



TELEKOMÜNİKASYON KURUMU

UZAK MESAFE İŞLETMECİLİĞİ

Sektörel Araştırma ve Stratejiler Dairesi Başkanlığı

Ejder ORUÇ, Daire Başkanı

Müberra GÜNGÖR, T. Uzmanı

Gökhan EVREN, T. Uzman Yrd.

K. Sacid SARIKAYA, T. Uzman Yrd.

M. Kasım CANTEKİNLER, T. Uzman Yrd.

Talat GÜÇLÜ, T. Uzman Yrd.

Beytullah KUŞCU, Mühendis

HAZİRAN

2003

Bu çalışma Telekomünikasyon Kurumunun görüşlerini yansıtmaz. Sorumluluęu yazarına aittir. Yayın ve referans olarak kullanılması Telekomünikasyon Kurumunun iznini gerektirmez.

İÇİNDEKİLER

TELEKOMÜNİKASYON HİZMETLERİNİN LİSANSLANDIRILMASI	4
1. GİRİŞ	4
1.1. Telekomünikasyon Lisansları	4
1.2. Lisanslama Amaçları	5
1.3. Lisanslama ve Diğer Düzenleyici Araçlar	7
1.4. Çok Taraflı Ticaret Kuralları	9
1.5. Avrupa Birliği Lisanslama Direktifi	10
2. LİSANSLAMA MODELLERİ	11
3. LİSANSLAMA SÜRECİ	15
3.1. Yerleşik İşletmecinin Lisanslanması	15
3.2. Pazara Yeni Girenlerin Lisanslandırılması- Bireysel Lisanslar	16
3.3. Genel Yetkilendirmeler	17
3.4. Spektrum Lisansları	17
3.5. Spektrum Açık Arttırmaları, Kura Yöntemi ve Karşılaştırmalı Değerlendirme Süreçleri	17
4. LİSANSLAMA UYGULAMALARI	20
4.1. Şeffaflık	20
4.2. Kamuya Danışma	21
4.3. Lisans Ücretleri	22
4.4. Esneklik ve Belirlilik Dengesi	23
4.5. Lisans Verme ve İhale Yapma Arasındaki Farklar	24
4.6. İmtiyaz, Yap-İşlet-Devret ve Diğer Düzenlemeler	25
4.7. Hizmet Alanları	26
4.8. Yeterlilik Kriterleri	27
4.9. Seçim Kriterleri	28
5. LİSANSLARIN İÇERİKLERİ	29
UZAK MESAFE İŞLETMECİLİĞİNİN YETKİLENDİRMESİ	35
6. UZAK MESAFE İŞLETMECİLİĞİ	35
6.1. Uzak Mesafe Telefon İşletmeciliğine İlişkin Teknik Açıklamalar	35
6.1.1. Taşıyıcı ön seçimi	35
6.1.2. Arama bazında (call-by-call) taşıyıcı seçimi	36
6.1.3. Ön ödemeli Arama Kartı	37
6.2. Uzak Mesafe Hizmetleri ve ABD'nin Uzak Mesafe Hizmetlerinde Rekabeti Sağlama Yaklaşımı	39
6.3. AB'de Uzak Mesafe İşletmeciliği Pazarı	41
6.4. Uzak Mesafe İşletmeciliği'nin Yetkilendirmesinde Temel Unsurlar	45
6.4.1. Lisansın Türü	45
6.4.2. Pazara Giriş ve İşletmeci Sayısı	47
6.4.3. Lisansın Süresi	50
6.4.4. Lisans Ücreti	51
6.4.5. Seçim Kriterleri	59
6.4.6. Lisansın Kapsamı	60
6.4.7. Taşıyıcı Seçimi	61
6.4.8. Faturalandırma	62

ÜLKE İNCELEMELERİ.....	63
7. AB ve DİĞER ÜLKELERDE UZAK MESAFE İŞLETMECİLİĞİNİN YETKİLENDİRMESİ.....	63
7.1. Almanya	63
7.2. Belçika	65
7.3. Danimarka.....	69
7.4. Fransa.....	71
7.5. Hollanda.....	73
7.6. İngiltere.....	75
7.7. İrlanda	80
7.8. İspanya	82
7.9. İtalya.....	85
7.10. Portekiz	88
7.11. Şili	90
7.12. Yunanistan.....	90
8. SONUÇ	92
9. KAYNAKÇA	97

1. BÖLÜM

TELEKOMÜNİKASYON HİZMETLERİNİN LİSANSLANDIRILMASI¹

1. GİRİŞ

1.1. Telekomünikasyon Lisansları

Telekomünikasyon lisansı, bir işletmeciye telekomünikasyon hizmetleri sunması ya da telekomünikasyon tesislerini işletmesi için yetki vermektedir. Bunun yanında lisanslar bu tür yetkilendirmelerin hüküm ve koşulları ile telekomünikasyon işletmecisinin temel haklarını ve yükümlülüklerini de belirlemektedir.

Lisanslama pek çok telekomünikasyon pazarında nispeten yeni bir gelişmedir. Geçmiş yıllarda pek çok pazarda telekomünikasyon hizmetleri, devlet mülkiyetindeki yerleşik işletmeciler tarafından tekel olarak sunulmaktaydı. Telekomünikasyon işlemleri posta hizmetleri, ulaşım ve diğer kamusal hizmetlerle birlikte kamu yönetiminin bir kolu olarak değerlendirilmekte ve bu yüzden lisansa gerek duyulmamaktaydı.

Birçok ülke örneğinde yerleşik işletmeci için lisanslar özelleştirme sürecinin bir parçası olarak hazırlanmıştır. Lisanslama ile yerleşik işletmecilerin hakları ve yükümlülükleri belirlenerek yatırımcılara yatırım yaptıkları işlerle ilgili belirlilik sağlanması amaçlanmıştır. Lisanslar; işletmecinin tanımı, hangi hizmetlerin sunulmasına izin verilir verilmeyeceği ve neyi yapmakla yükümlü olduğu hususlarında herhangi bir belirsizliğe yer vermeden tüketiciler, rakipler ve hükümet dahil tüm tarafların açık bir fikir sahibi olmasını sağlamaktadır.

Lisanslama özellikle yeni oluşan ve geçiş konumundaki ekonomilerde önem arz etmektedir. Lisanslar yatırımcılar için belirsizliği ortadan kaldırmakta ve bu tür ekonomilerde telekomünikasyon altyapısının yenilenmesi ve tesis edilmesi amacıyla yapılacak milyarlarca dolarlık yatırım için gerekli güven ortamını tesis etmektedir.

Lisanslar bütün ülkelerde aynı önemi haiz değildir. ABD ve Kanada gibi tekel konumundaki işletmecilerin uzun süredir özel sektörün elinde olduğu bir kaç ülkede telekomünikasyon lisansları bulunmamaktadır. Bu ülkelerde lisanslar yerine düzenleyici otoritenin tarife onay usulleri, emirleri ve kararları vasıtasıyla düzenleyici koşul ve şartlar empoze edilmektedir. Latin Amerika ülkeleri dahil diğer bazı ülkelerde ise özel sektör kontrolündeki telekomünikasyon taşıyıcıları için imtiyazlar ya da franchise'lar verilmektedir.

¹ Telecommunications Regulation Handbook, Module 2 Licensing Telecommunications Services, Hank Interven McCarthy Tétrault, infodev..

“Lisans”, “imtiyaz” ve “franchise” terimleri çeşitli ülkelerdeki kanunlara göre farklı biçimde tanımlanabilmekle birlikte, temelde bu terimler aynı kavrama karşılık gelmektedir. Telekomünikasyon düzenlemeleri bağlamında bunların hepsi bir telekomünikasyon hizmet sağlayıcısının haklarını ya da yükümlülüklerini tanımlayan, düzenleyici ya da diğer hükümet otoriteleri tarafından kabul edilmiş ya da verilmiş yasal belgeleri içermektedir. Bu raporda basitlik açısından sadece “lisans” terimi kullanılmaktadır.

Yerleşik ve pazara yeni giren işletmecilere lisanslama süreci bazen bağımsız telekomünikasyon düzenleyicileri tarafından bazen de doğrudan hükümetler ya da bakanlıklar tarafından ele alınmaktadır.

Lisanslama süreci genellikle telekomünikasyon sektörünün reformunda üstlenilen düzenleyici işlemlerin en önemlilerinden biri olup, telekomünikasyon pazarının yapısı, işletmeci sayısı ve türleri, işletmeciler arasındaki rekabet düzeyi ve telekomünikasyon hizmetlerinin sunumunun etkinliği ile yakından ilişkilidir.

1.2. Lisanslama Amaçları

Hükümet ve düzenleyicilerin telekomünikasyon işletmecilerine lisans verirken çeşitli amaçları bulunmaktadır.

- i. **Zorunlu Kamu Hizmeti Sunumunun Düzenlenmesi:** Temel telekomünikasyon hizmetleri pek çok ülkede zorunlu kamu hizmetleri olarak görülmektedir. Özelleştirmeye doğru geri dönüşü olmayan bir eğilim yaşanırken ülkeler, pek çok temel telekomünikasyon hizmeti arzının kamu yararını gözeterek şekilde sağlanması için bazı kontrol mekanizmaları hayata geçirilmektedir. Lisanslama pek çok ülkede bu tür kontrollerin uygulanması için önemli araçlar olmaktadır.
- ii. **Şebeke, Hizmet ve Diğer Evrensel Hizmet Amaçlarının Yaygınlaşması:** Bu amaç pek çok ülkede yeni telekomünikasyon işletmecilerine lisans verilmesi için temel neden olmaktadır. Şebekenin yayılımı ve hizmetin yaygınlaştırılmasına ilişkin zorunluluk çoğu zaman lisanslarda yer almaktadır. Bu durum özellikle devlet sahipliğindeki yerleşik işletmeci (PTT) özelleştirilirken ya da imtiyaz verilirken (örneğin kıt spektrumun kullanım hakkını da içeren bir mobil lisansı) önem arz etmektedir. Gelişmekte olan ülkeler için de evrensel hizmet ve evrensel erişim amaçlarının desteklenmesi ve altyapı yatırımlarının genişletilebilmesi için lisanslar önemli bir araç görünümündedir.
- iii. **Özelleştirme ve Ticarileştirme:** Devlet sahipliğindeki bir yerleşik işletmeci özelleştirilirken lisanslama zorunlu bir işlem olarak karşımıza çıkmaktadır. Lisans, işletmecinin hak ve sorumluluklarını tanımlamaktadır.
- iv. **Pazar Yapısının Düzenlenmesi:** Düzenlemenin önemli yönlerinden biri telekomünikasyon sektörünün pazar yapısının belirlenmesidir (özellikle telekomünikasyon hizmetleri sunmak için lisans alacak işletmecilerin sayısı). Pek çok ülkede yeni telekomünikasyon işletmecilerine lisans verilmesinin temel sebebi rekabetin

arttırılmasıdır. Yeni işletmecilere lisans verilmesi bazı telekomünikasyon pazarlarında rekabetin hızla artmasına neden olmuştur (örneğin mobil, İSS). Diğer taraftan lisanslama rekabeti arttırırken, lisanslama şartları pazara erişimi sınırlandırmak için önemli bir araç olarak da kullanılabilir. Bu durum tekel, duopol ya da diğer özel hakların lisanslar vasıtasıyla verildiği ya da devam ettirildiği ülkelerde lisanslama otoritelerinin temel amacını oluşturmaktadır. Bu tür haklar genellikle politik ya da mali sebeplerle verilmektedir. Örneğin birçok hükümet belirli bir dönem için yeni özelleştirilmiş işletmeciye tekel haklarını vererek devlet kasasına aktarılan özelleştirme gelirlerini arttırmıştır. Tekel konumunun sürmesi genellikle telekomünikasyon pazarlarındaki etkinliği azaltmaktadır. Ancak pek çok hükümet bu durumu borç ödeme gibi amaçlar doğrultusunda nakit para yaratılması için kullanılan geçici bir problem olarak değerlendirmektedir. Bu durumlarda serbestleşme genellikle aşamalar halinde gerçekleştirilmektedir.

- v. **Rekabeti Tesis Etmek:** Lisanslar çoğunlukla işletmecilerin rekabet edebilecekleri bir ortam tesis etmek ve yerleşik işletmecinin telekomünikasyon pazarı içindeki hakim konumunu kötüye kullanmasını engellemek amacıyla çeşitli şartlar içermektedir. Bu şartlar, lisanslar içinde “adil ticaret koşulları” ya da “rekabet karşıtı davranışlardan korunma” olarak isimlendirilmektedir.
- vi. **Kıt Kaynakların Tahsisi:** Telekomünikasyon hizmetlerin sunumu için gerekli kıt kaynakların (örneğin radyo spektrumu, numaralar ve geçiş hakkı) işletmeciler arasında adil, etkin ve kamu yararını gözeterek biçimde dağıtılması gerekmektedir. Bu tahsis rekabete ilişkin isteklerin ve önceliklerinin dengelenmesini gerekli kılmaktadır. Örneğin; spektrum en yüksek fiyatı veren işletmeciye verilebileceği gibi fiyatları düşürmek ya da yeni hizmetlerin yapılmasını teşvik etmek için en düşük maliyetlerde de tahsis edilebilir. Geçiş hakkı hükümet otoriteleri ya da kamu hizmetleri için bir gelir kaynağı olabilir. Ancak bu hak üzerindeki ekonomik ve diğer kısıtlamalar hizmet yayılımının gecikmesine ve daha yüksek tüketici fiyatlarına yol açabilir.
- vii. **Devlete Gelir Sağlamak:** Telekomünikasyon işletmecilerinin ve radyo spektrumunun lisanslanması devletlere oldukça önemli gelir kaynağı sağlamaktadır. Yeni bir lisans için açık arttırma yapılması bir defaya mahsus gelirler ortaya çıkarmaktadır. Bu gelire ek olarak yıllık lisans ücretleri düzenleyicinin işlemlerini finanse etmek ya da diğer amaçlar için sürekli bir gelir kaynağı yaratmaktadır. Ayrıca yeni işletmecilere lisans verilmesi telekomünikasyon pazarının boyutunu büyütebilmekte ve böylece devletler için daha yüksek vergi gelirleri ortaya çıkabilmektedir.
- viii. **Tüketicinin korunması:** Tüketicinin korunmasıyla ilgili koşullar çoğunlukla telekomünikasyon lisanslarının içine dahil edilmektedir. Bu tür koşullar arasında fiyat düzenlemeleri, faturalama uygulamaları, tüketici şikayet mekanizmaları, uyuşmazlık çözümü, hizmet bozuklukları için sorumluluk sınırlandırmaları ve tüketiciler için zorunlu hizmetler (acil durum hizmetleri, telefon rehberi hizmetleri ve uzman yardımı gibi) sayılabilir.
- ix. **Düzenleyici Belirlilik:** Lisans, işletmecinin ve düzenleyicinin hakları ve sorumluluklarını açık bir şekilde tanımlayarak düzenleyici rejime duyulan güvenin önemli derecede artmasını sağlayabilir. Düzenleyici belirlilik yeni işletmecileri ve yatırımları çekmek amacı

güden ülkelerde lisanslama sürecinin kritik bir parçasını oluşturmaktadır. Bu durum özellikle daha fazla risk taşıyan gelişmekte olan ekonomilerde ya da geçiş ekonomilerinde yabancı yatırımcılara lisans verilmesi durumunda önem kazanmaktadır.

1.3. Lisanslama ve Diğer Düzenleyici Araçlar

Çoğu ülkede lisanslar düzenleyici çerçevenin sadece bir ögesini oluşturmaktadır. İşletmecileri kontrol eden diğer kurallar; telekomünikasyon kanunları, sektör politikaları, düzenlemeler, kararname, usuller, hükümler ve yönergeler dahil edilmektedir. İşletmecinin hak ve yükümlülüklerinin bir lisansla mı ya da diğer vasıtalarla mı düzenleneceği genellikle iki faktör tarafından belirlenmektedir: Ulusal kanun gerekleri ve Ulusal düzenleyici çerçevenin gelişim seviyesi.

Bazı ülkelerde lisanslar içinde ele alınan konular başka ülkelerde diğer düzenleyici araçlar aracılığıyla ele alınmaktadır. Örneğin Meksika'da Telmex için belirlenen hedefler ve hizmet kalitesi standartları bu şirketin özelleştirilmesinden önce Telmex için hazırlanan lisansa (imtiyaz) dahil edilmiştir. Kanada'da hizmet kalitesi standartları ve hedefleri düzenleyicinin (CRTC) emirleri ve kararları içinde düzenlenmiştir.

Telekomünikasyon sektöründe özelleştirme ve serbestleşme hareketleri ilk olarak 80'li yılların başında İngiltere'de ortaya çıkmıştır. Bu yıllarda telekomünikasyon sektörünün düzenlenmesi kavramı İngiltere için de yeni bir kavramdı ve herhangi bir düzenleyici çerçeve bulunmamaktaydı. Bu yüzden British Telekom'a (BT) verilen lisans büyük ölçüde kanunla düzenlenmiştir. Bu kanunlar pek çok açıdan BT'nin işlemlerini kontrol etmekte ve temel ses hizmetleri için sınırlı tekel ve yeniden satış üzerinde kısıtlamalar gibi çeşitli özel haklar vermektedir. Benzer şekilde BT'nin İngiltere'deki sabit bağlantı alanındaki ilk rakibi Mercury şirketine verilen lisans, işletmeci için adil ve kapsamlı düzenleyici kurallar içermektedir.

Benzer modeller yerleşik işletmecinin özelleştirildiği ve yeni işletmecilere lisans verildiği Avrupa'nın diğer ülkelerinde de uygulanmıştır.

Özellikle Kuzey Amerika'daki bazı ülkeler, geçmiş dönemlerde düzenleyici kuralları net bir şekilde ortaya koyabilecek kapsamlı lisanslar vermemiştir. ABD ve Kanada'da detaylı düzenleyici kurallar düzenleyici kurum tarafından yapılan ya da onaylanan düzenlemeler, hükümler, usuller ya da tarifeler içerisinde yer almıştır. Bundan dolayı Kanada'da 1998 yılında bazı telekomünikasyon işletmecileri için ilk defa bir lisans rejimi uygulandığında düzenleyici otorite uluslararası hizmet operatörleri için iki sayfalık çok kısa lisanslar vermiştir.

Yeni işletmecilere lisans vermeyi ya da yerleşik işletmeciye yatırım çekmeyi planlayan ve net bir düzenleyici çerçevesi olmayan ülkeler adil ve kapsamlı lisanslar geliştirmeye ihtiyaç duyacaktır. Açık ve detaylı lisanslar ya da diğer düzenleyici araçlar olmaksızın özelleştirme ve serbestleşme

süreçlerini başlatan bazı ülkelerde düzenleyici belirsizlik yüzünden önemli problemler ortaya çıkmıştır.

Açık bir düzenleyici çerçeveye sahip olmayan bazı ülkelerde düzenleyici belirlilik, kapsamlı lisansların kullanımı vasıtasıyla özelleştirme sürecin ilk aşamalarında sağlanmıştır. Bu ülkelere örnek olarak Macaristan, Uganda, Fas ve Ürdün verilebilir. Daha detaylı lisanslar bu ülkelerdeki özelleştirme sürecine ve yeni rekabetçi girişlere önemli katkılar sağlamıştır. Tablo 9 düzenleyici çerçeveye sahip olmayan gelişmekte olan bir ülkedeki adil ve kapsamlı PSTN lisanslarının bir örneğini vermektedir.

Telekomünikasyon pazarlarında artan rekabetle birlikte ya lisanslar ya da diğer düzenleyici dokümanlardaki düzenleyici çerçeve detayının azaltılmasının mümkün olması gerekmektedir. Bu eğilim, lisanslamayla ilgili 1997 tarihli Avrupa Birliği Direktifleri ile asgari lisans şartlarını ve en sonunda lisans gereklerinin kaldırılmasını öneren 2000 tarihli lisanslama önerilerinde de kabul edilmiştir.

Ancak, başta ekonomik sorunlar ve yönetim problemleri yaşayan yüksek riskli ülkeler olmak üzere az gelişmiş telekomünikasyon pazarlarında durum farklılık arz etmektedir. Bu pazarların çoğunda açık ya da tutarlı düzenleyici politikalar ya da çerçeveler bulunmamaktadır. Sözü edilen pazarlarda, özelleştirme ve serbestleşme girişimlerinin bir parçası olarak açık ve detaylı lisansların geliştirilmesi önem arz etmektedir. Bu tür lisanslar hazırlanırken iki önemli amacın olması gerekmektedir.

- **Düzenleyici belirlilik:** Açık bir düzenleyici çerçeve geliştirilmeden önce özelleştirme ve lisanslama işlemlerinin uygulandığı yerlerde işletmecinin hak ve sorumluluklarının lisanslar içinde açık bir şekilde tanımlanması gerekmektedir. Arabağlantı, fiyat düzenlemeleri gibi önemli konular üzerindeki düzenleyici belirlilik, özelleştirme ve pazara yeni girişlerin arttırılması girişimlerinin başarısına katkıda bulunacaktır. Belirsizlik ise yatırımcı ilgisini azaltacaktır. Ayrıca özelleştirme satışları ve lisanslama ücretlerinden devletin beklediği gelirler de azalacaktır.
- **Özel hakların tanımlanması:** Sektör politikası çok sayıda işletmeciye lisans verilmesi ya da belirli süreler içinde özel tekel haklarının verilmesi amacını güdebilir. İmtiyazlı hakların verilmesi genellikle hükümetin özelleştirme ve lisanslama işlemlerinden elde ettiği gelirleri arttırmaktadır. Ancak tekel konumunun belli zaman aralıkları dışında da sürdürülmesi pazarın büyümesini engelleyebilir ve işletmeci etkinliğini tüketicinin zararına azaltabilir. İmtiyazlarla ilgili hangi politika benimsenirse benimsensin, işletmecilere ve yatırımcılara net bir fikir sağlaması için yeni işletmecinin lisanslarında benimsenen politika açık bir şekilde yer almalıdır.

1.4. Çok Taraflı Ticaret Kuralları

Hizmet Ticareti Genel Anlaşması (GATS) ve 1997 tarihli Dünya Ticaret Örgütü'nün (DTÖ) Temel Telekomünikasyon Hizmetleri Anlaşması (ABT), telekomünikasyon düzenlemelerine ve lisanslamaya uygulanabilir ticaret kurallarını içermektedir. Hem ABT'ye imza atan hem de DTÖ'ye katılmak isteyen ülkeler, düzenleme ve lisanslama uygulamalarını DTÖ ticaret kuralları ile uyumlu hale getirmelidir.

Aşağıda özetlenen lisanslama süreciyle ilgili ticaret kurallarının ortak teması şeffaf lisanslama ve rekabetçi pazarlardır.

- i) **Genel GATS şartları** : Bütün DTÖ üyesi ülkeler GATS'ın “genel yükümlülükler ve disiplinler” hükümlerine tabidir. Bunlardan üçü doğrudan lisanslama süreciyle ilgilidir.
 - (a) **En çok kayırılan ülke prensibi (GATS madde 2)**: Bir lisanslama rejiminin herhangi bir diğer üyenin hizmetlerine ve hizmet sunucularına, diğer bir ülkenin benzer hizmetleri ve hizmet sunucularına uygulandıktan daha az kayırıcı olmayan bir muameleyi, derhal ve şartsız olarak uygulayacağı şeklinde ifade edilmektedir.
 - (b) **Şeffaflık (GATS madde 3)**: Anlaşma, düzenlemelerde şeffaflığı esas almaktadır. Bu çerçevede, her üye ülke tarafından lisanslarla ilgili tüm mevzuatın yayımlanmasını ve bu konuda yabancı firma ve hükümetlerin bilgi alabilecekleri bir merkezin oluşturulmasını zorunlu kılmaktadır. Ayrıca, ülkelerin taahhütlerinde yer alan hizmetlerle ilgili mevzuatta yapılacak değişikliklerin söz konusu bilgi merkezleri tarafından DTÖ Sekreteryası'na bildirilmesini öngörmektedir.
 - (c) **Ticaret Önündeki Engeller (GATS madde 6)**: Lisanslama şartları lisanslar önünde gereksiz engel oluşturacak maddelerden oluşmamalıdır.
- ii) **Özel ABT Yükümlülükleri**: GATS çizelgeleri temel telefon hizmetleri de dahil bazı özel hizmetlerle ilgili üye ülkelerin ilave ticaret yükümlülüklerini içermektedir. Bunun yanında, DTÖ'nün Temel Telekomünikasyon Hizmetleri Anlaşmasının parçası yapılan ulusal yükümlülükler, pek çok ülkenin telekomünikasyon pazarına daha fazla erişim sunmasını gerekli kılmaktadır. Birçok durumda bu yükümlülüklerin uygulanması bir kaç yıllık zaman sürecini kapsamaktadır.

Pek çok ülkenin, ABT yükümlülüklerine ilave edilen DTÖ düzenleme referans dokümanı, temel telekomünikasyon hizmetlerine uygulanabilir bazı düzenleyici uygulamaların benimsenmesi şartını getirmektedir. Tablo 1'de görüleceği üzere bu yükümlülüklerden ikisi lisanslamayla doğrudan ilgilidir.

Tablo 1. DTÖ Düzenleme Referans Dokümanında Belirtilen Lisanslama Kuralları

DTÖ Düzenleme Referans Dokümanı- Yetkilendirmeye İlişkin Zorunluluklar

4 Yetkilendirme Kriterlerinin Kamuoyu Tarafından İzlenebilirliği

Bir yetkilendirmenin gerekli olduğu durumda aşağıdaki hususlar kamuoyunun bilgisine açık olmalıdır.

- (a) Bütün lisanslama kriterleri ve herhangi bir lisans için başvuru yapıldığında gereken karar alma süresi ve
- (b) Bireysel lisansların hüküm ve şartları.

Bir lisans başvurusunun reddedilmesi durumunda, başvuru sahibi talebin reddebilme gerekçelerini bilmelidir.

6 Kıt Kaynakların Kullanımı ve Tahsisi

Frekans, Numara ve Geçiş Hakkı gibi bütün kıt kaynakların kullanımına ve tahsisine ilişkin prosedürler objektif, zamanlı, şeffaf ve eşitlik ilkeleri gözetilerek yerine getirilmelidir. Tahsisi yapılmış olan frekans bandlarının mevcut durumu kamuoyunun bilgisine açık olmalıdır ancak ülkelerin özel amaçlı kullanımı için tahsis edilen frekans bantlarının detaylı olarak kamuoyu bilgisine sunulması gerekmemektedir.

1.5. Avrupa Birliği Lisanslama Direktifi

1997 tarihli Avrupa Birliği Lisanslama Direktifi, Avrupa'da Telekomünikasyon yetkilendirmelerine ilişkin kapsamlı bir çerçeve oluşturmaktadır. Çizilen bu çerçeve, Dünya Ticaret Örgütü'nün belirlediği kurallarla uyumludur. Bu direktif Avrupa Birliği (AB) ülkeleri için bağlayıcı olmakla birlikte, diğer ülkeler için de lisanslama rejiminin geliştirilmesi açısından iyi bir kaynak teşkil etmektedir.

AB, 12 Haziran 2000 tarihinde yeni direktif için bir bildiri yayınlamıştır. Ancak, bu yeni bildiri 1997 direktifinin uygulanmasına yönelik yeni bir çabayı ifade etmektedir.

AB'nin bu direktifi yayınlamasının amacı Tablo 2'de özetlenmektedir.

Tablo 2: AB Lisanslama Amaçları

1997 Tarihli AB Direktifinin Amaçları

Bir lisanslama rejimi vasıtasıyla telekomünikasyon pazarı içinde rekabeti yaymak için

- Numara, spektrum ve geçiş hakkı gibi kıt kaynakların kullanılabilirliğiyle alakalı uygun kısıtlamalar, şeffaflık ve ayırım gözetmeyen koşullar dışında giriş önündeki tüm engellerin ortadan kaldırılması,
- Tüm AB ülkeleri içinde lisanslama süreçlerinin basitleştirilmesi ve birbiriyle uyumlu hale getirilmesi,
- Şeffaf lisans koşulları tesis etmek ve uygulanabilir gereksinimlerin yerine getirilmesiyle uyumlu mümkün olan en hafif düzenlemenin oluşturulması.

Direktif, İngiltere'nin sınıf lisansları olarak adlandırdığı genel yetkilendirme yöntemini teşvik etmektedir. Bireysel Lisans Yönteminin ise sadece kamu ses telefon işletmeciliği ve kıt kaynakları kullanan telekomünikasyon hizmetleriyle sınırlandırılması önerilmektedir. Genel yetkilendirmede şartlar, “zorunlu gereksinimler” ile sınırlı olmalıdır. Böyle bir şartın nasıl olması gerektiği Tablo 3'te verilmektedir. Genel yetkilendirme için lisans şartları ve uygunluk kriterleri, lisans veren otorite tarafından yayınlanmalıdır. Kriterleri sağlayan herkes, daha detaylı bir seçim işlemine ve düzenlemeye tabi tutulmadan hizmet sağlamaya yetkilendirilmelidir.

1997 tarihli direktifte bireysel lisanslara uygulanacak şartlara getirilecek sınırlamalar da yer almaktadır (Tablo 4).

Avrupa Komisyonu, Haziran 2000 tarihli önerisinde lisans gerekliliklerinin azaltılmasını amaçlamıştır. 1997 tarihli direktif, önceliği genel yetkilendirmeye vermekle birlikte, Komisyon üye ülkelerin birçoğunda halen bireysel lisanslama yönteminin bir kural olarak devam ettiğini belirtmektedir. Pazara girişi daha fazla geliştirmek amacıyla hazırlanan Avrupa Birliği'nin Haziran 2000 tarihli önerisi bütün hizmetleri ve şebekeleri içine almakta ve bireysel yetkilendirmeyi sadece radyo frekans tahsisi ve numara tahsisi ile sınırlandırmaktadır. Bu öneri, aynı zamanda hizmet sağlayıcılara yönelik şartların da azaltılmasını istemektedir. Bunun yanında, bütün operatörlere uygulanabilecek kanuni şartlar, genel yetkilendirme şartları ve bireysel lisanslama şartları arasında kesin bir ayırım istenmektedir.

2. LİSANSLAMA MODELLERİ

Telekomünikasyon işletmecilerini ve hizmetlerini yetkilendirmede genellikle üç farklı yaklaşım kullanılmaktadır.

- 1- Bireysel Lisanslar
- 2- Genel Yetkilendirmeler
- 3- Lisans Gerektirmeyen Hizmetler (serbest giriş)

Bu üç farklı kategori birçok ülkede düzenleyici bir çerçeve içerisinde görülmektedir. Ancak tüm ülkelerdeki kanuni çerçeve, bu sınıflandırmayı tam olarak yansıtmamaktadır

Tablo 3. Genel Yetkilendirme Şartlarında AB Kuralları

1. Yetkilendirmeye ilişkin bütün şartlar eşitlik ilkesi dahilinde Avrupa Birliği rekabet kurallarına uygun olmalıdır.
2. Bütün yetkilendirmelerde bulundurulabilecek hususlar;
 - Zorunlu gereksinimlerin yerine getirilmesinin teminat altına alınması,
 - Bazı istatistiki bilgilerin sunulması,
 - Tarifelerin, ayrımcı olmayan ve rekabeti bozmayacak şekilde oluşmasını sağlamak dahil telekomünikasyon pazarında rekabete aykırı davranışları önlemek için gerekli şartların konulması,
 - Numaralandırma kapasitesinin etkin ve verimli kullanılmasını sağlamak için gerekli şartların konulması.
3. Genel Yetkilendirmelere İlişkin Özel Şartlar
 - Müşterilerin ve kullanıcıların korunması ile ilgili hükümler,
 - Standart abone sözleşmesinin, ulusal düzenleyici otorite tarafından önceden onaylanması,
 - Detaylı ve doğru faturalandırmanın sağlanması,
 - Uyuşmazlıkların çözüm prosedürlerinin oluşturulması,
 - Tarifeler ve hizmet kalitesi dahil olmak üzere, hizmetlere erişim şartlarında herhangi bir değişikliğin olması halinde yeterli bilginin önceden verilmesi,
 - Avrupa Birliği Kanununa göre evrensel hizmet sunumu için finansal destek sağlanması ,
 - Rehber bilgileri için zorunlu olan tüketici veritabanı bilgisinin oluşturulması,
 - Acil durum hizmetlerinin sunulması,
 - Özürlü insanlar için özel düzenlemelerin yapılması,
 - Avrupa Birliğinin Arabağlantı Direktifi ve Birlik Kanunu hükümlerine göre arabağlantı ve hizmet uyumluluğu yükümlülüğünün getirilmesi.

Lisanslama ile ilgili bu üç yaklaşımdan her birinin temel özellikleri Tablo 5’de verilmektedir. Herhangi bir lisansın çerçevesi her ülkenin kendi yasal rejimine bağlıdır.

Tablo 4: Bireysel Lisans Şartları İle İlgili AB Kuralları

Bireysel Lisanslara İlişkin Özel Şartlar;

- Numara tahsisine ilişkin özel şartlar (Ulusal Numaralandırma Planı ile uyumluluk),
- Radyo (telsiz) frekans bandının verimli kullanımı ile ilgili özel hükümler,
- Ortak yerleşim ve tesis paylaşımına ilişkin hükümler ve kamuya veya özel mülkiyete tabi yerlere erişimi de içeren, çevre ve şehir planlaması ile ilgili özel planlama zorunlulukları
- Lisansların geri alınması ya da ertelenmesine ilişkin hükümlere zarar vermeden özellikle radyo (telsiz) frekans bandının veya numaraların etkin ve verimli kullanımını temin etmek için lisansların maksimum süre için verilmesi,
- Evrensel hizmet yükümlülüğünün getirilmesi,
- Etkin piyasa gücüne sahip operatörlerin arabağlantı yapmasını garanti altına almak veya bu gücü kontrol altında tutmak için bu operatörlere bazı hükümlerin getirilmesi,
- Avrupa Birliği Kanunu ve Birlik ülkelerinin üçüncü ülkelerle ilgili karşılıklı yükümlülüklerine uygun olarak özel mülkiyet hakları ile ilgili şartlar,
- Bir hizmetin veya şebekenin devamlılığı ve sürekli erişilebilirliği ve kalitesi ile ilgili yükümlülükler,
- Kiralık hat sağlanması ile ilgili özel şartlar.

Gelecekte, serbestleşen piyasalarda bireysel lisanslara duyulan ihtiyaç daha da azalacaktır. Tam rekabetçi bir piyasada ancak spektrum gibi kıt kaynakların tahsisinde bireysel lisanslara ihtiyaç duyulacaktır.

Yasal şekli ve yöntemi ne olursa olsun iyi lisanslama rejimlerinin ortak özelliklerinden bazıları açıklık, şeffaflık, gereksiz ve ağır şartlardan kaçınmaktır.

Tablo 5: Lisanslama Rejiminde Değişik Yöntemler

Lisanslama Yöntemi	Temel Özellikler	Örnekler
Bireysel Lisanslar (Operatöre Özel Lisanslar)	<ul style="list-style-type: none">➔ Genellikle standart ve detaylı bir lisans dokümanı➔ Genelde rekabetçi bir seçim prosedürüyle verilir➔ Kullanılmasının yararlı olduğu durumlar:<ul style="list-style-type: none">▪ Spektrum gibi kıt bir kaynağın veya hakkın kullanımının lisanslanması gerektiğinde▪ Düzenleyici kurumun herhangi bir hizmetin özel bir yöntemle sunulması gerektiğini düşündüğü durumlarda (örneğin, işletmecinin etkin piyasa gücüne sahip olması durumu).	<ul style="list-style-type: none">➔ Tekel pazarında temel PSTN hizmetleri➔ Mobil ve sabit kablosuz hizmetler➔ Frekans kullanımı gerektiren hizmetler
Genel Yetkilendirmeler (Sınıf Lisansları)	<ul style="list-style-type: none">➔ Bireysel lisansların doğru olmadığı, fakat genel şartların konulması suretiyle önemli düzenleyici amaçlara ulaşılabilecek durumlarda yararlıdır.➔ Tüketici haklarının ve diğer temel unsurların korunmasına ilişkin hükümler içerir.➔ Rekabetçi seçim prosedürü kullanılmadan belirli kriterleri sağlayan herkes hizmeti sunmaya ya da tesisi işletmeye yetkilendirilir.	<ul style="list-style-type: none">➔ Veri iletim hizmetleri➔ Yeniden satılan hizmetler➔ Özel şebekeler
Lisanssız olarak sunulabilen hizmetler (tam serbestleşmiş hizmetler)	<ul style="list-style-type: none">➔ Herhangi bir lisanslama süreci yoktur.➔ Bir faaliyetin teknik olarak düzenlemelere tabi faaliyetlerin tanımı içinde yer aldığı (kamuya telekomünikasyon hizmeti sunulması) ancak lisans şartlarının uygulanmasına gerek duyulmadığı durumlarda bu yöntem faydalıdır.➔ Genel bir düzenleme ya da kararla genel gereksinimler konulabilir (Düzenleyici kuruma tescil gibi).	<ul style="list-style-type: none">➔ İnternet Servis Sağlayıcılar➔ Katma değerli hizmetler

3. LİSANSLAMA SÜRECİ

Lisanslama süreci bir ülkedeki sektör politikalarına, kanunlara ve pazar yapılarına bağlıdır. Aşağıda 5 değişik süreç ele alınmaktadır.

3.1. Yerleşik İşletmecinin Lisanslanması

Çoğu ülkedeki telekomünikasyon reformu PTT'lerin özelleştirilmesi ve pazarın değişik kısımlarında lisansların verilmesini içermektedir. Bir çok ülke reformları tamamlamış olsa da, bazı ülkelerde reformlara devam edilmektedir. Bazılarında ise reformlar hiç başlamamıştır.

Özelleştirme ve serbestleştirme sürecindeki en önemli adım yerleşik işletmecinin lisanslanmasıdır. Bu yöntem genellikle rekabetçi bir seçimi ya da diğer resmi kamu süreçlerini içermemektedir. Yeni telekomünikasyon kanunları veya kanunlardaki değişiklikler yerleşik işletmecinin lisanslanmasına izin vermektedir. Lisanslama süreci, halihazırdakilerin yanında yeni yetki ve sorumlulukların da detaylı olarak tanımlanmasını içermektedir. Bazı durumlarda, yerleşik işletmecilere genel izin verilebilmektedir. PTT dahil diğer yerleşik işletmeciler genellikle sınıf lisansı almaktadır. Avrupa Komisyonu lisanslama önerisi tam olgunlaşmış rekabetçi piyasalarda bireysel lisanslardan uzaklaşmayı desteklese de, iyi tanımlanmamış bir düzenleyici çerçevenin bulunduğu az gelişmiş rekabetçi piyasalarda yerleşik işletmecinin bireysel lisans yöntemi ile yetkilendirilmesi için iyi sebepler bulunmaktadır.

Tablo 6: AB Yetkilendirme Direktifi: PSTN İşletmecisini Düzenleme Modelleri

Düzenleme Modeli	Düzenleme Çerçevesi
→ Spektrum Tahsisi	→ Rekabetçi seçim yolu ile bireysel spektrum lisansları verilmesi
→ Temel Gereksinimler	→ Kriterleri sağlayan tüm işletmecilere genel işletim yetkisi ya da sınıf lisansı verilmesi
→ Rekabet karşıtı uygulamalar ve evrensel hizmet	→ Sektördeki tüm işletmecilere genel kanun ve düzenlemelerin uygulanması

Yerleşik işletmecinin yeni lisanslarındaki hak ve yükümlülükleri yeni sektör politikası ve düzenleyici sisteme uyarlanmak zorundadır. Bu hak ve yükümlülükler, özelleştirilecek işletmeci pazarda ilk defa rekabetle karşı karşıya gelecekse pazara dayalı ekonominin gerçeklerine uygun olmalıdır. Böyle bir lisansın şartlarını koymadan önce diğer pazarlardaki özelleştirme ve serbestleştirme süreçlerinde deneyimli kişilerden danışmanlık alınması ya da kamu danışma sürecinin uygulanması tavsiye edilmektedir.

Uygulamada, yerleşik işletmecinin lisanslanması, genellikle Kamu Telekomünikasyon İşletmecisi ile düzenleyici otorite arasında pazarlık sürecini içermektedir. Düzenleyici kurumun lisansa ilişkin görüşlerde iyi bir denge kurması önemlidir. Bu bakımdan, pazar gücünü mümkün olduğunca elinde tutmak isteyen kamu telekomünikasyon işletmecileri ile telekomünikasyon politikasını ve rekabeti geliştirmeyi hedefleyenler arasında ayrı bir çekişme gündeme gelmektedir. Ekonomi bakanları ve bu işletmelere yatırım yapanlar özelleştirmeden elde edilecek gelirleri artırmanın yolu olarak pazar avantajları ve ayrıcalık verilmesi üzerine odaklanmaktadır. Haberleşme bakanları ve düzenleyici kurumlar ise daha çok telekomünikasyon pazarında etkinliğin artırılması ve kamuya daha iyi hizmet sunumunun sağlanması için rekabeti geliştirmek gerektiği üzerinde yoğunlaşmaktadır.

Bazı ülkelerde yerleşik işletmeciler, mobil, veri haberleşmesi, internet servis sağlayıcılığı ve katma değerli hizmetler gibi yeni hizmetleri sunmak üzere yetkilendirilebilirler. Aynı zamanda pazara yeni giren işletmecilerin lisanslarında da bu hizmetleri sunma yetkisi verilebilmektedir. Yerleşik işletmeciler genellikle rekabetçi seçim işleminin dışında lisans sahibi olmaktadır. Rekabetçi seçim, mobil operatörler gibi pazara yeni girenlerin seçiminde kullanılmaktadır. Gelişmiş veya az gelişmiş ülkelerde mobil lisanslarında bu durum söz konusudur.

Adil rekabet hususları bu süreçte ortaya çıkmaktadır. Sıklıkla, pazara yeni giren bir işletmeci lisans için önemli miktarlarda ödeme yaparken yerleşik işletmeci bu ödemeyi yapmamaktadır. Ürdün ikinci GSM operatörünü lisanslandırıldığı zaman bu yöntemi kullanmıştır. Kolombiya'da ise ikinci mobil operatörü lisanslandırıldığında, daha önce yetkilendirilmiş olan operatörlerden ikinci operatörün ödediği ücretin %95'ini ödemesi istenmiştir.

Diğer ülkelerde, pazara yeni girenler lisans ücreti ödese bile yerleşik işletmecinin herhangi bir ücret ödemesi söz konusu değildir. Bazılarına göre yerleşik işletmeci daha önceki kanunlara ve uygulamalara göre lisans almış olup geçmişte verilen bir lisansın vergilendirilmesi adil değildir. Bazıları ise yerleşik işletmecinin bir çok riskleri aldığını ve pazarı geliştirmek için bir çok yatırım yaptığını ifade etmektedir. Bu açıdan bakıldığında, yüksek miktarda geçmişe dönük lisans ücretinin alınmasının uygun olmayacağı düşünülmektedir.

3.2. Pazara Yeni Girenlerin Lisanslandırılması- Bireysel Lisanslar

Yeni işletmecilere bireysel lisansların verilmesi bazı seçim prosedürlerinin uygulanmasını gerektirmektedir. Önceki işletmecilerin lisansının olmadığı durumlarda en iyi yöntem rekabetçi ve şeffaf bir yetkilendirme sürecinin uygulanmasıdır. Bu lisansla ilgili uygulamalar ayrıntılı olarak aşağıdaki kısımlarda anlatılmaktadır.

3.3. Genel Yetkilendirmeler

Genel yetkilendirmelerin verilmesi, lisansa uygunluk kriterlerinin ve lisans şartlarının tanımlanmasını içermektedir. İdeal olanı her iki unsurun da kamu danışma sürecine tabi tutulmasıdır. Bu durum lisanslama sürecinin şeffaflığını artırmakta ve ilgili bütün taraflardan gelen fikirlerin dikkate alınmasını sağlamaktadır. Genel yetkilendirmelerde seçim prosedürüne gerek duyulmaz ve şartları sağlayan tüm işletmeciler ve hizmet sağlayıcılar lisanslandırılabilir.

Mevcut bireysel lisansların genel yetkilendirmenin kapsamındaki hizmetleri içermesi durumunda, genel yetkilendirme sisteminin uygulanması daha karmaşık hale gelir. Örneğin genel yetkilendirmeler çoğunlukla katma değerli hizmetler için verilmektedir. Ancak, birçok yerleşik işletmeci de kendi bireysel lisanslarında bu hizmetleri sunmaya yetkilidir.

3.4. Spektrum Lisansları

Bir çok telekomünikasyon hizmeti radyo frekansları kullanım yetkisi gerektirmektedir. Bir hizmeti sunabilmek için verilen frekans kullanım yetkisi, genellikle bireysel lisanslar kapsamında verilmektedir. Örneğin; mobil işletmecilere, gereken spektrumu kullanma ve mobil şebekeleri işletme yetkisi verilmesi gerekmektedir.

Bir telekomünikasyon hizmetini sunabilmek için yetkilendirme ve gereken frekans bandını kullanma yetkisi eşzamanlı verilmelidir. İki yetkilendirme arasında tutarsız düzenlemeler ve gecikme olmamalıdır. Eğer iki ayrı lisans verilecekse bunlar eşzamanlı verilmelidir.

İki farklı lisans verilmesinin bir sebebi frekans yönetiminde idarenin tutarlı olmasını sağlamaktır. Çoğu ülkede spektrum yönetimi yetkisi; tarife düzenlemesi, rekabet karşıtı davranışlar gibi telekomünikasyon sektörünün diğer unsurlarını düzenleyen idareden farklı bir idareye verilmiştir.

3.5. Spektrum Açık Arttırmaları, Kura Yöntemi ve Karşılaştırmalı Değerlendirme Süreçleri

Radyo frekansı, kısıtlı ve bu nedenle değerli bir kamu kaynağı olarak kabul edildiğinden düzenlemeye tabidir. Teknolojideki gelişmeler sayesinde frekans spektrumunun kullanılabilir bölümleri artmış, böylece daha fazla verinin aynı bant genişliğiyle aktarılması mümkün olmuştur. Tüm bu gelişmelere rağmen telekomünikasyon hizmetlerinin büyük çoğunluğu halen frekans spektrumu üzerinden verildiğinden spektruma olan talep mevcut frekans miktarını aşmaktadır. Frekansların tahsisi için politika ve yaklaşımların geliştirilmesi gereklidir. Bu yaklaşımlar diğer lisanslama süreçleriyle benzerlikler taşıyabileceği gibi farklı da olabilirler.

Bir çok ülke, kamu tekeli döneminin bitmesinin ardından frekans tahsisi için yeni yaklaşımlar geliştirmiştir. Yeni yaklaşımların geliştirilmesi DTÖ'nün Düzenleme Referans Dokümanı ile

teşvik edilmektedir. Dokümanın 6. bölümünde; spektrum gibi kısıtlı kaynakların tahsisinde tarafsız, şeffaf ve ayrımcı olmayan bir anlayışın gerekliliği vurgulanmaktadır.

Talebin arzdan daha fazla olduğu durumlarda, frekans tahsisi için farklı yaklaşımlar uygulanmaktadır. En iyi yaklaşıma ilişkin genel kabul görmüş belirli bir örnek bulunmamaktadır.

Geleneksel yöntemde, hükümetler frekansları belirli hizmetlere tahsis etmekte; daha sonra bu frekansın bölümlerini “ilk gelen alır” stratejisiyle özgün amaçlar için kullanılmak üzere şirketlere tahsis etmektedir. Bu metot her ne kadar hızlı, pratik ve ucuz olsa da günümüzün rekabetçi ortamı için uygun değildir. Rakip işletmecilerin artan sayısı ve frekans talepleri, frekans tahsisi için yeni yaklaşımların geliştirilmesini sağlamıştır. Bu yaklaşımlar arasında kura yöntemi, karşılaştırmalı değerlendirme yaklaşımları ve açık arttırma bulunmaktadır. Bu yaklaşımların çeşitli kombinasyonları da kullanılmıştır. Örneğin, adaylar önce karşılaştırmalı değerlendirme metodu ile kısa listeye alınmış, daha sonra bir açık arttırma veya kuraya katılmalarının ardından nihai tahsis yapılmıştır.

Çekiliş (Kura) Yöntemi

Çekiliş yöntemi, benzer ya da eşit adaylara frekans tahsis edilmesinde hızlı, şeffaf ve ucuz bir yaklaşım olarak görünmektedir. Bu yöntem genellikle bir yeterlilik sürecinin ardından yapılmaktadır. Yeterlilik sürecinin yapılmaması halinde bu yöntem sektörün gelişimini engelleyebilir. Örneğin, Amerika'nın geçmiş tecrübelerine bakıldığında, kurayı kazanan bazı işletmecilerin, telekomünikasyon hizmeti verme niyetiyle değil, frekansını tekrar satarak kar elde etme amacıyla çekilişe katıldıkları ve bazı diğer işletmecilerin de işe başlamak için mali açıdan yetersiz oldukları anlaşılmıştır.

Karşılaştırmalı Değerlendirme Süreci (Güzellik Yarışması)

Karşılaştırmalı değerlendirme sürecinde, düzenleyici otorite veya sorumlu bir başka devlet kurumu, ilgili frekansın kimlere tahsis edileceğine karar verir. Karşılaştırmalı değerlendirme süreci, eşit konumdaki birçok aday arasından seçim yapmayı sağlayan bir yaklaşımdır. Ayrıca, düzenleyici otoritelerin sektöre özgü amaçlar doğrultusunda işletmecileri görevlendirmesine imkan verir.

Karşılaştırmalı değerlendirme sürecinin birçok şekli bulunmaktadır. Bazı durumlarda; frekans en etkin şekilde kullanarak, kamuya en iyi şekilde hizmet vermesi beklenen adaylara lisans verilirken, birçok durumda da; gerekli yeterlilik ve seçim kriterleri önceden yayımlanmakta ve adaylar bu kriterleri kendilerinin diğerlerinden daha iyi karşıladığını ispatlamaya çalışmaktadır.

Asgari yeterlilik şartları, genelde ilgili frekansa talip işletmecilerin mali kaynaklarının, teknik yeteneklerinin, ticari olanaklarının kanıtlanmasını içermektedir. Seçim kriterleri ise önerilen tarifeleri, coğrafi ve kullanıcı açısından kapsama hedeflerini, şebeke kurma hedeflerini, kalite ve hizmet taahhütlerini ve frekansın etkin kullanımını içermektedir. Yukarıda sıralanan kriterler bazı durumlarda kalite bazı durumlarda ise seçim kriteri olarak kullanılabilir.

Karşılaştırmalı değerlendirme süreci birçok açıdan eleştirilmektedir. Eleştiri sebeplerinden biri şeffaflığın eksikliğidir. Değerlendirme kriterlerinin, ne kadar katı olursa olsun mutlaka öznel (sübjektif) olduğu ifade edilmekte ve bazı durumlarda mahkeme ile sonuçlanabilmektedir. Mahkeme ile sonuçlanmaması halinde de hükümet veya düzenleyici otoritenin güvenilirliğinin sorgulanması gibi olumsuz etkileri beraberinde getirebilmektedir.

Karşılaştırmalı değerlendirme sürecinin eleştirilen bir diğer yönü ise sürecin genellikle yavaş işlemesidir. Mali yeterlilik, teknik planlar vb. kriterlerin titiz bir incelemeden geçirilmesi zaman almaktadır. Ayrıca, karşılaştırmalı değerlendirme sürecinin pazarda yer alacak işletmecilerin seçiminde bir düzenleyici otorite müdahalesi getirmesi eleştirilmektedir. Düzenleyici otorite müdahalesi yerine, pazar dengelerinin belirleyiciliğini yansıtması sebebiyle, açık arttırmaların karşılaştırmalı değerlendirmelerden daha iyi bir seçenek olduğu öne sürülmektedir.

Açık Arttırma

Açık arttırma düzenleyici otoriteler tarafından frekans tahsisinde yaygın olarak kullanılan bir yöntemdir. Açık arttırma yönteminde frekans içeren lisansların kim tarafından kullanılacağına gerçek anlamda pazar güçleri karar vermektedir. Ancak, birçok açık arttırma projesinde, adaylar güzellik yarışması sürecindeki kriterlere benzer kriterleri karşılayıp, ön yeterlilikten geçmek zorundadır. Sonuç olarak, bazı açık arttırmalarda adaylar mali ve teknik yeterliliklerini kanıtlamak durumundadır.

ABD tecrübeleri incelendiğinde ön yeterlilik şartlarının belirlenmesinin ne kadar önemli olduğu anlaşılmaktadır. Açık arttırmadan başarıyla çıkıp, frekans tahsisine hak kazanan bazı işletmecilerin, daha sonra söz konusu frekansı etkin bir şekilde işletmek ve hizmet kriterlerini yerine getirmek için yeterince mali ve teknik kaynağa sahip olmadıkları ortaya çıkmıştır.

Frekans açık arttırması için farklı yöntemler bulunmaktadır. En yaygınları:

- Açık ya da kapalı zarf usulü tek turlu açık arttırmalar
- Sıralı ya da eşzamanlı-çok turlu açık arttırmalar

Eşzamanlı-çok turlu açık arttırma yöntemi en yaygın kullanılan açık arttırma yöntemi olarak göze çarpmaktadır. Her turun başında adaylar, her lisans için mevcut en yüksek teklif hakkında bilgi alırlar. Yeni tekliflerin, mevcut tekliften daha önceden belirlenen bir asgari oran tutarında yüksek olması gerekmektedir. Bazı durumlarda, adaylar daha önceki turlarda yaptıkları teklifleri geri çekme hakkına sahiptirler; ancak bu davranış genellikle cezaya tabidir.

Eşzamanlı-çok turlu açık arttırma süreci, genel olarak bilgisayarlı ortamda yapılmaktadır, böylece teklifler ve diğer arttırma bilgileri hızla hesaplanıp iletilebilmektedir. Teklifler genellikle güvenlik amacıyla şifrelenir ve elektronik ortamda sunulur.

Açık arttırma yöntemi etkin, şeffaf ve tarafsız bir şekilde en yüksek fiyatı veren işletmecilere frekans tahsis edilmesini sağlamaktadır. Düzgün bir ön yeterlilik süreci teknik ve mali anlamda yeterli işletmecilerin hizmetleri hızla ve etkin bir şekilde sunmalarını garanti edebilmektedir. Bir açık arttırmayı kazanmak için gereken yüksek yatırımlar işletmecinin şebeke kurulumu ve hizmete geçmekte daha çabuk olmasını sağlayan motivasyon unsurları olarak görülebilir. Böylece işletmeci bir an önce hizmete başlayarak yatırımların geri dönüşümünü hızlandırabilecektir. Açık arttırmaların bir başka avantajı da, kıt kamu kaynaklarının mümkün olan en yüksek bedelden satılarak kamuya azami yarar sağlamalarıdır.

Öte yandan açık arttırmaların da eleştirilen bazı olumsuz özellikleri bulunmaktadır. Öncelikle, açık arttırmayı kazanan işletmecilerin yaptıkları yüksek yatırımları tüketicilere yüklemeleri eleştirilmektedir. Bunun sonucunda düşük kullanım oranlarına ulaşılması kaçınılmaz görülmektedir. Bir başka eleştiri de açık arttırmayı kazanmak için kullanılan sermayenin, şebeke kurulumunda harcanmasının daha yararlı olacağıdır. Mali yönden güçlü bir adayın her ikisini de ödemekte zorlanmayacağı düşünülse de; son yıllarda 3. nesil mobil hizmetlerin lisansları için ödenen yüksek bedeller ve lisans sahibi işletmecilerin içine düştükleri mali sıkıntılar, durumun bu kadar kolay olmadığına işaret etmektedir. Son olarak, yüksek açık arttırma bedellerinin küçük işletmecilerin telekomünikasyon pazarına girmelerini engelleyici etkisinin olabileceği ve ortaya çıkacak yoğun pazar yapısı sonucunda, tüketicilerin yüksek fiyatlara maruz kalabileceği öne sürülmektedir.

4. LİSANSLAMA UYGULAMALARI

Telekomünikasyon hizmetlerinin lisanslanmasında uygulanan yöntemler ülkeden ülkeye farklılıklar gösterse de ortak bazı özellikler yaygın olarak kullanılmaktadır.

4.1. Şeffaflık

DTÖ Düzenleme Referans Dokümanı'nda da yer aldığı üzere şeffaflık başarılı bir lisanslama sürecinin temel unsurlarından biridir. Şeffaflık, lisanslama sürecinin açık bir şekilde yapılmasını ve

lisans verme kriterlerinin önceden yayımlanmasını içermektedir. Bu şartlar, lisans verme ve iptal etmenin de dahil olduğu tüm lisans işlemlerini kapsamalıdır. Ana özellikler şu şekilde sıralanabilir:

- Başvuru ve ihale süreci kurallarının, sürelerinin, yeterlilik ve seçim kriterlerinin önceden yayımlanması,
- Yeterlilik ve seçim süreçlerinin birbirinden ayrılması,
- Önceden yayımlanmış yeterlilik kriterlerini karşılayamayan adayların fiyat tekliflerinin açılmadan iade edilmesi,
- Yeterli görülen adayların mühürlü fiyat tekliflerinin kamuoyu önünde açılması.

Elektronik ortamda başvuru ve arttırmanın yapıldığı bir şeffaflık süreci farklı özellikler gösterebilecektir.

Lisanslama sürecinin şeffaflığını garantilemek açısından, düzenleyici otoritenin; tüm katılımcıları, eski lisans sahiplerini, rakipleri ve kamuoyunu lisanslama sürecine davet etmesi faydalı olacaktır. Öte yandan şeffaf bir lisanslama süreci geliştirmek ve tüm kriterleri önceden belirleyip yayınlamak yeni kurulmuş bir düzenleyici otorite için maliyetli ve zorlayıcı olabilecektir.

Şeffaf lisanslama süreci, özel sektörün telekomünikasyon sektörüne yatırım yapmasında etkili bir motivasyon kaynağı olarak ortaya çıkabilecektir. Şeffaflığın eksikliği serbestleşme sürecinde yavaşlamaya ve özelleşmeden azami şekilde faydalanılamamasına sebep olabilir.

4.2. Kamuya Danışma

Lisanslama sürecinden önce ve süreç esnasında kamuoyuna danışmak faydalı bir uygulama olacaktır. Öncelikle süreç başlamadan önce kamuoyunu süreç hakkında bilgilendirmek düzenleyici otorite için yararlı olacaktır. Sektör oyuncularına danışma sürecinin şeffaf olduğu inancını arttıracaktır. Tüketiciler, eski işletmeciler ve işletmeci adayları ile yapılacak görüş alışverişi ve değerlendirmeler; lisansın amacına ve istenilen hedeflere ulaşmasını sağlamak için yapılacak düzenlemelerin başarıya ulaşmasına katkıda bulunacaktır.

Özellikle genel yetkilendirme yapılacağı zaman kamuoyunu bilgilendirmek önem arz etmektedir. Genel yetkilendirmenin önerilen koşullarının daha önceden bilinmesi kamunun görüş verebilmesini sağlayacaktır. Rekabetçi lisans süreçlerinde ise; aday ve ilgililerin görüş alışverişinde bulunacakları ihale öncesi konferans, soru ve cevapların yazılı olarak iletimi gibi yöntemler kullanılabilir.

Kamu danışma süreci resmi ya da gayri resmi yollarla gerçekleştirilebilmektedir. Önemli bir lisans tahsisinde, düzenleyici otoritenin şeffaf ve resmi bir danışma sürecine gitmesi daha yararlı

olacaktır. Düzenleyici otoritenin bir lisanslama süreci başlatma niyeti içerisinde olduğunu kamuoyuna yayınlacağı bir bildiri ile duyurması ve konu ile ilgili yorumları kabul etmesi faydalı bir yaklaşımdır. Bildiri, önerilen yaklaşım ve yorumların alınacağı spesifik konular hakkında detaylı bilgiler içermelidir. Düzenleyici kurum en iyi yaklaşım hususunda emin değilse, yorumlar farklı yöntemler kullanılarak istenebilir.

Bu şekildeki bir bildiri; başvuru adayları, mevcut lisans sahipleri, tüketici ve endüstri grupları dahil olmak üzere tüm ilgili taraflara gönderilmelidir. Bazı durumlarda tüm ilgili tarafların görüşlerini açıklayabileceği kamuya açık bir toplantı düzenlenebilir. Yazılı görüşlerin kopyaları da yayımlanabilir.

Lisans süreci öncesinde yapılacak kamu danışma süreci düzenleyici kurumun tüm ilgili hususları göz önünde bulundurma ihtimalini artıracaktır. Aynı zamanda düzenleyici kurumun yaklaşımıyla aynı fikirde olmasalar da taraflar görüşlerinin göz önünde bulundurulduğunu bilecektir.

4.3. Lisans Ücretleri

Telekomünikasyon sektöründe lisans ücreti farklı hususları tanımlamak için kullanılmaktadır. Lisans ücreti aşağıdakilerden bir ya da daha fazlasını içerebilmektedir:

- Şebeke işletme, hizmet verme, numara veya frekans gibi kısıtlı bir kaynağı kullanma hakkı için devlet ya da düzenleyici otoriteye ödenen prim ya da kira olarak ödenen ücret,
- Yetkilinin, frekans kullanımını yönetmek ve denetlemek için katlanmak durumunda kaldığı idari maliyetleri karşılayan ücret,
- Düzenleyici otoritenin lisanslandırma, lisans şartlarına uyulmasını sağlama, arabağlantı anlaşmazlıklarını çözme ve düzenleme çerçevesinde yer alan diğer konuları yerine getirme gibi görevlerinden kaynaklanan masrafları karşılayan ücret.

Yukarıda yer alan ücretlerin birbirinden ayrılması olumlu olacaktır. Böylece şeffaflığı sağlamak ve idari masrafların maliyet bazında hesaplandığını göstermek kolaylaşacaktır. Tamamen farklı iki kurum tarafından yürütülen lisans verme maliyetleri ile frekans tahsis etme maliyetlerinin birbirinden ayrılması şeffaflığı ve hesap verebilirliği geliştirecektir.

İdari maliyetlerin telekomünikasyon sektörü üzerine gereksiz bir yük getirmemesi gerektiği genel kabul görmüştür. Bu amaca ulaşmak için uygulanabilecek en şeffaf yöntem, açık maliyet karşılama şemalarıdır. Maliyet karşılama şemaları lisans ücretlerinin düzenleyici otoritenin beklenen ya da mevcut maliyetlerine dayalı olarak belirlenmesini içermektedir. Toplam maliyet karşılama düzeyi belirlendikten sonra, maliyetlerin lisans sahipleri ya da pazardaki oyuncular arasında paylaşılması gerekmektedir. Bu dağılım, telekomünikasyon gelirleri, kapsama alanları veya

hizmet tipleri gibi çeşitli faktörlere dayanabilmektedir. En yaygın dağılım faktörü olarak gelirler kullanılmaktadır.

4.4. Esneklik ve Belirlilik Dengesi

Telekomünikasyon lisansları, düzenlemelerde belirlilik ile teknolojiye, pazardaki gelişmeleri ve hükümet politikalarını dikkate almak için gerekli esneklik arasında denge sağlamalıdır.

Birçok ülkede, düzenleyici belirlilik ile esneklik arasındaki denge lisanslar yerine diğer düzenleme enstrümanları ile yapılmaktadır. Düzenlemelerin tam olarak gelişmediği ülkelerde, pazara yeni yatırımcıları çekebilmek için yetki belgelerine ayrıntılı şartlar konulması gerekmektedir.

Lisans şartları da genel düzenleme çerçevesine uyumlu olabilecek esnekliğe sahip olmalı ve gelecekte yapılacak düzenleyici reformları engellememelidir. Bu türde bir esnekliğin sağlanması için birkaç yöntem mevcuttur. Bunlar arasında aşağıdakiler sayılabilir:

- Düzenleyici kurumların lisanslar üzerinde tek taraflı değişiklikler yapabilmesine imkan tanımak,
- Lisans sürelerini kısa tutmak,
- Düzenleyici kurum ve lisans sahibinin ortak kararıyla lisanslarda değişiklik yapılabilmesine izin vermek,
- Ülkenin düzenleme rejimini etkileyen özel durumlarda, rekabeti bozmayacak şekilde ve adil olmak şartıyla, düzenleyici kurumun lisanslarda tek taraflı değişiklik yapabilmesine izin vermek.

İlk iki yaklaşım düzenlemede belirlilikle tutarlı değildir. Bu tip şartlar, büyük yatırım gerektiren sabit hat veya mobil lisansların çekiciliğini azaltabilmektedir.

Dördüncü yaklaşım, bu açıdan daha caziptir. Burada önemli olan nokta hangi şartların yalnızca düzenleyici kurum tarafından değiştirilebileceğinin, hangi şartların da değiştirilemeyeceğinin açık olarak belirlenmesidir. Örneğin; evrensel hizmet veya arabağlantı konularında düzenleyici kurum tek taraflı olarak lisans şartlarında değişiklik yapabilmeli ancak lisans süresi ve ücreti gibi sözleşmeyi etkileyecek veya lisansın ekonomik değerini düşürebilecek değişiklikler işletmecilerin rızası olmadan yapılamamalıdır.

Düzenleyici kurumun lisansın genel koşullarını değiştirebilme hakkı olduğu durumlarda, bu değişikliklerin şeffaf ve rekabeti etkilemeyecek şekilde yapılması gerekmektedir. Herhangi bir değişiklik yapılmadan önce lisans sahibi ve diğer etkilenen tarafların görüşü alınmalıdır. Bazı durumlarda, işletmecilerin kararı temyiz etme veya kararın gözden geçirilmesini talep etme hakları saklı tutulmalıdır.

4.5. Lisans Verme ve İhale Yapma Arasındaki Farklar

İşletmecilerin lisanslandırılması süreci devlet ihale sürecinden ayrılmalıdır. Birçok ülkede bu iki süreç birbirine karıştırılmakta ve bazen lisanslama sürecini olumsuz yönde etkilemektedir. Telekomünikasyon işletmecisinin yetkilendirilmesinde, düzenleyici kuruluş, kamu kaynağını kullanarak bir hizmet veya mal satın almamaktadır. Aslında lisanslamada esas olan, konulan kurallara uymayı taahhüt eden işletmecilere yeni iş olanakları sunmaktır. Bu durumda, düzenleyici kuruluş alıcıdan ziyade satıcı konumundadır.

Bu saptamalar lisanslama süreci için 2 önemli noktayı öne çıkarmaktadır:

- Düzenleyici kurum, deneyimli ve yeterli telekomünikasyon işletmecilerine mali açıdan cazip olanaklar sunmalıdır. Bazı lisans çeşitleri kendiliğinden rağbet görürken, yeni gelişmekte olan hizmetler için verilecek lisanslar çok iyi bir şekilde yapılandırılıp cazip hale getirilmelidir. Yaşanan tecrübeler, telekomünikasyon hizmetleri için lisans verileceği duyurulduğunda birçok kimsenin başvuruda bulunduğunu göstermiştir. Fakat başvuruda bulunanların birçoğunun mali ve teknik açıdan yetersiz ve düzenleyici kurumun istediği kriterleri yerine getiremeyecek durumda oldukları görülmüştür.
- Kamu ihale prosedürleri genelde telekomünikasyon lisans süreci için uygun değildir. Birçok ülkede bu ihaleler merkezi bir idare eliyle yürütülmektedir. Detaylı kamu ihale prosedürlerinin amacı genellikle rüşveti engellemektedir. Ancak bu prosedürlerin uygulanması yasal ve idari sıkıntılara sebep olabilir ve lisanslama sürecinin gerçek amaçları hususunda karmaşa ve gecikme oluşturabilir. Örneğin devlet ihale memurları alınacak mal ve hizmetlerin detaylı özelliklerinin görülmesini ve alımdan sonra da kurulumun ve performansın izlenmesini istemektedir. Bu çeşit bir mikro yönetim, telekomünikasyon lisansları için uygun değildir. Aşağıda da açıklandığı üzere lisanslama kriterleri net bir şekilde belirlenmelidir. Ancak, düzenleyici kurum genellikle sadece sonuçlarla ilgilenmektedir. Lisans koşullarının nasıl sağlandığından ziyade sağlanıp sağlanmadığına bakılmaktadır. Bu açıdan, teknoloji tercihleri, yönetim yapıları ve pazarlama stratejileri gibi hususlar lisans koşullarının ya da seçim kriterlerinin bir parçası olmamalıdır.

Telekomünikasyon hizmetleri yetkilendirilmesinde kamu ihale usullerinin uygulanması birçok farklı problemi de beraberinde getirecektir. Bu yüzden, karmaşık yöntemlerden kaçınılmalı, uluslararası düzeyde kabul görmüş telekomünikasyon lisanslama prosedürlerine dayalı basit ve şeffaf rekabetçi lisanslama süreçleri izlenmelidir.

4.6. İmtiyaz, Yap-İşlet-Devret ve Diğer Düzenlemeler

Lisans, belgede geçen süre ve koşullara veya diğer düzenlemelere uymak şartı ile kamu yetkilileri tarafından belirli bir hizmet sunumu için işletmecilere verilen izni temsil etmektedir. Lisansın verilmesi ve yürütülmesi konuları kamu kanunları veya idari kanunlar dahilindedir.

Bazı durumlarda özel sektör yatırımcıları devletle veya devletin sahibi olduğu işletmecilerle ticari anlaşmalar yaparak çeşitli iş alanlarına dahil olabilmektedir. Bu anlaşmaları tanımlamadan önce, imtiyaz kavramını açıklığa kavuşturmak gereklidir. Birçok ülkede imtiyaz, devlet ile umumi altyapının (ücretli yollar, elektrik santralleri veya telekomünikasyon ağları gibi) sahibi veya işletmecisi olan özel bir teşebbüs arasında yapılan antlaşmayı ifade etmektedir. İmtiyaz sahibinin sözleşme ile ilgili yaptığı ihlallerle de sivil mahkemeler veya tahkim ilgilenmektedir.

Bazı lisanslar hem düzenlemelere hem de imtiyaza yönelik şartlar taşımaktadır. Bu ikisi arasındaki ayrımı iyi belirlemek gereklidir. Bu yöndeki iyi yaklaşımlardan bir tanesi, imtiyazla ilgili konuların devlet (düzenleyici kurum değil) ve yatırımcı arasında yapılacak imtiyaz sözleşmesi ile halledilmesidir. Böyle bir anlaşma devlet destek anlaşması olarak da nitelendirilebilir.

Dikkat edilmesi gereken noktalardan birisi de imtiyaz teriminin farklı ülkelerde farklı anlamlar ifade etmesidir. Örneğin, Latin Amerika ülkelerinde (Meksika gibi) imtiyaz (devlet ve imtiyaz sahibi arasında imzalanmış olsa da), lisansla aynı manada kullanılmaktadır ve ticari anlaşma hükmünde değildir. Bunun yanı sıra bazı Asya ülkelerinde imtiyaz ortak girişim antlaşmalarının bir çeşididir ve telekomünikasyon şebekesi işletimi için verilen lisanslardan tamamen farklıdır.

Özel şirketler ile devlet veya PTT'ler arasında kurulan ortak girişimlerde birçok farklı senaryo mümkündür. Bunlar; Yap-İşlet-Devret, Yap-Devret-İşlet, Yap-İşlet-Sahip Ol, vb. şeklinde sıralanabilir.

Genel olarak, yukarıda sayılan projelerin tamamında amaç yatırımı teşvik etmek ve telekomünikasyon şebekesi kurmak için gerekli uzmanlık bilgisini artırabilmektir. Bu tip yapılarda ortaya çıkan değişik yaklaşımlardan birisi de özel sektör girişimcisinin altyapı kurma veya altyapıya sahip olma gibi haklarının bulunmaması ancak finansman ve/veya yönetimle ilgili konularda destek sağlayarak gelir paylaşımını bir yapı içerisinde yer almasıdır.

Bu bölümde anlatılan yapılanma çeşitlerinin hepsi şebeke yayılımının teşvik edilmesinde başta başarılı olmuştur. Bu başarının bir kısmı bu yapılanma çeşitlerinin lisanstan ziyade devletin sahip olduğu telekomünikasyon hizmetlerini kurmak ve işletmek için özel şirketlerin devletle sözleşme yapması şeklinde algılanmasından kaynaklanmaktadır. Bu yapılanma özel sektör mülkiyetini engelleyen kanun ya da politikaları çığnmeden telekomünikasyon işletmeciliğinde özel sektör katılımını sağlamaktadır.

Ancak Lübnan, Endonezya ve diğer ülkelerde yaşanan deneyimler bu modellerin uzun dönemde uygulanabilirlikten uzak olduğunu göstermiştir. Yap-İşlet-Devret modelinde, yatırımcıların bir

süre sonra dürüst çalışmadıkları, kısa dönem karlılıklarını artırmak için altyapı ve hizmet geliştirimine önem vermedikleri görülmüştür. Yap-İşlet-Devret modeli özel yatırımcının ayrılmasına yol açmasına rağmen sonlandırılmalı ya da gerçek bir lisansa dönüştürülmelidir. Eğer yatırımcı çekilirse, işletmeci tek başına hizmeti geliştirmeye ya da sunmaya devam edemeyebilir. Eğer imtiyaz lisansa çevrilirse, lisanslama sürecinin adillğine ve şeffaflığına ilişkin ciddi sorular ortaya çıkabilir.

4.7. Hizmet Alanları

Coğrafi hizmet alanlarının tanımlanması ve bu tanımlamalara göre yeni lisanslar verilmesi hususunda farklı ülkeler farklı yaklaşımlar göstermişlerdir. Bazı durumlarda lisanslar ulusal çapta verilirken bazılarında ise bölgesel veya kırsal ve kentsel alanlar olarak ayırım yapılmıştır. Aynı hizmetler için hem ulusal lisans hem de bölgesel lisansların verildiği durumlar da görülmüştür.

Hizmet alanlarının belirlenmesi konusunda tek bir doğru yaklaşım olduğu söylenemez. Fakat bazı yaklaşımların diğerlerine göre daha başarısız oldukları söylenebilir. Sınırlı başarı sağlayan yaklaşımlardan bir tanesi, gelir sağlayacak kentsel alanların devletin sahibi olduğu PTT'lere ayrılması ve daha az gelir getirecek kırsal alanların da özel sektör yatırımcılarına bırakılmasıdır. Bu şekilde hizmet veren özel sektör işletmecilerinin başarısız olmaları durumu bazen serbestleşmenin doğru olmadığına kanıt olarak sunulmaktadır.

Lisanslanacak hizmet alanları seçiminde önemli noktalar aşağıda belirtilmiştir:

- Mali açıdan tutunabilirlik en önemli etkidir. Mali açıdan zayıf kırsal alanların veya büyük yatırım gerektiren bölgelerin lisans kapsamında değerlendirilmesi durumunda evrensel fon veya benzeri bir yapı oluşturulmalıdır. Bu türde lisansların verilmesinde, rakip işletmecilerden hangisi daha az sübvansiyonla hizmeti devam ettirebilecekse onu yetkilendirmek tercih edilen bir yaklaşımdır.
- Edinilen deneyimler ışığında, bölgesel lisansa sahip işletmecilerin, birleşmeler ya da devralmalar yoluyla hizmet sundukları alanı genişletme hatta ulusal işletmeci olma yönünde eğilimleri olduğu görülmüştür. Kolombiya mobil işletmecilerinden Amerika'da bulunan Bölgesel Bell İşletmelerine kadar bu konuda birçok örnek verilebilir. Bu tür davranışlar genellikle ölçek ekonomilerinden kaynaklanmaktadır. Düzenleyici kurumlar bu eğilimleri göz önünde bulundurmalı ve başlangıçta mali açıdan güçsüz çok sayıda bölgesel işletmeciyi yetkilendirmek yerine güçlü birkaç işletmeciyi ulusal düzeyde yetkilendirmelidir. Sonuçta sektöre yönelik işlem maliyetleri düşecek ve farklı işletim sistemlerinin entegrasyonu nedeniyle daha az bozulma olacaktır.
- İşletmecilerin geniş coğrafi alanlarda hizmet vermeleri, fazla gelir getiren alanlarla daha az gelir getiren hizmetler arasında çapraz sübvansiyon yapmalarına izin verecektir. Bu türde bir yaklaşım hizmetlerin daha az karlı bölgelere kadar ulaşmasını sağlamak için kullanılabilir. Fakat bu durum, yerleşik işletmecinin hem karlı kentsel alanlarda hem de az

karlı kırsal alanlarda hizmet verme hakkına sahip olmasına karşın, yeni giren işletmecilerin sadece kırsal alanlarda hizmet verebildiği durumlarda rekabet karşıtı davranışların ortaya çıkmasına neden olabilir.

4.8. Yeterlilik Kriterleri

Lisanslama sürecine katılabilecek işletmecilerin yeterlilik kriterleri ile sürece katılanlar arasından seçimi sağlayacak kriterler arasında farklılık sağlanması önem arz etmektedir.

Genel yetkilendirmede, sadece yeterlilik kriterlerinin göz önünde bulundurulması gerekmektedir çünkü seçim prosedürü kullanılmamaktadır. Bireysel lisanslar için seçim sürecinde hem yeterlilik hem de seçim kriterleri geliştirilmektedir. Lisanslama sürecinin en az iki safhadan oluşması tavsiye edilmektedir. Öncelikle yeterlilik aşaması tamamlanmakta ve sadece yeterli bulunan başvurular ikinci aşama olan lisans sahibini seçme sürecine katılmaktadır.

Yeterlilik kriterleri seçim sürecine katılmak için gereken asgari şartlardır. Yeterlilik kriteri olarak genellikle işletmecinin teknik ve mali açıdan belirli düzeyde olması ve hizmeti düzgün şekilde yürütecek kadar deneyime sahip olması aranmaktadır.

Bazı ülkeler lisanslı işletmeciler için asgari yerel mülkiyet düzeylerini belirleyen yabancı sermaye sınırlamaları uygulamaktadır. Yabancı mülkiyet sınırlamaları genellikle lisansın ruhuna aykırı olup, GATS dahil yabancı ticaret anlaşmalarına da uymamaktadır. Ancak çeşitli DTÖ üyeleri yabancı mülkiyet sınırlamasını devam etmelerine izin veren istisnaları anlaşmalarına eklemiştir. Zaman içerisinde bu tür sınırlamalar birçok ülkede kalkacaktır.

Yeterlilik kriterlerinin açık ve düzgün olarak belirlenmesi, hizmet sunumunda rekabet seviyesini etkileyeceğinden dolayı oldukça önemlidir. Tekel veya ayrıcalıklı haklar tanıyan bireysel lisanslarda, lisanslı işletmecinin mali ve teknik açıdan lisansta yer alan şartları yerine getirebilmesini sağlamak önem arz etmektedir. Aksi takdirde lisans sahibi, şebeke yayılımı, kapsama alanı ve kalite gibi önemli lisans koşullarını sağlamakta başarısız olabilir. Lisansa uyumu sağlama ya da şartlara uyulmaması durumunda lisansın iptali ve yeniden tahsisi zaman tüketen, maliyetli ve tüketicilere zarar veren bir süreçtir.

Rekabetçi hizmetlerde, rekabet şartları piyasayı düzenlemektedir. Eğer bir pazarda yeterli rekabet varsa, kullanıcılar tatmin edici hizmeti veremeyen işletmeden daha iyi hizmet verebilecek işletmeye geçiş yapabilmektedir. Bu yüzden, yeterlilik işlemleri bu tür hizmetlerde daha az önem taşımaktadır.

Ancak, spektrum ihalelerinde son dönemlerde yaşanan deneyimler, Amerika ve Brezilya gibi mobil telekomünikasyon hizmetlerini rekabete açmış ülkelerde bile asgari yeterlilik şartlarının belirlenmesinin ne kadar kritik olduğunu göstermiştir. Asgari yeterlilik şartları, kıt kaynakların

tahsis edildiği işletmecilerin mali ve teknik açıdan ilgili hizmeti sunabilecek durumda olmasını garanti etmektedir.

Bazı lisanslama süreçleri birden fazla yeterlilik aşamasına sahip olabilmektedir. Geniş çaplı bir bireysel lisansın verilmesinde, ön yeterlilik aşaması uygulanmaktadır. Böylece son yeterlilik aşamasına katılabilecek başvuruların sayısı sınırlanmaktadır. Bu yöntem düzenleyici kurumun detaylı bir yeterlilik süreci uygulaması durumunda yüksek maliyetlerle karşılaşacağı ya da başvuru sahiplerine bilgi ya da tesislere gizli erişimin sağlandığı durumlarda kullanılabilir.

Böyle durumlarda, gerekli yeterliliği taşımayan başvuruların engellenmesi açısından birkaç ön şart konulabilir. Bunlar arasında aşağıdaki şartlar sayılabilir.

- Önemli miktarda başvuru ücreti,
- Başvuru dokümanının alım ücreti,
- Tecrübe ve kaynakların yeterli olduğuna dair belgeler (asgari kullanıcı sayısı ya da diğer pazarlarda benzer hizmetler için hizmetteki hat sayısı gibi).

Yeterlilik kriterlerinin seçime uygun olduğunu belirlemek önemlidir. Şeffaflık açısından başvuru sahiplerine yeterlilik kriterlerine asgari uyumun yeterli olup olmadığı söylenmelidir. Bazı ülkelerde düzenleyici kurumun bazı yeterlilik kriterlerini belirlemesi ve daha sonra bu kriterlere uyan başvuru sahiplerini diğerlerine göre daha az yeterli bulması nedeniyle reddetmesi dava konusu olmuştur.

Tablo 7’de farklı hizmetler için uygulanabilecek yeterlilik kriterleri açıklanmıştır.

4.9. Seçim Kriterleri

Seçim yöntemleri iki ana başlıkta toplanabilir:

- Tek bir niceliksel kritere dayanan rekabetçi seçimler,
 - En yüksek teklif sahibinin kazandığı açık artırmalar
 - Kırsal kesime yönelik ve sübvans edilen bir hizmet için en düşük sübvansiyon teklif sahibinin kazandığı ihaleler,
- Bir veya daha fazla niceliksel ve niteliksel kriterin sübjektif şekilde değerlendirilmesi ile yapılan karşılaştırmalı değerlendirmeler.

Tek kritere dayanan değerlendirme yaklaşımları en şeffaf ve uygulanması en kolay olan seçenektir. Bu yöntem, uluslararası ticaret anlaşmaları ile en tutarlı olan ve uluslararası finans kuruluşları ve telekomünikasyon sektörünü ele alan kalkınma örgütleri tarafından da en sık kullanılan yöntemdir. Bunun yanında, söz konusu yöntem her zaman en kalifiye adayın seçilmesini sağlamayabilir ve sektörde aşırı maliyetlerin ortaya çıkmasına yol açabilir.

Bu iki temel yaklaşımda bir çok alternatif bulunmaktadır. Örneğin bazı durumlarda belirli bir ağırlıklandırma formülü kullanarak birden fazla niceliksel kriterin kullanımı söz konusu olabilir. Bazı durumlarda ise tecrübe, yönetim kalitesi gibi subjektif kriterler rakamlarla ifade edilerek puanlandırılır.

Seçim yöntemleri üzerine çeşitli değerlendirmeler yapılabilir:

- Kalifiye adaylar finansal kaynaklarını düzenleyici kurumun özellikle üzerinde durduğu konulara yöneltme eğilimindedir. Lisans seçimi sıfır kazançlı bir oyundur. Her bir başvuru sahibinin önerilen hizmete ayrılacak sınırlı nakit ve diğer kaynakları bulunmaktadır. Kaynakların seçimde öne çıkan unsurlara tahsis edilmesi (mali teklif ya da hızlandırılmış şebeke yayılım yükümlülükleri) seçim kriterleri içinde bulunmayan diğer işletim unsurlarına (evrensel hizmet, düşük fiyatlar, gelişmiş hizmetlerin sunumu) kaynak kalmamasına neden olacaktır.
- Basit niceliksel kriterlerin kullanımı şeffaflığı artırmaktadır. Subjektif yaklaşımları ve niteliksel özellikleri içeren rekabetçi seçim süreçleri ise daha az şeffaftır. Aynı şekilde aynı temelde olmayan birden fazla kriterin birbiri ile kıyaslanması da tartışmaya açıktır. Yeteri kadar şeffaf olmayan yöntemler düzenleyici kurumun güvenilirliğini azaltır. Birden fazla kriterin kullanılması gereken durumlarda önceden belirlenmiş bir formül ve puanlama sistemi kullanılmalıdır.

Tek bir mali kriterin kullanılması diğer hizmet faktörlerinin ya da lisanslama amaçlarının uygun olmadığını göstermemektedir. Seçim kriteri olarak kullanılmayan önemli faktörler ve amaçlar dolaylı yoldan yeterlilik sürecine dahil edilebilir. Örneğin kapsama, yayılım ve evrensel hizmet yükümlülükleri lisans koşullarının içine dahil edilebilir ve her başarılı başvuru sahibinin bu yükümlülüklere uyma zorunluluğu getirilebilir. Daha sonra tüm başvuru sahipleri bu asgari yükümlülükleri mali tekliflerini hesaplarken dikkate alacaktır.

Tablo 8 muhtemel seçim yöntemlerini ve bunların avantajlarını ve dezavantajlarını özetlemektedir.

5. LİSANSLARIN İÇERİKLERİ

Lisansların içerikleri ülkeye, hizmete ve işletmeciye göre çeşitlilik gösterebilmektedir. Bununla birlikte içerik üzerinde en çok etkisi bulunan kriter düzenleyici çerçevenin gelişmişlik düzeyidir. Düzenleyici çerçevenin yeterince gelişmiş olduğu durumlarda lisanslar daha kısa, gelişmediği durumlarda ise daha ayrıntılı olmaktadır. Örneğin bir tarife rejiminin uygulandığı ülkelerde lisansların içeriğinde bu tür bir ayrıntıya girilmesine ihtiyaç yoktur. Ancak tarife düzenlemelerine ilişkin herhangi bir kural yok ise bu hususun lisans dokümanında ele alınması önem taşımaktadır. İyi bir lisanslama sisteminde belirlilik ana temadır.

Tablo 7: Muhtemel Yeterlilik Kriterleri

Lisans Tipi	Muhtemel Yeterlilik Kriteri	Gerekçe/Mantık
İlk yeni rekabetçi sabit şebeke hizmeti (yerel ya da uluslararası hizmet)	<ul style="list-style-type: none">▪ Aday rekabetçi bir hizmeti sunmakla yetkilendirilmiş veya yerleşik işletmeci ile ilişkili olmamalıdır,▪ Aday bir başka ülkede sabit şebeke işletmeciliği yapıyor ve bu ülkede belli bir sayıda hatta sahip olmalıdır,▪ Benzer pazarda tecrübe sahibi olmalı,▪ Tanınmış bir bankadan teminat mektubu,▪ Proforma mali tablolar dahil iş ve pazar planları▪ Şebeke planlaması, yayılımı ve teknoloji seçimi ile ilgili ayrıntıları da içeren teknik planlar.	<ul style="list-style-type: none">▪ İlişkili kuruluşlar arasında etkin rekabet gerçekleşemez,▪ Sabit şebeke işletmecileri ile ancak tecrübeli işletmeciler rekabet edebilir,▪ Yerel pazarlarda tecrübe ve ilişkiler başarılı bir başlangıç ihtimalini artırır,▪ Gereken finansmana erişilebileceğine dair kanıt,▪ Finansal tutarlılık ve projenin başarı şansına dair kanıtlar, dezavantajı bu planı hazırlamanın maliyeti▪ İş ve teknik planlar ayrıntılı hizmet planlarını ve yerel şartlar hakkında ne derece bilgi sahibi olduğunu ortaya koyar.
Yeni gelişen bir pazarda ilk rekabetçi GSM hizmeti	<ul style="list-style-type: none">▪ Yukarıda vurgulanan şartlar (hafifletilmiş şekli ile).	<ul style="list-style-type: none">▪ Rekabetin oluşması başarısızlık durumunda kamuya yansıtacak menfi etkileri azaltacaktır,▪ Ekonomik ve sektörel gelişim hedefleri başarılı bir başlangıç ile sağlanabilir,▪ Değerli ve kıt spektrum kaynağı seçilen işletmecilere imtiyaz olarak tahsis edilir.
Yüksek rekabetin yaşandığı bir pazarda veri iletim hizmetleri	<ul style="list-style-type: none">▪ Yok	<ul style="list-style-type: none">▪ “Genel izin” en uygun yaklaşımdır,▪ Kıt kaynak tahsisi söz konusu değildir,▪ Mevcut rekabet seviyesi yeni giren işletmecinin başarılı veya başarısız olmasını önemsiz kılmaktadır.
Yüksek rekabetin yaşandığı bir pazarda genişbant kablosuz hizmetleri	<ul style="list-style-type: none">▪ Teminat mektubu,▪ Herhangi bir pazarda benzer iş sahalarında başarılı olduğuna dair kanıt.	<ul style="list-style-type: none">▪ Spektrum kıt ve değerli bir kaynak olmasından ötürü verimli kullanım ön plandadır.

Tablo 8: Muhtemel Seçim Yöntemleri

Seçim Kriterleri	Avantajları	Dezavantajları
Karşılaştırmalı Değerlendirme: Niceliksel veya niteliksel kriterlere dayalı subjektif değerlendirme.	<ul style="list-style-type: none">En cazip adayı seçebilmek için azami esneklik sağlar,Başvuru sahiplerini düzenleyici kurumu tatmin etmek için gerekli faktörler üzerine yoğunlaşmaya teşvik eder.	<ul style="list-style-type: none">Şeffaf değildir,Suçlamalara ve ihtilaflara açık olması nedeni ile düzenleyici kurumun güvenilirliğini azaltabilir.Adayların düzenleyici kurumun önceliklerini anlayamama riski vardır.
Açık Artırma: Kalifiye adaylar arasından en yüksek teklif sahibinin seçilmesi.	<ul style="list-style-type: none">Azami şeffaflık,Pazar verimliliği – lisansı en fazla değer atfeden işletmeciye verme şansı,Yüksek teklif sahibi, geri dönüşü hızlandırmak için şebeke yayılımını daha hızlı gerçekleştirme içgüdüsüne sahiptir,Rekabetçi pazarlarda yetkilendirmelere uygundur.	<ul style="list-style-type: none">Ödenen ücret, sermayenin şebeke yayılımı ve hizmet sunumu yerine ihalede harcanmasına yol açabilir.
Açık Artırma: Ücret yerine diğer niceliksel kriterlerin temel alındığı seçim yöntemi. (örneğin şebeke yayılımı için öngörülen süre, tüketicilere yansıyacak ücretler üzerine taahhütler gibi)	<ul style="list-style-type: none">Yukarıda sıralanan avantajlar,Düzenleyici kurum talep sahiplerinin kaynaklarını hükümet bütçesi yerine hizmetin gelişimine yönlendirebilir.	<ul style="list-style-type: none">Adayları kaynaklarını seçim kriteri olmayan önceliklere yöneltmemeye teşvik eder.
Açık artırma ve karşılaştırmalı seçimin ağırlıklandırılması	<ul style="list-style-type: none">Açık artırma ve karşılaştırmalı seçimin en iyi yönlerini birleştirir.	<ul style="list-style-type: none">Çeşitli kriterlerin bir arada karşılaştırılmasını sağlayacak formüllerin oluşturulması güçtür,Açık artırma ve karşılaştırmalı seçimin dezavantajlarını bir araya getirme riski vardır,Açık artırmaya göre daha az şeffaftır.

Tablo 9’da kapsamlı bir lisansın içeriği örneklendirilmiştir. Bu örnek geliştirmekte olan bir ekonomide düzenleyici çerçevenin tam olarak tesis edilmediği bir pazarda bir PSTN işletmecisine verilen lisansı temel almıştır. Söz konusu örnek, diğer hizmet (örneğin mobil hizmetler) sunumları için gereken lisanslara ilişkin bir takım konuları da kapsamaktadır. Bu örnekte yer alan tüm hükümlerin bir PSTN lisansında yer alması mecburi değildir. Bir çok ülkede bu tabloda yer alan bazı noktalar kanunlar, düzenlemeler ve diğer politika araçları ile ele alınmaktadır. Örneğin evrensel hizmet, lisans ücretleri, bilgi ve belge sunma yükümlülüğü, lisansın sonlandırılması veya yenilenmesi gibi hususlar lisans hükümleri kapsamında olmayabilir. Bu tür hükümler açık ve zorlayıcı olduğu sürece hangi yolla düzenlendiği önem arz etmemektedir.

Tablo 9: PSTN Lisansının Kapsamı (örnek)

İçerik	Notlar
Bölüm 1 –Tarafların Tanınması	
Resital	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Lisanslama kriterleri, kanun ve benzeri hususlar ▪ Mahkeme ve hükümetlerin ileride kullanımı için gereklidir
Tarafların Belirtilmesi	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Yetkilendirilen kuruluşun finansal ve kanuni varlığı
Tanımlar	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Lisans şartlarının açıklığa kavuşması için gereklidir ▪ İlgili kanun ve düzenlemelerdeki tanımların tekrarlanması gerekir, zira söz konusu düzenlemelerdeki tanımlar değiştirilebilir
Bölüm 2 – Lisansın Verilmesi	
Lisansın Kapsamı	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Spektrum genelde ayrıca lisanslandırılır ▪ Bazı istisnaların tanımlanması yararlıdır ▪ Lisans sahibinin sunamayacağı hizmetler belirtilir
İmtiyaz Hakları	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zaman sınırlamaları, muhtemel değişiklikler ve genişletmeler için ön koşulların ayrıntılı olarak izah edilmesi
Lisans Süresi	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gerekli olduğu durumlarda lisans süresi ve yenileme dönemlerinin belirtilmesi ▪ Lisansın yürürlük tarihi
Bölüm 3 – Lisans Ücretleri	
Lisans Elde Etme Ücreti	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Genellikle rekabet sonucu belirlenir, bazı durumlarda sabit olabilir ▪ Bir defaya mahsus ücrettir ▪ Lisansın iptali durumunda taksitler halinde geri ödenebilir
İşletim Lisans Ücreti	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Periyodik ücretlerdir (genelde yıllık) ▪ Genellikle düzenlemenin yönetim maliyetlerini karşılamak üzere alınır ▪ Ücretler açıklanan yönetim maliyetlerini aşmamalıdır
Spektrum Ücreti	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Spektrum yönetiminin maliyetlerini karşılar ▪ Lisans elde etme ücreti olmadığı hallerde daha yüksek belirlenebilir
Bölüm 4 – Lisansın Genel Şartları	
Başvuru	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Temel gereksinimler ve kamu menfaati ile ilgili hususlar
Yeterlilik	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Lisans sahibi olmak için gereken yeterlilik şartları
Mülkiyet ve Kontrol Şartları	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mülkiyet ile ilgili kısıtlamalar, (ortak veya çapraz mülkiyet, yabancı mülkiyet kısıtlaması vs.)

Tablo 9: PSTN Lisansının Kapsamı (örnek)

Tesis ve Cihazlar	▪ Kullanılabilecek cihazlara ilişkin kurallar (onay kuralları)
Kayıtlar, Raporlar	▪ Düzenleyici Kuruma bilgi sunma yükümlülükleri
Düzenleyici Kurum ile İşbirliği	▪ Tesis ve binalara erişim koşulları, belli amaçlar doğrultusunda işbirliği şartları
Diğer Devlet Birimleri ile İşbirliği	▪ Polis, milli güvenlik, çevrenin korunması, sağlık ve güvenlik gibi hususlarda devlet birimleri ile işbirliği şartları
Geçiş Hakkı ve Kamu Malına Erişim	▪ Tesis kurulumu için gereken cadde, sokak, yol ve diğer kamu arazilerine erişim hakları ▪ Söz konusu hakların uygulanmasını denetleyecek ve yönetecek birimlerin tanımlanması ▪ Erişimle ilgili ücret, kamu güvenliği gibi hususlara ilişkin diğer hükümler
Özel Mülke Erişim	▪ Tesis (kablo veya mikrodalga cihazlar) kurulumu için özel mülke erişim ve geçiş hakkı ▪ Söz konusu hakların uygulanmasını denetleyecek ve yönetecek birimlerin tanımlanması

Bölüm 5 – Özel Durumlar

Spektrumun Kullanılması	▪ Genellikle ayrı bir spektrum lisansı ile ele alınır ▪ Verimli spektrum kullanımı için gereken kurallar
Numaralandırma	▪ Numaraların tahsisi ▪ Ulusal numara planına yapılacak atıflar ▪ Numara taşınabilirliğine ilişkin hak ve yükümlülükler
Rehber ve Acil Durum Hizmetleri	▪ Söz konusu hizmetlerin sunulması ve diğer işletmeciler ile işbirliği yapılmasına ilişkin hükümler
Evrensel Hizmet Yükümlülükleri	
Şebeke Yayılımı ve Hizmetin Kapsama Alanına İlişkin Zorunluluklar	▪ Özel gereksinimler (haritalar, erişim hattı sayısı gibi ayrıntıların ele alındığı ekler)
Hizmet Kalitesi	▪ Özel gereksinimler (kalite göstergeleri, standartları ve ilgili süre kısıtlamalarının ele alındığı ekler) ▪ Diğer düzenleyici araçlar ile de ele alınabilir
Lisans Zorunluluklarına Uyumun Güvenceye Alınması	▪ Zorunluluklara uyumun değerlendirilmesi için kullanılacak yöntemler

Bölüm 6 – Tüketici İlişkileri

Hizmetin Hüküm ve Şartları	▪ Abonelik veya tüketici sözleşmelerine ilişkin zaruri hususlar
Tüketici Şikayetleri	▪ Şikayetlerin kayıt altına alınması ve çözümlenmesine ilişkin kurallar
Tüketicinin Korunması	▪ Mahremiyetin korunması ▪ Kurallar ve haklar telefon rehberleri ile duyurulabilir

Tablo 9: PSTN Lisansının Kapsamı (örnek)

Tarife Düzenlemeleri	<ul style="list-style-type: none">Tarife düzenlemesi belirtilir (tavan fiyat vs.)Tarife düzenlemesine tabi hizmetler belirtilirTarife düzenlemelerinin değiştirilme süreleri ve şartlarıDetaylar diğer düzenleyici araçlar veya ekler ile ele alınır
Uzlaşmazlık Çözümü	<ul style="list-style-type: none">Lisansın kullanılmasından doğacak ihtilaflarda kullanılacak uzlaşmazlık çözüm prosedürü
Bölüm 7 – Diğer İşletmeciler ile İlişkiler	
Arabağlantı	<ul style="list-style-type: none">Arabağlantı ile ilgili hak ve yükümlülükler
Rekabet Karşıtı Uygulamalar	<ul style="list-style-type: none">Yaptırım ve cezalar (farklı bir düzenleme ile ele alınmadı ise)
Paylaşılan Tesislere (kule ve kanallara) Erişim	<ul style="list-style-type: none">Tesislere erişimle ilgili hak ve yükümlülükler
Yeniden Satış	<ul style="list-style-type: none">Yeniden satış (internet hizmetleri, ankesör, katma değerli hizmetler gibi) ile ilgili hak ve yükümlülükler
Uzlaşmazlık çözümü	<ul style="list-style-type: none">Arabağlantı ile ilgili hususlarda diğer lisans sahipleri ile ortaya çıkacak ihtilafların çözüm prosedürü
Bölüm 8 – Lisansın Değiştirilmesi, Yenilenmesi ve Sona Erdirilmesi	
Düzenleyici Kurum Tarafından Yapılacak Değişiklikler	<ul style="list-style-type: none">Tek taraflı değişiklikler temel ticari hükümlere değil yalnızca belli düzenleyici koşullara uygulanabilirİşletmeciler arasında ayırım yapmama esas olmalıdır
Karşılıklı Anlaşma ile Yapılacak Değişiklikler	<ul style="list-style-type: none">Kesin şartlar konulmalıdırTemel ticari hükümler yalnızca karşılıklı anlaşma ile değiştirilebilirİşletmeciler arasında ayırım yapmama esas olmalıdır
Hükümlere Uyma	<ul style="list-style-type: none">Lisans şartlarının herbirine uyulmaması durumunda uygulanacak ceza ve yaptırımlar
Yenileme	<ul style="list-style-type: none">Belli performans ölçütlerine erişildiği takdirde lisansın yenilenebilmesine ilişkin haklar
Belli Bir Nedenle Sona Erdirme	<ul style="list-style-type: none">Sonlandırma, geri alma veya geçici süre ile durdurulmaya ilişkin kurallarDayanaklar (Genellikle ayrıntıya girilmeksizin temel dayanaklar ele alınır)Gerekli görüldüğü takdirde daha hafif cezalar
Lisansın Yenilenmemesi Nedeni ile Sona Ermesi	<ul style="list-style-type: none">Yenileme yapılmaması durumunda mazeret (haklı gerekçe) olarak kabul edilebilecek haller sıralanmalıdır
Bölüm 9 – Genel Hükümler	
Mücbir Sebepler	<ul style="list-style-type: none">Lisans şartlarına uyulmaması durumunda mazeret olarak kabul edilebilecek belli olay veya şartlar
Feragat	<ul style="list-style-type: none">Genellikle feragat kabul edilmemekle birlikte lisanstan vazgeçilmesine ilişkin kural ve sınırlamalar
Geçiş Süreci Hükümleri	<ul style="list-style-type: none">Lisans şartlarına tam uyuma ilişkin kural ve zaman çizelgesi (özellikle yerleşik işletmecilere yönelik olarak)

2. BÖLÜM

UZAK MESAFE İŞLETMECİLİĞİNİN YETKİLENDİRMESİ

6. UZAK MESAFE İŞLETMECİLİĞİ

6.1. Uzak Mesafe Telefon İşletmeciliğine İlişkin Teknik Açıklamalar

6.1.1. Taşıyıcı ön seçimi

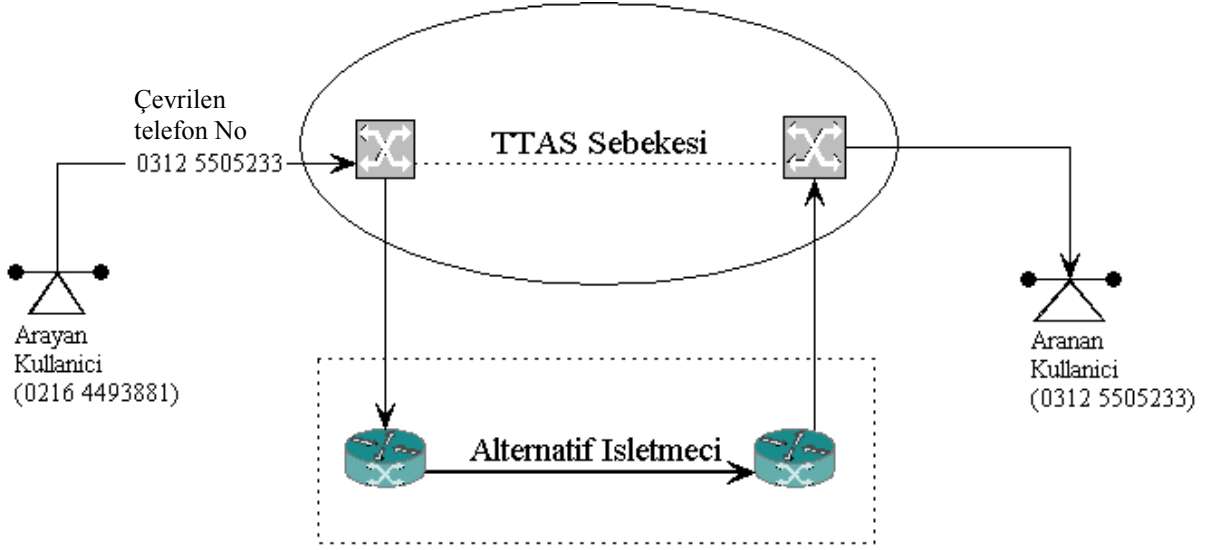
Taşıyıcı ön seçimi, kullanıcılara daha önceden belirlenen türlerdeki aramalarını (örn:uluslararası, illerarası vb.) belirli bir alternatif işletmeci üzerinden yapması imkanını vermektedir. Bu durumda kullanıcı, şehirlerarası ya da uluslararası görüşmelerini bir işletmeci üzerinden yaparken, yurtiçi görüşmelerini başka bir işletmeci üzerinden yapabilecektir.

Örneğin, bir kullanıcı Türk Telekom haricinde bir işletmeciyi uluslararası aramalar için seçmiş ise, sadece bu tür aramalar diğer işletmeci üzerinden taşınacak, diğer aramalar ise Türk Telekom üzerinden taşınmaya devam edecektir.

Bu uygulamada kullanıcının telefon hattına bir başka cihazın bağlanmasına veya ekstra kod numarası çevirmesine gerek bulunmamaktadır. Taşıyıcı ön seçimi abonenin talebi ile Türk Telekom santrallerinde gerçekleştirilecektir. Kullanıcı tarafından bakıldığında ise, alternatif bir işletmeci seçimi için yapılması gereken şey, işletmeci ile Türk Telekom arasındaki ticari ve teknik anlaşmalara göre; ya sadece Türk Telekom'a veya Türk Telekom ile birlikte alternatif işletmeciye de başvuruda bulunmak ve hangi tür aramaları alternatif işletmeci üzerinden yapmak istediğini bildirmektir. Bu başvuruyu müteakip kullanıcı yapacağı aramaları doğrudan ulaştırmak istediği numarayı çevirerek yapabilecektir.

Kullanıcı; taşıyıcı ön seçimi yaptığı türdeki aramalar için işletmecilere tahsis edilmiş arama bazında taşıyıcı seçim (call-by-call) kodlarını çevirerek başka işletmecileri de seçebilecektir. Örneğin bir kullanıcı uluslararası aramaları için A işletmecisini seçmiş ise ve B işletmecisi kısa bir süre için Almanya'ya yapılan aramaların tarifelerinde indirimde gitmesi halinde, bu kullanıcı söz konusu kısa süreli indirimlerden yararlanabilmek için Almanya'ya doğru aramalarını yaparken öncelikle B işletmecisinin kodunu çevirip daha sonra Almanya numarasını çevirerek arama işlemini gerçekleştirebilecektir. Bir başka deyişle taşıyıcı ön seçimi yapmış olması, arama bazında (call-by-call) işletmeci seçmesini engellemeyecektir. İyi tasarlanmış bir taşıyıcı ön seçimi sistemi kullanıcılara kolaylık ve alternatif sağlayacağı için rekabetin artmasına önemli derecede katkıda bulunacaktır.

Yurtdışından gelen çağrılarda ise işletmecinin abonesi olan numaralara gelen çağrıları, Türk Telekom, işletmeci şebekesine yönlendirecektir.



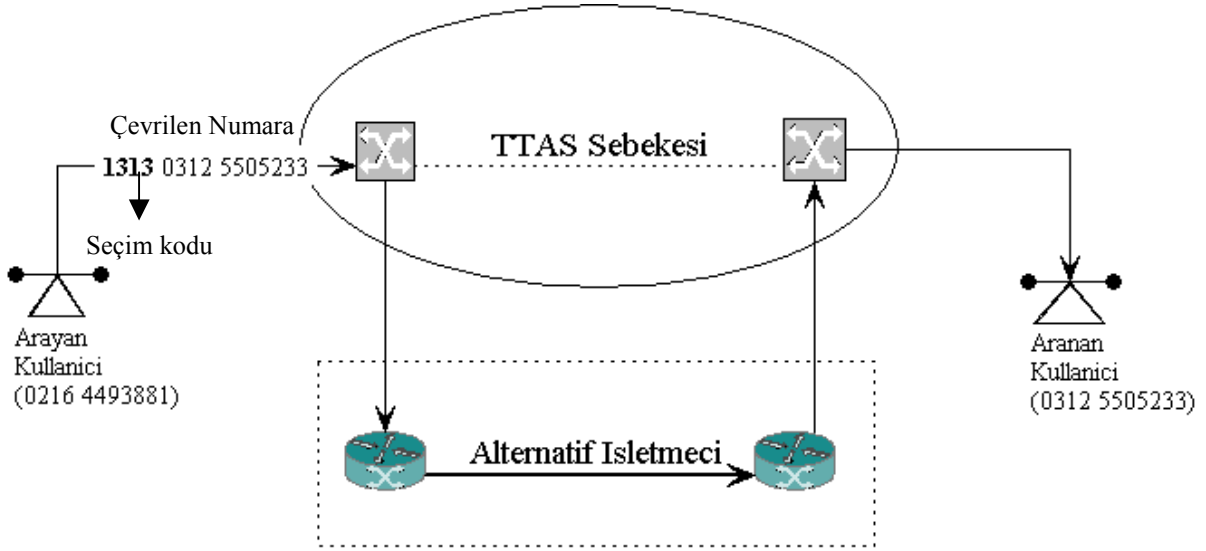
Taşıyıcı ön seçimli arama

6.1.2. Arama bazında (call-by-call) taşıyıcı seçimi

Arama bazında taşıyıcı seçimi için alternatif işletmecilerin her birine Kurum tarafından birer taşıyıcı seçim kodu tahsis edilmelidir. Bu seçim kodu, numara planına göre 4 veya 5 haneli olabilecektir. Türk Telekom şebekesi içindeki herhangi bir kullanıcı alternatif uzak mesafe taşıyıcıları üzerinden bir görüşme yapmak istediğinde söz konusu alternatif taşıyıcının kodunu çevirecek ve bu işletmeci tarafından gerekli doğrulama yapılıncaya ikinci bir çevir sesi alacaktır. Kullanıcı, aramak istediği uluslararası veya illerarası telefon numarasını çevirdikten sonra çağrı kurulumu yapılacaktır ve trafik şebekeler arasında taşınacaktır.

Bu uygulamada kullanıcının Türk Telekom veya alternatif işletmeciye başvuruda bulunmasına ihtiyaç yoktur. Ancak, alternatif işletmeci faturalama ve kimlik sorgulama gibi işlemlerinde kolaylık sağlamak için kullanıcılara bu tür bir başvuru prosedürü getirebilir. Bunun yanında işletmeci çağrı başlatan abone numarasını veri tabanında tutacaktır.

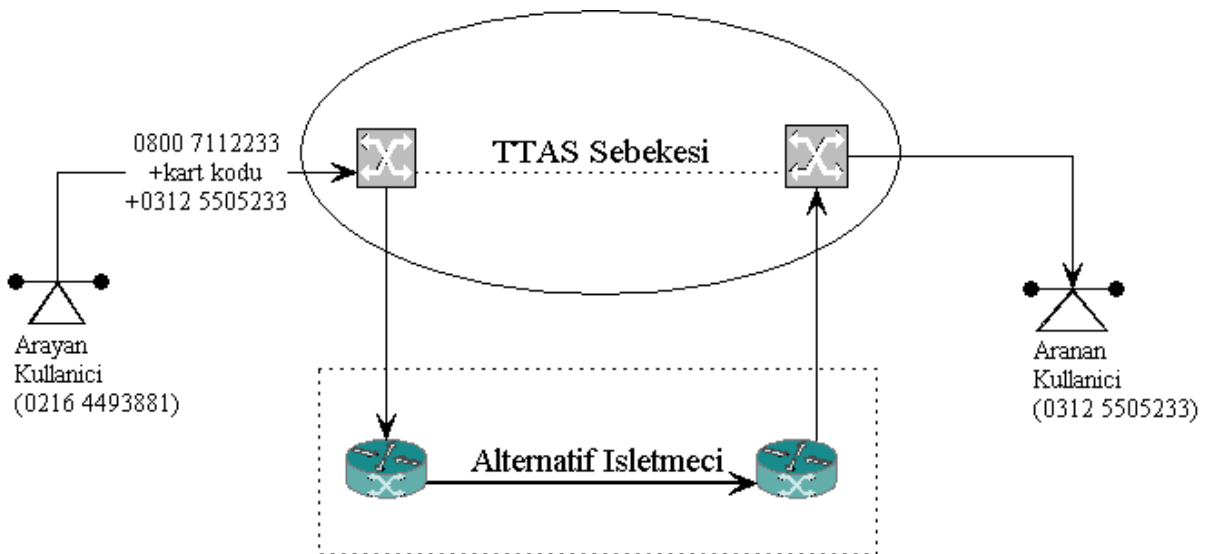
Alternatif işletmeci açısından bakıldığında şebeke topolojisi ve arabağlantı gibi hususlarda arama bazında taşıyıcı seçimi ile taşıyıcı önseçimi arasında bir fark bulunmamaktadır.



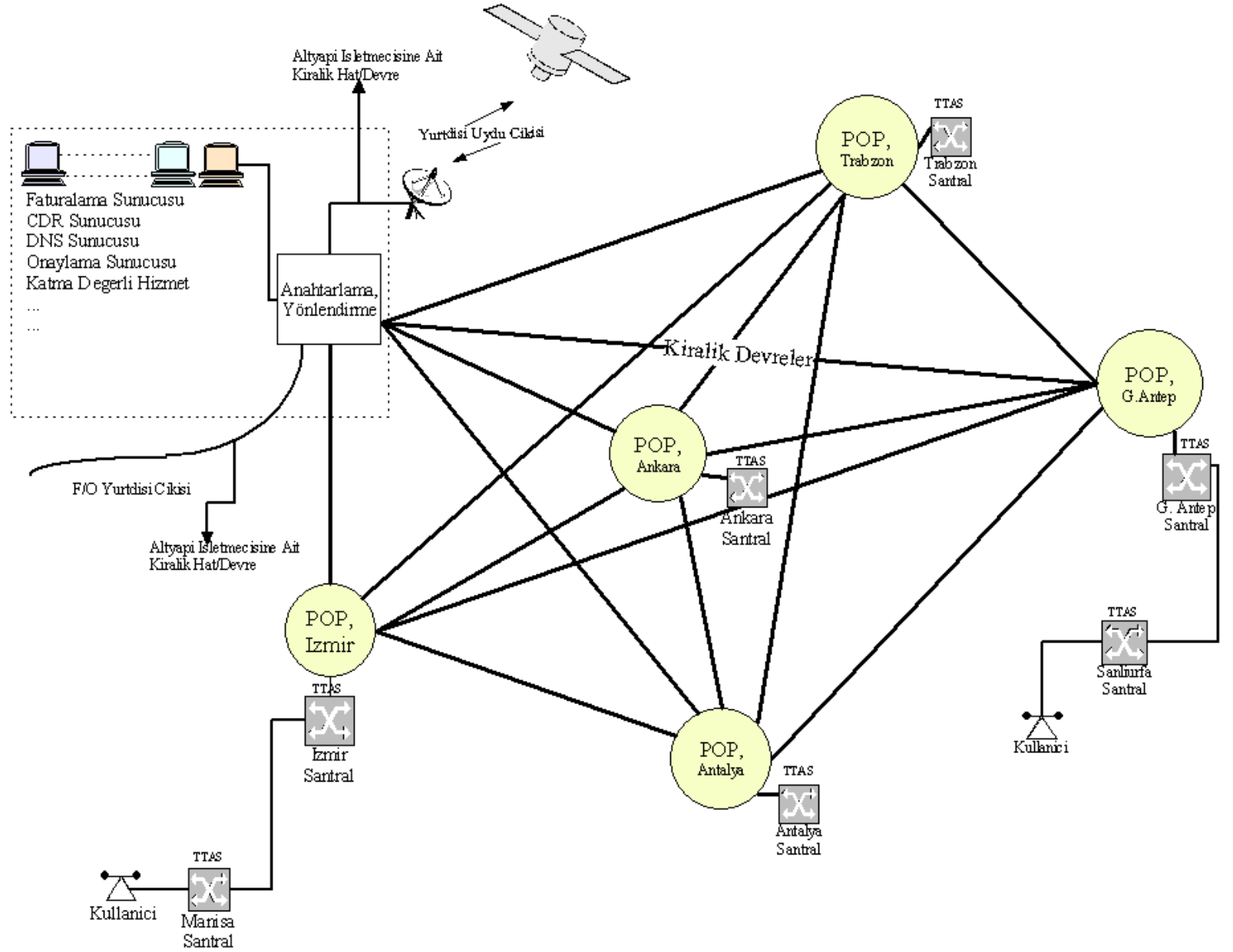
Arama bazında taşıyıcı seçimli arama

6.1.3.Ön ödemeli Arama Kartı

Ön ödemeli arama kartları, yerleşik işletmeci şebekesindeki herhangi bir telefon terminalinden alternatif işletmecilere tahsis edilen ücretsiz aranabilir (örn. 0800) numaralar aracılığı ile çağrı kurulumunun yapılması prensibi ile çalışacaktır. Kullanıcı, alternatif işletmeciye ait ücretsiz erişilebilen numarayı çevirdikten sonra çağrı merkezindeki sesli yönergeler doğrultusunda kart üzerinde yazılı bilgilerin doğrulanmasını müteakip arayacağı uzak mesafe numarasını çevirecek ve çağrı kurulumu gerçekleştirilecektir. Uzak mesafe işletmecisi açısından şebeke topolojisi ve arabağlantı gibi hususlarda diğer taşıyıcı seçimi uygulamalarından herhangi bir farkı bulunmamaktadır.



Ön ödemeli kartla taşıyıcı seçimi



6.2. Uzak Mesafe Hizmetleri ve ABD'nin Uzak Mesafe Hizmetlerinde Rekabeti Sağlama Yaklaşımı²

Teknik olarak uzak mesafe hizmeti şebekedeki bir katmandan başka bir şey olmayıp, aramaların başlatılması ve sonlandırılması için şebekeye bağımlı bir hizmettir. Bu hizmeti belli bir mesafeden ya da coğrafi sınırdan öteye giden aramalar şeklinde tanımlamak ve daha sonra düzenleyici amaçlar için bu hizmetin maliyetini ve tarifesini belirlemek özellikle düzenleyici kurum tarafından yapıldığında biraz spekülative ve karmaşık bir işlemdir. Asimetrik düzenleme – bazı hizmet sağlayıcılarını genellikle yerleşik işletmeciyi sınırlamak ve dolayısıyla diğerlerini teşvik etmek – başlangıçta uzak mesafe hizmetlerinde rekabet fırsatları yaratmıştır. Oyun alanını düzenlemeye yönelik arabağlantı, eşit erişim ve yeniden satış gibi daha sonraki düzenlemeler bu pazar bölümünde rakip firmaların faaliyetlerini geliştirmiştir.

ABD'de uzak mesafe hizmetlerinde rekabet 1970'li yıllarda başlatılmış ve asimetrik fiyat düzenlemelerinin bir parçası olarak ortaya çıkmıştır. Geçmişte AT&T (yerleşik işletmeci) uzak mesafe hizmetlerinden sağladığı gelirlerle yerel hizmetleri sübvans etmek zorunda kalmıştır. Yerel şebekenin maliyetleri yapay bir şekilde eyalet içi ve eyaletler arası kullanım arasında paylaştırılmış ve AT&T eyaletler arası hizmetlerden gelen gelirlerle yerel hizmetleri desteklemiştir. Zaman içerisinde FCC ve AT&T, yerel şebeke maliyetlerinin büyük bir kısmını eyaletler arası hizmetlere aktararak, açık bir şekilde yerel hizmetleri uzak mesafe hizmetleriyle sübvans etmiştir. Bunun yanında yerel şebeke maliyetlerinin oransal olmayan paylaşımını bertaraf edebilmek için, AT&T'nin uzak mesafe tarifelerinin coğrafi ortalaması alınarak, yerleşik işletmecinin tarifeleri düzenleyici kurum tarafından belirlenen getiriye elde edebilecek şekilde belirlenmiştir.

Bu fiyat düzenlemeleri ve politikaları, düşük maliyetli mikro dalga teknolojisi kullanan MCI Şirketi yerel hizmet sağlama zorunluluğu olmadan Chicago ve St. Louis arasında uzak mesafe hizmeti sağlama hakkı kazandığında ise asimetrik hale gelmiştir. AT&T'nin tarife oranlarıyla -ki geniş bir yelpazeyi içeriyordu- MCI büyük bir serbesti ve karlılık içerisinde hizmetlerini fiyatlandırabilme olanağı kazanmıştır. 1984 yılında FCC'nin yerel şebeke maliyetlerini sübvans etme yükümlülüğünü eşit bir şekilde dağıtmak üzere erişim ücretlerini gündeme getirmesinden sonra bile, AT&T hakim güçteki işletmeci kabul edilerek tavan fiyat dahil bir takım fiyat düzenlemelerine ve büyük kullanıcılar için farklı tarifeler uygulama kısıtlarına maruz bırakılmıştır. Bu asimetrik tarife düzenlemeleri pazara yeni girenlere düşük maliyetler ve yüksek gelirli hizmetler şeklinde büyük fırsatlar sağlamıştır. Yerel şebekelere erişim tarifeleri de pazara yeni girenlere avantaj sağlamak ve AT&T'nin ödediği tarifelerde büyük indirimler yapılarak yeni oyunculara sunulmaktaydı. Bu durum aslında rekabet olarak nitelendirilemese de pazara yeni oyuncuların girmesini kolaylaştırmıştır.

² Telekomünikasyon Sektöründe Düzenleyici Yaklaşımlar, Müberra Güngör ve Gökhan Evren, Yayınlanmamış Rapor, Eylül 2002. (44. NARUC Düzenleme Çalışmaları Programı, National Association of Regulatory Utility Commissioners, 2-16 Ağustos 2002.)

Diğer ülkelerde de uzak mesafe tarifelerindeki asimetri aynı şekilde dikkat çekicidir. Devlet kurumları temel hizmetlerin tarifelerini sıkı bir şekilde kontrol ederken uzak mesafe aramaları gibi hizmetlerin tarifelendirilmesinde esneklik tanımaktadır. Bunun sonucu olarak tekel konumundaki yerleşik işletmeci uzak mesafe hizmetlerinde yüksek gelirler elde etmekte bu gelirleri de yerel şebekenin genişletilmesi için kullanmaktadır. Yüksek getirili uzak mesafe hizmetleri ise bu ülkeler sektörü serbestleştirdiğinde en cazip pazar bölümü olarak ortaya çıkmaktadır. Bunun yanında, ABD’de olduğu gibi, piyasa rekabete açıldığında yerleşik işletmeci daha fazla tarife kontrolüne maruz kalmaktadır.

Fiyat-Maliyet oranları telekomünikasyon sektöründe rekabetin mantıksal olarak uzak mesafe hizmetlerinde başlayacağını gösterse de rekabetin gerçekten oluşması sadece arabağlantının sağlanması ile mümkündür. Arabağlantı rakip firmanın uzak mesafe aramalarını başlatıp sonlandırmak için yerel şebekeyi kullanmasına olanak vermektedir. Arabağlantı ile birlikte, rakip taşıyıcılar için çeşitli şebeke hizmetlerinin nasıl tanımlanacağı ve fiyatlandırılacağı problemi ortaya çıkmaktadır. Bunun yanında, yerel şebekeyi de kontrol eden işletmecinin uzak mesafe hizmetlerinde de hakim güçte olması durumunda, teknik özelliklerin sağlanması ve ayrımcı olmayan bir şekilde sunulabilmesi için arabağlantı düzenlemelerinin yapılması gerekmektedir.

ABD’de AT&T’nin bölünmesinden sonra ortaya çıkan yapısal ayırım nedeniyle, yerel işletmeciler uzak mesafe hizmeti sunan işletmecilerle arabağlantı anlaşmalarını müzakere etme konusunda aşırı istekli davranmıştır. Ancak, düzenleyici kurumun arabağlantı trafiğindeki erişim ücretlerini belirlemesi – yerel hizmetler uzak mesafe hizmetlerinden sağlanan gelirlerle sübvansede ediliyordu – erişim ücretlerini ele geçirmek için yeni rekabetçi fırsatlar yaratmıştır. Bu düzenleyici asimetrisinin sonucunda, büyük işletmeciler için uzak mesafe hizmeti sağlamak üzere gelişmiş yörelerde birçok rekabetçi erişim sağlayıcı (Competitive Access Providers – CAP) ortaya çıkmış ve şebeke maliyetlerinin büyük bölümü kamu erişim şebekesini kullanan tüketicilerin omuzlarına yüklenmiştir. CAP’ler düzenleyici kurumun uzak mesafe arabağlantı rejiminin sağladığı ortamdan yararlanarak büyük şirketler için uzak mesafe ve yerel hizmetler dahil başka hizmetler de sağlamaya yönelmiştir.

Arabağlantıyla yakından ilgili bir diğer konu ise eşit erişimdir. Eşit erişim son kullanıcıya fazla bir rakam çevirmeksizin istediği uzak mesafe hizmet sağlayıcıyı seçme fırsatı vermektedir. Bu durumda, eşit erişim arabağlantının birinci sınıf şeklidir çünkü pazara yeni girenleri yerleşik işletmeciyle rekabet açısından aynı seviyeye getirmektedir.

Eşit erişim ABD’de rekabetin hızlandırılmasını sağlamıştır. ABD’de eşit erişimli uzak mesafe hizmet sağlayıcılarının seçiminde oylama (balloting) yöntemi kullanılmıştır – Balloting yöntemi politik referanduma benzemekte olup, tüm tüketicilerden tercih ettikleri ya da birinci uzak mesafe hizmet sağlayıcılarını (1+) seçmeleri istenmektedir.

Uzak mesafe hizmetlerinde rekabetin tesisinde bir diğer gerekli öge taşıyıcıların yeniden satıcılara toptan tarifelerle hizmet sunmasıdır. Yeniden satış, şebeke işletmecisinin fiyatlarının farklılaşmasına olanak tanımakta ve sonuçta son kullanıcıya daha düşük fiyatlar şeklinde

yansıyabilmektedir. Yeniden satıcılar belli bir kullanıcı sınıfında ya da rotalarda hizmet veren uzmanlaşmış şirketler olarak ortaya çıkmaktadır. Yeniden satıcılığın cazibesi yeniden satıcılara sağlanan indirimlere bağlıdır. ABD’de AT&T’ye yeni rakip olan şirketler yeniden satıcılara hizmet vermede oldukça istekli davranmış ve oldukça önemli miktarda toptan kapasite satmıştır. Yeniden satıcılar AT&T’den sözleşme tarifeleri üzerinden kapasite alabilmekte ve AT&T’nin yüksek hacimli müşterilerine sağladıkları indirimlerden faydalanabilmekteydi. Sonuç olarak, ABD’de binlerce yeniden satıcı şirket ortaya çıkmış ve rekabetin gelişmesine katkı sağlamıştır.

6.3. AB’de Uzak Mesafe İşletmeciliği Pazarı

AB ülkelerinde ulusal lisanslama sistemleri farklılıklar arz etmekte ve telekomünikasyon işletmecileri bireysel ya da genel yetkilendirmelere veya kayıt/bildirim prosedürlerine tabi olmakta ya da herhangi bir lisans almaksızın faaliyet gösterebilmektedir. Bunun yanında ulusal lisanslama sistemine bağlı olarak işletmeciler birden fazla hizmeti sunmak istediklerinde birden fazla lisans alabilmekte ya da aynı lisansla çok sayıda hizmeti sunma hakkına sahip olabilmektedir.

25 Temmuz 2003 tarihinden itibaren AB ülkelerinin lisanslama rejimleri değişiklik göstermiş ve işletmecilerin genel yetkilendirme kapsamında hizmet sunmasına olanak tanımaya başlanmıştır. Başka bir ifadeyle daha önce bireysel lisans kapsamında değerlendirilen ses telefon hizmetleri sunumu ve şebeke işletmeciliği genel yetkilendirme kapsamında ele alınmaya başlanmıştır. Bu eğilim kapsamında ses telefon hizmetleri ve şebeke sunumuna getirilen ek yükümlülükler ortadan kaldırılmaktadır. Genel yetkilendirmelerin iki temel unsuru şu şekilde açıklanabilir:

- İşletmeciler düzenleyici kuruma sadece elektronik haberleşme şebekesi ve hizmetleri sunmaya yönelik niyetlerini bildirmektedir. İşletmecinin yetkilendirme başvurusu yapmasına gerek bulunmamakta ve düzenleyici kurumun yetkilendirmeyi reddetmesine olanak tanınmamaktadır. Bunun yanında, işletmecinin niyet bildirisinde istenilen bilgiler de son derece sınırlıdır.
- Tek bir yetkilendirme bir işletmecinin sunabileceği tüm elektronik haberleşme hizmetlerini kapsamaktadır. Bunun sonucu olarak farklı hizmet çeşitleri için farklı yetkilendirme türlerinin belirlenmesine gerek bulunmamaktadır. Frekans tahsisi, numara tahsisi ve kamu ya da özel mülkiyetteki alanlara tesislerin kurulması hakkı (kablo yerleştirilmesi, mobil baz istasyonları, vb) ise farklı düzenlemelerle ele alınmaktadır.³

AB ülkelerinin lisanslama rejimlerinin bir diğer özelliği lisans kategorisinin belirlenmesinde teknolojiye bağımsız bir yaklaşım kullanılmasıdır. Başka bir ifadeyle yetkilendirme türleri kullanılan teknolojiyi (VOIP, ATM, kiralık devre, vb.) dikkate almamakta, son kullanıcı açısından hizmetin ne ifade ettiğini göz önünde bulundurmaktadır.

Telekomünikasyon sektöründe 1998 yılında gerçekleştirilen serbestleşme sürecinden sonra hızla gelişen internet üzerinden ses iletimi (VOIP) teknolojisini birçok ülke varolan düzenleme

³ EU Framework Directive, 7 Mart 2002

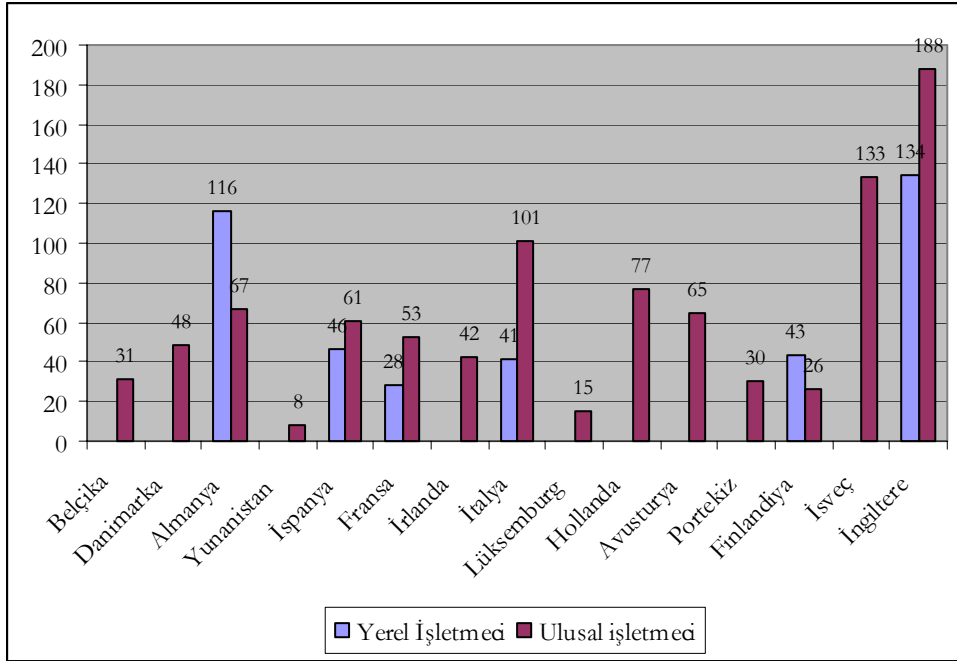
rejimlerinin içerisinde yerleştirmekte zorlanmıştır. Bazı ülkeler tarafından VOIP'nin bazı teknik nedenler nedeniyle PSTN üzerinden sunulan sesle aynı kalitede hizmet sağlamadığı düşünülmüş ve internet sunumuna benzer bir telekomünikasyon hizmeti olarak ele alınmıştır. Bazı ülkelerde ise ses telefon hizmeti sunumuyla eşdeğer bir hizmet olarak kabul edilmiştir. Fransa, İrlanda, İngiltere gibi ülkeler VOIP'yi ses telefon lisansı kapsamında değerlendirmektedir.

VOIP teknolojisinin uzak mesafe hizmeti kapsamında değerlendirilmesinin ve bu teknolojiye ilişkin ayrı bir lisans kategorisinin bulunmamasının daha uygun bir yaklaşım olduğu düşünülmektedir. Lisanslama kategorileri ne kadar geniş belirlenirse yeni uygulama ya da teknolojileri ele almak o kadar kolaylaşacaktır. Lisanslama kategorilerinin keskin çizgilerle ayrılmış olması sistemin esnekliğini ortadan kaldıracak ve hem kullanıcılar hem de düzenleyici kurum açısından daha karmaşık bir durum ortaya çıkaracaktır. AB'de bu zamana kadar kullanılan sistemde ses telefon hizmeti ve şebeke sunumu ayrımı yapılmıştır.

AB'de serbestleşmenin gerçekleşmesiyle birlikte işletmeci sayısında hızlı bir artış gerçekleşmiş ve kullanıcıların alternatif işletmecilerden hizmet alma imkanı sağlanmıştır. Bu gelişme pazarın büyümesine katkıda bulunurken hizmet kalitesinin ve hizmet çeşitliliğinin de artmasına neden olmuştur. Şekil 1'de AB'de kamu ses hizmeti veren işletmecilerin sayısı gösterilmektedir. Buradaki sayılar sabit şebeke işletmecileri, hizmet sağlayıcıları, Kablo TV işletmecileri, sabit telsiz yerel erişim hizmet sağlayıcıları, mobil ve uydu işletmecileri gibi çok çeşitli işletmecileri içermektedir.

1999 yılı itibarıyla Avrupa Birliği'nde toplam 490 işletmeci uluslararası uzak mesafe hizmeti vermek üzere yetkilendirilmiş olup, bu sayı 2001 yılında 555'e yükselmiştir. Ülke bazında incelendiğinde Belçika'da 1999 yılında 25 işletmeci uluslararası uzak mesafe hizmeti verirken 2001 yılında bu sayı 21'e düşmüştür. Almanya ve Danimarka'da tersi bir durum gerçekleşmiş 1999 yılında sırasıyla 10 ve 4 olan uluslararası işletmeci sayısı 2001'de 52 ve 26 şeklinde gerçekleşmiştir. Lüksemburg, Hollanda ve İngiltere'de 1999 yılında yetkilendirilen uzak mesafe işletmeci sayısı 15 82 ve 179 iken şirketlerin pazarda tutunamamaları sonucu 2001 yılında işletmeci sayısı Lüksemburg'ta 9, Hollanda'da 40 ve İngiltere'de 95 olarak gerçekleşmiştir.

Şekil 1: Kamu Ses Telefon Hizmeti Vermek Üzere Yetkilendirilen İşletmeciler, 2001.⁴



Toplam AB :
1.353 İşletmeci

Not: 1) Şekilde ulusal işletmeci coğrafi olarak sınırlanılmaksızın ülkenin bütünde hizmet vermek üzere lisans ya da yetkilendirme alan işletmecileri kapsamaktadır.

2) Kayıt sistemi nedeniyle Hollanda'da yetkilendirilen işletmeci sayısı tahsis edilen coğrafi numaralara ya da erişim kodlarına göre tahmin edilmiştir.

3) Danimarka'da herhangi bir lisanslama gereği ya da işletmeci veya faaliyet kayıt sistemi bulunmadığından rakamlar kesin olmayabilir.

4) İsveç'te hem lisanslı hem de kayıtlı işletmeci sayısı verilmiştir.

5) Finlandiya'da 55 bölgesel işletmeciden 39'u yerel yerleşik işletmeci olup, Finnet Grubuna bağlıdır.

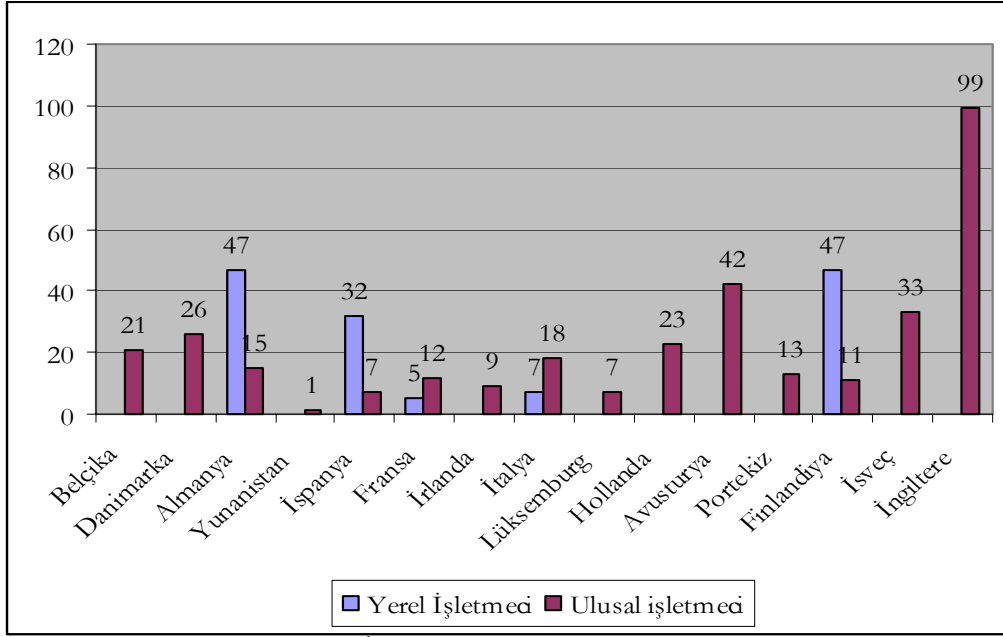
6) İngiltere'de 134 yerel kablo franchising şirketi 2 şirketin mülkiyetinde olup, Kablo TV hizmeti verebilmek için kamu ses telefon hizmeti ya da şebeke hizmeti sunma hakkı da veren standart kamu telekomünikasyon işletmeciliği lisansına sahip olması gerekmektedir. Bu Kablo TV işletmecilerinden kaçının kamu ses telefon ya da şebeke hizmetini de verdiği bilinmemektedir. Ocak 2001 tarihinden itibaren kablo şirketlerine getirilen coğrafi sınırlamalara son verilmiş ve kablo lisansı olan şirketlerin kendi lisans bölgesi dışındaki alanlarda da faaliyet göstermesine izin verilmiştir.

Kamu sabit telekomünikasyon hizmetleri için yetkilendirilen işletmeci sayısı pazardaki mevcut rekabet seviyesinden ziyade potansiyel rekabet seviyesini göstermektedir. Bu nedenle işletmeci sayıları işletmecilerin ne kapsamda hizmet sunduğunu göstermemektedir. Pazara yeni giren birçok işletmeci ülke çapında hizmet sunmalarına olanak veren ulusal lisansları olsa bile başlangıçta sadece büyük şehirlerde ticari kullanıcılara hizmet vermektedir.

Şekil 2, 3 ve 4'te yerel, uzak mesafe ve uluslararası arama bazında işletmeci sayıları verilmektedir. Bu sayılar ülkelerdeki toplam işletmeci sayısı olarak düşünülmemelidir çünkü bir işletmeci birden fazla hizmeti sunabilmektedir.

⁴ Seventh Report on the Implementation of Telecommunications Regulatory Package, European Union, 2001, Ek Rapor.

Şekil 2: Yerel Arama Hizmeti Sağlayan İşletmeciler, 2001.⁵



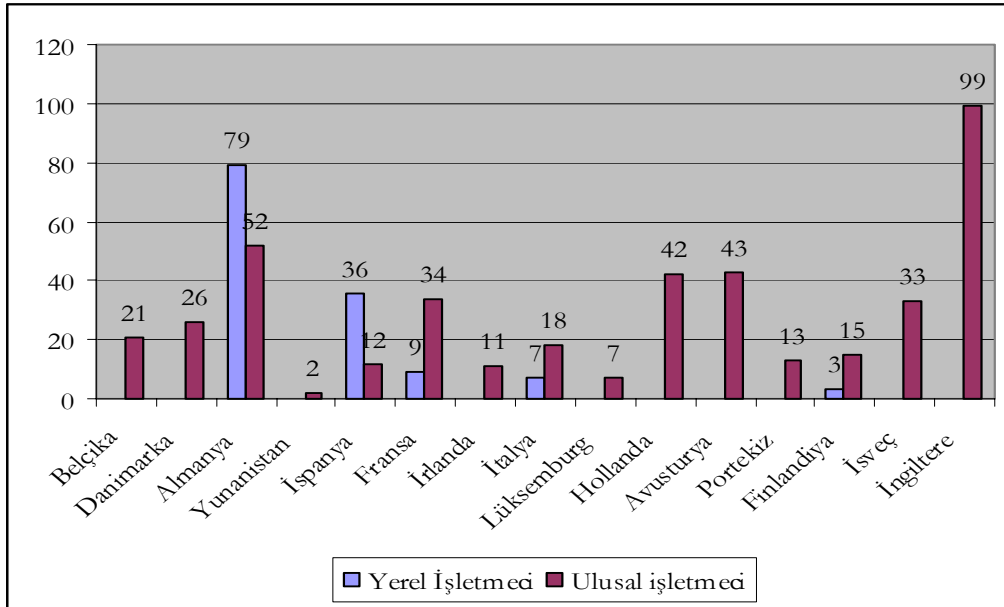
Toplam AB :
475 İşletmeci

Not: 1) Belçika, Danimarka ve İsveç için verilen sayılar sağlanan aramanın çeşidi (yerel, uzak mesafe ve uluslararası) arasında ayırım yapmamıştır.

2) İngiltere için verilen sayı yerel ve ulusal işletmeciler ya da aramaların çeşidi arasında ayırım yapmamıştır.

3) Coğrafi açıdan küçük olduğundan Lüksemburg'da yerel ve uzak mesafe ses telefon hizmetleri arasında ayırım yapılmamıştır.

Şekil 3: Uzak Mesafe Arama Hizmeti Sağlayan İşletmeciler, 2001.⁶



Toplam AB:
562 İşletmeci

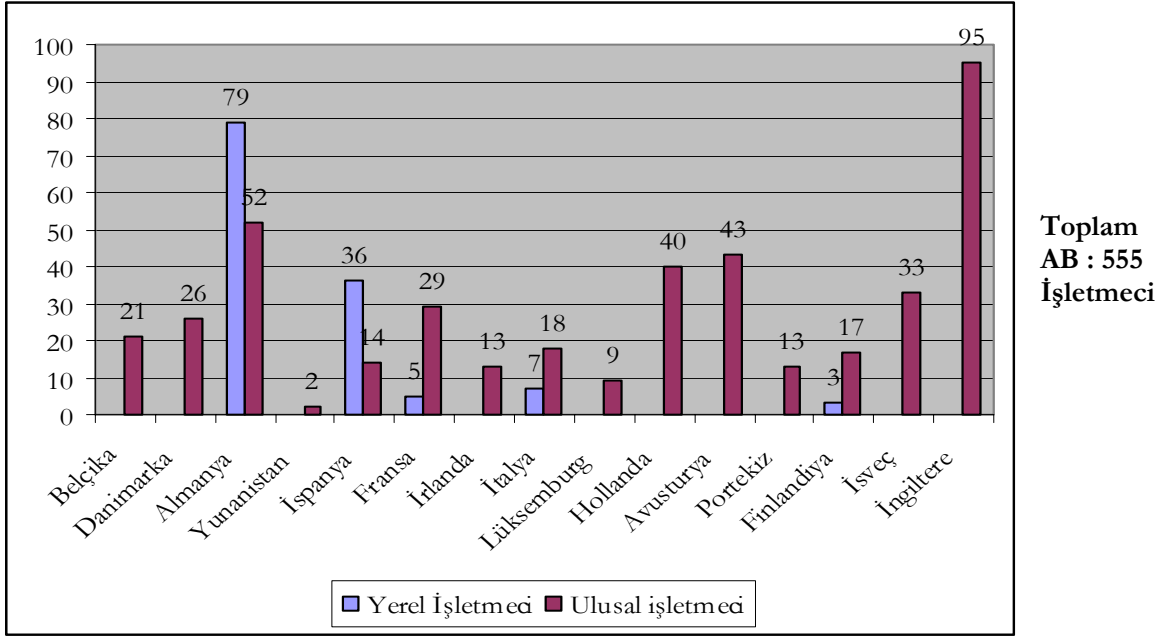
Not: 1) Belçika, Danimarka ve İsveç için verilen sayılar sağlanan aramanın çeşidi (yerel, uzak mesafe ve uluslararası) arasında ayırım yapmamıştır.

2) İngiltere için verilen sayı yerel ve ulusal işletmeciler ya da aramaların çeşidi arasında ayırım yapmamıştır.

⁵ Seventh Report on the Implementation of Telecommunications Regulatory Package, European Union, 2001, Ek Rapor.

⁶ Ibid.

Şekil 4: Uluslararası Arama Hizmeti Sağlayan İşletmeciler, 2001.⁷



Not: 1) Belçika, Danimarka ve İsveç için verilen sayılar sağlanan aramanın çeşidi (yerel, uzak mesafe ve uluslararası) arasında ayırım yapmamıştır.

2) İngiltere için verilen sayı yerel ve ulusal işletmeciler ya da aramaların çeşidi arasında ayırım yapmamıştır.

6.4. Uzak Mesafe İşletmeciliği'nin Yetkilendirmesinde Temel Unsurlar

6.4.1. Lisansın Türü

AB ülkeleri incelendiğinde genellikle lisansların iki tipte düzenlendiği görülmektedir (Bkz. 2. Lisanslama Modelleri). Genel olarak bireysel lisanslar kıt kaynak kullanımının söz konusu olduğu, genel yetkilendirme ise kıt kaynak kullanımının olmadığı ve işletmeci sayısının sınırlanmadığı durumlarda tahsis edilmektedir. Tablo 10'da AB ülkelerinde kamu telekomünikasyon şebekeleri ve ses telefon hizmetleri için verilen lisansların tipleri gösterilmektedir. Uzak mesafe işletmeciliğinde belli kriterleri taşıyan işletmecilerin tamamı yetkilendirileceğinden Ülkemizde 2. Tip Ruhsat kapsamında bu hizmetin ele alınmasının uygun olacağı düşünülmektedir.

⁷ Seventh Report on the Implementation of Telecommunications Regulatory Package, European Union, 2001, Ek Rapor.

Tablo 10: Kamu telekomünikasyon şebekeleri ve ses telefon hizmetleri için verilen lisansların çeşidi⁸

Ülke	Kamu telekomünikasyon şebekeleri için lisans tipi	Ses telefon hizmetleri için lisans tipi
Avusturya	Bireysel Lisans ('İmtiyaz')	Bireysel Lisans ('İmtiyaz')
Belçika	Kamu telekomünikasyon şebekelerinin sunumu için bireysel yetkilendirme (bireysel lisans)	Kamu ses telefon işletmeciliği için bireysel yetkilendirme (bireysel lisans)
Danimarka	Genel yetkilendirme (tescilsiz)	Genel yetkilendirme (tescilsiz)
Finlandiya	Genel yetkilendirme (tescilli)	Genel yetkilendirme (tescilli)
Fransa	L 33.1 Lisansı	L 34.1 Lisansı
Almanya	Sınıf 3 Lisansı	Sınıf 4 Lisansı
Yunanistan	Geçiş hakkı ya da kıt kaynaklara erişim (frekans ve numara) gerektiren şebekeler için bireysel lisans Diğer tüm durumlarda genel yetkilendirme	Kıt kaynakların kullanımını içeren hizmetler için bireysel lisans Diğer tüm durumlarda genel yetkilendirme
İrlanda	Genel Telekomünikasyon Lisansı (ulusal numara planında bulunan numaraların kullanımı için gerekli) ya da Temel Telekomünikasyon Lisansı	Genel Telekomünikasyon Lisansı
İtalya	Bireysel lisans	Bireysel lisans
	Bireysel lisans (kamu şebekesi + ses telefon hizmetleri birlikte)	
Hollanda	Telekomünikasyon Kanunu'nun Madde 2.1'ine göre Tescil	Telekomünikasyon Kanunu'nun Madde 2.1'ine göre Tescil
Norveç	Kamu şebekelerinin kurulması ve işletilmesi ile kiralık devrelerin sunumu için genel yetkilendirme (tescilli) Etkin piyasa gücüne sahip işletmeciler için imtiyaz (bireysel lisans)	Kamu telefon hizmetlerinin sabit bir şebekede kurulması ve işletilmesi için Genel yetkilendirme (tescilli). Etkin piyasa gücüne sahip işletmeciler için imtiyaz (bireysel lisans)
Portekiz	Bireysel Lisans	Bireysel Lisans
İspanya	Bireysel lisans tip B1 (sabit telefon hizmetinin sunumu dahil) Ses telefon hizmetinin sunumunu içermeyen kamu şebekeleri için bireysel lisans tip C: Tip C1 (kamu radyo elektrik alanını kullanmayan kamu şebekesi) ya da Tip C2 (kamu radyo elektrik alanının kullanımını da içeriyor)	Kendine ait şebekede sabit ses telefon hizmeti verenler için bireysel lisans tip B1 Kendine ait olmayan şebekede sabit ses telefon hizmeti için bireysel lisans tip A1

⁸ Cullen International SA.

Ülke	Kamu telekomünikasyon şebekeleri için lisans tipi	Ses telefon hizmetleri için lisans tipi
İsveç	Şebeke kapasitesinin sunumu için genel yetkilendirme (tescilli). Telefon şebekesinin yetkilendirmesi telefon hizmeti yetkilendirmesinde yer almaktadır. (Bkn. Yandaki kolon). Her bir etkin piyasa faaliyeti için bireysel lisans (etkin piyasa gücüyle karıştırılmamalı).	Sabit telefon, mobil haberleşme ve ulusal numara planında numara gerektiren diğer uygulamalar için genel yetkilendirme Her bir etkin piyasa faaliyeti için bireysel lisans.(etkin piyasa gücüyle karıştırılmamalı).
İsviçre	İmtiyaz (bireysel lisans dengi)	Kullandığı altyapının önemli bir kısmını tüketen telekomünikasyon hizmetlerini sağlayanlar için imtiyaz. Diğer telekomünikasyon hizmetlerini sunanlar için sadece bildirim yapma.
İngiltere	Kamu Telekomünikasyon İşletmecisi lisansı (geçiş hakkı ile birlikte ya da geçiş hakkı olmadan)	

6.4.2. Pazara Giriş ve İşletmeci Sayısı

Telekomünikasyon hizmetlerinin tek el konumunda sunumu ekonomik rasyonellik ve milli güvenlik gerekçelerine dayandırılarak açıklanmaya çalışılmıştır. Geçmişte telekomünikasyon tekelleri şebekenin doğasından kaynaklanan ölçek ekonomisi, kapsam ekonomisi ve dışsallıklar nedeniyle doğru bir strateji olarak benimsenmiştir. Dışsallıklar şebekeye yeni katılan bir abonenin şebekenin toplam değerini artırdığı mantığına dayanmaktadır. Başka bir ifadeyle büyük bir şebeke küçük bir şebekeye göre daha değerli olacaktır çünkü tüketici küçük şebekeden ziyade büyük şebekeye katılmayı tercih edecektir. Ancak bu gibi dışsallıklar arabağlantının sağlanamadığı ve bağlantının olmadığı durumlarda savunulabilir.

Ölçek getirilerinin giderek artması dışsallıklarla da birleştiğinde başlangıçta kayıplar olsa da kritik büyüklüğe ulaşıldığında yüksek kazançlar anlamına gelmektedir. Ancak aynı zamanda çok fazla firma pazara girerse hiçbiri kritik büyüklüğe ulaşamayabilir ve optimum seviyenin altında faaliyet gösterebilir.

Bunun yanında süregelen teknolojik değişimler firmaların etkin bir şekilde rekabet edebilecekleri minimum büyüklüğü azaltmıştır. Sayısal teknoloji yeni işletmecilerin yapacakları yatırım miktarını düşürmüştür. Başka bir ifadeyle pazara yeni giren işletmeciler yeni ve daha iyi teknolojilerle yerleşik işletmecilerle rekabet edebilmektedir.

Telekomünikasyon reformlarına ilişkin bir çalışmada rekabetin; şebekenin gelişimini sağladığı ve ölçek ve kapsam ekonomilerinin pazara giriş politikalarındaki etkisini sınırlı hale getirdiği ifade edilmektedir. Aynı çalışmada düşük gelirli ülkelerde korunan yerleşik işletmecilerin bir şekilde etkinsizlik gösterdiği ve sektörün performansının artırılmasında en etkin yollardan birinin pazara yeni girişleri sağlamak olduğu da belirtilmektedir.⁹

Rekabet ya tesise dayalı olan ya da olmayan bir modelle getirilebilir. Tesise dayalı rekabet, tesise sahip ve bu tesisleri işleten işletmecilerin hizmet sunumu için lisanslandırılmasıdır. Tesise dayalı olmayan rekabet ise kendi şebekelerini işletmeyen şirketlerin de lisanslanması şeklindedir. Bu işletmeciler yerleşik işletmeci de dahil başka işletmecilerin tesislerini kiralarak hizmet sunmaktadır.

Tesise dayalı rekabet ortamının sağlandığı telekomünikasyon sektörlerinde;

- Kullanıcıların alternatiflerin çoğalması, daha fazla yenilik ve düşük fiyatlarda daha yüksek hizmet kalitesi gibi faydalardan yararlandığı,
- Serbestleşmenin telekomünikasyon pazarının büyümesini sağladığı,
- Pazarın serbestleşmesinden evrensel hizmetlerin zarar görmediği, aksine evrensel hizmetleri tamamladığı ve geliştirdiği,
- Kamu telekomünikasyon işletmecilerinin etkinliğini teşvik ettiği ve yeni istihdam fırsatları yarattığı

görülmüştür.¹⁰

Tesise dayalı olmayan rekabet, tesislerde minimum yatırım yaparak rekabetin faydalarını getirebilir. Özellikle tesislere yatırım yapacak sermayesi olmayan küçük işletmeler için kısa vadede önemli bir stratejidir. Tesise dayalı olmayan rekabet genellikle yeniden satışı içerir çünkü işletmeciler kamuya hizmet sunmak için tesisleri ya da hizmetleri kiralamaktadır. Bu gibi yeniden satış pazarları ABD ve Avustralya gibi ülkelerdeki telekomünikasyon sektörlerini tam rekabetçi bir hale getirmektedir. Yeniden satış “yap ya da satın al” kararlarını kolaylaştırarak sektördeki kaynakların optimum kullanımını teşvik etmektedir.

Yeniden satıcılar düşük tarife, erişim kodlu arama, çok düzeyli pazarlama, acente satışları, doğrudan posta, telefonla pazarlama, teşvik programları gibi çeşitli metotlar ve pazarlama araçları kullanarak kullanıcıları kendilerine çekmeye çalışmaktadır. Bu satıcılar, yerleşik taşıyıcılardan indirimli tarifelerde kapasite satın almakta ve rekabetçi perakende fiyatlarla hizmet sunmaktadır.

FCC'ye göre “tesise dayalı hizmet sunucusu ile tesise dayalı olmayan hizmet sunucusu arasında yapılacak düzenleme farklılığı ile farklı şirketlerin ek tesisler kurmasını teşvik etme arasında bir ilişki bulunmamaktadır. Şirketin faaliyetlerini genişletme kararı çok çeşitli faktörlere dayanmaktadır. Bunlar arasında rekabet ortamı, düzenleyici çerçeve, tüketiciyi elde etmenin net

⁹ World Bank Study “Telecommunications Reform in Asia, Peter Smith, 1994.

¹⁰ OECD Paper: The Benefits of Telecommunications Facilities Competition.

bugünkü değeri, coğrafi alandaki pazarlama yeterliliği sayılabilir. Düzenleyici kurumlar yeniden satışı destekleyen bir çerçeve oluşturmalı ancak tesislerin mülkiyetiyle ilişkili olarak taşıyıcılar arasında büyük farklılıklar yaratmamalıdır.”

Tesise dayalı olmayan rekabet şebeke kapasitesinin daha iyi kullanımını teşvik eder, daha çeşitli hizmet sağlayıcılarının rekabet edebilmesine olanak tanır ve teknoloji ve hizmet buluşlarını kolaylaştırır. Tesise dayalı olmayan rekabet, yeniden satıcılar pazarın büyümesini kolaylaştırdığından, tesise dayalı işletmecilere de pozitif katkılar sağlamaktadır. Tesise dayalı olmayan işletmeciler genellikle diğer taşıyıcıların hizmetlerine olan bağımlılıklarıyla sınırlanmaktadır. Bu yüzden bu tür işletmeciler pazarda bir pay alabilmek için ürün farklılaştırmasına ve yeni ürün geliştirmesine yönelmektedir. Yeniden satıcılar perakende gelirleri ele geçirseler de bu işletmelerin mevcudiyeti uzun vadede pazarın gelişmesine ve olgunlaşmasına neden olacaktır ve bu da tesise dayalı işletmeciler için daha yüksek gelirler anlamına gelmektedir.

Uluslararası deneyimler, son kullanıcılara maksimum faydayı sağlamak için tesise dayalı rekabetin geliştirilmesi gerektiğini göstermektedir. Bunun yanında uzun vadede ulusal uzak mesafe işletmeciliğinde, aşağıdaki nedenlerden dolayı tesise dayalı kamu telekomünikasyon işletmecileri teşvik edilmelidir.

- **Türk Telekom ulusal çapta bir kamu telekomünikasyon işletmecisidir ve tesise dayalı işletmecilerin Türk Telekom ile rekabet edebilmesi sağlanmalıdır.**
- **Sadece altyapı sahiplerinin ve tesise dayalı olmayan işletmecilerin bulunduğu bir pazar, payları homojen dağılmayan bir endüstri yapısına dönüşecek olup böyle bir pazarda Türk Telekom entegre faaliyetleri aracılığıyla hakim gücünü uzun dönemde devam ettirecektir.**

Ayrıca, tesislerin sınırlı olduğu bir ortamda tek başına tesise dayalı olmayan rekabet sürdürülemez ve riskli olabilir. Hizmet sunumunda etkin rekabetin sağlanması için tesislerde rekabet gereklidir, aksi takdirde rekabetçi işletmeler darboğaz konumundaki tesislerin tekeline bağımlı olacaktır. İlgili tesislerde rekabeti sağlamadan bu tesisler aracılığıyla sunulan hizmetlerde rekabeti sağlamak söz konusu olamayacaktır.

Dolayısıyla Ülkemizde lisans verilirken Türk Telekomla altyapı alanında rekabet edebilecek yeni işletmecilerin pazara girmesi teşvik edilmeli aynı zamanda sektörde hizmet çeşitliliğinin sağlanması ve yeniden satıcıların oluşması açısından altyapıya dayalı olmayan işletmecilerin de pazarda bulunması gerekmektedir. Bu kapsamda altyapı işletmeciliği lisansı verilerek Türk Telekomla rakip olabilecek altyapıların oluşması sağlanmalıdır. Bunun yanı sıra, uzak mesafe işletmecisine ilgili yetkilendirmeyi alıp kendi altyapısını kurarak, altyapı sağlayıcılarından altyapı satın alarak ya da kiralarak, altyapı sağlayıcılarından bantgenişliği satın alarak ya da kiralarak hizmetlerini sunma olanağı da tanınmalıdır.

Uzak mesafe işletmeciliğinin yetkilendirmesinde serbest rekabet yaklaşımı kullanılmalı (pazara yeni giren işletmecilerin sayısında herhangi bir kısıtlamaya gidilmemeli), ancak işletmeci ön yeterlilik ve performans yükümlülüklerine (şebeke yayılım planı) tabi olmalıdır.

Serbest rekabet pazar ekonomisine dayanmakta ve işletmecileri pazar değerlendirmelerine göre istedikleri düzeyde yatırım yapmaya yönelmektedir. İşletmecilerin beklenen maliyetleri ve gelirleri araştırarak stratejilerini kendilerinin belirlemesini sağlamak daha uygun bir yöntemdir. Bu işletmecilerden bazıları başarısız olsa da uzun dönemde rekabetten ve yeni hizmetlerden sağlanan tüketici faydaları bireysel başarısızlıkların kısa vadeli etkilerini ortadan kaldıracaktır. Lisanslama sadece ön yeterlilik kriterlerine dayandırılmalıdır. Verilecek lisans sayısında herhangi bir kısıtlamaya gerek bulunmamaktadır.

Başvuran işletmecilerin değerlendirmesi teknik parametreler, mali durum ve performans yükümlülüklerine ilişkin iş planlarına dayanılarak yapılmalıdır. Bu hususlara dayanılarak yapılan değerlendirme, şebeke yayılımı ve hizmet kalitesi gibi kriterlerde yeteri kadar ciddi olmayan işletmecilerin elenmesine neden olacaktır.¹¹

6.4.3. Lisansın Süresi

Genel olarak tesise dayalı hizmet sağlayıcılarına verilen lisans süreleri 15 ile 30 yıl arasında değişmektedir. Yerel ve uzak mesafe işletmecileri ya da tesise dayalı olan ve olmayan işletmecilere verilen lisansların süreleri arasında farklılaştırmaya gitmenin doğasında bir fayda bulunmamaktadır. Avustralya'da düopol ortamında verilen lisansların süreleri 25 yıla sınırlandırılmıştır. Ancak, 1997 sonrası rekabetin sağlanmasıyla birlikte lisanslar için sabit bir dönem belirlenmemiştir. Hindistan'da sabit hizmet sağlayıcılarına verilen lisanslar 15 yıl, mobil hizmet sağlayıcılarına verilen lisanslar ise 10 yıllığına verilmiştir.

Bazı ülkelerdeki lisans süreleri Tablo 11'de gösterilmektedir.

Tablo 11: Bazı Ülkelerdeki Lisans Süreleri

Ülke	Lisans Süresi
ABD	Lisans verilmiyor
Avustralya	Sabit bir dönem mevcut değil
İspanya	30 yıl
Fransa	15 yıl
Malezya	20 yıl
Hindistan	20 yıl
Brezilya	20 yıl

¹¹ Recommendations on Introduction of Competition in National Long Distance Communications, Telecom Regulatory Authority of India, 13 Aralık 1999.

Ülkemizde GSM hizmetleri için verilen imtiyaz sözleşmeleri 25 yıllığına verilmiş olup, Telekomünikasyon Ruhsatları kapsamında sunulan hizmetler için bu süre en çok 25 yıl, Genel İzin kapsamında sunulan hizmetler için ise 1 yıldır. Uluslararası eğilimler incelendiğinde, uzak mesafe hizmetleri için verilecek lisans süresinin 15-20 yıl arasında olabileceği düşünülmektedir.

6.4.4. Lisans Ücreti

Geçmişte ülkeler lisans verilmesini bir imtiyaz olarak değerlendirerek bunun karşılığının da yüksek bir ücretle sağlanması gerektiğini düşünmekteydi. Lisans ücretini işletmecilerin seçiminde bir kriter olarak kullanmanın yanı sıra (en yüksek teklifi veren işletmeciye lisans verilmesi gibi) lisans ücretleri Devlet bütçesine bir destek niteliğindedir.

Sınırlı rekabetin olduğu durumlarda, hizmet sağlayıcıların ortalamanın üstünde bir gelir kazanması söz konusu olabilmekte ve böyle bir durumda lisans ücreti bu fazla gelirleri toplama amacıyla açıklanabilmekte ve bir seçim kriteri olarak kullanılabilir.

Uzak mesafe işletmeciliğinde serbest giriş felsefesi benimsendiğinde lisans ücretinin seçim kriterleri içerisinde yer almaması gerekmektedir. Uzak mesafe hizmetleri ticarete ve endüstriye önemli bir girdi sağlamanın yanı sıra kırsal ve uzak alanlardaki bağlantıyı güçlendirecek olup, bu hizmetlerinin maliyetinin düşük tutulması Ülkemizin uluslararası rekabet gücünü artıracak ve kırsal alanların da uluslararası bağlantısını sağlayarak sosyal politikalara ulaşılmasını kolaylaştıracaktır. Bu hizmetten Hazineye sağlanacak gelirler hizmete ilişkin vergilerle gerçekleştirilmelidir. Böylece hem şeffaflık hem de kaynakların kullanımında etkinlik sağlanacaktır.

Lisans ücreti tüketiciye hizmetin sağlanması maliyeti olarak yansıtacağından, yüksek lisans ücretleri telekomünikasyon hizmetlerinin yaygınlaştırılması ve ülke kalkınmasında kullanılması amaçlarıyla tezat oluşturacaktır. Lisans ücretleri ne kadar yüksek olursa, son kullanıcılara ve telekomünikasyon hizmetlerinin kullanımına etkisi o kadar olumsuz olacaktır. Ülkemiz ekonomisinin küresel entegrasyonunda önemli bir araç olan uzak mesafe hizmetleri ticaretin gelişiminde kritik bir rol oynamaktadır. Dolayısıyla bu hizmetin düşük fiyatta uygun kalitede sunulması kamu menfaati taşımaktadır.

Pazara girişte ağır düzenleyici koşulların ve ekonomik maliyetlerin söz konusu olması hem ulusal hem de uluslararası yatırımcılar için caydırıcı bir etki yaratacaktır. Telekomünikasyon altyapısının gelişmesi için yüksek lisans ücretleriyle yatırımcı sayısının kısıtlanmaması gerekmektedir. Bununla birlikte uygun seçim kriterleri ve makul lisans ücreti seviyesiyle ciddi olmayan yatırımcının pazara girmesinin önü kesilmelidir.

Diğer ülkelerdeki lisans düzenlemelerine ilişkin tavsiyeler ve AB Direktifleri incelendiğinde lisans ücretinin sadece idari maliyetleri karşılama amacını gütmesi ve devletin bunu bir gelir kaynağı olarak düşünmemesi gerektiği belirtilmektedir (Bkn. Bölüm 4.3). Tablo 12'de uzak mesafe işletmeciliğinin yetkilendirilmesinde bazı ülkelerin aldığı lisans ücretleri Tablo 13'de ise kamu

şebekeleri ve kamu ses telefonu işletmecilerinden alınan lisans ücretleri gösterilmektedir. Tablo 14 lisans ücretlerinin yanında işletmecilere tahsis edilen numaralar karşılığında alınan ücretler verilmiştir.

Tablolar incelendiğinde, başlangıç lisans ücretlerinin oldukça değişken olduğu görülmektedir. Hollanda'da 363 Euro, Avusturya'da 5087 Euro, İrlanda'da 12.500 Euro düzeyinde lisans ücreti alınırken, bu tutar Fransa'da 114.000 Euro olarak gerçekleşmektedir. Başlangıç lisans ücretlerinin genellikle 50.000 Euro'nun altında kaldığı, bazı ülkelerde işletmecinin cirosuna ya da yatırım tutarına göre belirlendiği görülmektedir. Uzak mesafe işletmeciliği lisans ücretinin belirlenmesinde amaç devlete gelir kazandırmak değil sadece idari maliyetleri karşılamak olmalıdır. Devlete gelir dolaylı olarak uzak mesafe işletmeciliği hizmetinin sunumundan kaynaklanan vergilerle sağlanacaktır. Lisans ücreti işletmecilerin karşısına pazara girişte bir engel olarak ortaya çıkmamalıdır.

Yıllık lisans ücretleri ise sabit bir ücret ya da işletmecinin cirosunun belli bir yüzdesi ya da her ikisinin birlikte yer alması şeklinde belirlenmektedir. Örneğin İtalya'da 64.800 Euro, İrlanda'da cironun %0.2'si, Lüksemburg'ta ise sabit 37.000 Euro'ya ek olarak cironun %0.15-0.3'ü kadar yıllık lisans ücreti alınmaktadır.

Tablo 12: Lisans Başvuru Ücretleri, Uzak Mesafe İşletmeciliği

Ülke	Giriş Ücretleri
ABD	Ücret Alınmıyor
Avustralya	10.000 Avustralya doları (5660 Euro)
Brezilya	İhale Yöntemi
Malezya	Ulusal 500.000 RM (~110.000 Euro) Uluslararası 300.000 RM (~66.000 Euro)
Fransa	114.000 Euro
İspanya	İhale Yöntemi
Hindistan	Ulusal: Rs. 500 Crores (~87 milyon Euro) – başlangıçta Rs.100 Crores (~17.4 milyon Euro), 1. aşama Rs 100 Crores (~17.4 milyon Euro), 2. aşama Rs. 100 Crores (~17.4 milyon Euro), 3. aşama Rs. 200 Crores (~34.8 milyon Euro) Yıllık hizmetten elde edilen gelirin %5'i Uluslararası: Rs. 25 Crores (~4.35 milyon Euro) Yıllık: Ayarlanmış gelirin %15'i
Sri Lanka	Yatırımın %1'i.

Tablo 13: Lisans Ücretleri, Kamu Şebekeleri ve Kamu Ses Telefon İşletmeciliği, 2002¹²

Ülke	Kamu telekomünikasyon şebekeleri için Lisans Ücretleri	Ses Telefon Hizmetleri için Lisans Ücretleri														
Avusturya	Başlangıç Ücreti: € 5087 Düzenleyici kurumun masraflarını karşılamak üzere yıllık ücret: Her bir lisanslı işletmeci cirosuna göre katkı sağlamaktadır.	Başlangıç Ücreti: € 5087 Düzenleyici kurumun masraflarını karşılamak üzere yıllık ücret: Her bir lisanslı işletmeci cirosuna göre katkı sağlamaktadır.														
Belçika	Başlangıç Ücreti: € 13,327 Yıllık: € 9329 etkin piyasa gücüne sahip olmayan işletmeciler Yıllık : € 18,658 etkin piyasa gücüne sahip işletmeciler	Başlangıç Ücreti: € 6670 (başvurunun analizi için) + € 2670 (lisans için) Yıllık: € 8000 etkin piyasa gücüne sahip olmayan işletmeciler Yıllık: € 13,330 etkin piyasa gücüne sahip işletmeciler														
Danimarka	Lisans ücreti alınmıyor.	Sadece numaralandırma ücretleri. 2001 Bütçe Kanunda, 8 rakamlı numara başına € 0.25 alınmasına karar verilmiştir.														
Finlandiya	Lisans ücreti alınmıyor	Numaralandırma planındaki her sabit şebeke numarası için yıllık ücret € 0.34.														
Fransa	Başlangıç Ücreti: Coğrafi kapsamaya göre € 7622 ile € 267,000 arasında değişmektedir. Yıllık: Coğrafi kapsamaya göre € 4000 ile € 133,000 arasında değişmektedir.	Başlangıç Ücreti: € 38,000 Yıllık: € 14,000														
Almanya	Daha önceki sistem Başlangıç Ücreti: Coğrafi kapsamaya göre € 1023 ile € 5.3 milyon arasında değişmektedir. Mevcut Sistem 19 Eylül 2001'de Berlin'deki Federal İdari Mahkemesi Federal Posta ve Telekomünikasyon Bakanlığı tarafından yürürlüğe konan Telekomünikasyon Lisans Ücretleri Yönetmeliği'nin iptal edilmesine ilişkin bir karar yayınlamıştır. 9 Eylül 2002 tarihinden itibaren lisans ücretleri aşağıdaki şekilde değişmiştir. <ul style="list-style-type: none"> Sınıf 1 (mobil radyo) lisansı için RegTP'nin idari maliyetlerine bağlı olarak € 4070 ile € 2.5 milyon arasında değişecektir; Sınıf 2 (uydu) lisansı için € 3388; Sınıf 3 ya da Sınıf 4 (transmisyon ya da ses telefon) lisansı için € 4260. Bu ücret € 1000 seviyesine indirilebilir. Bu lisanslar halihazırda sadece ulusal çapta verilmektedir.	Daha önceki sistem Başlangıç Ücreti: Coğrafi kapsamaya göre €1023 ile € 1.5 milyon arasında değişmektedir.														
Yunanistan	Başlangıç Ücreti: İlk yılın ücretine mahsuben € 600 ön ödeme. Yıllık Ücret: <table border="1"> <thead> <tr> <th>Toplam yıllık ciro (E), milyon €</th> <th>Yıllık ücret milyon €</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>$E \leq 300$</td> <td>$0.005 * E$</td> </tr> <tr> <td>$300 < E \leq 600$</td> <td>$0.5 + 0.002 * (E - 300)$</td> </tr> <tr> <td>$600 < E \leq 900$</td> <td>$2.1 + 0.0015 * (E - 600)$</td> </tr> <tr> <td>$900 < E \leq 1200$</td> <td>$2,55 + 0,001 * (E - 900)$</td> </tr> <tr> <td>$1200 < E \leq 1500s$</td> <td>$2,85 + 0.0005 * (E - 1200)$</td> </tr> <tr> <td>$E > 1500$</td> <td>$3,0 + 0.00025 * (E - 1500)$</td> </tr> </tbody> </table>	Toplam yıllık ciro (E), milyon €	Yıllık ücret milyon €	$E \leq 300$	$0.005 * E$	$300 < E \leq 600$	$0.5 + 0.002 * (E - 300)$	$600 < E \leq 900$	$2.1 + 0.0015 * (E - 600)$	$900 < E \leq 1200$	$2,55 + 0,001 * (E - 900)$	$1200 < E \leq 1500s$	$2,85 + 0.0005 * (E - 1200)$	$E > 1500$	$3,0 + 0.00025 * (E - 1500)$	
Toplam yıllık ciro (E), milyon €	Yıllık ücret milyon €															
$E \leq 300$	$0.005 * E$															
$300 < E \leq 600$	$0.5 + 0.002 * (E - 300)$															
$600 < E \leq 900$	$2.1 + 0.0015 * (E - 600)$															
$900 < E \leq 1200$	$2,55 + 0,001 * (E - 900)$															
$1200 < E \leq 1500s$	$2,85 + 0.0005 * (E - 1200)$															
$E > 1500$	$3,0 + 0.00025 * (E - 1500)$															

¹² Cullen International SA.

Ülke	Kamu telekomünikasyon şebekeleri için Lisans Ücretleri	Ses Telefon Hizmetleri için Lisans Ücretleri
İrlanda	Başlangıç Ücreti: Genel Telekomünikasyon Lisansı için € 12,500, Temel Telekomünikasyon Lisansı için € 2500. Yıllık katkı: Ciro'nun % 0.2'si.	
İtalya	Ulusal kapsama: <ul style="list-style-type: none"> Başlangıç Ücreti: € 64,800 Yıllık: € 107,900 10 milyon meskene kadar: <ul style="list-style-type: none"> Başlangıç Ücreti: € 21,600 Yıllık: € 53,900 200.000 meskene kadar: <ul style="list-style-type: none"> Başlangıç Ücreti: € 10,800 Yıllık: € 27,000 	Ulusal kapsama: <ul style="list-style-type: none"> Başlangıç Ücreti: € 53,900 Yıllık: € 64,800 10 milyon meskene kadar: <ul style="list-style-type: none"> Başlangıç Ücreti: € 21,600 Yıllık: € 27,000 200.000 meskene kadar: <ul style="list-style-type: none"> Başlangıç Ücreti: € 10,800 Yıllık: € 10,800
	Kamu şebekesi + ses telefonu (birleşik lisans): <ul style="list-style-type: none"> Ulusal kapsama: € 59,400; yıllık: € 64,800 10 milyon meskene kadar: € 27,000; yıllık: € 27,000 200.000 meskene kadar: € 16,200; yıllık: € 10,800 Yukarıdaki ücretler 2001 yılı için geçerli olup, 2002 için %1.2 oranında artırılmaktadır.	
Lüksemburg	Başlangıç Ücreti: € 6197 Yıllık: € 12,000 + cironun yüzdesi (0.1%-0.25% arasında).	Başlangıç Ücreti: € 620 Yıllık: € 37,000+ cironun yüzdesi (0.15%-0.30% arasında).
	Başlangıç Ücreti: € 7437 Yıllık: € 50,000 + cironun yüzdesi (0.2%-0.35% arasında).	
Hollanda	<ul style="list-style-type: none"> Sabit ses şebekesi için tescil ücreti: <ul style="list-style-type: none"> Başlangıç Ücreti: € 363 Yıllık: € 4590 Etkin Piyasa Gücüne Sahip İşletmeci olduğunda sabit ses şebekesi için tescil ücreti <ul style="list-style-type: none"> Başlangıç Ücreti: --- Yıllık: € 2,173,775 Sabit ya da mobil veri (İSS) için tescil ücreti : <ul style="list-style-type: none"> Başlangıç Ücreti: € 363 Yıllık: € 4590 Kiralık devreler için tescil ücreti: <ul style="list-style-type: none"> Başlangıç ücreti: € 363 Yıllık: € 3145 Etkin piyasa gücüne sahip işletmeciler olduğunda kiralık devreler için tescil ücreti <ul style="list-style-type: none"> Başlangıç Ücreti: --- Yıllık: € 61,920 	<ul style="list-style-type: none"> Kamuya ses hizmeti: <ul style="list-style-type: none"> Başlangıç Ücreti: € 363 Yıllık: € 1985 Etkin piyasa gücüne sahip işletmeci olduğunda sabit ses hizmeti: <ul style="list-style-type: none"> Başlangıç ücreti: --- Yıllık: € 1,933,205
Norveç	Yıllık Ücret: Kamu telekomünikasyon şebekelerinin sunumu için NOK 10,000 (€ 1200)	Yıllık Ücret: NOK 30K (€ 3600)

Ülke	Kamu telekomünikasyon şebekeleri için Lisans Ücretleri	Ses Telefon Hizmetleri için Lisans Ücretleri
Portekiz	Başlangıç Ücreti: € 10,000 Yıllık ücret: € 10,000	Başlangıç Ücreti: € 10,000 Lisansa tabi kamuya telekomünikasyon hizmetleri sunumu için yıllık ücret: € 10,000
İspanya	Yıllık Ücret: Cironun yüzdesi (Cironun en fazla %0.2'si)	Yıllık Ücret: Cironun yüzdesi (Cironun en fazla %0.2'si) Mevcut durumda cironun %0.15'i.
İsveç	Aşağıdaki ücretler hem şebekeler hem de ses telefon hizmetleri için geçerlidir. Yıllık ücretler: <ul style="list-style-type: none"> • SEK 1K (€ 117) ciro < SEK 3m (€ 353,000) • SEK 5K (€ 589) ciro > SEK 3m (€ 353,000) Lisans ücretleri (lisanslanan faaliyet başına): <ul style="list-style-type: none"> • Başlangıç Ücreti: SEK 100K (€ 11,800) • Yıllık lisans ücretleri: yıllık cironun SEK 5bn (€ 589m) geçmesi durumunda cironun %0.417'si. 	
İsviçre	DETEC (Federal Çevre, Ulaşım, Enerji ve Haberleşme Departmanı) tarafından 1997 yılında yayımlanan ve 4 Aralık 2000 yılında değiştirilen lisans ve idari ücretler yönetmeliği ihale yöntemiyle verilen imtiyazlara ilişkin ücretleri belirlemiş ile evrensel hizmet ve normal imtiyazların (bireysel lisanslar) ücretlerinin yükseltilmesine karar vermiştir.	
İsviçre	<p>Normal imtiyaz <u>Başlangıç ücreti:</u> lisans ücreti OFCOM tarafından harcanan zamana göre değişmekte olup, saatlik ücret CHF 290 (€ 189.5), minimum tutar CHF 1000 (€ 653.5) olarak belirlenmiştir; <u>Yıllık ücret:</u> CHF 1000 (€ 653.5).</p>	<p>Tescil Ücreti: <u>Başlangıç ücreti:</u> lisans ücreti OFCOM tarafından harcanan zamana göre değişmekte olup, saatlik ücret CHF 260 (€ 170), minimum tutar CHF 260 (€ 170) olarak belirlenmiştir;</p> <p>Ses telefon hizmeti sağlayan bir işletmeci eğer lisanslı bir işletmecinin şebekesinden hizmetini sunuyorsa sadece OFCOM'a bildiri yapmak durumundadır.</p>
	<p>İhaleyle verilen imtiyazlar: <u>Başvuru ücreti:</u> <ul style="list-style-type: none"> • Tutar başvuranlar arasında paylaşılmaktadır. • Başvuruların incelenme zamanına bağlı olarak değişmektedir. Saatlik ücret CHF 280 (€ 183), minimum tutar CHF 10,000 (€ 6535) <u>İhale Ücreti:</u> <ul style="list-style-type: none"> • Seçilen başvuru sahipleri arasında paylaşılmaktadır. • OFCOM'un gerçek maliyetlerine bağlıdır, saatlik ücret CHF 280 (€ 183) Evrensel hizmet imtiyazı: <u>Başlangıç ücreti:</u> lisans ücreti OFCOM'un başvuruları inceleme sırasında harcadığı zamana bağlıdır, saatlik ücret CHF 280 (€ 183), minimum tutar CHF 10,000 (€ 6535). <u>Yıllık ücret:</u> <ul style="list-style-type: none"> • Bir evrensel hizmet sağlayıcısının olması durumunda CHF 200,000 (€ 130,718) • Birden fazla evrensel hizmet sağlayıcısının olması durumunda CHF 100,000 (€ 65,359) + OFCOM'un hizmet sağlayıcı başına harcadığı zamana göre saat başına CHF 270r (€ 176) </p>	

Ülke	Kamu telekomünikasyon şebekeleri için Lisans Ücretleri	Ses Telefon Hizmetleri için Lisans Ücretleri
İngiltere	<p>Yıllık:</p> <ul style="list-style-type: none"> Cirosu £5milyon (€ 8 milyon) ve üzeri olan tüm bireysel lisans sahipleri cirosuna bağlı olarak yenileme ücreti öder; belirtilen cironun altındaki lisans sahiplerinden £3000 (€ 4800) sabit ücret alınmaktadır; İngiltere telekomünikasyon pazarına yeni giren işletmecilerin tümü kendilerine lisans verilmesi tarihinden itibaren ilk iki yıl £3000 (€ 4800) tutarında sabit ücret ödemektedir.; Ciro sisteminde lisans sahiplerinin ödeyeceği tutarın belirlenmesi için gruplama sistemi kullanılmaktadır; Sınıf lisansları arabağlantı statüsünü alırlarsa lisans yenileme ücretine tabi olmaktadır, ödeyecekleri tutar ciroya göre değil sabit olarak belirlenmektedir. <p>Başlangıç Ücreti:</p> <ul style="list-style-type: none"> Kamu Telefon İşletmecisi Lisansı £40K (€ 64,000) (bölgesel işletmeciler için bu tutar daha düşüktür). 	

Tablo 14: Numara Ücretleri (€)

B: Başlangıç Ücreti; **Y:** Yıllık Ücret

	Belçika	Danimarka¹³	Almanya	Yunanistan	İspanya	Finlandiya	Fransa	İrlanda	Lüksemburg	Hollanda
Standart Telefon Numaraları (E.164)	10.000 numaralık bloklar B: 400 Y: 134	8 haneli bir numara için Y: 0,2571	10 haneli 1.000 numara için B: 500 11 haneli 1000 numara için B: 50	Bir numara için B: 0,03 Y: 0,025 Ayırtma: Y:0,0125	Bir numara için Y:0,03	Bir numara için Y:0,34	Bir numara için Y: 0,02 Ayırtma: Y: 0,01	Bir numara için Y:0,0109296 Ayırtma: Y:0,0054648	10.000 numaralık bloklar numara başına B: 0,12 Y: 0,12 Bir bloktan az numara alındığında B:61,97+n*0,24 Y:61,97+n*0,24	1.000 numaralık bloklar Ayırtma: B:13,6061 Y:1,60 Tahsisat: B: 13,60 Y: 9,75
Taşıyıcı Seçim Kodu	4 haneli B: 1.333 Y: 13.327	4 haneli Y:2.570 5 haneli Y:257,10	4 haneli B: 500	4 haneli B:15.000 Y:15.000 5 haneli B: 1.500 Y: 1.500	Numara başına Y: 0,03 x numarala planında etkilenen 9 haneli numaraları belirtilen faktör	Uluslararası 3 haneli Y: 90.000 4 haneli Y: 18.000 5 haneli Y: 3.600 Uzak Mesafe 3 haneli Y: 45.000 4 haneli Y: 9.000 5 haneli Y: 1.800	Ayırtma: 4 haneli Y:20.000 1 haneli Y:200.000 Bağlama: 4 haneli Y:40.000 1 haneli Y:400.000	Ayırtma: 4 haneli Y:54.598 5 haneli Y:27.300 Tahsisat: 4 haneli Y:109.198 5 haneli Y:54.598	B: 1.239 Y: 1.239	Ayırtma: B: 450 Y: 112,5 Tahsisat: B: 450 Y: 225

¹³ Danimarka'da yapılan numara ücretleri değişiklikleri Euro paritesindeki değişikliklerden kaynaklanmaktadır.

	Belçika	Danimarka	Almanya	Yunanistan	İspanya	Finlandiya	Fransa	İrlanda	Lüksemburg	Hollanda
Uluslararası Sinyalleşme Noktası Kodları (Uluslararası Arabağlantı için)	B: 400 Y: 13.327	Y:25.709	B:375			Y:1.680			B: 991 Y: 495	Ayırma: B: 450 Y: 112,5 Tahsisat: B: 450 Y: 225
Ulusal Sinyalleşme Noktası Kodları (Ulusal arabağlantı için)	B: 400		B: 187,5			Y: 0,7			B: 991 Y: 495	8 numaralık bloklar Ayırma: B: 450 Y: 112,5 Tahsisat: B: 450 Y: 225

Uzak mesafe işletmecilerine mali olarak getirilen bir diğer yükümlülük evrensel hizmet fonuna katkı şeklindedir. Evrensel hizmet fonuna katkı sabit bir tutar şeklinde belirleneceği gibi cironun belli bir yüzdesi şeklinde de belirlenebilmektedir. Ülkemizde işletmecilerin sundukları hizmet bazında ya da aldıkları lisans çeşidi kapsamında farklılaştırılmadan tüm telekomünikasyon işletmecilerinin ciroları oranında fona katkı sağlamanın uygun olacağı değerlendirilmektedir.

6.4.5. Seçim Kriterleri

Pazara ciddi olmayan işletmecilerin girmesine engel olmak için çeşitli kriterler belirlenebilir. Kriterlerin belirlenmesinde şeffaflık, ayrımcılık yapılmaması, sadece ciddi yatırımcıların pazara girmesi, basitlik ve uygulamada kolaylık ve en az maliyet gibi unsurlar göz önünde bulundurulmalıdır. Kriterlerden birisi telekomünikasyon hizmetlerinde belli bir süredir faaliyet gösteren (tecrübe sahibi olan) işletmecilerin pazara girişine olanak tanımaktır. Bu kriter kapsamında şirketin belli bir miktarın üzerinde net varlığının olması istenebilmektedir. Sektördeki deneyim de önemli bir ölçüt olarak belirlenebilmekte ve işletmecinin ya da ortağının bir telekomünikasyon şirketinde belli bir oranda hisse sahibi olması istenebilmektedir.

İşletmecinin teknik önerileri ise mülkiyet parametreleri, sektör deneyimi, performans kayıtları, erişim noktaları (Point of Presence - POP), transmisyon altyapısı gibi unsurlar ele alınarak değerlendirilebilmektedir.

Özellikle uluslararası uzak mesafe işletmeciliğinde kullanılan kriterlerden biri hizmet kalitesidir. Genellikle teknoloji nötr bir yaklaşım benimseyen ülkelerde hizmetin sunulabileceği teknoloji şekline kısıtlama getirilmemektedir. Başka bir deyişle, uluslararası uzak mesafe işletmecileri VOIP ve diğer veri haberleşme protokollerini kullanabilmektedir. Ancak hizmet kalitesi açısından bu protokolleri kullanarak hizmet sunan işletmeciler, PSTN şebekesinden sunulan hizmet kalitesine eşdeğer bir kalite sunmaya zorlanmaktadır.

Hindistan tarafından uzak mesafe işletmecilerine getirilen kriterler aşağıdaki şekilde özetlenebilir:

- Uluslararası uzak mesafe işletmecisinin net aktif değeri en az Rs 25 crores (4.35 milyon Euro) olmalıdır.
- İlk üç yıl için detaylı şebeke yayılım planı verilmeli ve bu planda öngörülen şebeke yayılım yükümlülüğünü yerine getirmek için uluslararası taşıyıcılarla yapılacak arabağlantı anlaşmalarının detayları yer almalıdır.
- Şebeke yayılım yükümlülüğü; POP ve uluslararası hublara doğrudan bağlantı kapsamında belirlenmektedir. Buna göre uluslararası uzak mesafe işletmecisi her bölgede bir tane olmak üzere toplam 4 POP kurmak zorundadır. Tercihen bu POP'lar Açık Şebeke Mimarisine uyum sağlamalı, başka bir deyişle diğer taşıyıcıların şebekesiyle sorunsuz çalışabilmek için uluslararası kabul görmüş standartlara dayanmalıdır. Dünyadaki tüm ülkelere trafiğin taşınması en az dört direkt rota (Kuzey Amerika, Körfez Bölgesi, Avrupa ile Güney Doğu Asya, Uzak Doğu ve Okyanus Bölgesinden biri) aracılığıyla sağlanmalıdır.

Diğer ülkelere olan trafiğin bu hublardan birisi aracılığıyla iletilmesi sağlanmalıdır. Trafiği küresel herhangi bir noktada sonlandırma imkanı bulunmalıdır.

- İşletmeci çoklu işletmeci ortamında karşılıklı işleyebilirlik sağlayacağını ve hizmet kalitesi standartlarına uyacağını taahhüt etmelidir. Aynı zamanda işletmeci ulusal planlara, ulusal ve uluslararası ekipman standartlarına uyacağını ve ulusal güvenliğin sağlanmasında gerekli önlemleri alacağını garanti etmelidir.¹⁴

6.4.6. Lisansın Kapsamı

Ulusal uzak mesafe şebekesi farklı yerel bölgeleri birbirine bağlayan ulusal çaptaki şebeke olarak tanımlanmaktadır.¹⁵ Ulusal uzak mesafe hizmeti anahtarlı taşıma hizmeti olup çeşitli telekomünikasyon hizmetlerinin uzak mesafede iletilmesini sağlamaktadır. Bu yüzden ulusal uzak mesafe hizmet sağlayıcısının uluslararası aramaların yurtiçi kısmı da dahil olmak üzere ITU tarafından belirlenen ses, veri, metin, video ve multi-medya gibi çeşitli telekomünikasyon hizmetlerini uzak mesafede taşıyabilmek için gerekli dijital kapasiteye sahip olması gerekmektedir. Hindistan'da ulusal uzak mesafe işletmecisi diğer işletmecilere bantgenişliği de kiralayabilmektedir.

Uluslararası uzak mesafe işletmeciliğinin kapsamı ise diğer ülkelerde yabancı taşıyıcılar tarafından işletilen şebekelere uluslararası bağlantı sağlayan şebeke taşıma hizmeti olarak ifade edilmektedir.¹⁶ Uluslararası uzak mesafe işletmecilik lisansının kapsamına giren hizmet çeşitleri ifade edilirken tele (tele services) ve taşıma (bearer) hizmetleri ayrımı yapılmaktadır. Taşıma hizmetleri, kullanıcı şebeke arayüzleri arasında sinyallerin iletimine olanak sağlayan telekomünikasyon hizmetleri olarak tanımlanmaktadır.¹⁷ Taşıma hizmetlerine örnek olarak devre anahtarlama 3.1 Khz ses iletim hizmeti ile 64 Kbit/sn sınırlamasız ISDN devre anahtarlama kullanıcı erişimi ve devre anahtarlama 3.1. Khz ses iletim hizmeti verilebilir.

Tele hizmetleri ise kurulu protokollere göre kullanıcılar arasında haberleşmeyi sağlamak için terminal ekipman fonksiyonları dahil, tam bir olanak sağlayan telekomünikasyon hizmetleridir. Telefon, telefaks, videoteks, video telefon hizmetleri bu hizmetlere örnek olarak verilebilir.

Tele ve taşıma hizmetleriyle birlikte arayan numaranın belirlenmesi, arama bekletme, arama ücretinin gösterilmesi gibi ek hizmetlerin de sağlanması mümkündür. Avrupa Birliği ülkelerinde uzak mesafe işletmecilerinin çeşitli tele ve taşıma hizmetlerinin sunumuna olanak tanınmaktadır.

Hindistan'da uluslararası uzak mesafe işletmecisine sunulacak taşıma hizmetleri ve kullanılacak iletim protokolleri açısından esneklik tanınmaktadır. Uluslararası uzak mesafe işletmecisi entegre bir platformdan taşıma hizmetlerinin her çeşidini sağlama olanağına sahiptir. Son kullanıcıya yönelik ses, veri, faks, video ve multimedya gibi hizmetler ise erişim sağlayıcı tarafından

¹⁴ Consultation Paper on International Long Distance Services, Telecom Regulatory Authority of India, 2001.

¹⁵ Recommendations on Introduction of Competition in National Long Distance Communications, Telecom Regulatory Authority of India, 12 Kasım 2001.

¹⁶ Recommendations on Opening of the International Long Distance Service Market, Telecom Regulatory Authority of India, 12 Kasım 2001.

¹⁷ Consultation Paper on International Long Distance Services, Telecom Regulatory Authority of India, 2001.

sunulmaktadır. Bununla birlikte, Hindistan'da yerleşik işletmeci VSNL'in sunmasına izin verilen kamu tele hizmetlerinin sunulması imkanı –adil rekabet ortamının sağlanması için - yeni işletmecilere de tanınmaktadır.¹⁸

Ülkemizde işletmecilerin lisans kapsamında her türlü telekomünikasyon şebekesi ve altyapısı üzerinden her türlü teknolojiyi kullanarak kullanıcılara illerarası ve/veya uluslararası telefon hizmeti sunmasına olanak tanınmasının uygun olduğu değerlendirilmektedir.

6.4.7. Taşıyıcı Seçimi

Kullanıcıların istedikleri uzak mesafe işletmecisini seçme şansı olmalıdır. Bu seçimin sağlanabilmesi için iki alternatiften söz etmek mümkündür. İlk alternatif *dinamik taşıyıcı seçimi veya çağrı bazında taşıyıcı seçimi* (call by call) olarak adlandırılmaktadır. Bu durumda kullanıcı ulusal ya da uluslararası uzak mesafe araması yapacağına taşıyıcıya tahsis edilen bir ön numarayı bilahare de aradığı telefon numarasını çevirmektedir. İkinci alternatif ise *taşıyıcı ön seçimi* olarak ifade edilmektedir. Taşıyıcı ön seçiminde kullanıcı erişim sağlayıcıyı hangi uzak mesafe işletmecisini seçtiği konusunda haberdar etmekte ve tüm uzak mesafe aramaları otomatik olarak seçtiği uzak mesafe işletmecisi tarafından yönlendirilmektedir. (Bkn. 6.1)

Yeni işletmecilerin rekabet edebilecekleri bir ortamın oluşturulması için taşıyıcı ön seçimi alternatifinin yerleştirilmesi gerekmektedir. Böylece kullanıcılar da seçtikleri uzak mesafe işletmecisi aracılığıyla aramalarını yapmak için ekstra rakam çevirme zahmetinde kalmayacaktır. Taşıyıcılar arasında hesaplaşma ve uzlaşmanın uygun şekilde yerine getirilebilmesi için, uzak mesafe şebekesinin arama veri kayıtlarına dayalı taşıyıcılar arası ücret faturalandırma sistemini sağlaması gerekmektedir. Böylece bir işletmecinin diğerine ödemesi gereken ücretler daha kolay bir şekilde tespit edilecektir.¹⁹

AB Evrensel Hizmet Direktifi kapsamında üye ülkelerin uzak mesafe işletmecilerine hem taşıyıcı ön seçimi hem de dinamik taşıyıcı seçimi alternatifini sunması gerekmektedir. Aynı zamanda düzenleyici kurumların erişim ve arabağlantı tarifelerinin maliyet esaslı olmasını ve kullanıcıya doğrudan yansıyan ücretlerin bu alternatiflerin kullanımını engellememesini sağlaması istenmektedir. Uygulamada AB ülkelerinde öncelikle dinamik taşıyıcı seçimi daha sonra taşıyıcı ön seçimi yöntemi yerleşmiştir. Bunun sebebi ise teknik olarak dinamik taşıyıcı seçimini uygulamasının daha kolay olmasıdır. Her iki yöntemin de Ülkemizde uygulanmasının gerektiği ve taşıyıcı ön seçimi alternatifıyla yetkilendirilecek işletmecilerin dinamik taşıyıcı seçimine göre daha fazla yükümlülüğe tabi olmasının gerektiği düşünülmektedir.

¹⁸ Recommendations on Opening of the International Long Distance Service Market, Telecom Regulatory Authority of India, 12 Kasım 2001.

¹⁹ Ibid.

6.4.8. Faturalandırma

Genel olarak erişim sağlayıcılar (Türk Telekom gibi yerel erişim sağlayıcılar ve yerleşik işletmeciler,) uzak mesafe işletmecilerine karşılıklı anlaştıkları bir ücretle faturalama hizmeti sağlamaktadır. Bu durumda tek bir faturada yerel ve uzak mesafe görüşmeleri yer alacağından tüketiciye rahatlık sağlanmaktadır. Ayrıca faturalandırma işleminin erişim sağlayıcı tarafından gerçekleştirilmesi en pratik ve en az maliyetli yöntem olarak görülmektedir.²⁰

Öte yandan uzak mesafe işletmecileri tarafından kullanıcılara farklı ücretler ve indirimler sunulacağından uzak mesafe işletmecisinin kendi faturalandırmasını yapmasına da imkan tanınmalıdır.

Faturalandırmaya ve uyuşmazlık halinde konunun nasıl ele alınacağına ilişkin esaslar tüketicilere yönelik bir düzenlemede yer almalıdır. Ayrıca abonenin ödemelerini yapmaması halinde nasıl bir prosedür işletileceği de lisansta ya da tüketiciyle yapılan sözleşmede açıkça belirtilmelidir. İşletmeci hizmeti kesmeden önce kullanıcıya uyarı vermek zorunda olmalıdır. Fatura kullanıcının kontrolüne imkan verecek şekilde yeterli detayları içermek durumundadır. Kullanıcının daha fazla detay istemesi halinde bunlar ek ücrete tabi olabilir.

²⁰ Recommendations on Introduction of Competition in National Long Distance Communications, Telecom Regulatory Authority of India, 12 Kasım 2001.

3. BÖLÜM

ÜLKE İNCELEMELERİ

7. AB ve DİĞER ÜLKELERDE UZAK MESAFE İŞLETMECİLİĞİNİN YETKİLENDİRMESİ

7.1. Almanya

Almanya’da yerel, uzak mesafe ve uluslararası sabit telekomünikasyon hizmeti veren işletmecilerin sayısı 184’tür²¹. Ulusal uzak mesafe ve uluslararası pazarlarda faaliyet gösteren işletmeci sayısı ise 131’dir²².

Yeni işletmecilerin ulusal uzak mesafe (illerarası) telefon görüşmelerindeki payı 2001 yılı itibariyle % 40’a ulaşmıştır. Yine, yeni işletmecilerin uluslararası telefon görüşmelerindeki payı ise 2001 yılı itibariyle %50’dir²³.

Hiç şüphesiz, bu yüksek rakamlara ulaşılmasında Deutsche Telekom’un 1998’den beri yerel ağı paylaşma zorunluluğunun bulunması ve Almanya’nın yerel ağına paylaşımına açılmasında 700.794 paylaşıma açık hat ile diğer Avrupa ülkelerine kıyasla oldukça yüksek bir rakama ulaşmasının etkisi bulunmaktadır.

Tablo 15: Telekomünikasyon Lisans Tipleri, Almanya.

Almanya’da Telekomünikasyon Lisansı Tipleri	
1.Tip Lisans	Mobil Radyo Lisansı
2.Tip Lisans	Uydu Lisansı
3.Tip Lisans	Transmisyon Ortamı Lisansı
4.Tip Lisans	Ses Telefonu Lisansı

²¹ OECD Communications Outlook, 2003.

²² Seventh Report on the Implementation of Telecommunications Regulatory Package, European Union, 2001, Ek Rapor.

²³ OECD Communications Outlook, 2003.

Almanya’da 4 tip telekomünikasyon lisansı bulunmaktadır. Her türlü sabit ses telefonu hizmeti verebilmek için işletmecilerin 4. tip lisans almaları gerekmektedir. Almanya’da bir defaya mahsus alınan ücretin dışında, rutin yıllık lisans ödemesi bulunmamaktadır.

Ulusal ses telefonu hizmeti vermek için gerekli olan 4. tip lisansın ücreti 1.52 milyon Euro; 3. tip lisans ücreti ise 5.39 milyon Euro olarak belirlenmiştir²⁴. Ancak bu lisans ücretlerinin çok yüksek olduğu iddiası ile işletmeciler itirazda bulunmuşlardır. Gelişmeler sonucunda, 9 Eylül 2002 tarihinde lisans ücretleri ile ilgili yeni bir düzenleme yürürlüğe girmiştir. Bu yeni düzenleme lisansın verilme maliyetlerini karşılayan lisans ücretlerinin belirlenmesini öngörmektedir. İlk seferde verilen bir defaya özgü ücret kapsanan alandan bağımsız olmakla beraber; birden çok bölgede lisans alan işletmeciler, ulusal lisans alan işletmecilerden daha yüksek bir ücret ödemektedirler. (Bkz. Tablo 13)

Almanya’da VoIP üzerinden ses taşınması hakkında hiç bir düzenleme bulunmamaktadır²⁵. Uzun mesafe ve uluslararası ses hizmeti veren işletmeciler için taşıyıcı ön seçimi uygulanmaktadır.

Lisans almak isteyen işletmeciler gerekli belge ve koşulları sağlayarak, 6 hafta içerisinde RegTP’ye iletmek zorundadırlar. Koşulları yerine getiren adaylara kısıtlamaya gidilmeksizin lisans verilmektedir.

İstenen belgeler ise aşağıdaki şekilde sıralanabilir:

- Aday şirketin adı ve adresi,
- Aday şirketin yasal statüsü,
- Aday şirketin mülkiyet yapısı ve diğer şirketlerdeki ortaklıkları hakkında detaylı bilgi,
- Başvurulan lisans tipi,
- Verilmesi planlanan telekomünikasyon hizmetleri hakkında detaylı bilgi,
- Detaylı ve belirtilen şekilde:
 - Güvenilirliğin kanıtlanması
 - Etkinliğin kanıtlanması
 - Uzman bilgisinin kanıtlanması
- Taslak bir haritayı da içerecek şekilde lisansın coğrafi kapsama alanının detaylı tanımı,
- Lisans kapsamında verilmesi planlanan hizmetlerin başlama tarihi,
- Aday adına iletişim kurma konusunda yetkili bir çalışanın ismi, telefon numarası ve faks numarası,
- Ticari sicil kaydı,
- Yapısal ayrımın kanıtlanması²⁶,
- Teknik koruma ölçütlerinin sunumuyla ilgili zaman tablosu,
- Arabağlantı noktalarının (intercepts) teknik uygulamalarının sunumu ve ekipman kurulumuyla ilgili zaman tablosu.

²⁴ Eighth Report on the Implementation of Telecommunications Regulatory Package, European Union, 2002.

²⁵ Voice Over Internet Protocol, Commission For Communication Regulation, Briefing Note, Şubat 2003.

²⁶ Rekabet yasasının 19 maddesi gereğince: bir telekomünikasyon hizmetleri pazarında hakim konumda bulunan bir işletmeci, bir diğer pazarda yapısal ayrıma gitmeden yer alamaz. Bu nedenle, yasal olarak bağımsız işletme konumunda olması gerekmektedir.

7.2. Belçika

Belçika'da kamu sabit ses telefonu hizmetlerinde yerel ve ulusal işletmeciler ayrımı yapılmamıştır. Yetkilendirilmiş işletmeler, hiç bir sınırlamaya tabi olmaksızın yerel, şehirlerarası ve uluslararası telefon görüşmelerinin hepsini verme hakkına sahiptir. Belçika'da kamuya ses telefon hizmeti sunmak için lisans almış işletmeci sayısı 31'dir. Resmi olarak aramalar arasında bir ayrım yapılmamış ve ayrım esasında bir lisanslama rejimi oluşturulmamış olmasına rağmen kamu ses telefonu hizmeti vermek için lisans almış işletmecilerden 10 tanesi yerel, 21 tanesi ise şehirlerarası ve uluslararası telefon hizmeti vermektedir. Belçika'da yerel ya da ulusal yetkilendirmeler arasında da herhangi bir ayrıma gidilmemiştir. Bütün yetkilendirilmiş işletmeler herhangi bir kısıtlama olmaksızın ülkenin her tarafında şebekelerini kurup işletebilirler ve hizmetlerini sunabilirler. Ülkede kamusal bir şebekeyi işletmek için yetki almış işletmelerin sayısı 45'tir. Belçika'da lisanslar, Düzenleyici Otorite IBPT/BIPT'in (Belgian Institute for the Post and Telecommunications) tavsiyesiyle Bakanlık tarafından 42 gün içinde verilmektedir. Aynı koşul altında lisansların devri gerçekleşmektedir. Bir lisansın yenilenmesi ise aynı şekilde Düzenleyici Otorite IBPT/BIPT'in tavsiyesiyle 28 gün içinde yapılmaktadır.²⁷

Belçika'da kamu ses telefonu ve kamu şebeke hizmetleri sunmak isteyen işletmecilerden idari ücretler ve numaralandırma ücretleri adı altında lisans ücreti alınmaktadır.

2002 yılında kamu telekomünikasyon şebekeleri için başlangıç lisans ücreti 13.327 Euro, yıllık lisans ücreti ise etkin piyasa gücüne sahip olmayan işletmeciler için 9.329 Euro, etkin piyasa gücüne sahip olan işletmeler için 8.685 Euro düzeyinde belirlenmiştir.

Ses telefonu hizmetlerinde ise başlangıç ücreti olarak başvuruların incelenmesi için 6.670 Euro lisans ücreti 2.670 Euro olmak üzere toplam 9.340 Euro alınmaktadır. Yıllık ücretler ise etkin piyasa gücüne sahip olmayan işletmeciler için 8.000 Euro, etkin piyasa gücüne sahip olan işletmeciler için 13.330 Euro düzeyinde belirlenmiştir.²⁸

Numaralandırma ücretleri ise şu şekildedir;

Standart telefon numaraları 10.000 numaralık her bir blok için tek ödemede 391,67 Euro, yıllık alınan ücretlerde ise 131,38 Euro'dur.

Taşıyıcı Ön Seçimi Kodu 4 rakam için başlangıç ücreti 1.306,40 Euro, yıllık ödemelerde ise 13.049,12 Euro'dur.

Uluslararası sinyalleşme noktaları kodu için (Uluslararası arabağlantı için) başlangıç ücreti 391,67 Euro, yıllık ödemelerde ise 13.049,12 Euro alınmaktadır.

²⁷ Utility Regulation, Telecommunications in Belgium, Jos Dumortier, Peggy Valcke ve David Stevens, 1999.

²⁸ Seventh Report on the Implementation of Telecommunications Regulatory Package, European Union, 2001.

Ulusal sinyalleşme noktaları kodu için (Ulusal arabağlantı için) başlangıç ücreti olarak 391,67 Euro, yıllık ödemelerde ise herhangi bir ücret alınmamaktadır.²⁹

Sabit kamu hizmetleri için Belçika'da benimsenen lisans rejiminde yetkilendirilecek işletmeciler dört başlık altında toplanmaktadır. Bu işletmecilerin yetkilendirilmesinde bireysel lisanslandırma yöntemi tercih edilmiştir:

- 1- Kamu sabit ses telefonu hizmetleri (şebeke işletmeciliğini içermemektedir): Ulusal ve uluslararası kamusal sabit telefon hizmeti işletmecisinin kendi telekomünikasyon şebekesini kurması, işletmesi ve kontrol etmesini kapsamamaktadır. Fakat kiralanmış kapasitenin kontrolünü içermektedir. Bu tip bir lisans ile işletmecilerin basit geri arama (call-back) ve kartvizit hizmetleri ile sadece pazarlama, faturalandırma ve benzeri işlemlerle ilgilenmeleri engellenmektedir.
- 2- Kamu şebekesinin işletilmesi ve şebeke hizmetlerinin sunumu (ses telefonu hizmetlerini içermemektedir): İşletmeciye kendi kamu şebekesini kurması, kontrol etmesi ve işletmesi ayrıca kamuya ulusal ve uluslararası şebeke hizmetlerinin sunulması hakkını vermektedir.
- 3- Kendisi tarafından işletilen şebeke üzerinden kamu ses telefonu hizmeti: İşletmeci tarafından kontrol edilen ve işletilen kendisine ait bir şebeke üzerinden kamusal sabit ses telefonu hizmeti
- 4- Kendisi tarafından işletilen şebeke üzerinden kamu ses telefonu ve şebeke hizmetleri: İşletmeci tarafından kontrol edilen ve işletilen kendisine ait bir şebeke üzerinden kamusal ses telefonu ve şebeke hizmetleri³⁰

Belçika'da resmi olarak çok yüksek olan spektrum ücretlerindeki düşüğe rağmen lisans ücretleri IBPT/BIPT'in finansmanını sağlamak için artış göstermektedir.

Belçika'da sabit kamusal anahtarlı şebeke sağlayıcılarına kişisel lisanslar verilmektedir. Bu lisansa sahip işletmelerin hak ve yükümlülükleri genel olarak aşağıdaki konuları içermektedir:

- Geçiş hakkı
 - Taşıyıcı seçme kodu
 - Aranılan numaranın belirlenmesi
 - AB üyesi olmayan ülke işletmeleriyle karşılıklı münasebetler
 - Belgacom RIO2 (Referans Arabağlantı Teklifi 2) hakları + Bahsedilen ilgili alan
1. İşletmeci müşterilerini sadece onaylanmış teçhizatı kullanması için bilgilendirmek mecburiyetindedir.
 2. İşletmeci gerekli şartlara uymak için (özellikle de aşağıda belirtilen hususlara) arabağlantı anlaşmasında bahsedilen tüm önlemleri almak zorundadır.

²⁹ Ibid.

³⁰ Eighth Report on the Implementation of Telecommunications Regulatory Package, European Union, 2002.

- şebekenin güvenliği
- şebekenin bütünlüğü
- hizmetlerin birlikte çalışabilirliği, özellikle arabağlantı yapmış işletmelerle işbirliği içinde sondan sona kaliteyi sağlayıcı bir bakış açısıyla
- veri koruma

3. İşletmeci lisans içinde bahsedilen coğrafi kapsama riayet etmek zorundadır.
4. Cumartesi, Pazar ve tatil günleri dahil şebekeye 24 saat erişim sağlanmalı ve işletmeci, şebekesinde sunulan hizmetlerin erişilebilirliği ve kalitesini etkileyebilecek sorunlar ortaya çıkar çıkmaz düzeltme işlemlerinin ve erişilebilirlik seviyesinin sağlanması için gerekli tüm önlemleri almalıdır. Ayrıca işletmecinin altyapısında arıza, kesinti olması durumunda ya da mücbir sebepler ortaya çıktığında şebekesine erişimi yeniden sağlamak ve sürdürmek için gerekli bakım ve onarım çalışmalarını yapması gerekmektedir.
5. İlgili ONP, ETSI, CEN/Cenelec, ITU, ISO, IEC ya da ulusal teknik standartlara uyum sağlanmalıdır.
6. Acil durum hizmetlerinde kullanılan iletişim gereçlerinin güvenilirliğini maksimuma çıkarmak için gerekli önlemler alınmalıdır.

Belçika'da ses telefonu hizmeti veren tedarikçilere bireysel lisanslar verilmektedir. Bu lisansa sahip işletmelerin hak ve yükümlülükleri genel olarak aşağıdaki konuları içermektedir³¹

1. İşletmeci müşterilerini sadece onaylanmış teçhizatı kullanması için bilgilendirmek mecburiyetindedir.
2. İşletmeci gerekli şartlara uymak için (özellikle de aşağıda belirtilen hususlara) arabağlantı anlaşmasında bahsedilen tüm önlemleri almak zorundadır.
 - Ses hizmetlerinin birlikte çalışabilirliği ve kalite
 - Veri koruma
3. Son kullanıcıya erişimi kontrol eden işletmecinin aşağıdaki iletişimlerin tesis edilmesine izin vermesi gerekmektedir.
 - Belçika veya yurtdışında ses hizmeti veren bir başka operatörün her kullanıcısı ile iletişim
 - Belçika ya da yurtdışında kamuya mobil telefon hizmeti sunan işletmecinin her kullanıcısıyla iletişimi
 - İşletmeci tarafından sağlanan hizmetlerin bütün kullanıcıları ile iletişim.

Yukarıda sayılan iletişim gereçlerinin yanında bu hizmetler kullanıcının talebine bağlı olarak sabit telefon hizmetlerinin birine erişimin sınırlanması olasılığını da içermektedir.

³¹ Final Report on Categories of Authorisations, ETO, 26 Ekim 1999.

4. Coğrafi kapsam
5. İşletmecinin aşağıdaki hizmet imkanlarını sunması gerekmektedir:
 - DTMF –Dual Tone Multi Frequency (Çift tonlu çoklu frekans)
 - Ayrıntılı faturalandırma
 - Giden aramalar dışında da seçmeli arama seçeneği
6. Cumartesi, Pazar ve tatil günleri dahil şebekeye 24 saat erişim sağlanmalıdır.
7. İşletmecinin her kullanıcıya ücretsiz ya da net maliyet üzerinden telefon rehberi temelinde hizmet veren listelerde yer almama hakkını sağlaması gerekmektedir.
8. İşletmecinin bütün son kullanıcılarına talep halinde her arama için ayrı ayrı ya da sürekli olarak “arayan hattın belirlenmesi” dışında kalma hakkını vermesi gerekmektedir. Teknik imkanların elvermemesi halinde bu koşulda sınırlamalara gidilebilir.
9. İşletmecinin arama sapmalarına son vermek için bu duruma neden olan koşulları önceden görüp tedbir alması gerekmektedir. Teknik imkanların elvermemesi halinde bu koşulda sınırlamalara gidilebilir.
10. İşletmeciler son kullanıcılarla ilgili bilgileri makul, adil ve ayırım gözetmeyen teknik, mali ve ticari koşullar altında ulusal ya da evrensel rehber hizmeti veren yayıncılara sağlamak durumundadır.
11. Son kullanıcıya erişim vasıtalarını kontrol altında tutan genel telekomünikasyon hizmeti veren ya da telekomünikasyon hizmeti sunan bütün işletmeciler talep halinde birbirleriyle arabağlantı görüşmeleri yapma yükümlülüğündedir.³²

Aşağıda belirtilen işletmeciler de yukarıda belirtilen hak ve sorumlulukların aynısını haizdir.

- Kiralık devre sunan işletmeciler
- Sabit telefon hizmeti tedarikçileri
- Herhangi bir AB üyesi ülkede yetkilendirilen ve AB üyesi ülkelerle özel haklara sahip oldukları üçüncü ülkeler arasında telekomünikasyon devreleri sağlayan işletmeciler.

Belçika Telekomünikasyon Yasası telekomünikasyon işletmecilerine önemli miktarda sektöre özel düzenlemeler getirmektedir. Lisans verme prosedürü ağır ve başvuru sahipleri için önemli iş yükü getiren olumsuzluklara sahiptir. Ayrıca düzenleyici çerçeve içinde işletmeciler tarafından ortaya konan çok önemli pazara giriş engelleri bulunmaktadır. Farklı yetkilendirme kategorileri içindeki lisanslama yöntemlerinin kesimlere ayrılması, esasen telekomünikasyon hizmetleriyle kamusal şebekeler arasındaki ayrıma –sağlanan hizmetler ve kullanılan iletim vasıtalarına dayandırılan farklı bireysel lisansın tanımlanmasında önemli bir detay seviyesine ulaşan ayrıma - dayanmaktadır. Bu yetkilendirme kategorileri sabit şebekeler ve ses telefonu, uydu şebekeleri ve uydu hizmetleri, mobil şebekeler ve mobil hizmetler şeklinde farklılaştırılmıştır. İleri bölümlenme (segmentation) yapılması halinde ise bu kategoriler içine özel şebekeler ve kiralık hatları katmak mümkündür.³³

³² Final Report on Categories of Authorisations, ETO, 26 Ekim 1999.

³³ Eighth Report on the Implementation of Telecommunications Regulatory Package, European Union, 2002.

Belçika’da İnternet üzerinden sunulan ulusal ve uluslararası ses telefonu hizmetleri yukarda tanımlanan ve kamusal şebekeler üzerinden geleneksel yöntemlerle yürütülen ses telefonu hizmeti kapsamı içinde sayılmamaktadır. Bu sebeple Belçika’da bu tür bir hizmetin sunulabilmesi için ses telefonu hizmeti sunumu için gerekli lisansta dahil herhangi bir lisansa ihtiyaç duyulmamaktadır. VOIP sunmak isteyen işletmelerin bu hizmeti sunma yönündeki bir beyanati yeterli olmaktadır.

Belçika’da Telenet şirketi kablo üzerinden VOIP hizmeti vermektedir. Bu hizmet, koşul ve şartları ISPA Belgium (Belçika’daki İnternet Servis Sağlayıcılarının oluşturduğu birlik) ve Belçika Adalet ve Telekomünikasyon Bakanlığı arasında yapılan bir mukavele çerçevesinde gerçekleştirilmektedir.

7.3. Danimarka

Danimarka’da 1 Haziran 1996 tarihinde telekomünikasyon hizmetlerinin tamamı rekabete açılmıştır. Tüm hizmetler genel yetkilendirme ile sunulabilmektedir. 19 Eylül 2002 tarih ve 786 sayılı düzenlemeye³⁴ göre bir telekomünikasyon hizmeti sunmak veya altyapı kurmak isteyen kişi veya kuruluş için herhangi bir lisans alınmasına gerek bulunmamaktadır. Ulusal Telekomünikasyon Bürosundan (National Telecommunications Agency-NTA) herhangi bir izin alması veya hizmeti sunmak için devlete özel bir ödeme yapması gerekmemektedir. Belirli şartları sağlayan herkes telekomünikasyon hizmeti sunma imkanına sahiptir. Ancak diğer operatörlerle arabağlantı yapılması gerektiren uygulamalar ayrıca düzenlenmiştir. Mobil şebekelerle hizmet sunmak isteyenlerin ise frekans gibi kıt kaynakların kullanımı gerektiğinden NTA’dan lisans alması gerekmektedir.

Kamu telekomünikasyon işletmeciliği için lisans ücreti alınmamakta, ancak ses işletmeciliğinde numara ücreti alınmaktadır ki bu miktar 2001 yılı verilerine göre her 8 haneli bir numara için 0.25 €’dur³⁵.

Özel seviye hizmetleri (Premium Rate Services - Ülkemizdeki 900'lü servisler) hariç, diğer bütün telekomünikasyon hizmetleri Genel Sınıf Lisansındaki şartlara göre verilmektedir. Genel Sınıf Lisansına sahip bir operatör ses iletimi, uydu hizmetleri, veri taşıma hizmetleri ve serbestleşmiş tüm diğer hizmetleri sunabilmektedir.

Ses İletimine İlişkin Özel Şartlar³⁶ aşağıdaki şekilde özetlenebilir:

- 1- Hizmet sağlayıcılar, tüm kullanıcıların ulusal numara bilgisine erişebilmesini ve yabancı numaralara arama yapabilmesini teminat altına almalıdır.
- 2- 112 ve 000 numaralı acil servis hizmetlerine ücretsiz erişim sağlanmalıdır.

³⁴ <http://www.itst.dk/wimpdoc.asp?page=tema&objno=117559510>

³⁵ Cullen International SA.

³⁶ Work Order N:48463, European Commission, 26 Ekim 1999.

- Belirlenmiş bir evrensel hizmet sağlayıcısının teks telefon hizmetlerine veya teleks hizmetlerine erişim sağlanmalıdır.
- Hizmet sağlayıcı acil durum çağrılarını acil durum merkezine iletilmesini sağlamalı veya acil durum otoriteleri ile servis sağlayıcı arasında yapılan anlaşmalara göre gelen çağrıları ilgili yere yönlendirmelidir.

3- Kamuya açık olmayan ses iletimi ile ilgili olarak hizmet sağlayıcı kullanıcıları bilgilendirmek durumundadır.

Kamu Telekomünikasyon Şebeke ve Servis Sağlayıcılar için Genel Şartlar³⁷ ise şu şekildedir:

- 1- Hizmet sağlayıcılar, istenilmesi halinde, tüm kullanıcıları hizmet sağlamaya yönelik şartlar, hizmet kalitesi, ücretler, güvenlikle ilgili gereklilikler gibi hususlar hakkında bilgilendirmelidir.
- 2- Hizmet sağlayıcılar, istenilmesi halinde, kendi müşterilerinin diğer hizmet sağlayıcıların müşterileri ile haberleşme sağlanması durumundaki ücretler ve şartlar hakkında bilgilendirmelidir.
- 3- 1. ve 2. maddede belirtilen şartların en geç müşteri ile sözleşme imzalandığında bildirilmesi gerekmektedir.
- 4- Hizmet sunumuna yönelik herhangi bir değişiklikte müşteriler 14 gün önceden haberdar edilmeli, ücret indirimleri gibi durumlarda önceden bildirmeye gerek bulunmamaktadır.
- 5- İstenilmesi halinde, sağlanan şebeke ve hizmet standartlarının müşteriye verilmesi gerekmektedir.
- 6- Eğer bir hizmete erişmek için özel terminal ekipmanları gerekiyor ise bunun kamu tarafından elde edilebilir, objektif ve ayırım gözetmeyecek şekilde elde edilmesi sağlanmalıdır.
- 7- Kamu telekomünikasyon işletmecilerinin ücretlendirme, faturalandırma sistemleri ISO-9002 veya benzeri bir standarda göre belgelenmelidir. Sertifikaya sahip olma maliyetinin fazla olduğunun düşünülmesi durumunda düzenleyici otorite buna gerek duymayabilir.
- 8- Ayrıntılı faturalandırma ve yeni bir numaradaki 3 aylık referans bilgisi ücretsiz olarak sağlanmalıdır.
- 9- Fatura bilgisine normal tarife ile müşteri her zaman erişebilmeli ve fatura bilgisi en az 24 saatte bir yenilenmelidir (analog santraller için bu durum geçerli değildir).
- 10- Aramalara sınırlama getirilebilmesi (Barring) müşterinin bir pin kodu girmesi ile açılabilmesi veya kısıtlanabilmelidir.
- 11- Taşıyıcı seçimine imkan verilmelidir (1996 dan önce kurulan analog sistemler için bu geçerli değildir). 1999 yılı itibarı ile bütün şebekelerde taşıyıcı seçimi zorunlu hale getirilmiştir.
- 12- 112 acil numara aramalarında arayan numaranın tespit edilmesi engellenmemelidir.

³⁷ Work Order N:48463, European Commission, 26 Ekim 1999.

7.4. Fransa

Sabit telefon hizmetlerinin 1998 yılından beri rekabete açık olduğu Fransa’da; 3 ana işletmecinin yanı sıra, uzak mesafe hizmetlerinde yeniden satış yaparak faaliyet gösteren birçok işletmeci de bulunmaktadır³⁸. Fransa’da yerel, uzak mesafe ve uluslararası sabit telekomünikasyon işletmecisi sayısı 69’dur³⁹.

2000 yılından beri taşıyıcı ön seçiminin mümkün olduğu Fransa’da; hem altyapı sahibi hem de yeniden satış yöntemi kullanan işletmeciler, bu yöntem aracılığıyla müşterilerine ulaşmaktadır. Ayrıca nüfusun tamamının, 5’ten fazla uzak mesafe ve uluslararası işletmeciye ulaşma alternatifi bulunmaktadır⁴⁰.

Yeni işletmecilerin ulusal uzak mesafe (illerarası) telefon görüşmelerindeki payı 2001 yılı itibariyle % 21’e ulaşmıştır. Yine, yeni işletmecilerin uluslararası telefon görüşmelerindeki payı ise 2001 yılı itibariyle %26’dır⁴¹.

Fransa’da farklı telekomünikasyon hizmetlerini kapsayan 9 tip lisans bulunmaktadır. Diğer birçok Avrupa ülkesinin aksine Fransa’da kendi şebekesi üzerinden sabit ses telefonu hizmeti vermek için işletmelerin “şebeke işletimi” ve “ses telefonu hizmeti” adı altında iki ayrı lisansa ihtiyacı bulunmamaktadır. Kamu şebekeleri ve ses telefonu lisansları, yapılacak yatırımların belli bir yüzdesinin ARGE faaliyetlerine ayrılması zorunluluğu getirmektedir⁴².

Fransa’da kanunlar; kamuya sunulan telefon hizmetlerini, kullanılan teknolojiden bağımsız bir şekilde tanımlamaktadır. Bu nedenle, kamuya telefon hizmeti veren herhangi bir işletmeci kullandığı platform ve teknolojiye bakılmadan diğerleri ile aynı koşul ve kurallara tabi tutulmaktadır⁴³. İşletmeciler ses telefonu hizmetini VoIP teknolojisi ile de verseler L34-1 lisansı almak zorundadırlar.

Tablo 16: Telekomünikasyon Lisans Tipleri, Fransa

Hizmetler	Kamu Sabit Ses Telefonu Hizmetleri (Şebeke İşletimi İçermeyen)	Kamu Şebekesi İşletimi Ve Şebeke Hizmetlerinin Verilmesi (Ses Telefonu İçermeyen)	Kendi Şebekesi Üzerinden Kamu Ses Telefonu Hizmeti	Kendi Şebekesi Üzerinden Kamu Ses Telefonu Ve Şebekesi Hizmetleri
Lisanslar	(L34-1) ulusal ve uluslararası sabit kamu ses telefonu sunumu için bireysel lisans (şebeke işletimi içermemektedir)	(L33-1) şebeke işletme ve ulusal ve uluslararası şebeke hizmetleri vermek için bireysel lisans	ulusal ve uluslararası sabit ses telefonu hizmeti vermek için bireysel lisans. Her iki hizmette aynı lisansla verilebilmektedir.	

³⁸ Monitoring European Telecoms Operators: Final Report, IDC, 2002.

³⁹ OECD Communications Outlook, 2003

⁴⁰ Seventh Report on the Implementation of Telecommunications Regulatory Package, European Union, 2001.

⁴¹ OECD Communications Outlook, 2003

⁴² Final Report on Categories of Authorisations, ETO, 26 Ekim 1999, (s:124).

⁴³ OECD Telecommunications Outlook, 2001

Fransa’da lisans alma sürecinin uzun olması konusunda işletmecilerin şikayetleri bulunmaktadır. Sürecin uzun olması, düzenleyici otorite ART’nin işletmeci adaylarından her konuda detaylı bilgiler istemesinden kaynaklanmaktadır.

Aday işletmecilerden istenen bilgiler arasında:

- Ticari sicil kaydı,
- Sermaye durumu ve doğrudan ve dolaylı ortakların yüzdelerini gösterir belge ve bilgiler,
- Eğer aday önceden faaliyet gösteriyor ise son 2 yıla ait bilançoları,
- Mevcut faaliyetlerin tanımı,
- Telekomünikasyon sektöründeki diğer ortaklıklar hakkında bilgi (ör: denizaltı kablo ortaklıkları, uydu organizasyonları),
- Varsa şirketin elinde bulunan diğer telekomünikasyon lisansları bulunmaktadır.

Kamu telefon hizmeti işletmecilerinin hak ve yükümlülüklerinin bazıları aşağıda sıralanmaktadır:

- Kapsama alanının, hizmet tanımının, şebeke genişleme planlarının temini,
- Özellikle ankesörlü telefonların işletim saatleri, şebekenin ve erişimin kalite ve kullanılabilirliği;
- Hizmet güvenliği,
- Şebeke ve hizmetler için AB standartlarının sağlanması,
- Ulusal güvenlik ve kamu güvenliğini ilgilendiren şartların sağlanması,
- İşletmecinin telekomünikasyon alanında araştırma–geliştirme faaliyetlerine katkıda bulunması,
- Numaralandırma planı yönetimi ve kontrolü için gerekli ücretlerin ödenmesi, bireysel numara ya da numara dizilerinin tahsis edilmesi,
- Kanunla belirlenen mecburi hizmetlerin ve evrensel hizmet yükümlülüklerinin yerine getirilmesi,
- Arabağlantıyla ilgili yükümlülüklerin yerine getirilmesi,
- Adil rekabet koşullarının sağlanması için gerekli şartların yerine getirilmesi,
- Uluslararası işletmecilere eşit davranılması,
- Hizmetlerin birlikte işleyebilirliğini sağlayan şartların yerine getirilmesi,
- Kullanıcılara bilgi sağlamada eşit davranılması, abonelik anlaşması çerçevesindeki şartların yerine getirilmesi, kalite şartlarının yerine getirilememesi halinde zararın tazmin edilmesi.

Kamu şebekesi işletmecilerinin hak ve yükümlülüklerinde yukarıda sıralananlara ek olarak iki madde bulunmaktadır:

- Çevrenin korunması ve şehir planlaması amaçlarına uyumluluk ve gerekli olduğu hallerde kamu arazisinin işgalinde ve tesis paylaşımında uyumluluk;
- Frekans kullanımı halinde, frekans kullanım ücreti ödenmesi ve frekans yönetimi ve izlenmesi maliyetlerine katkı.

Tablo 17: ART'nin Ses Telefonu Hizmetleri İçin Belirlediği Lisans Ücretleri⁴⁴

	Peşin Ödeme (Euro)	Yıllık Ödeme (Euro)	5 Yıl Sonunda Ulaşılan Toplam Ödeme (Euro)*
Kapsama Alanı 5 Bölgeden Fazla	114,336	228,673	1,371,201
Kapsama Alanı 5 Bölgeden Az	45,734	91,469	616,579
Kapsama Alanı Bir Bölge	22,867	45,734	365,037
Kapsama Alanı Bir Bölüm	15,244	30,489	281,189
Kapsama Alanı 100.000 veya Üstünde Nüfusa Sahip Bir Şehir	7,622	15,244	197,342

(* Numara Ücretleri Dahil Edildiğinde)

Not: İşletmecinin Etkin Piyasa Gücüne Sahip Olması Halinde Tüm Lisans Ücretleri 2 Katına Çıkmaktadır.

7.5. Hollanda

Hollanda'da bütün telekomünikasyon şebekeleri ve hizmetleri - frekans kullanımı hariç - kayıt/bildirmeyle birlikte genel bir yetkilendirme altında verilmektedir. Frekansla ilgili bir yetkilendirme durumunda ise bireysel lisans gerekmektedir.

Hollanda'da aşağıda belirtilen lisans kategorileri kayıt esasına göre yetkilendirilmektedir:

- Kamu sabit ses telefonu hizmetleri (şebeke işlemlerini içermemektedir)
- Kamusal şebekenin işletilmesi ve şebeke hizmetlerinin sunumu (ses telefonu hizmetlerini içermemektedir): Hollanda'da kamusal bir şebeke hizmeti sunmak için alınan lisans işletmecilere kendi şebekelerini kurma ve yönetme hakkını vermektedir. Kamusal şebeke lisansı ses telefonu hizmetlerine bağlanmıştır.
- Kendisinin işlettiği şebeke üzerinden kamusal ses telefonu hizmeti
- Kendisinin işlettiği şebeke üzerinden kamusal ses telefonu ve şebeke hizmetleri: Hollanda'da kamu şebeke hizmeti sunmak için alınan lisans işletmeciye kamuya açık şebeke statüsü vermemektedir. Fakat bu işletmecilere kendi şebekelerini kurma ve yönetme hakkını vermektedir. Kamu şebeke lisansı ses telefonu hizmetleriyle bağlanmıştır.⁴⁵

Hollanda'da kamu sabit ses telefonu hizmetlerinde lisans alacak işletmeciler arasında yerel ya da ulusal ayrımı yapılmamıştır. Bütün yetkilendirilmiş işletmeciler ülkenin her tarafında yerel, şehirlerarası ya da uluslararası arama hizmeti sunma hakkını sahiptirler. Hollanda'da kamu ses telefonu hizmeti sunan işletmeci sayısı 77'dir (kamu ses telefonu lisansı alıp da henüz işlemlerine başlamayan işletmeler bu sayıya dahil değildir). Hollanda'da yerel ya da ulusal yetkilendirmeler

⁴⁴ Final Report on Categories of Authorisations, ETO, 26 Ekim 1999.

⁴⁵ Ibid.

arasında da herhangi bir ayrıma gidilmemiştir. Bütün yetkilendirilmiş işletmeler herhangi bir kısıtlama olmaksızın ülkenin her tarafında şebekelerini kurup işletebilirler ve hizmetlerini sunabilirler. Bu ülkede kamusal bir şebekeyi işletmek için yetki almış işletmelerin sayısı 55'tir.⁴⁶

Hollanda'da internet üzerinden uluslararası ses telefonu hizmeti sunan bir işletmeci bir telekomünikasyon işletmecisi sayılmakta ve bu yüzden diğer telekomünikasyon işletmecileri gibi otoriteye "Tescil" yükümlülüğü taşımaktadır.

Hollanda'da kamu ses telefonu ve kamu şebeke hizmetleri sunmak isteyen işletmecilerden idari ve numaralandırma ücretleri adı altında lisans ücretleri alınmaktadır.

2002 tarihinde sabit ses telefonu şebekesi için başlangıç lisans ücreti 363 Euro, yıllık ücretler ise etkin piyasa gücüne sahip olmayan işletmeciler için 4.590 Euro, etkin piyasa gücüne sahip işletmeciler için 2.173.775 Euro'dur.

Kamu ses telefonu hizmetleri için başlangıç ücreti olarak 363 Euro, yıllık ücret olarak etkin piyasa gücüne sahip olmayan işletmecilerden 4.590 Euro, etkin piyasa gücüne sahip işletmecilerden ise 1.933.205 Euro alınmaktadır.⁴⁷

Numaralandırma ücretleri ise şu şekildedir;

Standart telefon numaraları 1000 numaralık her bir blok için rezervasyon durumunda başlangıç ödemesi 1.361 Euro, yıllık alınan ücretlerde ise 318 Euro'dur. Tahsisat durumunda ise; başlangıç ücreti 1.361 Euro , yıllık ödeme ise 953 Euro'dur.

Taşıyıcı Seçme Kodu rezervasyon durumunda başlangıç ücreti 545 Euro, yıllık ücret 136 Euro'dur. Tahsisat durumunda ise başlangıç ücreti 545 Euro , yıllık ücret 272 Euro'dur.

Uluslararası sinyalleşme noktaları kodu için (Uluslararası arabağlantı için) rezervasyon durumunda başlangıç ücreti olarak 545 Euro, yıllık ücret olarak 136 Euro alınmaktadır. Tahsisat durumunda ise başlangıç ücreti 545 Euro , yıllık ücret ise 272 Euro'dur.

Ulusal sinyalleşme noktaları kodunda (Ulusal arabağlantı için) ise 8 numaralı her bir rakam için rezervasyon durumunda başlangıç ücreti olarak 545 Euro, yıllık ücret olarak 136 Euro alınmaktadır. Tahsisat durumunda ise başlangıç ücreti 545 yıllık ücret 272 Euro'dur.⁴⁸

⁴⁶ Seventh Report on the Implementation of Telecommunications Regulatory Package, European Union, 2001.

⁴⁷ Ibid.

⁴⁸ Ibid.

7.6. İngiltere⁴⁹

İngiltere’de 1984 Telekomünikasyon Yasası ile lisanssız telekomünikasyon sistemi işletmek veya bir başka sisteme bağlantı sağlamak yasaklanmıştır. Bir başka ifade ile, bir telekomünikasyon sistemi üzerinde yetki sahibi olan her işletmeci lisans edinmek zorundadır. Bu tanım iki ekipman arasında kablo, radyo veya ışık yolu ile iletişim kurulmasına yarayan her tür sistemi kapsamaktadır. Öte yandan, sistemin sahibi olduğu halde üzerinde yetkisi ve işletme hakkı bulunmayan şirketler lisansa tabi değildir.

Her bir lisans, şirketlerin hangi tür hizmetler sunabileceğine ve hangi şartlara uyması gerektiğine dair şartlar ortaya koymaktadır. İngiltere’de lisans verme yetkisi DTI (Ticaret ve Endüstri Departmanı)’na ait olup lisans şartlarının yerine getirilmesi ve işletilmesi OFTEL’in sorumluluğundadır.

1. Sınıf Lisans

Genel yetkilendirme lisansı olarak da adlandırılan bu tür lisanslar hemen hemen tüm telekomünikasyon hizmetlerini kapsamaktadır. Herhangi bir şirketin bu tür bir lisans altındaki hizmetleri sunması için kayıt yaptırması veya ücret ödemesi gerekmez ancak söz konusu lisans şartlarına uyma yükümlülüğü vardır.

a. 4K (Kendin Kur Kendin Kullan) Lisansı (Self Provision)

4K lisansları, hizmetin 3. taraflara satılmadığı ve lisans sahibinin kendi kullanımında olan sistemleri kapsamaktadır. (Lisans sahibinin kendi alanı içinde kurduğu çağrı merkezleri, banka, süpermarket gibi firmaların kendi iç şebekeleri gibi.)

b. Telekomünikasyon Hizmetleri (TH) Lisansı

Telekomünikasyon Hizmetleri Lisansı, 3. taraflara uluslararası veri hizmeti yeniden satışı ile başlatma veya sonlandırma taraflarından sadece birinin PSTN olduğu ses hizmetlerini sunma hakkı vermektedir. Diğer yandan, uluslararası ses hizmetleri bu kapsama girmemekte ayrıca lisanslandırılmaktadır. TH Lisansı ile sunulan hizmetlerde kendi hatları ile bağlantı kurulan nokta sayısı 20’yi aşmamak durumundadır. Ancak internet servis sağlayıcılar hatlarını kamu telekomünikasyon işletmecisinden sağladığı hallerde 20 noktanın üzerine çıkma hakkına sahiptir. TH Lisansı altında çalışan sistemler şu şekilde sıralanabilir:

- Oteller,
- İnternet Servis Sağlayıcılar,
- Ulusal ses hizmeti yeniden satışı,

⁴⁹ Department of Trade and Industry,
<http://www.dti.gov.uk/industries/telecoms/general-guidance-notes.html>

- Uluslararası veri hizmeti yeniden satışı,
- Kendi alanları içinde diğer şahıslara (ankesör gibi) telekomünikasyon hizmeti sunan işletmeciler.

c. Özel Mobil-Radyo (PMR) Lisansı

PMR lisansı ile araç takip sistemleri ve benzeri hizmet sunumunda kullanılan sistemler işletilmektedir. Lisans sahibi maksimum 5 baz istasyonu kurma hakkına sahiptir.

d. Kablosuz Sınıfı Lisansı (CLL)

CLL lisansı müzelerde kullanılan etkileşimli rehber hizmetleri, kablosuz yerel ağ sistemleri, alışveriş merkezleri içinde mobil haberleşme sistemleri ve mobil ofis sistemlerinin işletilmesi için gereken lisans türüdür.

e. Uluslararası Basit Ses Hizmeti Yeniden Satış Lisansı (ISVR)

Çift yönlü, gerçek zamanlı, bir ucu yurtiçi PSTN diğer ucu ise yurtdışı PSTN olan, aradaki bağlantının Uluslararası Özel Kiralık Devreler (IPLC) ile sağlandığı sistemler üzerinden verilen hizmetleri kapsar. ISVR lisansı 1.11.2000 tarihinden bu yana işletmecilere dağıtılmaktadır.

f. Şartlı Erişim Lisansı

Bu lisans ile kapsam altına alınan hizmet türleri şunlardır:

- TV aboneliği hizmetleri,
- Ücretsiz TV yayınları,
- On-line içerik hizmetleri,
- Yayınların iletimi için dağıtım mekanizmaları

2- Bireysel Lisans

Yukarıda sıralanan sınıf lisansları kapsamı dışında kalan her tür hizmet bireysel lisansa tabidir. (Bakır, fiber veya radyo yolu ile kurulan ve bağlantı noktası 20'yi aşan iletim altyapılarının kurulumu, uluslararası tesis işletimi gibi hizmetler)

a. Radyo Kullanan Sistemler

Radyo Kullanan Sistemler, hizmet sunabilmek için 1949 Kablosuz Telgraf Yasası uyarınca Radyokomünikasyon Otoritesi ile irtibata geçerek gerekli frekans tahsisi ve izinleri içeren ek bir lisans almak durumundadır.

b. Yayıncılık Sistemleri

Belirli yayın ve ses hizmetlerini sunulabilmesi için 1990 Yayıncılık Yasası uyarınca ayrı bir lisans daha edinmek durumundadır. Ayrıca 1000'den fazla haneyi kapsayan yerel TV lisansları için de Bağımsız TV Komisyonu (TTC)'den ayrı bir lisans alınması gerekmektedir.

c. Kamu Telekomünikasyon İşletmeciliği (PTO) Lisansı

Çift yönlü ses hizmetleri sunumu için altyapı kuran ve Devlet Bakanlığı tarafından kamu telekomünikasyon şebekesi olarak belirlenmiş, uzak mesafelere erişen şebekelere sahip işletmecilere verilen lisans türüdür. Bu şebekelerin kamu telekomünikasyon şebekesi olarak belirlenmesi nedeniyle farklı şartlara tabidir. PTO'lar standart PTO lisansı veya mobil PTO lisansı kapsamında hizmet sunmaktadırlar.

Kod Hakkı

Telekomünikasyon Kanununun 10. Bölüm'ü uyarınca, Devlet Bakanlığı bireysel lisans sahibi işletmecilere şebeke kurulum ve bakımını kolaylaştırmak amacı ile bir takım yetkiler verebilmektedir. Söz konusu yetkiler Kod Hakkı olarak adlandırılmakta ve işletmecilere arazilerin üzerine, altına veya içine telekomünikasyon ekipmanı yerleştirme hakkını vermektedir. Kod Hakkı, kanun uyarınca Devlet Bakanlığı tarafında kamu menfaatini gerektirdiği durumlarda verilmektedir. Kod Hakkına sahip işletmeciler ile diğer PTO'lar farklı lisans koşullarına tabidir.

Lisans Ücretleri

Bireysel lisanslar için, işletmeciler başlangıç ücreti ile her yıl yenileme ücreti ödemek zorundadır. Başlangıç ücretleri Ticaret ve Endüstri Departmanına ödenmekte ve ücretler lisans türüne göre farklılık göstermektedir. Her yıl ödenen yenileme ücretleri ise lisansların hüküm ve şartlarının yerine getirilmesini takip etmekle görevli olan OFTEL tarafından belirlenmektedir. Hizmetler bazında başlangıç ücretleri şu şekildedir:

Tablo 18: Telekomünikasyon Lisans Ücretleri, İngiltere

Lisans	Başlangıç Ücreti
Büyük PTO (Kamu Telekomünikasyon İşletmeciliği) Lisansı (örn: Kod Hakkı bulunan Ulusal Telekomünikasyon İşletmecisi)	40.000 £
Küçük PTO Lisansı (örn:Bölgesel, yerel işletmeciler)	12.500 £
Büyük PTO olmayan sistem lisansı (örn: uydu işletmeciler)	6.000 £
Küçük PTO olmayan sistem lisansı	1.100 £
Uluslararası Ses Hizmeti Yeniden Satışı	250 £
Geçici Lisanslar ve Lisans üzerinde küçük değişiklikler	75 £

Yenileme Ücretleri ⁵⁰

Lisans yenileme ücretlerinin hesaplama yöntemi her yıl OFTEL tarafından belirlenmektedir. 2002-2003 periyodu için belirlenen yöntemle göre faaliyet gelirleri 5M £ üzerinde olan işletmecilerden sabit bir ücretin yanı sıra gelirlerine göre sınıflandırılmakta ve her bir sınıf için tespit edilen gelir bantlarının alt sınırları esas alınarak gelirlerinin yüzdesi üzerinden ücret ödemektedirler. Sabit ücret yıllık 3.000 £ gibi düşük bir bedel olup yenileme ücretinin büyük bölümünü gelirler üzerinden alınan katkı payları oluşturmaktadır. Söz konusu gelir sınıfları şu şekilde düzenlenmiştir.

1 Milyar £ ve üzeri
750 Milyon £ - 1 Milyar £ altı
600 Milyon £ - 750 Milyon £ altı
500 Milyon £ - 600 Milyon £ altı
400 Milyon £ - 500 Milyon £ altı
300 Milyon £ - 400 Milyon £ altı
200 Milyon £ - 300 Milyon £ altı
150 Milyon £ - 200 Milyon £ altı
100 Milyon £ - 150 Milyon £ altı
75 Milyon £ - 100 Milyon £ altı
50 Milyon £ - 75 Milyon £ altı
25 Milyon £ - 50 Milyon £ altı
10 Milyon £ - 25 Milyon £ altı
5 Milyon £ - 10 Milyon £ altı

Örnek:

OFTEL'in harcamaları : 13 Milyon £

Sabit ücretler ve diğer gelirler: 2,8 Milyon £

Yenileme ücretine tabi işletmecilerin gelirleri: 17 Milyar £

Gelirlere uygulanacak yüzde: $(13 \times 10^6 - 2,8 \times 10^6) / (17 \times 10^9) = \% 0,06$

Bu durumda 33 Milyon £ faaliyet geliri olan bir işletmecinin sabit yenileme ücretinin yanı sıra ödeyeceği ücret "25 Milyon £ - 50 Milyon £" bandında olduğu için alt sınır olan 25 Milyon £ üzerinden hesaplanacaktır:

$$(25 \times 10^6) \times (0,06 \times 10^{-2}) = 15.000 \text{ £}$$

⁵⁰ Office of Telecommunications, OFTEL

<http://www.oftel.gov.uk/publications/licensing/2003/fees0203.htm>

Her yıl hesaplanan yüzde oranı 0,08'i geçmemek zorundadır. Bu sınır, işletmecilerin yatırım ve iş planlarında belirsizlik oluşmasını engellemeye yönelik olarak konulmuştur. Her yıl OFTEL'in giderlerinin karşılanamayan kısmı bir sonraki yılın giderlerine eklenerek yüzde hesaplarına katılmaktadır.

Lisans Başvurusunda Gerekli Bilgi ve Belgeler

Lisans başvurularında şirketler asgari aşağıdaki sıralananları içermek koşulu ile her türlü bilgi ve belgeyi DTİ'ye sunabilmektedir:

- Şirket bilgileri
- Sunulacak Hizmetler
- Sistem Konfigürasyonu
- Radyo (Gerekli ise)
- Ekipman
- Kod Hakkı (Gerekli ise)
- Pazarlama Stratejisi
- İş planı
- Yönetim Yapısı

Şirket bilgileri içinde; şirketin genel tanıtımı, telekomünikasyon alanında tecrübeleri, hissedarları, mali yapısı, sunulacak hizmetler kapsamında ise hizmetin türü, kalite seviyesi, kapsayacağı coğrafi alan, hangi sayıda ve türde müşteriye hitap edeceği, diğer şebekeler ile yapılması planlanan arabağlantıların ayrıntıları yer almalıdır.

Ayrıca PTO lisansı talep eden işletmecilerin hizmetle ilgili sunması gereken asgari bilgi ve belgeler şu şekildedir:

PSTN:

- Analog hat türleri,
- Sayısal hat türleri (örn: DASS 2, CASS)
- ISDN
- Temel Erişim
- Birincil erişim

Kiralık Hatlar

- Analog (örn: Euro A20, A4S)
- Sayısal (Euro D64U)

İş Hizmetleri

- Centrex
- VPN

Aşağıdaki yükümlülüklerin nasıl karşılanacağına ilişkin açıklamalar:

- Acil Durum Hizmetleri

- Rehber Hizmetleri
- Özürlülere İlişkin Hizmetler
- Ankesör Hizmetleri

OFTEL, VoIP hizmeti konusunda teknoloji bağımsız bir yaklaşım sergilemektedir. Bu bağlamda, VoIP hizmetinin hangi altyapı üzerinden sağlandığı önem arz etmemektedir.

VoIP kamu ses telefonu olarak kullanılmakla birlikte, bütün VoIP hizmetleri kamu ses telefonu olarak düşünülmemektedir. Aşağıdaki şartlardan herhangi birinin gerçekleşmesi durumunda OFTEL, verilen VoIP hizmetini 'Kamu Ses Telefonu' olarak kabul etmektedir:

- Hizmetin geleneksel sabit telefon hizmetinin yerine geçecek bir hizmet olarak pazarlanıyor olması,
- Hizmetin müşteriler tarafından kamu ses telefonunun yerine geçecek bir hizmet olarak değerlendirilmesi,
- Hizmetin müşterilere geleneksel PSTN şebekesine erişim imkanı sağlaması.

Bu durumda, eğer işletmeci söz konusu hizmetin sunumu için kendi altyapısını kurup işletmeyecekse, VoIP hizmetinin sunulabilmesi için işletmeci hizmetin kapsamına göre Sınıf Lisanslarından biri çerçevesinde faaliyet gösterecektir. İngiltere'de Sınıf Lisansları kapsamında sunulan hizmetler için herhangi bir başvuru gerekmemekle birlikte, işletmeci sunmakta olduğu hizmetin kapsamının ilgili sınıfın öngördüğü tanım çerçevesinde kalması ve yapılan düzenlemelere uyma konusunda sorumludur. Öte yandan, işletmeci kamu ses telefonu hizmetine ikame kabul edilen VoIP hizmetini sunmak için kendi altyapısını kurmak niyetinde ise Ticaret ve Endüstri Departmanı'na, sunulacak hizmetlerin kapsamına bağlı olarak Bireysel Lisans türlerinden birisi için başvuruda bulunmak zorundadır.⁵¹

7.7. İrlanda

İrlanda'da bir telekomünikasyon hizmeti sunmak isteyen kişi veya kuruluş

- Kendi özel amaçları için kurdukları özel şebekeler,
- Ayrı bir kanunla yetkilendirilmesi yapılan radyokomünikasyon lisansı,
- Kablo TV lisansları
- Yayıncılık lisansları

hariç olmak üzere 1983 tarihli Posta ve Telekomünikasyon Hizmetleri Kanunu'na göre lisans sahibi olabilmekte ve telekomünikasyon otoritesince verilen iki tip lisanstan birini seçmektedir.

⁵¹ <http://www.ofitel.gov.uk/publications/internet/2002/voip0402.htm>

Bu lisanslar; temel telekomünikasyon lisansı ve genel telekomünikasyon lisansı olarak adlandırılmaktadır.⁵²

Ayrıca temel telekomünikasyon lisansına sahip olan bir işletmeci, gelecekte istediği zaman genel telekomünikasyon lisansı için de başvurabilmektedir.

- 1- **Temel Telekomünikasyon Lisansı:** Bu lisansa sahip bir işletmeci, katma değerli hizmetler gibi diğer lisanslanabilir telekomünikasyon hizmetlerinin sunumu yetkisine sahiptir. Lisans ücreti 2.500 Euro olarak belirlenmiştir.
- 2- **Genel Telekomünikasyon Lisansı:** Genel Telekomünikasyon Lisansına sahip bir işletmeci, ses iletimi dahil, Ulusal Numaralandırma Planı'ndan kullanıcılara numara tahsisi gerektiren telekomünikasyon şebeke ve hizmetlerinin halka arzı yetkisine sahiptir. Lisans Ücreti 12.500 Euro olarak belirlenmiştir. Ses iletimi işletmeciliği veya kamu telekomünikasyon şebeke işletmecileri (altyapı işletmecileri) genel telekomünikasyon lisansına sahip olmak zorundadır.

Ayrıca işletmecilerin (Temel/Genel Telekomünikasyon Lisansına sahip işletmeciler) yıllık cirosunun % 0.2'si, düzenleyici kurum tarafından toplanılmaktadır.⁵³

Genel Telekomünikasyon Lisansı için başvuru sahiplerinden istenen bilgiler⁵⁴ aşağıdaki şekilde özetlenebilir:

- 1- İş planı detayı (Yapılacak işlerin verilecek lisansa uygun olup olmadığını tespit etmek için gerekmektedir. Gizli tutulmak şartıyla tahminlere göre elde edilecek ilk 3 yıllık gelir gider hesap projesinin sunulması ve gerekirse şebeke diyagramları, pazarlama planları da istenebilmektedir),
- 2- Kamu telekomünikasyon şebekesine bağlı müşterilerin “112” acil servisine ücretsiz olarak nasıl erişebileceklerinin tanımlanması,
- 3- Hizmet kalitesi standartlarına uygunluk bilgileri,
- 4- Tüketici sözleşmelerinde belirtilen/belirtilecek şart ve yükümlülüklerin detayları,
- 5- Kilit personellerinin açık özgeçmişleri,
- 6- Hizmet sunmak için telekomünikasyon altyapısı hazır ise veya planlandı ise bunun detaylı bir şekilde belirtilmesi,
- 7- Radyo frekansı kullanımı gerektiren bir durum varsa belirtilmesi,
- 8- Müracaat sahibinin halihazır durumda bir lisansı varsa belirtilmesi
- 9- Etkin Piyasa Gücüne sahip olduğu tespit edilen işletmecilerin Referans Arabağlantı Teklifinin sunulması, hesap ayırımının detaylı bir şekilde sağlanması, kiralık hatlar için şartların bildirilmesi,
- 10- Gerekli duyulan diğer bilgi ve belgeler.

⁵² <http://www.comreg.ie/fileupload/publications/ComReg9844R2.pdf>

⁵³ Cullen International.

⁵⁴ <http://www.comreg.ie/links/default.asp?cat=100008&navid=187&s=2>

Lisans ücretleri müracaatla birlikte tahsil edilmekte, ancak herhangi bir nedenle lisansın verilmemesi durumunda ücret müracaat sahibine iade edilmektedir. Haberleşme Düzenleme Otoritesi ComReg lisans başvurularında bütün belgelerin tam olması durumunda Temel Telekomünikasyon Lisansı müracaatına 4 haftada, Genel Telekomünikasyon Lisansı müracaatına 6 hafta içinde cevap vermektedir.

İrlanda uluslararası uzak mesafe taşımacılık lisansını 1998 tarihinde vermiştir. Bugün Genel Telekomünikasyon Lisans sayısı 48'e ulaşmış, 37 lisans sahibi işletmeci yerli, diğerleri ise yabancı ülkelerin işletmecilerinden oluşmakta ve kullanıcılar ön seçim yolu ile bu işletmecilerden hizmet alabilmektedir.

Uzak mesafe işletmecileri aynı zamanda uluslararası IP telefon hizmeti de vermektedir. Probe Research adlı bir araştırma şirketine göre 2002 yılında İrlanda'da giren ve çıkan aramaların %3'ünün IP Telefon (VOIP veya IP Telephony) aramaları oluşturmaktadır. İrlanda, IP telefonun PSTN telefonla aynı kategoride değerlendirilmesi gerektiğini düşünmektedir.⁵⁵

Genel Telekomünikasyon Lisansı için 15 yıl olarak belirlenen lisans süresi, Temel Telekomünikasyon Lisansı için 5 yıl olarak belirlenmiştir.⁵⁶ İrlanda, 7 Mart 2002 tarihli AB Çerçeve Direktifi kapsamında lisans kategorilerini 31 Ağustos 2003 tarihinden itibaren kaldırarak tüm hizmetlerin genel yetkilendirme altında sunulmasına olanak verecektir.

7.8. İspanya

İspanya'da sabit hatlarda serbestleşme, çoğu Avrupa Birliği üyesi ülkeden 11 ay sonra, 1 Aralık 1998 tarihinde tamamlanmıştır. Serbestleşmeden sonra sabit telefon kullanımı, 2001 yılı sonu itibariyle bir önceki yıla oranla %32 artmış ve dakika başı ücretler de %19 düşmüştür. Sabit telefon işletmecisi sayısı ise 2000 yılında 42 iken 2001 yılı sonunda 50'ye yükselmiştir.^{57 58}

Tablo 19: Uzak Mesafe Gelirleri, İspanya

Trafik – Gelir ⁵⁹		1998	1999	2000	2001
Uzak Mesafe (Ulusal)	Trafik (Milyon Dakika)	8.563	8.954	9.325	10.057
	Ortalama Gelir (€/dakika)	0,203	0,157	0,088	0,082
Uzak Mesafe (Uluslararası)	Trafik (Milyon Dakika)	1.366	1.635	2.146	2.684
	Ortalama Gelir (€/dakika)	0,521	0,461	0,305	0,305

⁵⁵ Voice over Internet Protocol, Comreg Briefing Note, 18 Şubat 2003.

⁵⁶ <http://194.182.137.19/eto22>

⁵⁷ OECD Communications Outlook, 2003.

⁵⁸ CMT Annual Report 2001.

⁵⁹ Ibid.

Yetkilendirme esasları altında, genel izinle sunulamayacak hizmetler belirlenmiş ve bu hizmetlerin verilebilmesi için bireysel lisans alınması şart koşulmuştur. Halihazırda verilen bireysel lisans türleri; A, B1, B2, C1 ve C2 Tipi olarak sıralanabilir. Bir işletmecinin sabit telefon hizmetleri sunabilmesi için A Tipi veya B Tipi lisans alması gerekmektedir. Bu iki lisans türünün detayları aşağıda açıklanmıştır.⁶⁰

A Tipi Bireysel Lisans : Halihazırda bulunan anahtar ve iletim altyapısı üzerinden kamu telefon hizmeti verebilmek için gerekli lisans türüdür. A Tipi bireysel lisansla yetkilendirilen işletmeciler, B1 Tipi lisans alan işletmecilerin şebeke kurma ve işletme konularındaki haklarına sahip değillerdir.

B1 Tipi Bireysel Lisans : Kendi iletim altyapısını kurma ve işletme yoluyla kamu telefon hizmeti verilebilmesi hakkını sağlayan yetkilendirme türüdür. B1 Tipi bireysel lisans alan işletmeciler kiralık hat hizmetleri de sunabilmektedir.

Bireysel lisans alan tüm işletmecilere getirilen yükümlülükler şu şekildedir:

1. Talep edilen bilgi ve belgelerin düzenleyici kuruma gönderilmesi,
2. Abone ve kullanıcılara, evrensel hizmet ve kamu menfaatleri çerçevesinde vaat edilen tüm hakların sağlanması,
3. Fiyatların şeffaf olması ve kanunla belirlenen hesap ayırımı ilkelerine uyulması,
4. Haberleşme gizliliğinin garanti edilmesi,
5. Kişisel bilgilerinin gizliliğinin korunması için gerekli önlemlerin alınması,
6. Şehir planlama ve çevre ile ilgili düzenlemelere uyulması,
7. Gerekli durumlarda hizmetlerin birlikte işletilebilirliğinin sağlanması,
8. Düzenleyici kurumun; kamu yararı, kamu güvenliği veya milli savunma adına aldığı kararlara uyulması,
9. Kurulan sistemin gerekli işlevleri yerine getirebilmesi ve kurulan sistemlerin korunması hususlarında gerekli önlemlerin alınması,
10. Rekabeti ihlal edebilecek türde davranışlardan kaçınılması,
11. Numara kaynaklarının etkin ve verimli bir şekilde kullanılması,
12. Düzenlemeler çerçevesinde, evrensel hizmet fonuna katkıda bulunulması,
13. Uygulanabilir durumlarda, acil durum aramalarının ücretsiz olması imkanının sağlanması.

Yukarıda sayılan yükümlülüklerin yanında, yalnızca sabit telefon hizmeti verecek işletmecilere tanınan haklar ve getirilen yükümlülükler de aşağıda sıralanmıştır.

⁶⁰ Final Report on Categories of Authorisations, ETO, 26 Ekim 1999.

A Tipi Bireysel Lisans

Haklar:

1. Call-by-call yöntemi kullanılarak ve 5 veya 6 haneli seçim kodu ile erişilebilme,
2. Kamu hizmeti verebilmek için, erişilmesi gereken şebekelerle arabağlantı yapabilme,
3. Kamu kullanımına açık terminaller kurabilme.

Yükümlülükler:

1. Hizmet verilecek yerlerde bir veya daha fazla arabağlantı noktası kurma,
2. Abonelerine, kamu şebeke operatörlerine erişebilme imkanı sunma,
3. Kamu alanları, özel mülkler ve diğer işletmecilerin ortak altyapılarını meşgul etmeme,
4. 2. maddede bahsi geçen hizmetin sunulması durumunda B1 Tipinde lisans alan işletmecilere uygulanan 1., 2., 3., 4. ve 7. maddelerdeki yükümlülüklerle uyma.

B Tipi Bireysel Lisans

Haklar:

1. Hizmet sunumu veya hizmet alanının genişletilebilmesi için, düzenleyici kurumdan gerekli numara kaynaklarını alabilme,
2. Kamu hizmeti verebilmek için erişilmesi gereken şebekelerle arabağlantı yapabilme,
3. Kamu şebekesi kurmak için kamu arazilerini veya özel arazileri kullanabilme,
4. Kamu kullanımına açık terminaller kurabilme.
5. Call-by-call veya taşıyıcı önseçimi ile erişilebilme,
6. Taşıyıcı seçim kodu alabilme.

Yükümlülükler:

1. Şebekelerine arabağlantı yapmayı ve erişimi kolaylaştırma,
2. Telefon rehberi oluşturulabilmesi için, düzenleyici kuruma gerekli verileri sağlama,
3. Gerektiğinde arabağlantı ve hizmet uyumluluğu garantisi verme,
4. Abonelerin kendi numaralarını ellerinde tutabilmeleri garantisini verme,
5. Kamu yararı ve çevre korunması söz konusu olduğunda sahip olduğu altyapıyı diğer işletmecilerle paylaşma,
6. Kapsama alanı ve hizmet genişletilmesi yükümlülüklerine uyma,
7. Abonelerine kendi oluşturduğu veya yükümlü işletmeci tarafından oluşturulmuş telefon defterlerini sağlama,
8. Kiralık hat hizmetlerini sunmaya başlamadan en az bir ay önce Haberleşme Genel Sekreterliğine ve düzenleyici kuruma haber verme (Kiralık hat hizmeti sunması durumunda),
9. Hizmet sunulacak kullanıcılarla sözleşme yapma (Kiralık hat hizmeti sunması durumunda).

İnternet üzerinden yapılan ses iletimi; telefonda telefona yapılması halinde bireysel lisans, iki veri terminali arasında yapılması halinde genel izin ve her iki terminal arasında yapılması halinde de geçici izin gerektirmektedir.⁶¹ Sabit telefon hizmetleri için lisans ücreti olarak yıllık cironun %0.15'i alınmaktadır. Alınan bu ücret için üst sınır ise %0.2 olarak belirlenmiştir.⁶²

Sabit telefon hizmetleri sunumunun serbestleşmesi üzerinden çok fazla zaman geçmemesine rağmen piyasadaki rekabet oldukça gelişmiştir. Uzak mesafe hizmeti veren işletmeciler ve pazar payları Tablo 20'de verilmiştir.⁶³

Tablo 20: Uzak Mesafe Hizmeti Veren İşletmeciler ve Pazar Payları, İspanya

Pazar Payları (2001)	Uzak Mesafe (Ulusal)		Uzak Mesafe (Uluslararası)	
	Milyon €	%	Milyon €	%
Telefonica de Espana	669	80,84	678,88	82,84
Retevision	45,98	5,56	34,59	4,22
Lince Telecomunicaciones	30,56	3,69	31,18	3,80
Jazz Telecom	24,93	3,01	20,21	2,47
Euskaltel / Comunitel Global	14,43	1,74	12,65	1,54
Diğerleri	42,61	5,15	42,01	5,13
Toplam	827,52	100	819,51	100

7.9. İtalya

Daha önce telekomünikasyon otoritesi AGCOM'da bulunan lisans verme yetkisi 20 Mart 2001 tarihinden bu yana Bakanlığa aittir. Henüz deneme aşamasında olan W-LAN haricindeki tüm hizmetler yetkilendirme ve bireysel lisanslar ile sunulabilmektedir. Bireysel lisansların süreleri 2002 yılında 15-25 yıl arasında uzatılmış ve işletmecilerin yatırımlarının geri dönüşü için daha uzun bir süre öngörülmüştür. Telekomünikasyon işletmecilerinden gelirleri üzerinden alınan vergiler Avrupa Adalet Mahkemesine taşınmış durumdadır. Ulusal yasalarla belirlenen lisans ücretleri pazara girişe imkan verecek düzeyde olup tüm hizmetler için verilen lisans sayısı halihazırda hizmet sunan işletmeci sayısından fazladır.

Ulusal veya yerel seviyede sabit şebeke hizmetlerine yönelik verilen lisans sayısı 200 civarındadır. Bu lisansların yaklaşık %60'ı ses hizmetleri sunumuna yönelik diğerleri ise sadece şebeke hizmetleri ile ilgilidir. Ancak pazarda aktif durumda olan işletmeci sayısı bahsedilen rakamın altındadır. 75 adet işletmeci aktif olarak ses hizmetleri sunmakta ve bunların büyük bir kısmı da sadece uluslararası ve uzak mesafe hizmetlerine yoğunlaşmış durumdadır. Diğer yandan aktif olarak şebeke hizmetleri sunan işletmeci sayısı Ağustos 2002 itibarıyla 20 civarındadır.

⁶¹ OECD Communications Outlook 2003.

⁶² Cullen International SA.

⁶³ CMT Annual Report 2001

Mobil hizmetlerde ise 2G işletmecilerinden birinin iflas etmesi neticesinde pazardaki aktif GSM işletmecisi sayısı 3'e düşmüştür. Verilen lisans sayıları itibariyle ise 5 adet mobil işletmeci bulunmakta bunların 3 tanesi 2G ve 3G hizmetleri için yetkilendirilmiştir. Diğer ikisi ise sadece 3G hizmetleri sunma hakkına sahiptir. 3G hizmetlerinin lisanslanması mobil pazara 2 yeni işletmeci kazandırmıştır.⁶⁴

İtalya'da sabit telefon şebekesi kurma ve işletme ile sabit şebeke üzerinden ses hizmeti sunma Bireysel Lisans kategorisine girmekle birlikte farklı lisanslara tabidir.

Sabit Telefon Şebekesi kuracak işletmecilerin hak ve yükümlülükleri aşağıdaki şekildedir.⁶⁵

- a) Şebeke işlemlerinin güvenliği ile ilgili temel gereksinimlere uymak, şebeke bütünlüğünü sağlamak, hizmetlerin karşılıklı işleyebilirliğini ve verilerin korunmasını sağlamak,
- b) Arabağlantı ve karşılıklı işleyebilirlik için gereken arayüz standartlarına uymak,
- c) Sağlık, çevre ve şehir planlamalarına uygun şekilde altyapı kurmak,
- d) Altyapı kurulumu ve hizmet kalitesi seviyesi ile ilgili hedeflere ilişkin zaman çizelgelerini belirlemek ve yayınlamak,
- e) Şebeke yönetimi ve kontrolü için prosedürler belirlemek, kamu menfaati açısından söz konusu işlemleri yürütmek üzere kalifiye eleman istihdam etmek,
- f) Kişisel verilerin korunması ve müşteri ilişkileri ile ilgili düzenlemelere uymak,
- g) Mevzuat kapsamında müşterilere yönelik hizmet sözleşmelerini oluşturmak ve yayınlamak,
- h) Veri ve şebeke korunumu ile haberleşmenin mahremiyetine ilişkin önlemleri belirlemek,
- i) Arabağlantı yapma hakkına sahip işletmeciler ile müzakerelerde bulunmak,
- j) DTÖ çerçevesinde liberal telekomünikasyon pazarının sağlanmasına ilişkin anlaşmalarla yetkilendirilmiş diğer ülkelerde bulunan işletmecilerin arabağlantı taleplerini kabul etmek,
- k) AGCOM'a arabağlantı ile ilgili talep edilen tüm bilgi ve belgeleri sunmak,
- l) AGCOM'a hizmet kalitesi ile ilgili veriler, anketler ve raporlar sunmak, bir önceki dönemlere ilişkin karşılaştırmalara imkan verecek endeksler oluşturmak,
- m) Evrensel hizmet fonuna katkıda bulunmak,
- n) Lisanslara ilişkin belirlenen ücretleri ödemek,
- o) Yasal işlemler neticesinde hizmetlerin durdurulması aşamasında hangi hizmetlerin devam edeceğinin belirlenmesi,
- p) Yürürlükte olan standartlara uygun ekipmanlar kullanmak,
- q) AGCOM tarafından talep edilen her tür bilgi ve belgeyi sunmak,
- r) Bilimsel ve teknik araştırmalara katkı sağlamak,
- s) Kamu güvenliğine ilişkin gereksinimlerin yerine getirilmesini denetlemek amacıyla AGCOM personeli ve daha önceden belirlenmiş kişilerin şebeke ve binalara erişiminin sağlanması.

⁶⁴ Eighth Report on the Implementation of Telecommunications Regulatory Package, European Union, 2002.

⁶⁵ Final Report on Categories of Authorisations, ETO, 26 Ekim 1999.

Sabit Telekomünikasyon Şebekesi üzerinden ses hizmetleri sunan işletmecilerin hak ve yükümlülükleri⁶⁶ aşağıdaki gibidir:

- Diğer işletmecilerin sunduğu hizmetlere erişim için gerekli numaralarda ayırım yapmamak,
- Acil durum hizmetlerine ücretsiz erişim sağlamak,
- Ankesör hizmetlerinin sunumu ve kullanımında özürli vatandaşların ihtiyaçlarını göz önünde tutmak,
- Başvuru formunda öngörülen coğrafi kapsama alanını gerçekleştirmek,
- Telefon Rehberi hizmetleri sunmak.

İtalya'da kamu telekomünikasyon şebekelerinin tesisi ile ses telefon hizmetlerinin sunumu için verilen lisanslar karşılığında alınan ücretler Tablo 21'de gösterilmektedir.

Tablo 21: Telekomünikasyon Lisans Ücretleri, İtalya

Kamu telekomünikasyon şebekeleri için Lisans Ücretleri	Ses Telefon Hizmetleri için Lisans Ücretleri
Ulusal kapsama: <ul style="list-style-type: none">Başlangıç Ücreti: € 64,800Yıllık: € 107,900 10 milyon meskene kadar: <ul style="list-style-type: none">Başlangıç Ücreti: € 21,600Yıllık: € 53,900 200.000 meskene kadar: <ul style="list-style-type: none">Başlangıç Ücreti: € 10,800Yıllık: € 27,000	Ulusal kapsama: <ul style="list-style-type: none">Başlangıç Ücreti: € 53,900Yıllık: € 64,800 10 milyon meskene kadar: <ul style="list-style-type: none">Başlangıç Ücreti: € 21,600Yıllık: € 27,000 200.000 meskene kadar: <ul style="list-style-type: none">Başlangıç Ücreti: € 10,800Yıllık: € 10,800
Kamu şebekesi + ses telefonu (birleşik lisans): <ul style="list-style-type: none">Ulusal kapsama: € 59,400; yıllık: € 64,80010 milyon meskene kadar: € 27,000; yıllık: € 27,000200.000 meskene kadar: € 16,200; yıllık: € 10,800 Yukarıdaki ücretler 2001 yılı için geçerli olup, 2002 için %1.2 oranında artırılmaktadır.	

⁶⁶ Final Report on Categories of Authorisations, ETO, 26 Ekim 1999.

7.10. Portekiz

Portekiz’de sabit telefon hizmetlerinde tam serbestleşme, 1 Ocak 2000 tarihinde tamamlanmıştır. Serbestleşmeden sonraki ilk yıl sonunda uzak mesafe trafiğinin %14’ü yeni işletmeciler tarafından taşınmıştır. Uzak mesafe hizmetlerinin bu kadar çabuk gelişmesinin sebebi ise hem işletmecilerin doğrudan erişim numaralarının az miktarda olması hem de yerel aramalar için dolaylı erişimin Ocak 2001 tarihinden itibaren sunulmaya başlanmış olmasıdır. 2000 yılında 24 adet olan lisanslı sabit telefon işletmecisi sayısı 2002 yılı sonu itibariyle 27’ye yükselmiştir. Bunlardan 16 tanesi aktif olarak hizmet vermektedir.^{67 68}

Tablo 22: Sabit Telefon İşletmeci Sayıları, Portekiz

Sabit Telefon İşletmecisi Sayısı	2000	2001	2002
Lisanslı Hizmet Sağlayıcı	24	28	27
Lisanslı İşlevsel Hizmet Sağlayıcı	14	15	16

1998-2001 yılları arasında ulusal uzak mesafe ücretlerinde ciddi indirimler yaşanmıştır. 1998 yılı tarifeleri 100 birim fiyat olarak alındığında, 2001 yılında ulusal uzak mesafe ücretleri 48,6 birim fiyata, uluslararası uzak mesafe tarifeleri de 59,6 birim fiyata düşmüştür. İndirimler kurulum ve aylık kullanım ücretleri dikkate alınarak hesaplandığında ise ulusal uzak mesafe ücretlerinde toplam %55,8’lik, uluslararası uzak mesafe ücretlerinde de toplam %45,8’lik bir düşüş yaşanmıştır.⁶⁹

Tablo 23: Uzak Mesafe Ücretleri, Portekiz

Tarifeler	1998*	1999	2000	2001
Uzak Mesafe (Ulusal)	100	90,1	56,7	48,6
Uzak Mesafe (Uluslararası)	100	79,7	66,5	59,6

*: 1998 tarifeleri 100 birim olarak alınmıştır.

Portekiz’de, bireysel lisans gerektirmeyen hizmetler genel izinle yapılabilmektedir. Bireysel lisans gerektiren hizmetler ise aşağıda sıralanmıştır⁷⁰:

- Kamu telefon hizmetleri sunumu,
- Kamu telekomünikasyon şebekeleri kurulumu,
- Şebeke kurulumu veya hizmet sunumu için frekans kullanım hakkı alınması,
- Etkin piyasa gücüne sahip olan işletmecilerin; evrensel hizmet hükümleri, açık şebeke hükümleri, arabağlantı ve diğer yükümlülüklerle tabi olması.

Portekiz’de, internet protokolü kullanarak ses iletimi (Voice over IP) bireysel lisans gerektirirken, İnternet üzerinden ses iletimi (Voice over Internet) ise yalnızca kayıt gerektirmektedir

⁶⁷ Quarterly Reports: Fixed Telephone Service – 4th Quarter 2002, ANACOM.

⁶⁸ Fixed Telephone Service - New Operators Carry 14% of Long Distance Traffic, 2003, ANACOM.

⁶⁹ Evolution of Prices: Fixed Telephone Service between 1998-2001, Temmuz 2002, ANACOM.

⁷⁰ Final Report on Categories of Authorisations, ETO, 26 Ekim 1999.

Ses telefonu hizmetleri sunulabilmesi için alınan başlangıç ücreti 10.000 €'dur. Ayrıca lisans sahiplerinden her yıl için 10.000 € yıllık ücret alınmaktadır⁷¹.

Aşağıda sıralanan hüküm ve şartlar lisans alan işletmecilerden talep edilebilir:

- (a) Şebeke güvenliği ve bütünlüğünün sağlanması,
- (b) Hizmetler arası uyumluluk,
- (c) Veri ve iletişimin korunması,
- (d) Verilen frekansların etkin ve verimli kullanılması,
- (e) Şehir planlaması, çevre, tarihi miras ile kamu ve özel mülke dair hükümlere uyulması,
- (f) Kamu numara kaynaklarının etkin ve verimli kullanılması, ulusal numaralandırma planına uyulması,
- (g) Evrensel hizmet yükümlülüklerine uyulması ve evrensel hizmet fonuna katkıda bulunulması,
- (h) Diğer şebeke ve/veya hizmetlerle arabağlantı,
- (i) Belirlenmiş hizmet kalitesi şartlarına uyulması,
- (j) Açık şebeke hükümleri,
- (k) Kanunla izin verilen durumlarda çağrı önleme sistemlerinin kurulması,
- (l) Tesis paylaşımı izni,
- (m) Sunulan hizmetlerde fiyat ayrımcılığı yapmama,
- (n) Genel izin alan işletmecilere uygulanan yükümlülükler,
- (o) Lisansın verildiği tarihte öngörülemeyen fakat daha sonra ortaya çıkan şartlar sonrası kamu yararı ve orantılılık gözetilerek yapılan düzenlemelere uyma.

Yukarıda sayılan hüküm ve şartların yanında işletmecilerin hak ve yükümlülükleri de vardır:

Haklar:

- (a) Lisans veya kayıt yoluyla belirlenmiş sınırlar içerisinde her türlü faaliyeti gerçekleştirme,
- (b) Devlete ait temel telekomünikasyon şebekeleri veya etkin piyasa gücüne sahip işletmecinin elinde bulundurduğu şebeke üzerinde kamu telekomünikasyon şebekeleri ile arabağlantı yapabilme,
- (c) Hizmet sunumunda uygulanacak fiyatları serbestçe belirleme.

Yükümlülükler:

- (a) Lisans şartlarına ve sınırlamalarına uyma,
- (b) Telekomünikasyon şebekeleri üzerinde uygulanabilir olan kanuni düzenlemelere uyma,
- (c) Kullanım düzenlemelerine uyma,
- (d) Yalnızca yetkili otorite tarafından onaylanmış cihazları kullanma,
- (e) Ekipman kontrolüne, lisans veya kayıt hükümlerinde belirlenen şartlara uyumun kontrol edilebilmesi için gereken bilgilere ulaşılabilmesine imkan verme, tesislerine erişilebilmesini garanti etme ve istatistikler için gerekli tüm bilgileri gönderme,

⁷¹ Cullen International SA.

- (f) Tesislerin düzgün işleyebilmesi ve hizmetlerin doğru şekilde yerine getirilebilmesi için gerekli iyileştirmeleri yapma,
- (g) Sunulan hizmetlere herkesin eşit şartlarda ve uygun fiyatlarla ulaşabilmesini garanti etme.

7.11. Şili⁷²

Şili’de sabit telekomünikasyon hizmetleri bölgesel ve uzak mesafe işletmeciliği olarak iki ayrı kategoride verilmektedir. Her iki hizmeti de veren bir taşıyıcı (bölgesel ve uzak mesafe) hizmetlere ilişkin hesap ayırımını yapmak durumundadır.

Bölgesel taşıyıcıların sayısı ile ilgili bir sınırlamaya gidilmemiş ve rekabet 1982 yılında yerel lisanslarının verilmesi ile başlamıştır. 13 ayrı bölgede yerel operatörler telekomünikasyon hizmeti vermektedir.

Uzak mesafe taşımacılığı düzenlemesi ise 1994 yılında yürürlüğe giren Çoklu Taşıyıcılar Kanunu’na (Multi Carrier Act) göre yapılmıştır. Taşıyıcıların sayısında herhangi bir sınırlamaya gidilmemekte, arabağlantı tarifeleri taşıyıcıların kendi aralarında belirlenmektedir. Tüm taşıyıcıların kullanıcıları ön seçim hakkına sahiptir. Karşı taraftan talep edilmesi durumunda bütün sabit şebeke operatörleri arabağlantı sağlamakla yükümlüdür. Arabağlantı sağlamakla ilgili herhangi bir problem çıkması durumunda düzenleyici kurumun belirlediği kriterler dikkate alınmaktadır. Evrensel hizmet yükümlülüğü ve erişim açıkları için ayrı bir ücret alınmaktadır ve bu SUBTEL⁷³ tarafından yönetilen Evrensel Hizmet Fonu’na aktarılmaktadır. Uzak mesafe çağrı ücretleri taşıyıcılar tarafından maliyet esasına göre belirlenmektedir.

7.12. Yunanistan

Yunanistan’da telekomünikasyon sektörü 1 Ocak 2001 tarihinde tamamen serbestleştirilmiş ve yerleşik işletmeci olan OTE’nin ses tekeli ortadan kalkmıştır. Herhangi bir telekomünikasyon işletmecisinin;

- 1- Kamuya veya özel sektöre ait yerlerde telekomünikasyon altyapısı kurmak için geçiş hakkı elde etmesi gerekiyor ise,
- 2- Hizmet sunumu için frekans ve numara gibi kıt kaynak kullanımını gerektiren bir durum söz konusu ise

bireysel lisans alması gerekmektedir.

Lisans ücreti olarak bir defaya mahsus ve birinci yıla mahsuben 600 Euro alınmakta, yıllık ücretler ise Tablo 24’de belirtildiği şekilde ciroya göre belirlenmektedir.⁷⁴

⁷² Effective interconnection in the APEC region. A report for the APEC Telecommunications Working Group. Mart, 1998 <http://www.apectelwg.org/apecdata/telwg/interTG/ovum.html>.

⁷³ Şili telekomünikasyon düzenleme otoritesi genel sekreteryası.

⁷⁴ Cullen International SA.

Tablo 24: Telekomünikasyon Lisans Ücretleri, Yunanistan

Toplam Yıllık Ciro (E) Milyon €	Yıllık Ücret Milyon €
$E \leq 300$	$0.005 * E$
$300 < E \leq 600$	$0.5 + 0.002 * (E - 300)$
$600 < E \leq 900$	$2.1 + 0.0015 * (E - 600)$
$900 < E \leq 1200$	$2,55 + 0,001 * (E - 900)$
$1200 < E \leq 1500$	$2,85 + 0.0005 * (E - 1200)$
$E > 1500$	$3,0 + 0.00025 * (E - 1500)$

Bunların dışındaki herhangi bir durum için ise genel yetkilendirme düzenlemesi yapılmıştır. Genel yetkilendirmede, düzenleyici kurum olan EETT'nin (Hellenic Republic National Telecommunications and Post Commission) ayrıca bir iznine gerek bulunmamaktadır. Genel yetkilendirme kapsamında hizmet sunmak isteyen bir operatör sadece EETT'ye bir kayıt formu vermek ve hangi hizmetleri sunacağını deklare etmek durumundadır⁷⁵. Uzak mesafe taşıyıcılığı da bu kategoride değerlendirilmektedir.

Düzenleyici kurum, işletmeciden ek bilgiler isteyebilme hakkına her zaman sahip olup, başvuru sahibinin talebini, gerekçesini (genel yetkilendirme kapsamında yapılan müracaatın aslında bireysel lisans gerektiriyor olması, başvuru formunda bilgi eksikliği gibi sebepler) bildirmek sureti ile reddedebilir. Genel yetkilendirme düzenlemesine göre işletmecilerin yerine getirmek zorunda oldukları bazı şartlar da şunlardır:

- 1- Hizmet kullanıcılarının veya abonelerin haklarının korunması (tarife veya hizmet değişikliklerinin aboneye bildirilmesi, hizmet kalitesinin sağlanması gibi),
- 2- Evrensel hizmet fonuna katkıda bulunulması,
- 3- Acil durum servislerinin sağlanması,
- 4- Bazı engelli vatandaşlar için özel düzenlemelerin yapılması,
- 5- Şebeke arabağlantısı ve hizmetlerin birbiri ile uyumlu çalışması için ilgili şartlara uyulması,
- 6- Etkin piyasa gücüne sahip bir işletmeciye uygulanabilecek şartlara uyulması.

Genel yetkilendirmeye ilişkin şart ve hükümleri düzenleyici kurum her zaman için değiştirebilme hakkına sahip olup, bunu 45 gün öncesinden ilgili işletmecilere bildirmek zorundadır. Genel yetkilendirmedeki şartlara uymayan bir işletmeci, EETT tarafından telekomünikasyon hizmeti sunmaktan men edilebilmektedir⁷⁶. Yetkilendirme süresi 3 yıl olup, bu süre bitiminde yetki süresi uzatılabilmektedir. Yetkilendirme süresinin uzatılmasını isteyen işletmeciler düzenleyici kuruma müracaat ettikten sonra 3 ay içerisinde cevap alamazlarsa bu durum sürenin uzatıldığı anlamını taşımaktadır.⁷⁷

⁷⁵ http://www.eett.gr/eng_pages/index2.htm

⁷⁶Regulation on the Procedure and Conditions for General Authorizations, http://www.eett.gr/eng_pages/index2.htm,

⁷⁷ <http://194.182.137.19/eto22>

8. SONUÇ

Telekomünikasyon lisansları bir işletmecinin belli süre ve şartlarda telekomünikasyon hizmetleri sunmasına veya telekomünikasyon şebekelerini işletmesine olanak vermektedir. Lisanslar özellikle gelişmekte olan ülkeler için belirsizliği ortadan kaldırdığından önem arz etmektedir.

Lisanslar temel telekomünikasyon hizmetleri arzının kamu yararını gözeterek şekilde sağlanması için gereken kontrol mekanizmalarının uygulanmasında önemli araçlar olup, şebeke ve hizmetlerin yaygınlaşmasını da sağlamaktadır. Lisans düzenlemeleri pazara yeni girecek işletmeci sayısının belirlenmesi başta olmak üzere lisans süresi, lisans ücreti gibi kriterler vasıtasıyla telekomünikasyon pazar yapısının belirlenmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Bunun yanında yeni işletmecilerin pazara girmesine olanak tanıyarak sektördeki rekabet ortamını geliştirmekte ve telekomünikasyon hizmetleri arzında gerekli spektrum, numara gibi kıt kaynakların etkin bir şekilde tahsisini sağlamaktadır. Pazarın gelişmesi sonucu artan vergiler ve lisans ücretleri aracılığıyla da devlete önemli bir gelir sağlamaktadır.

Telekomünikasyon işletmecilerini ve hizmetlerini yetkilendirmede genellikle üç farklı yaklaşım kullanılmaktadır: Bireysel Lisanslar, Genel Yetkilendirmeler ve Lisans Gerektirmeyen Hizmetler. Bireysel lisanslar genellikle spektrum gibi kıt bir kaynağın veya hakkın kullanımını ya da herhangi bir hizmetin özel bir yöntemle sunulmasının gerektiği durumlarda verilmektedir. Bireysel lisanslar kapsamında sunulabilecek hizmetlere örnek olarak PSTN ve mobil hizmetleri verilebilir. Genel yetkilendirmeler belli kriterleri sağlayan tüm işletmecilerin sunabileceği hizmetler için kullanılmaktadır. Veri iletim hizmetleri, yeniden satılan hizmetler ve özel şebekeler bu kapsamda değerlendirilebilmektedir. İnternet servis sağlayıcılığı ve katma değerli hizmetler ise genellikle pazara serbest girişin olduğu ve lisansa tabi tutulmayan hizmetler kategorisinde ele alınmaktadır.

Hangi tür lisanslama şekli kullanılırsa kullanılsın, şeffaflık başarılı bir lisanslama sürecinin temel unsurlarından biridir. Bu kapsamda lisanslama süreci açık bir şekilde işlemeli ve lisans verme kriterleri önceden yayınlanmalıdır. Lisanslama uygulamalarına ilişkin olarak, düzenleyici kurumun sektördeki oyunculara danışması yatırımcıların şeffaflık inancını artıracaktır. Aynı zamanda tüketiciler, eski işletmeciler, işletmeci adayları ile yapılacak görüş alışverişi ve değerlendirmeler; lisansın amacına ve istenilen hedeflere ulaşmasını sağlamak için yapılacak düzenlemelerin başarıya ulaşmasına katkıda bulunacaktır.

Lisans düzenlemelerinde en önemli hususlardan birisi lisans ücretinin belirlenmesidir. Lisans ücreti kapsamında kısıtlı bir kaynağı kullanmak üzere ödenen kira ücreti, kısıtlı kaynağın kullanımının yönetilmesi ve denetlenmesi için katlanılan idari maliyetleri karşılamak üzere ödenen ücret ve düzenleyici kurumun lisans verme, lisans şartlarına uyumu sağlama, uyumsuzlukları çözme ve benzeri görevlerinden kaynaklanan masrafları karşılamak üzere ödenen ücret yer alabilmektedir. Lisans ücretlerinin pazara girişte bir kısıt olmasından mümkün olduğunca kaçınılmalı ve sadece maliyetleri karşılayacak düzeyde belirlenmesine dikkat edilmelidir.

Birçok ülkede lisanslama süreci ile devlet ihale sürecinin birbirine karıştırıldığı görülmektedir. Bu iki süreç birbirinden kesinlikle ayrı tutulmalı, telekomünikasyon işletmecisinin yetkilendirilmesinde düzenleyici kurumun kamu parası kullanarak bir hizmet veya mal satın almadığı, konulan kurallara uymayı taahhüt eden işletmecilere yeni iş olanakları sunduğu ve dolayısıyla düzenleyici kurumun alıcıdan ziyade satıcı konumunda olduğu göz önünde bulundurulmalıdır. Kamu ihale yöntemleri çok daha karmaşık yöntemler olup, telekomünikasyon hizmetlerinin yetkilendirilmesinde karmaşık yöntemlerden kaçınılmalı, genel kabul görmüş telekomünikasyon lisanslama prosedürlerine dayalı basit, şeffaf ve rekabetçi lisanslama süreçleri izlenmelidir.

Lisanslanacak hizmet alanlarının belirlenmesinde ülkeler arasında farklı yaklaşımlar söz konusudur. Bazı ülkeler hizmetlerin ulusal çapta sunumuna imkan veren lisanslar verirken bazıları bölgesel veya kırsal ve kentsel alanlarda hizmet sunumuna olanak tanımıştır. Lisanslanacak hizmet alanlarının seçiminde; ülkenin farklı bölgelerinin gelişmişlik düzeyi, sektörde devralma ve birleşme eğiliminin derecesi ve hizmetler arası çapraz sübvansiyon yapma imkanı gibi unsurlar göz önünde bulundurulmalıdır.

Hangi işletmecilere lisans verileceği yeterlilik kriterleri ile belirlenmektedir. İşletmecinin teknik ve mali açıdan belirli düzeyde olması ve hizmeti düzgün şekilde yürütecek kadar deneyime sahip olması aranan yeterlilik şartlarındandır. Hizmet sunumunda rekabet seviyesini etkileyeceğinden dolayı, yeterlilik kriterlerinin açık ve düzgün olarak belirlenmesi gerekmektedir. Tekel veya ayrıcalıklı haklar tanıyan ve kıt kaynakların tahsisini içeren bireysel lisanslarda, lisanslı işletmecinin lisansta yer alan mali ve teknik şartları yerine getirmesi sağlanmalıdır. Rekabet ortamının sağlandığı hizmetlerde, rekabet şartları piyasayı düzenleyeceğinden yeterlilik kriterleri bu tür hizmetlerde daha az önem taşımaktadır.

Lisanslanacak işletmecilerin seçiminde tek bir niceliksel kritere dayanan rekabetçi seçimler ve bir veya daha fazla niceliksel ve niteliksel kriterin subjektif şekilde değerlendirilmesi ile yapılan karşılaştırmalı değerlendirmeler olmak üzere iki ana yöntem kullanılmaktadır. Tek kritere dayanan değerlendirme yaklaşımları en şeffaf ve uygulanması en kolay olan seçenek olup, uluslararası alanda en sık kullanılan yöntemdir. Bununla birlikte bu yöntemle her zaman en kalifiye aday seçilmeyebilmekte ve sektörde aşırı maliyetler ortaya çıkabilmektedir. Diğer yöntemde tecrübe, yönetim kalitesi gibi subjektif kriterler rakamlarla ifade edilerek puanlamaya dahil edilmektedir.

Lisansların içerikleri ise ülkeye, hizmete ve işletmeciye göre farklılık gösterebilmektedir. İçerik üzerinde en çok etkisi bulunan unsur düzenleyici çerçevenin gelişmişlik düzeyi olup, düzenleyici çerçevenin yeterince gelişmiş olduğu durumlarda lisanslar daha kısa, gelişmediği durumlarda ise daha ayrıntılı olmaktadır.

Teknik olarak uzak mesafe hizmeti şebekedeki bir katmandan başka bir şey olmayıp, aramaların başlatılması ve sonlandırılması için şebekeye bağımlı bir hizmettir. Genellikle yerleşik işletmeciye sınırlamak ve yeni işletmecileri teşvik etmek şeklinde gerçekleştirilen asimetrik düzenlemeler başlangıçta uzak mesafe hizmetlerinde rekabetçi olanaklar ortaya çıkarmıştır. Bilahare yapılan

rekabet ortamını iyileştirmeye yönelik arabağlantı, eşit erişim ve yeniden satış gibi düzenlemeler bu pazar bölümünde firmaların faaliyetlerini geliştirmesini ve rekabetin artmasını kolaylaştırmıştır.

Genel olarak yerleşik işletmecinin tekel konumunda bulunduğu ülkelerde uzak mesafe tarifelerinin yüksek olduğu ve buradan elde edilen gelirlerin yerel aramaların sübvansede edilmesi ve yerel şebekenin genişletilmesi için kullanıldığı görülmektedir. Dolayısıyla yüksek getirili uzak mesafe hizmetleri serbestleşme ortamı sağlandığında en cazip pazar bölümü olarak ortaya çıkmaktadır.

Uzak mesafe hizmetlerinde rekabetin tesisinde üç temel unsur öne çıkmaktadır: Arabağlantı, eşit erişim ve yeniden satış. Arabağlantı rakip firmanın uzak mesafe aramalarını başlatıp sonlandırmak için yerel şebekeyi kullanmasına olanak vermektedir. Eşit erişim son kullanıcıya fazla bir rakam çevirmeksizin istediği uzak mesafe hizmet sağlayıcıyı seçme fırsatı vermekte ve pazara yeni girenleri yerleşik işletmeciyile rekabet açısından aynı seviyeye getirmektedir. Taşıyıcıların yeniden satıcılara toptan tarifelerle hizmet sunması ile şebeke işletmecisinin fiyatlarının farklılaşması sağlanabilmekte ve sonuçta son kullanıcıya daha düşük fiyatlar yansıyabilmektedir.

Uzak mesafe işletmeciliğinin yetkilendirmesinde ele alınması gereken temel unsurlar arasında lisansın türü, süresi, kapsamı, lisans verilecek işletmeci sayısı, lisans verilecek işletmecilerde aranacak kriterler, taşıyıcı seçimi, lisans bedelleri ve faturalandırma yer almaktadır.

AB ülkelerindeki lisansların genellikle iki tipte düzenlendiği görülmektedir. Hizmetin sunumu kısıt kaynak gerektiriyor veya özel hükümlere tabi olması gerekiyorsa bireysel lisanslar kapsamında, kısıt kaynağın bulunmaması ve işletmeci sayısının sınırlanmaması halinde genel yetkilendirmeler kapsamında değerlendirilmektedir. AB ülkelerinde uzak mesafe hizmetleri ayrı bir kategori olarak değerlendirilmemektedir. Genel yaklaşım, belli kriterleri taşıyan tüm işletmecilerin hizmet sunmasına olanak tanımak şeklindedir. Başka bir deyişle pazara girişe bir serbesti sağlanacak ve işletmeci sayısında herhangi bir kısıtlama söz konusu olmayacaktır.

Mart 2002 tarihinde çıkarılan AB Çerçeve Direktifi kapsamında AB ülkelerinde tüm hizmetlerin genel yetkilendirme kapsamında değerlendirilmesi eğilimi ortaya çıkmıştır. Bunun sonucu olarak daha önce bireysel lisans kapsamında değerlendirilen ve çeşitli yükümlülüklerle tabi tutulan ses telefon hizmeti ve şebeke işletmeciliği sunumu da genel yetkilendirme kapsamına alınmaktadır. Bu kapsamda; işletmeciler düzenleyici kuruma sadece elektronik haberleşme şebekesi ve hizmetleri sunmaya yönelik niyetlerini bildirmekte olup, işletmecinin niyet bildirisinde istenilen bilgiler de son derece sınırlı kalmaktadır. Farklı hizmet çeşitleri için farklı yetkilendirme türlerinin belirlenmesine gerek bulunmamakta, frekans tahsisi ve numara tahsisi gibi uygulamalar farklı düzenlemelerle ele alınmaktadır.

AB ülkelerinde bu zamana kadar ki lisanslama uygulamaları teknoloji bağımsız bir yaklaşım sergilemiş ve teknolojilerin lisanslanmasından kaçınılmıştır. Ülkemizde de bu yaklaşımın benimsenmesi gerekmektedir. Düzenleme ve kanunlar özel olarak bir teknoloji yahut tekniği düzenlememeli, hatta böyle bir uygulamadan özellikle kaçınılmalıdır. Düzenlemelerin teknolojiden bağımsız olarak yapılması düzenleyicilerin değişen ve gelişen teknolojiler karşısında esnek ve güçlü

bir konumda olmasını sağlayacaktır. Kanun ve düzenlemeler yapıları gereği, teknolojideki değişimlere ayak uydurma konusunda yavaş kalmaktadır. Bu nedenle, bir teknolojiyi ismen ve özellikleri ile düzenlemek yerine daha geniş kapsamda o teknoloji ile verilen ya da verilebilecek hizmetleri düzenlemek daha doğru bir yaklaşım olacaktır. Böylece zaman içerisinde söz konusu teknolojiyi belirleyen teknik kriterler veya teknolojinin kendisi tamamen değişime/gelişime uğrasa bile, yapılan düzenleme işlerliğini sürdürebilecektir.

Telekomünikasyon sektörünün serbestleşmesinden sonra hızla gelişen VoIP hususunda ülkeler arasında da farklı yaklaşımlar görülmektedir. Bazı ülkeler VOIP'nin PSTN ses kalitesini sağlamadığı düşüncesiyle düzenleme dışı tutulmasını bazıları ise ses telefon hizmeti olarak değerlendirilmesini benimsemiştir. Ülkelerin genelinde benimsenen görüş ise VOIP hizmetinin telekomünikasyon şebekeleri üzerinden ses taşımaya yönelik bir teknik olduğu hususundadır. Önemli olan teknolojiyi değil hizmeti düzenlemektir. Bu konudaki ayrımın nasıl yapılacağı değerlendirildiğinde, öne çıkması gereken yaklaşım, söz konusu hizmetlerin, potansiyel kullanıcıları, yani tüketiciler açısından farklı olup olmadığıdır. Bu kapsamda; belirli kalite ölçütleri içinde verilen VoIP hizmetlerinin kullanıcı açısından kamu ses telefonu hizmetlerinden çok farklı değerlendirilmeyeceği düşünülmektedir. Kullanıcılar açısından milisaniyelik transfer kayıplarının anlaşılamayacağı ve teknolojideki hızlı gelişmeler sonucunda milisaniyelik farkların bile ortadan kalkacağı düşünüldüğünde; sesin hangi teknoloji, hangi protokol yahut hangi sistemler üzerinden taşındığının çok fazla önemi olmayacağı tahmin edilmektedir. Bu kapsamda VoIP'nin bir teknoloji olarak değerlendirilmesi, uzak mesafe işletmeciliğinin yetkilendirilmesi kapsamına alınması ve ayrı bir lisans kategorisine tabi tutulmaması gerektiği düşünülmektedir.

Uzak mesafe hizmetinde rekabetin tesis edilmesi, tüm hizmetlerde olduğu gibi alternatif altyapıların mevcudiyetine bağlıdır. Bu nedenle, Ülkemizde lisans verilirken Türk Telekomla altyapı alanında rekabet edebilecek yeni işletmecilerin pazara girmesi teşvik edilmeli aynı zamanda sektörde hizmet çeşitliliğinin sağlanması ve yeniden satıcıların oluşması açısından altyapıya dayalı olmayan işletmecilerin de pazarda bulunması sağlanmalıdır. Uzak mesafe işletmecisi; altyapı lisansını almak şartıyla kendi altyapısını kurarak, yetkilendirilmiş altyapı sağlayıcılarından altyapı satın alarak ya da kiralarak, altyapı sağlayıcılarından bantgenişliği satın alarak ya da kiralarak hizmetini sunabilme olanağına sahip olmalıdır.

Lisansların süreleri ülkeden ülkeye farklılık arz etmektedir. Uzak mesafe işletmeciliği lisanslarının süreleri genellikle 15-30 yıl arasında değişmektedir. Ülkemizde GSM hizmetleri için verilen imtiyaz sözleşmeleri 25 yıllığına verilmiş olup, Telekomünikasyon Ruhsatları kapsamında sunulan hizmetler için bu süre en çok 25 yıl, Genel İzin kapsamında sunulan hizmetler için ise 1 yıldır. Ülkemizde 2. Tıp Ruhsat kapsamında değerlendirilecek uzak mesafe hizmetlerinin 15-20 yıl arasında bir süre için verilmesi ve yenileme (uzatılma) imkanının bulunması uygun olacaktır.

Yukarıda da belirtildiği üzere lisans ücretlerinin mümkün olduğunca pazara girişte bir kısıt olmasından kaçınılmalıdır. Lisans ücretleri devlete doğrudan bir gelir kaynağı olarak görülmemeli, pazarın büyümesi ve gelişmesi sonucu vergiler ve yeni iş imkanlarının temin edilmesi yoluyla dolaylı bir şekilde gelirlerin artacağı göz önünde bulundurulmalıdır. İşletmeci, yüksek lisans

ücretlerini doğrudan maliyetlerine yansıtacak ve bu durum kullanıcılara yüksek tarifeler şeklinde yansıyacaktır. Ülkemiz ekonomisinin global entegrasyonunda önemli bir araç olan uzak mesafe hizmetleri ticaretin gelişiminde kritik bir rol oynamaktadır. Dolayısıyla, bu hizmetin düşük fiyatta uygun kalitede sunulması kamu menfaati taşımaktadır. Bu çerçevede değerlendirildiğinde, başlangıç lisans ücretinin yüksek belirlenmemesinin uygun olacağı düşünülmektedir. Bir kereye mahsus olarak alınan ücretin yanında lisans sahiplerinden cirolarının belli bir yüzdesi oranında yıllık ücret alınmaktadır. Diğer bir mali yükümlülük evrensel hizmet fonuna katkı şeklinde gerçekleşmekte olup, katkı oranı sabit ya da ciroya bağımlı olarak belirlenebilmektedir.

Ülkemizde hem altyapı hem de uzak mesafe telefon hizmeti için lisans verilmesi düşünülmektedir. Uzak mesafe işletmeciliğinin yetkilendirmesinde işletmeciye altyapı lisansı almak şartıyla kendi altyapısını da kurma hakkı tanınmalıdır. Uzak mesafe işletmecisi kendi altyapısını kurmak istememesi durumunda altyapı lisansı ile yetkilendirilecek işletmecilerden altyapı satın alacak ya da kiralayacaktır. İki lisans türünün birbirini tamamlayan yanları ve ortak özellikleri bulunmaktadır. Bu nedenle iki lisansın bedelinin belirlenmesinde birbirini tamamlayıcı ve birbiriyle uyumlu bir ücret politikası benimsenmelidir.

Lisans verilecek işletmecilerin seçiminde; şeffaflık, ayrımcılık yapılmaması, sadece ciddi yatırımcıların pazara girmesi, basitlik ve uygulamada kolaylık ve en az maliyet gibi ilkeler gözetilmelidir. Uygulanabilecek kriterler arasında işletmecilerin sektördeki tecrübesi, işletmecinin sermaye tutarı, transmisyona altyapısı, kullanılacak teknoloji, şebeke yayılımı, POP sayısı, ulusal ve uluslararası teknik standartlara uyum ve şebekeler arası karşılıklı işleyebilirlik sayılabilir.

Kullanıcılar açısından önemli bir unsur faturalandırmanın nasıl gerçekleşeceği olacaktır. En pratik ve en az maliyetli yöntem erişim sağlayıcının, yani Ülkemizde Türk Telekom'un yerel ve uzak mesafe aramalarını aynı faturada göstermesidir. Bu durumda kullanıcının seçtiği uzak mesafe işletmecisi ile Türk Telekom arasında faturalandırmaya ilişkin bir hesaplaşmanın yapılması gerekmektedir.

Uzak mesafe işletmeciliği özellikle uluslararası bölümü yüksek getiri fırsatları nedeniyle yatırımcılar açısından en cazip pazar bölümlerinden biridir. Nitekim, serbestleşmenin sağlandığı AB ülkelerinde uzak mesafe hizmeti sunan işletmeci sayısının diğer hizmetlere göre daha hızlı arttığı görülmüştür. AB'de toplam 562 işletmeci uzak mesafe arama hizmeti sunmakta olup uluslararası kesimde faaliyet gösteren işletmeci sayısı 555'dir. Yerel arama hizmetleri sunan işletmeci sayısı ise 475'dir. Bu kesimde rekabetin gelişmesiyle birlikte fiyatlar hızla düşmüş ve rekabetin sağladığı diğer faydalarla kullanıcı menfaati sağlanmıştır. Ülkemizde de bu sektördeki rekabetin artmasıyla birlikte özellikle uluslararası arama ücretlerinin düşmesi beklenmektedir.

9. KAYNAKÇA

1. CMT Annual Report, 2001.
2. Consultation Paper on International Long Distance Services, Telecom Regulatory Authority of India, 2001.
3. Cullen International SA..
4. Department of Trade and Industry,
<http://www.dti.gov.uk/industries/telecoms/general-guidance-notes.html>
5. Effective interconnection in the APEC region. A report for the APEC Telecommunications Working Group. Mart, 1998
<http://www.apectelwg.org/apecdata/telwg/interTG/ovum.html>.
6. Eighth Report on the Implementation of Telecommunications Regulatory Package, European Union, 2002.
7. Evolution of Prices: Fixed Telephone Service between 1998-2001, Temmuz 2002, ANACOM
8. Final Report on Categories of Authorisations, ETO, 26 Ekim 1999.
9. Fixed Telephone Service - New Operators Carry 14% of Long Distance Traffic, 2003, ANACOM.
10. EU Framework Directive, 7 Mart 2002
11. Monitoring European Telecoms Operators: Final Report, IDC, 2002.
12. OECD Communications Outlook, 2003
13. OECD Paper: The Benefits of Telecommunications Facilities Competition, 2001.
14. OECD Telecommunications Outlook, 2001.
15. Office of Telecommunications, OFTEL
<http://www.oftel.gov.uk/publications/licensing/2003/fees0203.htm>
16. Quarterly Reports: Fixed Telephone Service – 4th Quarter 2002, ANACOM.
17. Recommendations on Introduction of Competition in National Long Distance Communications, Telecom Regulatory Authority of India, 12 Kasım 2001.
18. Recommendations on Opening of the International Long Distance Service Market, Telecom Regulatory Authority of India, 12 Kasım 2001.
19. Regulation on the Procedure and Conditions for General Authorizations,
http://www.eett.gr/eng_pages/index2.htm.
20. Seventh Report on the Implementation of Telecommunications Regulatory Package, European Union, 2001.
21. Telecommunications Regulation Handbook, Module 2 Licensing Telecommunications Services, Hank Interven McCarthy Tétrault, infodev.
22. Telekomünikasyon Sektöründe Düzenleyici Yaklaşımlar, Müberra Güngör ve Gökhan Evren, Yayınlanmamış Rapor, Eylül 2002. (44. NARUC Düzenleme Çalışmaları Programı, National Association of Regulatory Utility Commissioners, 2-16 Ağustos 2002.)
23. Utility Regulation, Telecommunications in Belgium, Jos Dumortier, Peggy Valcke ve David Stevens, 1999.
24. Voice Over Internet Protocol, COMreg Briefing Note, 18 Şubat 2003.
25. Work Order N:48463, European Commission, 26 Ekim 1999.
26. World Bank Study “Telecommunications Reform in Asia, Peter Smith, 1994.

27. <http://194.182.137.19/eto22>
28. <http://www.comreg.ie/fileupload/publications/ComReg9844R2.pdf>
29. <http://www.comreg.ie/links/default.asp?cat=100008&navid=187&cs=2>
30. http://www.eett.gr/eng_pages/index2.htm
31. <http://www.itst.dk/wimpdoc.asp?page=tema&objno=117559510>
32. <http://www.oftel.gov.uk/publications/internet/2002/voip0402.htm>