pazarında rakiplerine kıyasla yüksek bir pazar payına sahip olduğunu söylemek mümkündür.
- (45) Dosya kapsamında ele alınan diğer bir pazar olan baz istasyonu antenleri pazarında ise HUAWEI tarafından tahmini pazar payının %(.....) olduğu belirtilmektedir. Nitekim mobil işletmecilerin söz konusu alanda ürün tedariki sağladıkları teşebbüsler ve paylarına bakıldığında HUAWEI'den sağlanan anten oranının %(.....) ile %(.....) arasında değiştiği görülmektedir. RRU ve BBU'dan oluşan baz istasyonu pazarından farklı olarak baz istasyonları pazarında daha fazla sayıda teşebbüs faaliyet göstermektedir. Mobil işletmecilerin HUAWEI'e alternatif olarak Katherin, Commscope, Comba, TONGYU, Aselsan, Mobi gibi markaları da kullandığı anlaşılmaktadır.

Tablo 8: Mobil İşletmecilerin Anten Ürünlerini Temin Ettiği Teşebbüsler ve Bunlardan Temin Edilen Ürünlerin Toplam Ürünler İçerisindeki Payı

Teşebbüs	Baz istasyonu Anteni	
	Tedarikçi	Alım Oranı (%)
TURKCELL	(.....)	(.....)
	(.....)	(.....)
	(.....)	(.....)
VODAFONE	(.....)	(.....)
	(.....)	(.....)
	(.....)	(.....)
	(.....)	(.....)
TT MOBİL	(.....)	(.....)
	(.....)	(.....)
	(.....)	(.....)

Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen bilgiler

- (46) Söz konusu pazar payları birlikte değerlendirildiğinde HUAWEI'nin ilgili pazardaki payının %40'ın altında kalacağı anlaşılmaktadır. Öte yandan BTK tarafından gönderilen görüş yazısında ise pazarın anten ve anten ekipmanı olarak belirlenebileceği ve söz konusu pazarda HUAWEI'nin %(.....)'lik, ERICSSON'un %(.....)'lük ve NOKIA'nın ise %(.....)'lük bir pazar payına sahip olduğunun tahmin edildiği belirtilmektedir. Bu bağlamda her ne kadar teşebbüslerden elde edilen bilgiler çerçevesinde HUAWEI'nin pazar payının %40'ın altında kalacağı tahmin edilse de, BTK görüşünde belirtilen pazar payı rakamlarının yüksekliği de göz önünde bulundurularak HUAWEI'nin baz istasyonu antenleri pazarında belirli bir pazar gücüne sahip olduğu varsayımı altında dosya kapsamında incelemeye devam edilmiştir.
- (47) Hâkim durum değerlendirmesinde göz önünde bulundurulması gereken bir başka husus, pazara yeni teşebbüslerin girmesinin ya da pazarda faaliyet gösteren teşebbüslerin büyümesinin önünde engeller bulunup bulunmadığının tespitidir. Söz konusu engeller ilgili ürün pazarının özelliklerinden kaynaklanabileceği gibi incelenen teşebbüsün özelliklerinden ya da davranışlarından da kaynaklanabilmektedir.
- (48) Şebeke kurulumu için mobil işletmecilere ürün sağlayan tedarikçi teşebbüslerin pazara girmesi için herhangi bir idari izin veya özel ruhsat gerekmemektedir. Öte yandan, BTK tarafından mobil işletmecilere 3G ve 4,5G şebeke kurulumuna ilişkin belirli yatırım yükümlülükleri getirilmiştir.
- (49) BTK tarafından getirilen söz konusu yükümlülükler pazara yeni girmek isteyen tedarikçi bir teşebbüsün göz önünde bulundurması gereken unsurlardan birini oluşturmaktadır. Bununla birlikte elektronik haberleşme hizmetinin sunumu için gerekli olan şebeke ve ekipmanının yüksek ar-ge maliyetleri içerdiği ve ilk yatırım maliyetlerinin yüksek olduğu, ayrıca söz konusu pazarda satış sonrası bakım hizmetlerinin de önemli yer tuttuğu belirtilmektedir. Bu çerçevede gerek HUAWEI'nin sektördeki ölçek ve kapsam ekonomilerini kullanması ve yüksek marka bilinirliği, gerekse finansal ve ekonomik gücü sayesinde pazarda faaliyet gösteren diğer teşebbüslere kıyasla daha avantajlı bir konumda olduğu değerlendirilmektedir. Nitekim pazara yeni giriş yapan ULAK'ın BTK tarafından getirilen yerli malı yükümlülüğüne rağmen önemli pazar payı kazanamamış olması da pazara etkili bir girişin zorluğuna işaret etmektedir.
- (50) İlgili pazar bölümünde de değinildiği üzere, pazarda yeni bir teknolojiye geçildiğinde mobil işletmeciler tarafından önce söz konusu teknoloji eski teknoloji ile birlikte bir süre

kullanılmakta, sonrasında yeni teknoloji pazardaki yerini almaktadır. Hâlihazırda söz konusu pazarlardaki ürünlerin, mevcut teknoloji kapsamında (3G ve 4,5G) ayrı sağlayıcılar tarafından üretilip üretilmediği ve mobil işletmeciler tarafından ihtiyaca göre çeşitli tedarikçilerden karşılanabildiği bilinmektedir. Bu kapsamda yeni bir tedarikçi pazara girmek istediğinde hem yeni teknoloji ürününe ilişkin satış teklifi, hem de diğer tedarikçiye ait mevcut ekipman için değişim teklifi (*swap proposal*) vermek durumunda kalmaktadır. Değişim tedarikçiler için maliyetli olabilirken, mobil işletmeciler de değişim tekliflerinde yüksek oranda indirim talep edebilmektedir. Dolayısıyla pazarda hâlihazırda mevcut teknolojiye sahip olan teşebbüs avantaj sağlayabilmekte, pazara yeni girecek olan teşebbüsler için ise bu durum engel yaratabilmektedir.

- (51) Hâkim durum değerlendirmesinde incelenecek son husus ise alıcı gücünün var olup olmadığıdır. Baz istasyonu ve mobil haberleşme altyapısı alanında faaliyet gösteren tedarikçi teşebbüsler tarafından alıcılarının büyük kısmını TT MOBİL, TURKCELL ve VODAFONE'un da aralarında bulunduğu mobil işletmecilerin oluşturduğu, bunun dışında çeşitli kamu kurum ve kuruluşları ile özel sektör firmaları ve servis sağlayıcılarının da alıcılar arasında olduğu belirtilmektedir. Bu kapsamda söz konusu mobil işletmecilerin yüksek bir pazarlık gücüne sahip olduğu vurgulanmaktadır. Nitekim mobil işletmeciler tarafından da satın alma tercihlerinin tedarikçilerin fiyatlandırma stratejilerine göre değiştiği ifade edilmektedir. Bu durumda alıcıların her ne kadar pazarlık gücü bulursa da, makul bir süre içerisinde başka bir tedarikçiye geçmelerinin kolay olmaması sebebiyle pazarlık gücünün tam anlamıyla oluşmadığı değerlendirilmiştir. Zira mobil şebeke pazarının yapısı gereği alıcıların tedarikçilerle orta ve uzun vadeli ihaleler düzenleyebildikleri göz önüne alındığında, alıcıların kısa süre içerisinde alternatif kaynaklara yönelme güdüsünün azalabileceği değerlendirilmektedir.
- (52) Yukarıda yer verilen açıklamalar ışığında, HUAWEI'nin en geniş hali ile ele alınabilecek mobil şebeke ekipman ve hizmetleri pazarında belirli bir pazar gücüne sahip olduğu görülmektedir. Pazarın daha dar ele alınması halinde; RRU ve BBU'dan oluşan baz istasyonları donanım ve yazılımları pazarında HUAWEI'nin %(.....) seviyesinde bir pazar payı olduğu ve diğer pazar koşulları da dikkate alındığında HUAWEI'nin hakim durumda olabileceği kanaati oluşmuştur. Baz istasyonu antenleri pazarı bakımından ise mobil işletmecilerden elde edilen veriler çerçevesinde HUAWEI'nin %40'ın altında pazar payına sahip olmasına, pazarda çok sayıda teşebbüsün yer almasına ve pazarın daha az teknoloji içermesine karşın BTK'nın pazara ilişkin pazar payı tahmininin %(.....) seviyesinde olması nedeniyle HUAWEI'nin bu pazardaki davranışlarının hâkim durumda olduğu varsayımı altında incelenmesi uygun olacaktır. Dolayısıyla her iki pazarda da kesin bir hâkim durum tespiti yapmak yerine hâkim durumda olduğu varsayımı altında HUAWEI'nin ilgili pazarlardaki davranışlarının kötüye kullanma niteliğinde olup olmadığına ilişkin analiz yapılması yöntemi benimsenmiştir.
- (53) 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesi anlamında bir ihalden bahsedilebilmesi için iddialara konu teşebbüsün hâkim durumda bulunması ve davranışının kötüye kullanma niteliğinde olması unsurlarının birlikte sağlanması gerektiğinden, hâkim konumda bulunduğu varsayılan HUAWEI'nin davranışlarının kötüye kullanma niteliğinde olup olmadığına ilişkin değerlendirmelere aşağıda yer verilmektedir.

1.5.2. Hâkim Durumun Kötüye Kullanılmasına İlişkin Değerlendirme

- (54) 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesinde, bir veya birden fazla teşebbüsün ülkenin bütününde ya da bir bölümünde bir mal veya hizmet piyasasındaki hâkim durumunu

tek başına yahut başkaları ile yapacağı anlaşmalar ya da birlikte davranışlar ile kötüye kullanması yasaklanmakta ve aynı maddenin ikinci fıkrasında örnek niteliğinde bazı kötüye kullanma halleri sayılmaktadır.

- (55) Kılavuz'da yıkıcı fiyat, *"hâkim durumdaki bir teşebbüsün pazar gücünü korumak veya artırmak üzere mevcut veya potansiyel rakiplerinden birini veya daha fazlasını piyasa dışına çıkarmak, disipline etmek ya da diğer biçimlerle rakibin rekabetçi davranışını engellemek için kısa vadede maliyetinin altında satış fiyatı belirleyerek zarar etmeyi göze aldığı (feragatte bulunduğu) rekabet karşıtı bir fiyatlama stratejisi"* olarak tanımlanmaktadır.
- (56) Kılavuz'da, hâkim durumdaki teşebbüsün uyguladığı fiyat ile katlandığı maliyetin karşılaştırıldığı yıkıcı fiyat analizinde, incelenen davranış sonucunda eşit etkinlikteki bir rakibe piyasanın kapanmasının muhtemel olup olmadığının araştırılmasının esas olduğu belirtilmektedir. Bu çerçevede yıkıcı fiyat değerlendirmesinde, Avrupa Birliği (AB) uygulamasında kabul edilen anlayışa benzer bir şekilde, fiyatların maliyet altında kalması durumunda otomatik olarak rekabetçi anlamda bir zararın ortaya çıkacağı sonucuna ulaşılmamakta, rekabet karşıtı piyasa kapamanın muhtemel olup olmadığının da incelenmesi gerektiği kabul edilmektedir.
- (57) Yıkıcı fiyatlama analizinde asıl olan incelenen teşebbüsün fiyatlama davranışı ile kısa dönemde feragatte bulunup bulunmadığının, bir başka deyişle kaçınabileceği halde zarara katlanıp katlanmadığı hususudur. Kılavuz'da teşebbüsün feragatte bulunup bulunmadığına dair analizde ortalama kaçınılabılır maliyet (OKM) ölçütünün esas alınabileceği belirtilmiştir. OKM, bir teşebbüsün belirli miktardaki bir çıktıyı üretmemesi halinde katlanmayacağı veya tasarruf edeceği maliyetler olarak tanımlanmaktadır. Bu çerçevede, hâkim durumdaki bir teşebbüsün, üretiminin tamamı veya bir kısmı için OKM'nin altında bir fiyat uygulaması halinde, söz konusu üretimi gerçekleştirilmeyerek kaçınabileceği bir zarara katlandığı ve kısa vadede feragatte bulunduğu kabul edilmektedir.
- (58) Aşağıda sunulu tabloda HUAWEİ'nin 2017 ve 2018 yıllarına ait tabanbant birimi (BBU) ve uzak radyo biriminden (RRU) oluşan baz istasyonu donanım ve yazılım pazarı ve baz istasyonu anten pazarına ilişkin elde ettiği gelirler gösterilmektedir:

Tablo 9: 2017 ve 2018 Yıllarında HUAWEİ'nin Ana Kablosuz Ürünlerden Elde Ettiği Gelirler ve Bu Gelirlerin Toplam Gelir İçerisindeki Payları⁶

	Baz İstasyonu ve İlişkili Hizmetler Geliri (TL)	Anten Geliri (TL)	Toplam Gelir (TL)	Baz İstasyonu Gelirinin Payı (%)	Anten Gelirinin Payı (%)
2017	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2018	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: HUAWEİ cevabi yazı

- (59) Tablo 10 ve Tablo 11'de ise sırasıyla 2017 ve 2018 yıllarına ait baz istasyonu ve anten pazarına ilişkin ürün gruplarının doğrudan ve dolaylı maliyet kalemlerinden oluşan toplam maliyetlerine yer verilmiştir. Söz konusu maliyet kalemleri ilgili ürünlerin üretim ve sunumuna özgü karşılaşılan maliyetlerdir. Dolayısıyla HUAWEİ tarafından sunulan bu maliyet kalemlerinin baz istasyonu ve baz istasyonu antenleri pazarları bakımından değişken veya kaçınılabılır maliyetler olarak esas alınması uygun görülmüştür.

⁶ Tabloda sunulan rakamların teşebbüsün net gelir rakamları olduğu, bu bakımdan tabloda yer alan 2017 ve 2018 gelirlerinden indirim kuponu, teşvik vb. (voucher, incentives vb.) kalemlerin düşürüldüğü teyit edilmiştir.

Tablo 10: HUAWEİ'nin 2017 Yılı Kablosuz Ana Ürün Satışlarına Yönelik Maliyetleri (TL)

	Maliyet Kalemi	Baz İstasyonu	Anten
Doğrudan Maliyet ⁷	Ekipman maliyeti	(.....)	(.....)
	Hizmet maliyeti	(.....)	(.....)
Dolaylı Maliyet	Gümrük vergisi	(.....)	(.....)
	Gümrük muayene ücreti	(.....)	(.....)
	Navlun ve muhtelif harcamalar	(.....)	(.....)
	Depo masrafları	(.....)	(.....)
	Vergi masrafları (KKDF ⁸ hariç)	(.....)	(.....)
	İşçilere sağlanan faydaların masrafları	(.....)	(.....)
TOPLAM		(.....)	(.....)
Kaynak: HUAWEİ cevabi yazı			

Tablo 11: HUAWEİ'nin 2018 yılı Kablosuz Ana Ürün Satışlarına Yönelik Maliyetleri (TL)

	Maliyet Kalemi	Baz İstasyonu	Anten
Doğrudan Maliyet	Ekipman maliyeti	(.....)	(.....)
	Hizmet maliyeti	(.....)	(.....)
Dolaylı Maliyet	Gümrük vergisi	(.....)	(.....)
	Gümrük muayene ücreti	(.....)	(.....)
	Navlun ve muhtelif harcamalar	(.....)	(.....)
	Depo masrafları	(.....)	(.....)
	Vergi masrafları (KKDF hariç)	(.....)	(.....)
	İşçilere sağlanan faydaların masrafları	(.....)	(.....)
TOPLAM		(.....)	(.....)
Kaynak: HUAWEİ cevabi yazı			

- (60) Yukarıda yer verilen tablolar ışığında oluşturulan Tablo 12'de HUAWEİ'nin baz istasyonu ve anten pazarına ilişkin 2017 ve 2018 yıllarına ait toplam gelir ve maliyet bilgilerine yer verilmiştir. Tablodan da görüleceği üzere, HUAWEİ 2017 yılında baz istasyonu pazarına ilişkin (.....) TL, baz istasyonu antenleri pazarına ilişkin (.....) TL brüt kâr elde etmiştir. 2018 yılında ise baz istasyonu pazarına ilişkin (.....) TL, baz istasyonu antenleri pazarına ilişkin (.....) TL brüt kâr elde etmiştir. Bir diğer ifadeyle baz istasyonu pazarının ve baz istasyonu antenleri pazarının tamamı dikkate alındığında HUAWEİ'nin maliyetin üstünde fiyatlama gerçekleştirdiği ve pozitif kârlılığa sahip olduğu anlaşılmaktadır.

Tablo 12: 2017 ve 2018 Yılında HUAWEİ'nin Ana Kablosuz Ürünlerden Elde Ettiği Toplam Gelir ve Maliyet (TL)

	Baz İstasyonu ve İlişkili Hizmetler	Baz İstasyonu Antenleri
2017 Geliri	(.....)	(.....)
2017 Maliyeti	(.....)	(.....)
2017 Brüt Kâr	(.....)	(.....)
2017 Kâr Oranı (%)	(.....)	(.....)
2018 Geliri	(.....)	(.....)
2018 Maliyeti	(.....)	(.....)
2018 Brüt Kâr	(.....)	(.....)
2018 Kâr Oranı (%)	(.....)	(.....)
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen bilgiler doğrultusunda yapılan hesaplamalar		

- (61) Bunun yanı sıra aşağıda yer verilen Tablo 13'te HUAWEİ'nin 2017 ve 2018 yıllarında katıldığı 3G ve 4,5G şebeke kurulumu alanında gerçekleştirilen ihalelere ve söz konusu ihalelere ilişkin gelir ve maliyet bilgilerine yer verilmiştir:

⁷ Teşebbüs tarafından, yapılan hesaplamaların;

(Baz İstasyonu Maliyeti) = (Baz İstasyonunun Doğrudan Maliyeti) + (Baz İstasyonunun Dolaylı Maliyeti)
 (Baz İstasyonunun Dolaylı Maliyeti) = (Baz İstasyonu Gelir Oranı) x (Şirket'in Toplam Dolaylı Maliyeti)
 şeklinde yapıldığı ifade edilmiştir.

⁸ Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu (KKDF)

Tablo 13: HUAWEI'nin 2017 ve 2018 Yıllarında Katıldığı 3G ve 4,5G Şebeke Kurulumu İhalelerine İlişkin Maliyet Kalemleri ve Net Kârı (TL)

İhale/Proje Adı	TURKCELL 1.1. Evrensel Faz Projesi	2018 Pasif Anten Projesi/ VODAFONE	TURKCELL 2018L Lityum Bateri Projesi	TURKCELL Garanti Sonrası Mobil Projesi	VODAFONE Türkiye İkinci Bölge LTE RAN Paylaşımı Projesi	TURKCELL Bateri Satış 2018 Projesi	2018 TT Anten Projesi	TT LTE1800 İlave Yatırım Projesi	Türkiye TURKCELL GGSN & SGSN Genişletme Projesi
Teklif Oluşum Tarihi	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Maliyet Kalemi									
Gelir	Ekipman Geliri	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
	Hizmet Geliri	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
	Toplam Gelir	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Doğrudan Maliyet	Ekipman Maliyeti	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
	Hizmet Maliyeti	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Dolaylı Maliyet	Gümrük Vergisi	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
	Gümrük Muayene Ücreti	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
	Navlun ve Muhtelif Harcamalar	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
	Depo Ücreti	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
	Vergi Masrafları (KKDF) ⁹	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
	Personel Sosyal Yardım Masrafları	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Gider	İşletme Gideri ¹⁰	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
	Mali Gider ¹¹	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
	Kurumlar Gelir Vergisi	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
	Toplam Maliyet ve Giderler	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Net kâr	Net Kâr	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
	Net Marj	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: Teşebbüsten elde edilen bilgiler									

⁹ KKDF, Türkiye'ye kredi bazlı yapılan ithalatlara uygulanan özel bir fondur. KKDF mevzuatına göre, ön ödemeli ithalatlar hariç olmak üzere tüm ithalat işlemleri ithal edilen ürünlerin toplam değerinin %6'sı oranında KKDF harcına tabidir.

¹⁰ İşyeri kirası, emlak/mülk, hizmet bedelleri duran varlıkların amortisman giderleri gibi işletme giderlerinden oluşmaktadır.

¹¹ Banka işlem masrafları, kredi faizleri ve döviz kuru değişimlerinden kaynaklanan giderleri içermektedir.

- (62) Yukarıdaki tabloda yer verilen net kâr marjı hesaplaması yapılırken sabit maliyet kalemleri arasında yer alan işletme ve mali giderler, ihale/projelerden bağımsız olarak teşebbüsün katlandığı maliyetler olmaları nedeniyle, ihale/projelere tahsis edilirken ilgili ihalelerin toplam gelir içerisindeki payı esas alınmıştır¹².
- (63) Öte yandan, yıkıcı fiyatlama analizinde asıl olan incelenen teşebbüsün fiyatlama davranışı ile kısa dönemde feragatte bulunup bulunmadığının, bir başka deyişle kaçınabileceği halde zarara katlanıp katlanmadığının tespit edilmesidir. Kılavuz'da teşebbüsün feragatte bulunup bulunmadığına dair analizde OKM ölçütünün esas alınabileceği ifade edilmiş ve OKM hesaplanırken, üretimle doğrudan ilişkilendirilebilir sabit ve değişken maliyetlerin toplamı dikkate alınarak işletmenin inceleme konusu üretim için katlandığı tüm maliyetlerin hesaplanabileceği, bununla birlikte genellikle kısa dönemde ancak değişken maliyetlerden kaçınmak mümkün olduğu için çoğu durumda OKM ve ortalama değişken maliyetlerin aynı maliyeti ifade ettiği belirtilmiştir.
- (64) Bu itibarla yıkıcı fiyat analizinde dikkate alınması gereken temel unsurun ortalama değişken maliyet olduğunu söylemek mümkündür. Bu çerçevede Tablo 13'te aktarılan maliyet ve gider kalemleri içerisinde yer alan depo ücreti, personel sosyal yardım masrafları, işletme giderleri ve mali giderler sabit maliyet kalemlerini oluştururken, ekipman maliyeti, hizmet maliyeti, gümrük vergisi, gümrük muayene ücreti, navlun ve muhtelif harcamalar ve vergi masrafları ise değişken maliyet kalemlerini oluşturmaktadır. Dolayısıyla yukarıdaki tabloda yer verilen net kâr, elde edilen gelirden değişken ve sabit maliyetlerin toplamı ve ayrıca kurumlar vergisi çıkarılarak elde edilmiştir. Yıkıcı fiyat analizinde ise değişken maliyetler esas alınarak hesaplanan faiz ve değişken maliyetlere göre hesaplanan kâr dikkate alınmaktadır. Değişken maliyetler baz alınarak hesaplanan ve ihale/projeler bazında elde edilen değişken maliyetlere göre hesaplanan kâr ve kâr marjı bilgilerine aşağıdaki tabloda yer verilmektedir.

¹² Proje Gelir Oranı= Proje Geliri / Toplam Gelir
Proje Gideri= Proje Gelir Oranı x Toplam Gider

Tablo 14: HUAWEI'nin 2017 ve 2018 Yıllarında 3G ve 4,5G Şebeke Kurulumu Alanında İhale Bazında Karlılık Analizi (TL)

Proje Adı		TURKCELL 1.1. Evrensel Faz Projesi	2018 Pasif Anten Projesi/ VODAFONE	TURKCELL 2018L Lityum Bateri Projesi	TURKCELL Garanti Sonrası Mobil Projesi	VODAFONE Türkiye İkinci Bölge LTE RAN Paylaşımı Projesi	TURKCELL Bateri Satış 2018 Projesi	2018 TT Anten Projesi	TT LTE1800 İlave Yatırım Projesi	Türkiye TURKCELL GGSN & SGSN Genişletme Projesi
Teklif Oluşum Tarihi		(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Maliyet Kalemi										
Gelir	Ekipman Geliri	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
	Hizmet Geliri	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
	Toplam Gelir	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Doğrudan Maliyet	Ekipman Maliyeti	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
	Hizmet Maliyeti	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Dolaylı Maliyet	Gümrük Vergisi	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
	Gümrük Muayene Ücreti	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
	Navlun ve Muhtelif Harcamalar	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
	Vergi Masrafları (KKDF)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam Değişken Maliyetler		(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Değişken Maliyetlere Göre Hesaplanan Kâr		(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kâr Marjı (%)		(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: Teşebbüsten elde edilen bilgiler doğrultusunda yapılan hesaplamalar										

- (65) Diğer yandan önce depo ücreti ve personel sosyal yardım masrafları değişken maliyet olarak hesaplamalara dâhil edilmiş, ancak daha sonra HUAWEİ'den talep edilen bilgiler doğrultusunda söz konusu maliyet kalemlerinin sabit maliyetleri oluşturduğu görülmüştür. Dolayısıyla söz konusu maliyet kalemleri hesaplamaya dâhil edilmediğinde HUAWEİ'nin tüm ihale/proje bazında pozitif karlılığa sahip olduğu görülmektedir. Nitekim yukarıda yer verilen tabloda HUAWEİ'nin en düşük net kar marjı elde ettiği proje olan "(.....) %(.....)" kar marjı elde ederken, en yüksek net kar marjı elde ettiği proje olan "(.....) %(.....)" kâr marjı elde ettiği görülmektedir. Kaldı ki, söz konusu maliyet kalemlerinin değişken maliyet olarak dikkate alınması halinde dahi HUAWEİ'nin hiçbir ihale/projede negatif karlılığa sahip olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.
- (66) 2017 ve 2018 yılları içerisinde HUAWEİ'nin 3G ve 4,5G şebeke kurulumu alanında gerçekleştirdiği satışlara yönelik diğer tedarikçi teşebbüslerin verdiği tekliflere ilişkin bilgiler ise aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Tablo 15: TT MOBİL'in Gerçekleştirdiği İhale/Projelerin Kapsamı ve Verilen Teklifler

İhale/Proje	İhalenin Kapsamı	Verilen Teklifler (ABD Doları)	Kazanan Teşebbüs
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
		(.....)	
		(.....)	
		(.....)	
		(.....)	
		(.....)	
		(.....)	
		(.....)	
(.....)	(.....)	(.....)	
Kaynak: Teşebbüsten elde edilen bilgiler			

Tablo 16: VODAFONE'un Gerçekleştirdiği İhale/Projelerin Kapsamı ve Verilen Teklifler

İhale/Proje	İhalenin Kapsamı	Verilen Teklifler (Euro)	Kazanan Teşebbüs
(.....) ¹³	(.....)	(.....)	(.....)
	(.....)	(.....)	(.....)
	(.....)	(.....)	(.....)
	(.....)	(.....)	(.....)
	(.....)	(.....)	(.....)
	(.....)	(.....)	(.....)
	(.....)	(.....)	(.....)
	(.....)	(.....)	(.....)
	(.....)	(.....)	(.....)
	(.....)	(.....)	(.....)
	(.....)	(.....)	(.....)
	(.....)	(.....)	(.....)
	(.....)	(.....)	(.....)
	(.....)	(.....)	(.....)
	(.....)	(.....)	(.....)

¹³ VODAFONE tarafından, söz konusu projenin kapsamına girdiğini tahmin edilen alımların ve tedarikçi firmaların teklif/tedarik ettikleri markaların girilmesi suretiyle oluşturulduğu belirtilmiştir.

	(.....)	(.....)	(.....)
	(.....)	(.....)	(.....)
	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)		
Kaynak: Teşebbüsten elde edilen bilgiler			

Tablo 17: TURKCELL'in Gerçekleştirdiği İhale/Projelerin Kapsamı ve Verilen Teklifler

İhale/Proje	İhalenin Kapsamı	Verilen Teklifler (ABD Doları)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....) ¹⁴	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....) ¹⁵
(.....) ¹⁶	(.....)	(.....)
(.....)	(.....) ¹⁷	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....) ¹⁸	(.....) ¹⁹	(.....)
Kaynak: Teşebbüsten elde edilen bilgiler		

- (67) 2017 ve 2018 yıllarına ait veriler üzerinde yapılan incelemeler ışığında; HUAWEİ'nin baz istasyonu pazarı ve baz istasyonu antenleri pazarlarında hem toplam gelir-maliyet anlamında kârlı olduğu, hem de ihale bazında bakıldığında tüm ihalelere maliyet üstü fiyat teklifi verdiği görülmektedir. Dolayısıyla HUAWEİ'nin söz konusu davranışının hâkim durumun kötüye kullanılması teşkil etmesi için gereken şartlardan biri olan; fiyatın maliyetin altında olması şartının karşılanmadığı, dolayısıyla teşebbüsün

¹⁴ (.....) ifade etmektedir.

¹⁵ Numeko firmasının HUAWEİ'nin Türkiye'deki iş ortaklarından biri olduğu belirtilmiştir.

¹⁶ HUAWEİ tarafından "(.....)" olarak anılan projenin, (.....) olarak yer verilmiştir.

¹⁷ (.....) olduğu belirtilmektedir.

¹⁸ TURKCELL tarafından, (.....) belirtilmiştir.

¹⁹ Proje kapsamında kurulmuş (.....) ilişkin bir ihale olduğu ifade edilmiştir.

incelemeye konu davranışları ile 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesini ihlal etmediği kanaatine varılmıştır.

J. SONUÇ

- (68) Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre, 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi uyarınca soruşturma açılmamasına, gerekçeli kararın tebliğinden itibaren 60 gün içinde Ankara İdare Mahkemelerinde yargı yolu açık olmak üzere, OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.