

7. ARTIK TELETAS'IN ÖNÜ AÇILMIŞTI

PCM İhalesini PTT'den Nasıl Aldık?

TELETAS'ın yaşamında da, transmisyon sistemleri alanında, PTT-ARLA döneminde yapmakta olan imalat ve araştırma geliştirme çalışmaları sürdürülmüştür. PTT'nin devreye giren ve girmesi planlanan sayısal telefon santrallerine paralel olarak transmisyon sistemlerini de sayısal hale getirmesi gerekiyordu. Bu nedenle sayısal sistem ailesine bütün hiyerarşik kademeleriyle büyük ihtiyaç doğmuş bulunuyordu ve PTT büyük bir siparişin hazırlığı içerisine girmişti.

Yapılan bir ihalede bizim ve bizden sonraki firmanın (NEC) fiyatları arasında, lehimize çok cüzi bir fark bulunuyordu. Buna rağmen, işin Japon NEC firmasına verilmesi yönünde bir yaklaşımın bulunduğunu, özellikle Servet Paşa'nın bu düşüncede olduğunu öğrendik. Zannediyorum biraz güvensizlik, biraz da PTT-ARLA'nın devamı olan TELETAS'a sayısal santral tedarikinde ikinci bir kaynak olma imkanının verilmesinin artık yeterli olduğu düşüncesiyle ihalenin gerçekten çok iyi cihazlara sahip, uluslararası alanda deneyimli ve büyük NEC firmasına verilmesi eğilimi belirmişti. Halbuki, PTT-ARLA'nın doğuşu transmisyon cihazları ile başlamıştı. Bu konuda deneyime ve büyük iddiaya sahiptik. Bu ihaleyi kaçırdığımız taktirde muhtemelen sayısal transmisyonda bir daha iş yapmamız mümkün olmayacaktı.

Bu bağlamda o tarihte PTT Yönetim Kurulu üyesi ve Genel Müdür Yardımcısı bulunan Emin Başer'in gayretlerini ve tamamen yerli sanayi korumak gayesi ile, bu hususta lehimizdeki davranışlarını şükranla hatırlıyorum.

Yapılan ihalede PTT Satın Alma usulleri gereği bir pazarlık söz konusu idi. Arkadaşlarıma bütün alternatifleri hazırlayarak yapılması mümkün en büyük tenzilatın ne olabileceği hususunda bir çalışma yapmaları talimatını verdim. Bütün bu bilgiler elimde olarak pazarlıktan bir gün önce Ankara'da Kent Otel'de Enver İbek, Güvenç Mamıkoğlu ve o tarihte TELETAS Ankara bürosunu yönetmekte olan arkadaşım Raif Eriş ile birlikte konuyu bir kere daha gözden geçirdik. Bana verilen bilgilere dayanarak ve kendi değerlendirmemi de katarak bu arkadaşlarıma ertesi gün PTT içerisinde bir bomba patlatacağımı ifade ettim.

Gerçekten bütün imkanlarımızı kullanmak suretiyle son fiyatlar üzerinden % 25 mertebesinde bir tenzilat ile PTT'ye gittik, bu durumda kimsenin yapabilecek birşeyi kalmamıştı. İhaleyi bize verdiler. Yalnız 100 bin kanal uçluk bu ihalenin 10 bin kanal ucunun NEC'den satın alınmasına karar verildi. Buna da her ne kadar itiraz ettikse de, Emin Bey ve diğer arkadaşlarımin tavsiyesiyle meselenin üstüne fazla gitmemeyi

uygun gördüm. Ancak bundan sonra, PTT'nin teslimat programını çok kısa süreler içine sığdırmakta ısrarlı olması, bizi bir hayli müşkül duruma soktu. Çoğu zaman olduğu gibi bu ısrar lüzumsuzdu. Bizim tespit edilen tarihlere uyabilmemiz için çektiğimiz o kadar müşkülata rağmen, teslim ettiğimiz sistemleri PTT servise vermekte uzun süre gecikti ve bizim yetiştiremememiz ihtimaline binaen bir emniyet olarak alındığı ifade edilen NEC sistemleri de bizim teslimatımızdan çok daha sonra teslim edilebildi.

Bu ihalede PTT şartnamesinde yeni isteklere yer veriliyordu. Bu sebeple sistem üzerinde bazı değişiklikler yapmamız gerekiyordu. Bu modifikasyonların yapılmasında hız kazanabilmek için PTT-ARLA'nın son zamanlarında emekli olarak ayrılmış bulunan ve zaman zaman TELETAS'a uğrayarak araştırma laboratuvarında çalışan arkadaşlara yardımda bulunan Celal apar topar Marmaris'teki teknesinden ayrıtarak İstanbul'a getirildi. Bu davranışta büyük isabet olduğunu, olaylar bize gösterdi. Gerçekten, yapılan geliştirme çalışmalarında önemli zaman kazandık.

Türkiye'de İlk Sistem 12 Santralının Devreye Verilişi

Türkiye'de ilk lokal Sistem 12 santrali, önalım listesinde bulunan İzmir'de Bornova'da tesis edilmiştir. Bu santralin montajı bitirildikten sonra, BTMC ve TELETAS mensupları yapılacak açılış merasimi için İzmir'e gittik. Merasime katılmak üzere Belçika'dan BTMC'in Genel Müdürlüğü'nü üstlenmiş olan Mr. Cornu da gelmişti. Mr. Van Dyk hala Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı sürdürüyordu. Daha sonra Mr. Cornu, Genel Müdürlüğe ilaveten Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı da üstlenecektir. Birlikte İzmir'de Büyük Efes Oteli'nde bir basın toplantısı yaptık ve Sistem 12'nin özellikleri ve açılacak santral hakkında bilgi vererek ilerde yapılacakları anlattık. Yapılan merasimden sonra santral işletmeye verildi. Bu santral PTT'nin Bornova'da mevcut olan elektromekanik prensipli santralını devreden çıkarmak suretiyle onun yerine konulmuştu. Yanlış hatırlamıyorsam eski santral 2 bin hatlık, yeni santral ise 10 bin hatlıktı. Mevcut aboneler gece sabaha kadar çalışarak, eski santralden yenisi üzerine aktarıldı. Yeni santrale geniş ölçüde yeni aboneler bağlamak imkanı da bulunuyordu.

Santralin servise verildiği gün pazar idi. İlk gün santralin çalışması ile ilgili gayet iyi haberler geliyordu. Bu biraz önce de söylediğim gibi, Türkiye şartlarında, Türkiye haberleşme şebekesinin özelliklerine göre adapte edilmiş bir yazılımla üretilen ilk lokal santraldi. Biz de aynı gün yerlerimize döndük.

Biz İstanbul'a, Belçikalı'lar da memleketlerine hareket ettiler, ancak Belçika'dan gelen ve bizden bazı teknisyenler santralin çalışmasını

izlemek üzere kaldılar. Ertesi gün, yani pazartesi günü, santralde trafik artınca şikayetler alınmaya başlandı. Bunlar o denli arttı ki, santral açtığımıza pişman olduk. O dönemde uykusuz geçen haftalarım oldu. Problemler halledilip de santral doğru dürüst çalışıncaya kadar uzunca bir zaman geçti.

Bu örnek ve bu olay bizim için çok önemli idi. Çünkü Türkiye’de TELETAS tarafından imal edilecek olan santraller da devreye sokulacaktı. Onlara bir örnek teşkil ediyordu. Kamuoyuna ve hatta PTT’ye bunu anlatmak çok zordu. Hadiseye haklı olarak şöyle bakılıyordu. Çalışmakta olan bir santral yerine yeni ve modern bir santral koyuyorsunuz ve abonelerinizi haberleşme imkanından mahrum bırakıyorsunuz.

Problem santral yazılımında yapılan birden ziyada hata ve/veya öngörülmeyen durumlardan kaynaklanıyordu. Bunlar birer birer ayıklanarak düzeltildi. Bu olay hepimize bu tür cihazlarda yazılımın önemini çok somut bir şekilde kanıtlamış oldu. Bu tür olayların bütün dünyada yaşanmış ve yaşanmakta olduğunu biliyorduk, fakat bunu herkes bilmiyordu. Nitekim o sıralarda NETAS’ın daha evvel lisans anlaşmasını yaptığımız ve Sistem 12’den daha önce devreye girmiş olan DMS-100, 200 santrallerinde, özellikle Tahtakale’deki tandem santralde, benzeri problemlere rastlanıyordu. Rakibin de böyle zorluklarla karşılaşması, bu zor durumda tek olmamaktan ötürü bizim için bir teselli kaynağı olabiliyordu.

Önemli olan, bu tür olayların geçici olduğunu, zamanla, tecrübe kazandıkça, bu gibi hadiselerin giderek azalacağı ve bir gün sıfırlanacağını herkese göstermekti. O tarihlerde gazetelere de geçen, abonelere gelen olağanüstü yüksek faturalar da benzeri sebeplerden kaynaklanıyordu. PTT, yerinde bir davranışla, bu faturaların hepsini iptal etti.

Nihayet, birkaç haftalık bir uğraştan sonra Bornova santral doğru dürüst hizmet verir hale geldi. Fakat bu problemlerin tam manasıyla çözüldüğü anlamını taşımıyordu. Bu tür lokal santrallerdeki bütün problemlerin çözülmesi, mükemmel vaziyette işler hale gelmesi bir seneden uzun zaman almıştır.

Santralin servise verildiği gün Efes Otel’inin rufunda bir öğle yemeği tertiplenmişti. Yemeğe TELETAS’lılar, BTMC’cilere ilaveten PTT mensupları ve Ulaştırma Bakanı olan Veysel Atasoy da katılıyordu. Yemek öncesi aperatif alınan bir küçük salonda bulduğumuz sırada Veysel Bey bana “Fikret Bey önümüzdeki sene sizden 250 bin hat bekliyoruz” dedi. Halbuki bizim programımız ilk imalat yılı olarak 80

bin hattan ibaretti. Bunu kendisine söylediğim vakit yanımda bulunan Emin Başer'e sert sert baktı ve "Bunun bir çaresini bul, bana bu hususta söz verdiniz; yoksa gidersin" dediğini hatırlıyorum. Benim bu şekilde açık konuşmamın Emin Başer üzerinde fevkalade olumsuz tesir yaptığını tespit ettim. Fakat bu konuda bize hiç danışmadan Bakana söz vermesinde TELETAS'ın kusuru olamazdı.



Sistem 12'de 500 000. Hattın Üretimi dolayısı ile yapılan merasimde.

Daha ilerde de dile getireceğim gibi, bu konunun çözümünde, yani, bizim önceden PTT ile hazırlamış olduğumuz programın üç katına çıkarılmasının çözülmesi için bir takım ilave tedbirler almak gerekti. Bunun halli için BTMC'yi de devreye sokmaktan başka çare yoktu. Bu hususu PTT ile birlikte saptadık. BTMC bunu memnuniyetle kabul etti ve ilgili bir müzakere başlatıldı. Yeniden bir miktar santralin Belçika'dan, BTMC fabrikalarında imal edilerek Türkiye'ye getirilmesi hususunda anlaşmaya varıldı.

Bu tabii, bizim pazar payımızı ve Türkiye'deki münhasır hakkımızı zedeleyen bir husustu. Bunu minimuma indirmek için hazır getirilecek santrallere karşılık bizim de o sırada yapabilir hale geldiğimiz plaketterden BTMC'ye bir miktar ihraç etmemiz kararı alındı. Montaj

işleri TELETAS tarafından üstlenilecekti. Bazı kalın film devreler ve bir takım hizmetler de TELETAS'ın sorumluluğunda idi. Bunların karşılığında bir miktar gelirimiz olacaktı. Bu, az da olsa kaybımızın bir kısmını karşılıyordu.

Ancak tüm bu anlaşmalar yapılırken bir emrivaki ile karşı karşıya getirildiğimiz izlenimini aldım. İki taraf da, BTMC ve PTT böyle bir uygulama normal imiş gibi davranıyorlardı. Lisans anlaşması müzakereleri sırasında, daha önce naklettiğim gibi, Emin Başer PTT istediğinde BTMC'den doğrudan alımlar yapabileceği hususunda anlaşmaya bir madde koydurmak istemişti. Buna ben şiddetle karşı çıkmıştım. Bu gene gündeme gelmiş gibi bir izlenim aldım ve konu ile ilgili imzalanan anlaşmaya bu ihracatın TELETAS'ın müsaadesiyle yapılabildiği hususunda bir madde eklenmesi hususunda ısrar ettim. Biraz tartışıldı ise de sonunda kabul edilmekten başka çare bulunamadı. İş sağlama bağlamak için lisans anlaşmasına aykırı bu davranışın Yönetim Kurulu tarafından da onaylanması gerektiğini belirterek bu onayı da aldım.

Konu ile ilgili mukavelenin Ankara'da imzası sırasında, o tarihte BTMC Genel Müdürü olan Mr. Cornu da Ankara'ya gelmişti. Servet Paşa ile sohbet sırasında bazı yeni paket santraller geliştirdiklerini söyleyip, bunların PTT için çok yararlı olacağı hususunda, klasik pazarlama yöntemlerinden birisini uygulamaya çalışmakta idi.

Pazarlamada esas kaidelerden birisi, bir iş aldığınız vakit, bundan sonraki işin hazırlığını yapmaktır. Bereket versin buna kulak misafiri olarak müdahale ettim, bu tür davranışların TELETAS'ın *exclusive* (münhasır) hakkını zedelediğini, bizimle anlaşmadan böyle bir satışın yapılamayacağı hususunda hem Paşayı, hem de Cornu'yu ikaz ettim.

TELETAS Yabancı Ortağa Karşın Başka Firmalarla da Lisans Anlaşması Yapabiliyordu

TELETAS'ın yaptığı ilk lisans anlaşması BTMC ile, daha önce hikayesini uzun bir şekilde verdiğim, çerçeve lisans anlaşmasıdır ki, bu anlaşmanın ana eksenini Sistem 12 sayısal santralleri teşkil etmektedir. BTMC dışı ilk lisans anlaşması ise o sırada PTT'nin bolca kullanmaya başladığı kırsal radyo veya diğer ismiyle abone radyosu adı verilen bir cihazla ilgilidir. Bu cihaz yarı sayısal, yarı analog prensipte olup küçük bir Kanada firması tarafından geliştirmiştir. Firma da ürününün ismini taşımaktadır: SR (*Subscriber Radio*) Telecom. 60 - 70 kişilik bu küçük şirket bir tek konu üzerine oturtulmuştur. Bu teçhizat geliştirilip Kanada İdaresi tarafından denenip akredite edildikten sonra, Kanada'da muhtelif yerlere tesis edilmiş, daha sonra da bütün dünyaya açılmış ve iyi bir pazarlama gayreti sonucunda da gayet başarılı olmuş bir üründür.

Bu ürünün benzerlerini yapabilme hususunda birçok firma daha sonra gayret sarfetmişlerse de aradaki zaman farkı dolayısıyla bir türlü SR Telecom'a, onun başarı seviyesine, erişememişlerdir. Bundan önce, tamamen analog prensipli, abonelere tahsis edilen kanalların frekans bandını paylaştığı kırsal radyo sistemleri veya abone radyo sistemleri kullanılmışsa da iyi sonuç vermemiştir. SR Telecom'un sisteminde bağlantı yolları zaman zaman paylaşma prensibine dayandığı için sonuç başarılı olmuştur. Yalnız iletişim analog yoldan yapılmakta idi. Daha sonra aynı firma, SR 100 adını taşıyan bu cihazın gelişmiş modelini SR 500 adı altında piyasaya sürmüştür.

PTT bu şirketi, Northern Telecom vasıtasıyla tanımıştır. Firma ürününü Türkiye'de tanıtmış, denenmesine imkan vermiştir. PTT bu cihazlardan özellikle Karadeniz Bölgesi için bir miktar satın alarak servise vermiş ve başarılı sonuçlar almıştır. Bu cihazın vermiş olduğu hizmet ile ana haberleşme şebekesinden uzakta kalmış bazı yerleşim merkezlerinin ana şebekeye bağlanması ve onun bütün imkanlarına kavuşması sağlanmaktadır²². Küçük abone sayıları için kullanılmakta olan bu sistemde abone başına maliyet oldukça yükseğe çıkmakta idi. Ancak öyle yerleşim merkezleri bulunuyordu ki, bunların ana şebekeye bağlanmaları için gerekli yatırımların maliyeti daha yüksek idi. PTT ihtiyacının yüksek sayılara ulaşacağı bilindiği için, TELETAS olarak bu cihazları imal etmek istiyorduk. PTT de, eski bir transmisyoncu kuruluş olmamızdan ötürü bunu bizim yapmamızı istiyordu. Yalnız bir mahzur vardı. Firmanın alternatifi yoktu ve PTT karşısında rakipsiz olduğu bilincinde idi. Bu itibarla, yapılan müzakereler oldukça çetin geçti ve firmadan bundan evvel yapılmış lisans anlaşmalarındakine benzer avantajlar elde etmek hayli zor oldu, hatta bir kısmı elde edilemedi.

Kanadalılar'la müzakereye başlamadan önce Avrupa'da bu cihaza alternatif olacak ürüne sahip firma arayışlarından olumlu sonuç alınamadı. Geliştirme aşamasında bazı cihazlar vardı, fakat daha önlerinde çözülmesi gerekli problemler bulunuyordu. Firmalardan bir kısmı sonradan bu konuyu terkettiler. İster istemez SR Telecom cihazını seçmek mecburiyeti bulunuyordu. Müzakereler Kanada'da Montreal'de ve İstanbul'da devam etti. Nihayet bir sonuca ulaşıldı. Anlaşma metninden iki tarafın da memnun olmadığını ifade etmeliyim. TELETAS olarak bazı şartları kabul etmek mecburiyetinde kalmaktan ötürü sıkıntıda idik, fakat biliyorduk ki, eğer bir anlaşmaya varmaz isek PTT bunu Kanadalılara zaten çok yakın olan NETAS'a aktaracaktı.

Fakat işin sonrası başlangıçtaki gibi zor olmadı. Lisans anlaşmasının uygulanması sırasında, iki taraf da bir uyum içinde fevkalade iyi bir

²² Bu, bugünün telsiz erişim ağlarının, o günün teknolojisi ile, bir uygulamasıdır.

anlayış ve destekle anlaşmadan doğan yükümlülüklerini yerine getirdiler. Özellikle firma ile yapılan anlaşmaya göre projenin ilk iki yılında Türkiye’de bulunduracağı koordinatörün seçiminde çok isabetli davranıldığı ortaya çıktı. Bu zat daha evvel NETAŞ’ta çalışmış bir eski Northern Telecom’lu idi. Daha sonra genç yaşta bir kalp sektesinden vefat ettiğini üzülererek öğrendiğimiz Jean Marc Sylvain’in hatırasını hürmetle anmak istiyorum.



*12 Mart, 1985. SR Telecom ile Lisans Anlaşması imza töreni.
(soldan sağa) Mr. Beaupre, Servet Bilgi, Fikret Yücel, Enver İbek*

Lisans anlaşmasıyla ilgili imza töreni İstanbul’da Sheraton’da yapıldı. Buraya ITT ileri gelenleri de davet edilmişti. Bunların bir kısmı kendileri dışında bir şirketle yeni bir lisans anlaşması yapılmış olmasından ötürü memnuniyetsizliklerini ifade ediyorlardı. Bir kısmı da, özellikle Amerikan menşeli olanlar, bu konuya pek fazla önem vermiyorlardı. Onlar netice itibarıyla ortak oldukları bir şirketin menfaatlerinin, kendi menfaatleri olduğu pratik düşüncesiyle hareket ediyorlardı. Burada bilhassa ITT mensubu olarak Mr. Mc Faden’in bu konudaki olgun tutumunu hatırlıyorum.

Belçikalılar ise, kendilerine ait olmayan bir ürün hususunda hep memnuniyetsizliklerini belli etmişlerdir. Onlar için ister bir başka firmadan lisans yoluyla temin edilmiş olsun, ister TELETAŞ’ın kendi geliştirmiş olduğu bir cihaz olsun, fark etmemiştir. Bu tür cihazların üretilmesine devamı, bu yoldan iyi satışlar yapılmasına rağmen, içlerine sindirememişlerdir.

İstanbul’daki merasime, SR Telecom’un Başkanı olan, cihazın ilk geliştirilmesinde bir mühendis olarak çalışmış, Mr. Beaupre de katıldı.

Servet Bilgi Paşa PTT Genel Müdürü ve müşahit olarak lisans anlaşmasını imzaladı. TELETAS adına da ben ve Enver imzaladık. Karşılıklı konuşmalar yapıldı ve tören bir öğle yemeğiyle son buldu. İmza merasimini müteakip Kanadalı grubu Kartalkaya'ya götürdük ve orada birlikte bir hafta sonu geçirdik, sonra da kendilerini Kanada'ya uğurladık.

Anlaşma ve ürün başarılı oldu ve TELETAS bu anlaşmadan kazanç sağladı. Bu cihazdan daha sonra, SR'ın müsaadesiyle başka ülkelere ihracat da yapıldı. Hatta hala, TELETAS başka ülkelerden bu cihazın siparişlerini almaktadır. Bir süre sonra, Türkiye bu cihaza artık doydum, cihazın hizmet verebileceği yerler azaldı, bazı yerlere de PTT telekomünikasyon hizmetini başka yollarla götürdü ve cihazın Türkiye'deki kullanışı giderek azaldı.



Veysel Atasoy'un Teletas'ı ziyareti

PTT Genel Müdürü Olmam İstendi

1986 yılı sonlarına doğru Servet Paşa PTT Genel Müdürlüğü görevinden alındı. Yerine onun muavini olan Emin Başer vekalet ediyordu. O sıralarda bir gün Ankara'dan telefonla arandım. Ulaştırma Bakanlığı özel kaleminden Veysel Atasoy'un benimle görüşmek istediği, bugün muhakkak Ankara'ya gelmem icap ettiği bildirildi. Konuyu tahmin etmiştim. Bir PTT Genel Müdürü aranmakta olduğunu biliyordum. Muhtemel olarak o görev bana teklif edilecekti.

Doğrusu çok mütereddit ve hazırlıksızdım, böyle bir görevi kabul etmeyi hiç istemiyordum. Böyle bir his altında Ankara'ya gittim. Ulaştırma Bakanlığı'na vardığımda, Bakan'ın Meclis'te olduğu, beni Müsteşar'ın

kabul edeceği söylendi. Hemen, çok eski bir dostum olan, Ulaştırma Bakanlığı Müsteşarı İhsan Peker'in yanına alındım. İhsan Peker konuyu açıkladı. Ben de zaten tahmin etmiş olduğumu ifade ettim. Bana bu düşünceden, hükümetin bu kararından fevkalade memnun kaldığını bunun büyük bir hizmet kapısı olduğunu ve kabul etmemin herkesi memnun edeceğini ifade etti.

Ben biraz da hazırlıksız yakalanmış olduğum için çok kuvvetli deliller ileri süremedim. Sürdüklerim tatmin edici değildi zannediyorum. En fazla söyleyebildiğim TELETAS'ın daha hizmetime ihtiyacı bulunduğu, bu işi başlatıp muayyen bir noktaya getirdiğim, bunu biraz daha ileriye götürmek istediğim oldu.

Aslında bu söylediğim doğru olmakla beraber buna ilaveten düşünüp de söyleyemediğim şeyler vardı. Bir kere PTT Genel Müdürlüğü mevkiinde politikanın içine girmiş olacaktım, bunu hiç istemiyordum. Ankara'da tam bir bürokrat olarak kalmanın ne kadar zor olduğunu çeşitli deneyimlerim bana göstermişti. PTT Genel Müdürlüğü'ne tayin olduğumdan kısa bir süre sonra ya ben görevi bırakacaktım ya da onlar beni alacaklardı. Bu fikrin, yani benim PTT Genel Müdürlüğü'ne getirilmemin arkasında sınıf arkadaşım olan merhum Turgut Özal'ın bulunduğunu biliyordum. Onun beni bir süre desteklemeye devam etmesi muhtemeldi. Fakat bu çok uzun süremezdi.

Bir başka nokta, her ne kadar devlet içinden gelen eski bir memur olsam da, bir şirketi temsil ediyordum ve bu şirket PTT Genel Müdürlüğü ile çok yakından ilgiliydi, içiçeydi. TELETAS'ın pratik olarak yegane müşterisi PTT idi. Şimdi birinin başından diğerinin başına geçmek hem benim, hem de Turgut Özal için yıpratıcı olabilirdi. Benim bu pozisyonunda, PTT ile iş yapan firmalara davranışım da daima tartışılırdı. Yapılacak yatırımlarda TELETAS'ın alacağı paylar düşündürücü olacaktı. Bir diğer husus da İstanbul'da kurulu bir düzenim mevcuttu. Bunu bozup, bana göre pamuk ipliğine bağlı bir işe girmek bana bir macera gibi geliyordu.

İhsan Peker, Bakan'ın bizi Meclis'te beklediğini belirtip oraya gitmemizi önerdi. Birlikte gittik, Meclis toplantı halindeydi, Bakana haber gönderdik, toplantıdan çıkıp geldi ve Başbakanın bizi beklediğini söyledi. Meclis salonunun içinde arka tarafta meclisi gören camekanlı bir bölmede Turgut Bey, Veysel Atasoy, İhsan Peker ve ben oturduk, konuyu konuştuk. Turgut Bey bu vazifeyi benden beklediğini onu kabul etmemi istediğini ifade etti. Ben de daha önce İhsan Peker'e söylediğim mazeretleri tekrarladım ve gelişmenin çok ani olduğunu, konu üstünde yeteri kadar düşünemediğimi ifade ettim. Başka aday olup olmadığını sordum, "var ama biz seni istiyoruz" cevabını aldım. Bu hizmetin benim

için bir gurur vesilesi olduğunu, bu hizmeti vermek istediğimi ama bir takım sebeplerin beni bundan alıkoymakta olduğunu, bana düşünme için bir süre tanınmasını rica ettiğimi ifade ettim. Ertesi güne kadar süre tanıdılar. Bu arada Veysel Bey TV ve Radyo haberi olarak kullanmak üzere özgeçmişimi İhsan Beye bırakmamı istedi. Yanlarından ayrıldım. İhsan Bey, gene bütün samimiyetiyle benim iyiliğimi istediğini bildiğim için bu konuyu olumlu olarak karara bağlamanın herkes için çok faydalı olacağını tekrarladı ayrılırken.

Ayrılıp geç vakitte uçakla tekrar İstanbul'a döndüm. Kararımı özel kaleme bildireceğimi söylemiştim. Ertesi sabah ofisimde bir mesaj beni bekliyordu. Tınaz Titiz Başkanlığında, ki o sırada Devlet Bakanı idi, sanayicileri de içeren bir heyetin Tahran'ı ziyarette bulunacağı ifade ediliyordu. Müracaat için zaman geç idi; fakat hemen telefona sarıldım, Tınaz Beyi buldum. Bu geziye katılıp katılamayacağımı sordum. Mümkün olduğunu ifade etti. Aramam için bana bir isim ve telefon numarası verdi, o zatı aradım kendimi listeye yazdırdım. Daha sonra da ne Bakan, ne İhsan Peker'le karşılaşmamak için Bakanlık Özel Kalemi'ne bana teklif edilen görevi kabul edemeyeceğimi bildirdim. Ertesi sabah da bu seyahate tahsis edilen bir uçakla Tahran'a hareket ettim.

Bu fırsattan yararlanarak Tahran'da bazı temaslar yapmak imkanı buldum. PTI'la, ITI ile görüşmelerde bulundum. Tahran'da bir irtibat büromuz bulunuyordu. Bu münasebetle yapılan temaslar daha sonra İran'da aldığımız bazı işlerin başlangıcını teşkil etmiştir. Programa göre, Tahran'da üç gün kalınacaktı. Ancak bizi geri götürecek olan uçağın, o tarihte İran'la savaş halinde bulunan, Irak savaş uçakları tarafından yolunun kesilmesi dolayısıyla dönüşümüz ertelendi. Mecburen orada kaldık. İki gün daha bekledik.

1986 yılının son günü idi. İrtibat bürosunda çalışan arkadaşlar büroda bir yılbaşı gecesi tertiplemişlerdi. İran'da içki yasağı mevcut olmasına rağmen masada içki de vardı. Hatta bir viski şişesi üzerinde "*bottled in Irak*" ibaresi okunuyordu. İran, Irak harp halindeydiler ve Irak'tan kaçak içki İran'a gelmekteydi. Sofrada iken bir taraftan da kulaklarımız telefonda idi. Çünkü her an bir uçağın Tahran'a gelip bizi alması söz konusuydu. Irak normal olarak kullanılan uçuş koridorlarına izin vermediğinden başka bir koridor için, Rusya'dan izin almaya çalışılıyordu.

Nihayet beklediğimiz telefon heberi geldi. İzin alındığı ve bir uçağın bizi almak üzere gelmekte olduğu, otele uğrayıp hesabımızı kesmemiz, eşyamızı toplamamız ve havaalanına hareket etmek üzere hazır bulunmamız istendi. Apar topar otele döndük ve gece yarısına, yani

yılbaşına yakın bir saatte Mahrabat Havaalanına vasıl olduk. Mahrabat Havaalanı'nda beklerken yeni yıla girdik.

Eve geldiğimde İstanbul'daki Orduevi'nden Başbakan tarafından birkaç kez aranmış olduğumu söylediler. Bunu zaten tahmin ediyordum. Kendisini aramamı istiyordu. Harbiye'deki Orduevi'ni aradım, Başbakana ulaştığımda “nerelerdeydin” suali ile karşılaştım. İran'da olduğumu, Iraklılar'ın davranışı dolayısıyla dönüşümüzün geciktiğini anlattım. Konuyu yumuşatmak için İran'da yapmış olduklarımdan bahsettim. Fakat sözümü kesip, “Bunları sonra konuşuruz bizim iş ne oldu?” dedi. Yani sadece gelmek istiyordu. Turgut Bey'e gene bir takım mazeretler ileri sürdüm. Şu sırada bu göreve vekalet etmekte olan zatın, yani Emin Başer'in, bu mevki için uygun olduğunu, kendisinin çalışan, konuyu bilen, PTT'nin içinden yetişmiş ve ayrıca siyasi kararlara uyacak yaradılıştta olduğunu ifade ettim. Bu noktaya bilhassa takıldı. “Biz öyle her isteneni yapacak insan istemiyoruz” dedi. Fakat baktı ki olacak gibi değil, kızmış olduğunu belirtir bir tarzda konuşmayı bitirdi.

Bu konu benim için kapanmış oldu, fakat Turgut Bey'in bana olan kırgınlığı bir süre devam etti. Daha sonra ileride de anlatacağım bir takım vesilelerle zaman zaman karşılaşmak, bir araya gelmek imkanını bulduk ve aramızdaki buzları erittik. Ancak öyle zannediyorum ki, bu olay Emin Başer üzerinde olumsuz bir etki yapmıştı. Daima sevgi ve saygı gördüğüm Emin'in, daha sonraki münasebetlerimizde bana oldukça uzak kaldığını üzülerken tespit ettim. Aradan geçen zaman içinde onunla da münasebetlerimiz düzeldiyse de, hiçbir zaman eski halini almış olduğunu söyleyemem.

Ürün Yelpazemiz Hızla Büyüyordu

İmkan bulup ihtiyaç hissettikçe BTMC'le imzalamış olduğumuz çerçeve mukaveleye dahil bazı ürünleri de devreye sokuyorduk. İşe kendi cihazlarımızı, kendi geliştirme çalışmalarımızı tamamlayıp elde edinceye kadar PCM sistemlerinin yüksek hiyerarşik kademelerindeki cihazları (3. ve 4. mertebede) BTMC lisansı ile üretmeye başladık.

Daha sonra PTT'nin AT&T'den satın aldığı 140 Mb/s sayısal R/L sistemi yerine kullanılmak üzere ITT grubu içerisinde SEL'in sahibi olduğu 140 Mb/s R/L sistemi ile ilgili lisans anlaşmasını da yaptık. Bu sistemin modülatörleri bir başka Alman şirketi olan Siemens tarafından imal ediliyordu. Deutsche Bundes Post müteahhitleri arasında iş bölümünü böyle yapmıştı. Dolayısıyla TELETAŞ da modülatörleri Siemens'den temin ediyordu. 34 Mb/s R/L sistemlerini ise BTMC lisansı ile üretiyorduk.

PTT kendisine santral imal eden iki firmadan en az imal ettikleri hat kadar telefon makinesi de istemekteydi. Çerçeve mukaveleye göre muhtelif telefon makineleri için anlaşma yapma imkanı mevcuttu. Mukavele imzası sırasında ön görülen BTMC'in Unifon tipi telefon makinesi bir taraftan demode olmaya başlamış, diğer yandan da fiyatının yüksekliği dolayısıyla tercih edilmiyordu. Bu sebeple ITT'nin İtalya'daki kolu olan Face'nin telefon makineleriyle ilgilenildi. Face'nin Bari'deki fabrikaları ziyaret edilmek suretiyle iki telefon makinesi, seçildi. Bu makinelerden bir miktar imal edildi. Fakat parça tedarikinde uğranılan güçlükler, dengesiz sevkiyat, fire yükseklikleri gibi sebeplerle bilahare bunların imalinden vazgeçildi.

Tekrar BTMC'e dönerek Venturer tipi telefon makinesi ile ilgili bir anlaşma yapıldı. Bu makine şık ve iyi kaliteli olmakla beraber fiyatını PTT'nin beklediği fiyat düzeyine indirmek mümkün olmuyordu. TELETAŞ bu makinelerin imalinde ziyan ediyordu. Buna rağmen bu telefon makinelerinin imaline, telefon santralleri ile birlikte vermek zaruretinden ötürü devam edilmiştir. Yoksa 20 dolar fiyatla telefon makinesi yapıp satabilmek bir çok şarta bağlıdır.

Bu durum karşısında bir an önce kendi telefon makinemizin tasarlanmasına başladık. Plastikten, ağaçtan çeşitli modeller üzerinde, çeşitli denemeler yapılmış, daha sonra "Hitit" ismi verilen telefonun son modeli ortaya çıkmıştır. ABS ile basılacak olan gövdeye ve diğer parçalara ait olan kalıplar Almanya'da yaptırılmıştır. Ortaya çıkan ürün de başarılı olmuştur.

Bu münasebetle telefon makinelerinin akustik ve elektrik muayenelerinin yapılmasını sağlayan ve telefon makinesi tasarımı ve geliştirilmesinde kullanılan telefonimetri laboratuvarını da tesis ettik. Ancak daha sonra PTT'nin yatırımlarındaki kısıtlama ve ihtiyacını daha sonra anlatacağım şekilde direkt ithalatla temin etmeye girişmesi, bu makineye yapılan yatırımların geri dönememesi neticesini doğurmuştur. Kalıp ömrü dahi 2 milyon telefon makinesine göre hesaplanmış olmasına rağmen bu telefonlardan imal edilen miktar yarım milyonu aşamamış, sonra da imalinden vazgeçilmiştir.

Bütün bu gelişmeler sırasında bir başka dramatik değişiklik de ITT'nin Avrupa'daki şirketlerinin bir Fransız şirketi olan Alcatel'e satılması olmuştur. Bununla ilgili müzakereler gayet gizli bir şekilde sürdürülmüş ve özellikle bizim için bir sürpriz şeklinde gerçekleşmiştir. Alcatel bu şirketlere giderek yükselen paylarla sahip olmuştur. Zannediyorum ilk etapta zaten % 60'lar mertebesinde olan Alcatel hisseleri bir iki kademedен sonra % 100'e çıkmıştır.

Bunun neticesi olarak özellikle yönetici kademelerinde tedrici bir şekilde önemli değişiklikler yapılmıştır. Daha önce kendisinden bahsettiğim BTMC'in Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanı Mr. Cornu Paris'e alınmış ve Paris'te bütün grubun üçüncü adamı seviyesine gelmiştir. O tarihlerde Genel Müdür ve Yönetim Kurulu Başkanı'ndan, Mr. Suar'dan sonraki zat Mr.Guntz idi. Ondan sonraki isim de M. Cornu oldu.

Bütün bu gelişmeler sırasında biz TELETAS'ı yönetenler, TELETAS'ın misyonunda bir fedakarlık yapmaksızın, bir taraftan TELETAS'daki araştırma-geliştirme programları içinde, diğer taraftan lisans çalışmaları yapmak suretiyle ürün yelpazesini genişletmeyi ve yeni teknolojiler kazanmayı sürdürüyorduk.

Ümraniye'deki Binalar Dar Gelmeye Başlamıştı

1986 yılı ikinci yarısı ve 1987 yılında PTT yatırımlarında o denli büyük artışlar ve buna paralel olarak bize verilen siparişlerde ve geleceğe ait tahminlerde sıçramalar oldu ki, personel sayısı hızla artarak 2500'e yaklaştı, sahip olduğumuz kapalı alanın PTT'nin verdiği bilgilere göre yakın gelecekte yetmeyeceği açıkça görülüyordu. Diğer yandan Ümraniye'de yerleşmiş olduğumuz binalar çok katlı ve iş akışının düzenlenmesinde zorluklar çıkaran bir durumda idi. Bulunduğumuz arazi içinde yeni bir bina yapmak için mücadele almak da mümkün değildi.

Bir ara kapalı alan ihtiyacından o kadar sıkıştık ki, PTT Fabrikası'nın tevsi inşaatı ile elde edilen ve kullanılmayan bir alanı PTT'den kiraladık. Bazı değişiklikler ve ilavelerle 5000 m²'lik bir yer kazanarak bazı ambarları buraya naklettik, ayrıca telefon makinesi asamblajını ve S12 rack asamblajı vs.'yi burada yapmaya başladık. O tarihlerde TEM otoyolu ve buna bağlanacak yollar planlanmıştı ve bunlardan birisi Tesellüm Depo Müdürlüğü arazisinden geçiyordu. Dolayısıyla PTT'de bu Müdürlüğü ve ambarlarını kısmen veya tamamen başka bir yere taşımak durumunda idi. PTT ile anlaşarak uygun bir yerde ihtiyacı karşılayacak büyüklükte bir araziyi birlikte satın almayı planladık. E-5 Karayolu üzerinde Tuzla yakınlarında 220 dönümlük gayet güzel bir arazi bulundu, bu noktada PTT ile düştüğümüz bir anlaşmazlık dolayısıyla bu araziyi alamadık.



16 Ağustos, 1987. Dudullu Binası'nın Temel Atma Töreni'nden bir görünüş.

Daha sonra Yukarı Dudullu'da 100 dönümlük bir arazi bulup satın aldık. Buraya inşa edeceğimiz bina için benim ve bazı TELETAS mensuplarının muhtelif zamanlarda çeşitli amaçlarla defalarca ziyaret ettiğimiz BTMC'nin fabrika binasını örnek aldık. Bunun için proje müellifi olarak anlaştığımız mimarı ve TELETAS'tan ilgili arkadaşları Belçika'ya göndererek binayı görmelerini ve gerekli incelemelerde bulunmalarını sağladık. Ayrıca BTMC'den binanın mimari projelerini de temin ettik. Yeni bina bütün asambalaj hatlarını, o sıralarda yeniden canlandırılmış ve yerli katkının esas alındığı şekilde gerçekleştirilmesine karar verilen TAFICS projesi dolayısıyla, askeri projeler ve optik fiber çekmek için gerekli kule dahi projede öngörülmüştü. Daha sonra fiberoptik kablo imalatından ümidi kesince projeyi değiştirerek kuleyi kaldırdık.

Satın aldığımız arazi, arkasından geçen bir dere dolayısıyla, İSKİ'nin koruma havzası içinde bulunuyordu. Bu sebeple inşaat ruhsatı alamadık. Fakat aynı mahalde hızla bir yerleşme merkezi oluşuyordu, yüzlerce konut inşaatı yapılıyordu. Bir gün İSKİ Genel Müdürü Atom Damalı ile bir yemekte yan yana oturuyorduk. Kendisine konuyu açtım ve bizim gibi müesseselerin kontrol altında tutulabileceğini ancak konutlar için bunun çok zor olduğunu bizim inşaatımızda biyolojik arıtma dahil atık suyun arıtma tesisinin öngörüldüğünü açıkladım.



Dudulu Tesislerinin temel atma töreninde Turgut Özal ve Veysel Atasoy ile birlikte.

Esasen bu konuda Ümraniye'deki tesislerimizde büyük deneyim kazanmıştık. Oradaki atık suyumuzu akvaryum suyu olarak da kullanıyor ve içinde balık yaşıtıyorduk. İSKİ mecmuasında sahip olduğumuz arıtma tesisi hakkında sitayişkar bir de makale çıkmıştı. Atom Bey söylediklerime olumlu ya da olumsuz bir cevap vermedi. Fakat o tarihte Büyük Şehir Belediye Başkanı olan Bedrettin Dalan, yaptığımız ve yapacağımız şeyler hakkında çok olumlu kanaate sahip olduğu için onun sayesinde ruhsatsız olarak inşaatı başlatıp bitirdik.



Başbakan Turgut Özal'ın TELETAS'ı ziyareti.

Ağustos 1987'deki temel atma törenine rahmetli Turgut Bey'i davet etmiştik, yapılan merasime helikopterle geldi, temel attı ve daha sonra bizimle birlikte TELETAS'da yemek yedi. İnşaat öngörüldüğü şekilde onbeş ay gibi rekor bir zaman içinde tamamlandı. Bu süre zarfında özellikle yabancı ortaklar tarafından Yönetim Kurulu toplantılarında çıkarılan engelleri aşmak için büyük çaba harcamam gerekti.

Temel atma merasimine civardaki yerleşme merkezinden vatandaşlar da katılmışlardı. Başbakan'dan bazı isteklerde bulundular. Bunlar arasında bir ilkokul da vardı. Başbakan benden bu isteği karşılamamı istedi, memnuniyetle kabul ettim. Fabrika inşaatı ile birlikte Hazine'ce tahsis edilen arazi üzerine TELETAS İlkokulu'nu da inşa edip eğitimin hizmetine sunduk.

Optik İletişim Teknolojisi ile Tanışmamız

Yeni teknolojiler kazanma meyanında devam eden girişimler arasında PTT'nin fiber optik kablo kullanmaya başlayacağını göz önünde tutarak, hatta onları bu konuda teşvik ederek fiber optik konusuyla ilgilenmeye başlamamız sayılabilir. Öncelikle fiber optik kablonun üzerinde kullanılan hat teçhizatının teminini üstlenmeyi bir görev bildik. Diğer taraftan fiber optik kablonun kendisinin Türkiye'de imali için gerekli incelemelerde bulunduk. Bu aşamada evvela konuya akademik seviyede yaklaştık. Laboratuvarında çalışan arkadaşlarım bu konuda görevlendirildiler.

Bunun başlangıcı yani, fiber optik kablo imalatı teknolojisinin Türkiye'ye getirilmesine ait ilk girişim geriye, ITT zamanına kadar gider. Bu amaçla Enver İbek ve Muzaffer Şahbal ile birlikte bir Amerika seyahati yaptık, fiber optik kablo ile ilgili ITT fabrikalarını ziyaret ettik. İzahat ve tavsiyeler aldık ve bu bilgilerle Türkiye'ye döndük. Pratik olarak ITT'den fiber optik kablo imalatının lisansını almak mümkün görünüyordu. Tabiatıyla bunun fizibl bir tablo içerisine yerleştirilmesi icap ediyordu. Ortada herhangi bir hareket yoktu. Böyle hiç başlamamış konularda geleceğe ait tahminlerde bulunmak gayet zordur.

Buna rağmen, bir yandan PTT ile temas ederek, diğer yandan başka ülkelerdeki fiber optik kablo kullanımının gelişimini inceleyerek bazı tahminlerde bulunup bir fizibilite raporu ortaya çıkardık. Bu konuda o tarihte Araştırma Laboratuvarı Müdürü olan Yurdakul Ceyhun'un katkıları hatırlanmalıdır. Bu arada PTT de küçük çapta fiber optik kablo kullanımına başlamış bulunuyordu. Bu aşamada Siemens, getirttiği hazır çekilmiş fiberi Mudanya'daki fabrikalarında kılıflayarak PTT'ye satmaya başladı. Halbuki, bizim projemizde teknolojinin bütününün Türkiye'ye getirilmesi öngörülmüştür. Saf cam tüpten başlayarak bunun fiber haline getirilmesi, monomod ve multimod fiber imalini mümkün kılacak bir

tesis kurulması düşünülmüştü. Yanlış hatırlamıyorsam bu iş için gerekli yatırım 8 milyon dolar kadar tutuyordu. O tarihteki Dolar-Türk parası bağıntısı göz önünde tutulduğunda bu miktar TELETAS için kolaylıkla yapılabilecek bir yatırım görünümündeydi.

Fiber optik hat teçhizatı lisansı almak üzere çeşitli firmalarla temaslarımız oldu. Teknoloji, fiyat ve lisans şartlarını inceledik ve bunlar arasında en uygun olarak Ericsson'un hat teçhizatını seçtik. 34 ve 140 Megabit hızındaki hat teçhizatı için taslak mukaveleler, lisans anlaşmaları hazırlandı.

Tabiatıyla Yönetim Kurulu bu temaslarımızdan haberdar ediliyordu. Bir karar alma aşamasına gelindiğinde ITT Avrupa grubu da Alcatel'e intikal etmiş bulunuyordu. Eski bir arkadaşım ve PTT-ARLA'nın kuruluşu sırasında bulunmuş olan İrfan Ünlüsoy'un kardeşi Orhan Ünlüsoy Paris'te Alcatel'de çalışmakta idi. Bir gün Türkiye'ye gelerek devreye girdi ve fiber optik hat teçhizatı lisans anlaşmasının Alcatel grubu içinde kalması için temaslar yapmaya başladı. Amiri olan Mr. Samuel'i de Türkiye'ye getirdi. Sonradan gayet iyi münasebetler kurduğumuz Mr. Samuel sempatik bir musevi idi. Orhan'la birlikte temaslarını sürdürdüler. TELETAS Yönetim Kurulu üyeleri ile de görüştüler. Bu görüşmelerin sonunda konu ile ilgili Alcatel'den de teklif istenmesi kararlaştırıldı. Halbuki biz daha önce Alcatel'i incelemiş ve teknolojilerinin geri olması dolayısıyla elimine etmiştik. Gene de teklif aldık.

Yapılan karşılaştırmada gerek kullanılan teknoloji, gerekse lisans anlaşması şartları ve fiyatlar bakımından Ericsson lehine büyük farklar vardı. Alcatel'in yeni jenerasyon geliştirme çalışmaları devam ediyordu. Fakat bunun sonucunun alınmasını beklemek mümkün değildi, ortaya ne çıkacağını kestirmek de imkansızdı. Bu sebeple Yönetim Kurulu'ndan fazla gecikmeye sebep olmadan kararını bir an önce almalarını istedim. Sonunda karar, bazı üyelerin memnuniyetsizliklerine rağmen, istediğim şekilde çıktı. Burada değerli ve rahmetli arkadaşım Mustafa Bayram'ın Yönetim Kurulu Başkanı olarak vermiş olduğu desteği, sonucun alınmasında büyük katkısı olması bakımından, bir kere daha anmak isterim.

Ericsson'la 34 ve 140 Mb/s fiber optik hat teçhizatı lisans anlaşması yapmıştık. 8 Mb/s'lik teçhizatı kendimiz geliştirdik. Bundan sonra da sırasıyla 34 Mb/s ve 140 Mb/s teçhizatını geliştirerek Ericsson cihazlarının yapımını durdurduk.

Muhtelif vesilelerle belirttiğim gibi, bu şekilde davranış, mevcut pazardan bir an önce pay almak için lisans anlaşması yapmakla işe

başlamak, daha sonra kendi özgün cihazlarımızı geliştirerek onları devreye sokmak politikamızın esasını teşkil ediyordu.

Buna paralel olarak yapılan fiber optik kablo imali için çalışmalar bir hayli ileri safhaya gelmişti. Bu aşamada yapılan temas ve incelemeler sonucunda anlaşmayı İngiliz STC firmasıyla (eski bir ITT grubu firması) yapmak çok uygun görülüyordu. Bunun için de önümüzde bir imkan mevcuttu. O sırada PTT Genel Müdürlüğü fiber optik kablo ve fiber optik hat teçhizatı olarak birlikte aynı zamanda, fakat ayrı iki ihale açmıştı. Kablo ihalesinin STC ile birlikte alınması daha sonra geliştirilecek olan işbirliğine büyük bir destek verecekti. Oturuldu konuşuldu, biz teklifin hat teçhizatı bölümünü, STC ise kablo tarafını hazırladı. Ortak stratejiyi tespit hususunda bir kaç kez toplandık. Kablonun Türkiye montajını STFA grubundan Temel Enerji üstlenecekti.

Daha önce STC'nin İngiltere'deki fabrikalarını ziyaret etmek suretiyle sahip oldukları teknoloji hususunda oldukça geniş bilgiler elde etmiştik. İngilizler bu işe çok önem veriyorlardı. Bizim de meylimiz lisans anlaşmasını onlarla yapma yönünde idi. Zira Avrupa'daki diğer fiber optik kablo imalatçılarının sahip oldukları teknolojiyi biliyorduk, STC diğerlerinden önde gidiyordu. Kullandıkları teknoloji sebebiyle fiber optik kablo fiyatı daha ucuzdu. Yukarda sözünü ettiğim PTT ihalesi pazarlık safhasındaydı. Gerek fiber optik kablo, gerekse hat teçhizatında karşımızdaki rakip Siemens'ti.

Pazarlıktan önce lisansörümüz olan Ericsson'u da devreye sokarak gerekirse daha önce aramızda tespit edilmiş olan fiyatlardan nereye kadar fedakarlık yapabileceğimiz hususunda anlaşmaya vardık. STC ve STFA ile yapmış olduğumuz toplantıda daha önce verilen teklifin üzerinden ne kadar indirim yapılabileceğini tespit ettik.

Pazarlığa TELETAŞ ve Siemens katılıyordu. TELETAŞ olarak kablo konusunda da pazarlık yapmaya yetkili idik. Pazarlık ihale komisyonu önünde yapıldı. Siemens çoğu zaman bu tür ihalelerdeki davranışına benzer bir davranış sergiledi ve kablo fiyatını adım adım % 25 oranına varıncaya kadar düşürdü. Bu STC'nin bana verdiği yetkiyi aşıyordu, dolayısıyla kablo kısmı Siemens'in üzerinde kaldı. Arkasından yapılan hat teçhizatı pazarlığında Siemens'in benzer bir tutum sergilemesinden endişe ediyordum, fakat bunu yapmadılar. Fiyatı %10'dan fazla kırmadılar ve bizim yapmış olduğumuz % 10.5'luk tenzilat üzerine hat teçhizatı ihalesi de TELETAŞ'ın üzerinde kaldı.

STC ile girmiş olduğumuz kablo ihalesinin kaybedilmesi bizim fiber optik kablo imalatına girmemizi önemli surette engelledi. Esasen, özellikle yabancı ortaklarımız buna kesinlikle karşı çıkıyorlardı.

Diğerleri de onların tesiri altında kalarak mütereddit bir görünüm içindeydiler. Bahsettiğim ihaleyi alabilseydik diğer ortakları ikna edebileceğimi tahmin ediyordum.

Daha sonra bizim ilgimizi devam ettirme gayretlerimize rağmen Türkiye’de bütünüyle bir fiber optik kablo imali hususundaki gayretlerimiz netice vermedi. Naklettiğim olaydan beri on senelik bir süre geçmiş olmasına rağmen Türkiye’de hala fiber imal edilmiyor. Türkiye’de yapılmakta olan, fiberin dışarıdan alınarak kablo haline getirilmesi, yani bir ankapsülasyondur. Kısacası bu teknoloji Türkiye’ye, TELETAS’ın bu konudaki teşebbüslerinin başarısız kalması dolayısıyla girememiştir.

BOTAŞ İhalesi

TELETAS’ın müşteri sayısını arttırmak üzere gerek yurt içinde, gerekse yurt dışında çeşitli gayretler gösteriliyordu. Bunlardan birisi BOTAŞ ile ilgilidir.

Bir gün, o sırada Alcatel’in İstanbul bürosunda Muzaffer Şahbal’ın yardımcısı olarak çalışmakta olan Orhan Ünlüsoy, Yumurtalık - Kırıkkale boru hattı ile birlikte bir haberleşme sistemi kurulacağını ve bu ihaleye Alcatel’in de katılacağını haber verince harekete geçtik. Boru hattı boyunca 7 GHz’lik R/L sistemleriyle teşkil edilecek iletim hattı üzerinde yer yer *drop* edilen analog multipleks sistemleri kullanılacaktı ve bu da tam bizim işimizdi.

Aslında bu proje oldukça eskiye aitti. TELETAS’ın kuruluşundan kısa bir zaman önce Yumurtalık - Kırıkkale petrol boru hattı inşaatı girişimi başlamıştı. O tarihte arkadaşım, eski PTT’ci ve eski Balıkesir Senatörü Raif Eriş BOTAŞ Genel Müdürü idi. Ankara’da bulunduğum sırada bir gün kendisini ziyaret ederek konuyu görüşmüş ve PTT-ARLA’nın petrol boru hattı ile ilgili haberleşme şebekesine katkıda bulunabileceğini belirtmiştim. BOTAŞ’ın ihtiyaç duyduğu cihazları yıllardan beri deneyimli, titiz bir profesyonel alıcıya, Türk PTT’sine, PTT-ARLA ve TELETAS olarak sağlıyorduk, işletmede yüz binlerce kanal ucu bulunmakta idi. Bu sebeple BOTAŞ ihtiyacının ürünlerimiz arasında olan kısmının bize sipariş edileceğinden hiç şüphe etmiyordum.

Ancak olaylar hiç de beklediğim gibi cereyan etmedi. Herşeyden önce BOTAŞ teknisyenleri bizi tanımıyorlardı. BOTAŞ Genel Müdürlüğü’nden ayrılmış olan Raif Eriş’in gayretleriyle BOTAŞ’da bir toplantı tertipledik ve ilgililere kendimizi tanıttık, suallerini cevaplandırdık. Aldığımız izlenim BOTAŞ teknisyenlerinin kendileri için hayati öneme sahip bu konuda herhangi bir riske girmek istemedikleri yönünde idi. Bir yerli firmanın böyle ileri teknoloji isteyen

bir konuda başarılı olabileceğine inanamıyor ve bize güvenmiyorlardı. PTT referansı dahi onlar için yeterli değildi. İhtiyaçlarını her halükarda bir yabancı şirketin mamulleriyle karşılamak istiyorlardı. Buna rağmen kendimizi “eligible” firmalar arasına sokturabildik.

Nihayet ihale yapıldı, fiyatlarımız gayet uygundu. Fakat teknik komisyon yukarda saydığım endişelerle teklifimiz cihazları yabancı firmalardan almak eğiliminde görünüyordu. Meseleyi bu seviyede çözebileceğimiz hususundaki endişelerimiz giderek artıyordu. Konuyu bir de o tarihte Ulaştırma Bakanlığı’ndan ayrılmış olan rahmetli Necmi Özgür’e açtık. O ve Raif Eriş, o tarihte BOTAS Genel Müdürü olan Nezih Bey’i iyi tanıyorlardı. Randevu istendi, hep birlikte, Necmi Özgür, Raif Eriş ve ben bir akşam üstü Nezih Bey’i ziyaret edip konuyu açıkladık. Bunu şirkete kazanç sağlayacak bir iş olarak görmediğimizi, böyle alanlarda Türk teknolojisinin ve sanayiinin kuvvetlenmesi ve dış ülkelere olumlu mesajlar vermesi bakımından önem taşıdığını, PTT referansının iyi değerlendirilmesi gerektiğini belirttik. Nezih Bey bizi anlayışla karşıladı, bazı teknisyenleri bürosuna davet etti, kendilerine bazı sualler sordu, alınan cevaplar hep olumlu idi. Teşekkür edip ayrıldık. Fakat arkasından Orhan Ünlüsoy vasıtasıyla gene olumsuz haberler almaya başladık.

O sıralarda TELETAŞ’ın ilk Sistem 12 ürünleri olan bazı santrallerin, Bostanlı, Karabağlar, İzmir’de açılışı vardı. Gerek PTT, gerekse TELETAŞ ve BTMC kalabalık gruplar halinde bu açılışa katılıyordu. Santrallerden birisini, Bostanlıyı Başbakan Turgut Özal açtı. Bütün gün BOTAS meselesini kendisine açmak istedimse de bir türlü imkan bulamadım. Konuyu Emin Başer de biliyordu, gece Büyük Efes Oteli’ndeki daireesinde kendisini ziyarete gittik, içersi çok kalabalıktı. Bir ara kendisiyle görüşmek istediğimi söyledim, uçakta konuşuruz dedi. Ertesi gece, İstanbul’a bir özel uçakla döndük. Uçakta başka bazı gruplar Başbakanı bırakmadıkları için Emin’le bütün gayretlerimize rağmen kendisiyle görüşmek mümkün olmadı.

O gece Tarabya Oteli’nde bizim sınıfın, yani İTÜ Elektrik ve Makine Fakültesi 1950 yılı mezunlarının, yıllık toplantısı yapılıyordu. Emin’i annesinin evine bıraktıktan sonra Tarabya Oteli’ndeki arkadaşlarımla buluştum. Turgut Özal ve Semra Hanım da oradalar. Birlikte yemek yendi, dans edildi, öğrencilik yıllarına ait hatıralar nakledildi. Vakit gece yarısını geçmişti, daha sonra bir trafik kazasında hayatını kaybeden Hatay milletvekili Kamuran Karaman ve eşi rahmetli Güner Hanım’ın da yardımlarıyla konuyu Başbakana aktarabildik. O sabah erkenden tatile çıkacaktım, gerekirse bunu geciktirebileceğimi belittim. “Sen rahat rahat tatiline git, ben konuyla ilgilenirim” dedi.



*İzmir’de Bostanlı telefon santralının açılışında
Cumhurbaşkanı Turgut Özal ile birlikte*

Ben de sabah erkenden Ayşe ile birlikte Marmaris’e hareket ettim. Tatil süresince meseleyi şirketten, BOTAŞ ve Orhan’dan bilgi alarak takip ettim fakat olumlu bir sonuç alamadım. İstanbul’a döndüğümde ilk işim Özel Kalem Müdürü Fevzi İşbaşıran’ın yardımı ile Başbakanla bir telefon görüşmesi yapmak oldu. Konuyu hatırlattım, içerdeki potansiyel müşterilerdeki bu güvensizlik devam ettiği sürece, dışarıda muhtemel müşterileri de kaybedeceğimizi, esasen Türkiye’de bu tür ileri teknoloji kullanan mamul imalatının çok küçük miktarda olduğunu, Türkiye’nin her şeyi ithal ederek bir yere varamayacağını belirttim. “Peki, sen telefonu kapa biraz sonra aranacaksın” dedi. Gerçekten on dakika sonra BOTAŞ Genel Müdürü Nezih Bey aradı. Komisyonlarda durumumuzun gayet iyi olduğunu, endişeye mahal olmadığını belirtti.

Neticede gerçekten işi aldık ve başarı ile tamamladık. Sanıyorum bu cihazlar hala işletmede bulunmaktadır.

Bu hikayeyi anlatarak Türk sanayicisinin ve özgün ürünlerin ne türlü güçlüklerle karşılaştığına bir örnek vermek istedim. Bu zihniyette, hala bir değişiklik olmadığının bir kanıtı gazete promosyonlarında ve ithal ürünlerin tanıtımında sık sık kullanılan “hem de ithal” sloganıdır.

Suudi Arabistan ile İlişkiler

TELETAŞ'ın hayatında zikredilmeye değer bir başka olay Suudi'lerle yapılan temaslardır. TELETAŞ'ın yeni kurulmuş olduğu sıralarda Suudi Veliaht Prensi Türkiye'yi ziyareti sırasında bazı tesisler meyanında TELETAŞ'ı da ziyaret etmiş idi. Gerek o ziyaret sırasında, gerekse Veliaht Prens şerefine Hidiv Kasrı'nda verilen akşam yemeğinde kendisiyle aynı masada oturduğumuz için uzun uzun konuşmak ve TELETAŞ'ta yapmakta olduğumuz işler hakkında izahat verme imkanını buldum. İleri görüşlü ve uyanık bir zat idi. Suudi Arabistan'la bu konularda hiçbir ticaretimizin olmamasından şikayet ettiğimde, “Kendinizi tanıtmıyorsunuz, buyrun Suudi Arabistan'a gelin bunları bizim teknisyenlerimizle görüşün kendinizi onlara tanıttın, belki bazı imkanlar bulunur” tavsiyesinde bulundu.

Bu söz hep hatırimda idi. Bir ara Saudi Cable Firması'ndan TELETAŞ'a ortak olmak istedikleri hususunda bir mesaj gelince bunu tekrar hatırladım. Bu firma Suudi Arabistan'da enerji kablosu üreten oldukça büyük bir kuruluş idi. Amerikan teknolojisiyle çalışıyorlardı. Bu münasebetle Suudi Arabistana bir ziyaret yapmanın gerekli olduğunu düşündüm ve Muzaffer Şahbal ile, ki o sırada TELETAŞ Yönetim Kurulu üyesi idi, birlikte Cidde'ye gittik. Bu, aynı zamanda Cidde'de çalışmakta olan oğlumu görmek için de bir fırsat teşkil ediyordu.

Orada Saudi Cable yetkilileriyle bazı temaslarmız oldu. Onların istekleri, o sırada Türkiye'de satılık bazı kablo fabrikalarından birisini satın almaktı. Bu bir işbirliğinin başlangıcı olacaktı. Ben bakır kablonun bizim konularımız dışında olduğunu belirttim. Fiber optik kablo imalatı girişimlerimizden, bu konuda işbirliği yapılabileceğinden bahsettim.

Fabrikanın Suudi Arabistan'da kurulması şartı ile buna hazır olduklarını ifade ettiler. Bunun bize pahalıya mal olacağını, özellikle personel giderlerindeki yükseklik dolayısıyla işletme giderleri de yüksek olacağından rekabet edebilir fiyatta bir ürün elde etmenin zorluklarından bahsettim. Bir sonuç çıkmadı. Daha sonra Saudi Cable ile ilişkilerimiz devam ettiyse de bir sönem osilasyon şeklinde azaldı, azaldı ve kesildi.

Cidde'den sonra Muzaffer ile birlikte Riyad'a giderek Suudi Arabistan Telekomünikasyon İdaresi yetkilileriyle görüştük. Bizi fazla nazik olmayan bir şekilde dinlediler. Nazarı dikkatimi çeken husus, görüştüğümüz her yetkilinin yanında bir İngiliz veya Amerikalı uzmanın

bulunmasıydı. Sahip olduğumuz ürünler, bu arada Sistem 12 hakkında izahat verdim. Özellikle Sistem 12 ile ilgilendiler. Şöyle bir suale maruz kaldım; “Peki bu cihazı asıl sahibi dururken sizden niçin alalım?”. Verdiğim cevapla pek ilgilenmediklerini en azından tatmin olmadıklarını farkettim.

Kısacası bir haftaya yakın bir süre kaldığımız Suudi Arabistan’dan hiç de iyimser olmayan izlenimlerle ayrıldık.

Fahri Doktor Ünvanını Alışım

Ömrümde bana en fazla gurur ve mutluluk veren olaylardan biri İTÜ Senatosu tarafından 1987 yılında tevcih edilen fahri doktorluk payesi olmuştur. Senatonun kararında *“Türkiye’de çağdaş elektronik haberleşme endüstrisinin oluşmasındaki değerli katkıları, önderliği ve bu alanda faaliyette bulunan araştırma kuruluşları ile yaptığı olumlu işbirliği ve çalışmaları”* ifadeleri yer almakta idi.

“ Fahri Doktor ” Ünvanı
Tevcih Edilenler

Talat ORHON
Fikret YÜCEL

19/HAZİRAN/1987 SAAT : 17.00 109 NO. ' LU SALON TASHİSLA LCV 176 17 56
176 39 75

İSTANBUL TEKNİK ÜNİVERSİTESİ REKTÖRÜ

Prof. Dr. Kemal KAFALI

İstanbul Teknik Üniversitesi Senatosunca Kendilerine
“ Fahri Doktor ” Ünvanı Tevcih Edilenler onuruna
düzenlenen Töreni ve verilecek Kokteyl’i teşrifinizi
saygı ile rica eder.

Fahri Doktora Davetiyesi

Sayın Rektör,

Değerli Öğretim Üyeleri,

Muhterem Misafirler,

Fahri doktorluk payesi ile onurlandırılmış olmaktan çok mutlu ve gururluyum. Başta Sayın Rektör Prof.Dr. Kemal KAFALI olmak üzere İ.T.Ü. Senatosu üyeleri ile bütün öğretim üyelerine şükranlarımı sunarım.

Bana tanınan bu imkandan yararlanarak çok önemli bulduğum bir konuda sizlere kısa bir mesaj vermek istiyorum.

Otuz seneyi aşan bir süreden beri tartışılan endüstri Ötesi toplumu kavramının enformasyon toplumunu tanımladığı artık açıklığa kavuşmuş bulunuyor. Bu süre zarfından enformasyon ya da bilgi toplumu artık bir fikir olmaktan öteye bir gerçek haline gelmiştir. Bu toplum bilgi yaratan, işleyen ve dağıtan bireylerin büyük üstünlükle çoğunluğu teşkil ettiği bir toplumdur.

Amerika Birleşik Devletlerinde toplumun bu yönde değişimi bütün dünya için büyük bir model oluşturmaktadır. Bu gün bu ülkede çalışan nüfusun sadece yüzde 17 si imalat ile iştigal etmektedir. 2000 yılında bu sayının yüzde 10'a ineceği tahmin ediliyor. Ekonomistlerin klasik mal ve hizmet üretimi sınıflandırması dolayısıyla endüstri Ötesi toplumu deyimi hep yanlış anlaşılmıştır. Bilgi toplumu hizmet üreten bir toplum kabul edilse dahi hizmet karakterinin değiştiği unutulmamalıdır. ABD'de alışılmış hizmet işlerinde çalışanlar tüm çalışanlar içinde ancak yüzde onu oluşturmaktadır. Çiftçi, işçi» katip gelişimine yeni bir adım eklenmekte olup bunu da profesyonel işçiler teşkil etmektedir.

Profesyonel işçiler ki, mühendisler, bilgisayar programcıları, sistem analistleri, doktorlar, avukatlar, muhasebeciler ve daha niceleri buna dahildir, hep bilgi işçileridir Diğer taraftan fabrikalar giderek daha çok sayıda enformasyon işçisi kullanır hale gelmektedirler .

Bilgi toplumunun bilgi depolanması, işlenmesi ve nakli için alt yapı görevini üstlenen, değişik türde, data, resim, ses gibi bilgileri kaliteli ve ucuz bir şekilde nakleden tele-komünikasyon şebekelerine ihtiyacı vardır. Bugün özellikle gelişmiş ülkeler kendi aralarında da entegre olan bu tur şebekelerin geliştirilmesi ve tesisi hususunda çok yoğun çabalar harcamaktadırlar.

Bir taraftan teknolojik gelişmeler, diğer yandan da bilgisayar ve iletişim teknolojileri arasındaki yakınlaşma, daha doğrusu bilgisayarın haberleşme şebekelerinde kullanılması enformasyon çağına başlamasını, makine kullanmak yerine bilgi kullanmaya muktedir olmanın değer taşıdığı devrin açılmasını sağlamıştır.

Bilgi toplumunun alt yapısını teşkil eden zeki ve becerikli haberleşme şebekesi şüphesiz çok önemlidir. Daha önemli ve zor olan toplumumuzun hızlı bir şekilde bilgi toplumu haline gelmesinin sağlanmasıdır. Enformasyon devrimini yaşamakta olan ülkeler bu noktaya sanayileşme-ye belirli aşamaya geldikten sonra varmışlardır.

Henüz endüstrileşme sürecini tamamlamamış bulunan ülkemiz bu devrimi de birlikte yaşayacaktır. Ülkemiz insanının bu devrim içindeki yerini almasına Üniversitemize ve Üniversitelerimize büyük görevler düştüğüne inanıyorum.

Fahri Doktorluk payesinin bana tevcihi şekli ile takdirlerinize mazhar olmaktan duyduğum şükran ve mutluluğu tekrar belirtir hepinize sevgi ve saygılar sunarım.

Fikret Yücel

Fikret Yücel'in Fahri Doktora Törenindeki Konuşması

İTÜ Senatosu'na bu teklifin ulaştırılmasında ve kararın çıkarılmasında değerli arkadaşlarım Prof. Dr. Duran Leblebici ve Prof. Dr. Muzaffer Özkaya'nın gayretlerini şükranla hatırlarım.



Fahri Dr. Ünvanını tevcih töreninden bir görünüş.

Orhon ve Yücel'e fahri doktorluk

İSTANBUL Teknik Üniversitesi Senatosu Türkiye Şişe Cam Fabrikaları Genel Müdürü Talat Orhon ve yüksek mühendis Fikret Yücel'e "fahri doktorluk" unvanı verdi. Üniversitenin Taşkışla'daki salonunda yapılan törende Talat Orhon ve Fikret Yücel'e unvanları İTÜ rektörü Prof. Dr. Kemal Kafalı tarafından verildi. Kafalı, Türkiye Şişe Cam Fabrikaları'nın, kalite konusunda dünyadaki benzer kuruluşlarının önüne geçmesi bakımından övgüye değer bulunduğunu belirtti.



Şişe-Cam Fabrikaları Genel Müdürü Talat Orhon.

Fikret Yücel Fahri Doktor oldu

Teletaş Genel Müdürü Fikret Yücel Fahri Doktorluk unvanı aldı. İstanbul Teknik Üniversitesi tarafından, bu unvan verilen Yücel'in haberleşme alanında son teknolojik gelişmelerin ülkemize aktarılmasında büyük çalışmaların olduğu belirtildi. Yücel "Amacımız çalışmalarımızı artan bir tempo ile sürdürmektir" dedi.



İstanbul Teknik Üniversitesi Senatosu

*Çağdas elektronik haberleşme endüstrisinin
Türkiye'de oluşmasındaki çok olumlu katkıları ve
önderliği, araştırma kuruluşları ile işbirliği ve
Türkiye'nin teknolojik geleceğine dönük
Telekomünikasyon ve Elektronik alanındaki
üretim teknolojilerindeki atılımlara öncülük
yapması ve bunları yetişen mühendis adaylarına
asılaması, çalışmalarının ülkemizin ekonomik
ve teknolojik kalkınmasındaki önemli
etkilerini değerlendirerek*

Yüksek Mühendis
Fikret Yücel'e

24. Nisan. 1987 tarihli toplantısında

Fahri Doktor

unvanını vermiştir.

Kafalı

*İstanbul Teknik Üniversitesi
Rektörü*

Prof. Dr. Kemal KAFALI



Ayşe ile birlikte Fahri Dr. Ünvanını tevcih töreninden bir görünüş.

Fahri Doktor ünvanı tevcihi için İTÜ Taşkışla'da bir tören düzenlendi. Benimle birlikte o tarihte Şişe ve Cam Fabrikaları Genel Müdürü olan Talat Orhon'a da aynı ünvan veriliyordu. Törende Rektör Prof. Dr. Kemal Kafalı'nın konuşmasından sonra Talat Orhon'a ve bana özel cübbeler giydirildi. Daha sonra fahri doktorlar olarak birer konuşma yaptık. Konuşmamda bu olaydan duyduğum gurur ve mutluluğu belirttikten sonra bilgi devrimi ve toplumu konusundaki düşüncelerimi aktardım. Daha sonra İTÜ öğrencileri bir konser verdi, arkasından bir kokteyl ile bu mutlu gün nihayete erdi.

Üniversitelilere şirket desteği

Teletaş A.Ş., İstanbul Teknik Üniversitesi Elektronik Bölümü son sınıf öğrencileri için düzenlediği programda, öğrencilere şirketi tanıtarak, yeni teknolojik gelişmeler hakkında bilgi verdi.

Telekomünikasyon ve Elektronik alanına kendilerine meslek olarak seçen öğrencilere kapılarının açık olduğunu belirten Teletaş Genel Müdürü Fikret Yücel, "Mesun olmaları imkanlar dışındadır. İş bulacağız" dedi.

-Hakan KUMUR-



Genel Müdür Fikret Yücel

TELETAŞ Genel Müdürü Fikret Yücel ve Türkiye Şişe ve Cam Fabrikaları Genel Müdürü Talat Orhon'a fahri doktorluk unvanı verildi. Düzenlenen törende konuşan Fikret Yücel ve Talat Orhon fahri doktorluk unvanı ile onurlandırılmış olmaktan mutluluk duyduklarını belirttiler.

VLSI Üretme Çabalarımız

Lisans anlaşması yapılan Sistem 12'de çok sayıda VLSI²³ devre bulunmakta idi ki, bunların parasal değeri hat başına 40 dolara yaklaşıyordu. Bunlar içerisinde her hatta muhakkak bir adet kullanılması icap edenler olduğu gibi, bir hatta muayyen bir yüzdesi isabet edenler de vardı. Bunlar arasında bedeli 200 dolar olanlar dahi bulunmaktaydı. Yapılan lisans anlaşmasında bütün parçalar tek tek incelenmiş ve bunların BTMC üzerinden tedarik edilmeleri halinde kullanılacak birim fiyatlar da saptanmış bulunuyordu. Fakat mukaveleye göre, TELETAŞ bu bileşenlerin her birini istediği ve bulduğu takdirde başka kaynaklardan tedarik etme imkanına sahipti.

Esasen *to type* olmayan parçalar yani, tamamen BTMC ya da ITT grubu içerisinde geliştirilmiş sisteme has parçalar dışındakiler için alternatif kaynak isimleri ve adresleri de veriliyordu. Yalnız daha evvel alışılmış ve kullanılmakta olan bir usule göre, bütün bu alımlarda Belçika Hükümeti tarafından temin edilmiş olan bir hükümet kredisi kullanılmakta idi. BTMC üzerinden bu kredi kullanılarak alınan malzeme üzerine bir takım *mark up*'lar, *handling charge*'lar ekleniyor ve bu suretle *soft loan* şeklindeki kredinin avantajları büyük ölçüde ortadan kalkıyordu. Diğer yandan nakit sıkıntısı çekildiği durumlarda ki, PTT

²³ Very Large Scale Integrated Circuit

ödeme temposu yüzünden bu durumla sık sık karşılaşılıyordu, hazır krediyi kullanma yolu tercih edilerek daha ucuz parçaların alımından vazgeçilebiliyordu.

Aynı durum, yani büyük değerde VLSI kullanma, biraz daha küçük çapta olmakla beraber NETAŞ'ın DMS sistemleri için de geçerli bulunuyordu. Yapılan bir hesaba göre o tarihlerdeki PTT ihtiyacını karşılamak üzere TELETAS ve NETAŞ tarafından temin edilen dijital santraller için yılda 50 milyon dolarlık ASIC²⁴ harcaması yapılıyordu. Bunlar *to type* tarifine uyan bileşenler olup tamamen lisansör firmalardan ithal ediliyorlardı ve sistemlere sahip firmalar tarafından tasarlanan tümleşik devrelerdi. Her ne kadar bunları kendileri imal etmiyor iseler de, sahibi idiler. Ya iştirakte bulundukları yarı iletken sanayiinde faaliyet gösteren firmalar ya da başka firmalar tarafından imal edilmekte idi. Lisans anlaşmalarımıza göre bunlar için dahi bir kaynak bulunabilirse onu serbestçe sipariş edip yaptırmak imkanı vardı.

Bu 50 milyon \$'a bir miktar da Türkiye'nin aynı teknolojileri kullanarak imal edilebilecek ve başka alanlarda sarf edebileceği tümleşik devreler ilavesi yapıldığı takdirde, bize ilginç olduğu kadar, girilebilecek bir iş gibi de gözüktü. O sırada TELETAS'da bu konuyla ilgili uğraş verebilecek olan, bilgili bazı mühendis arkadaşlarımız da bulunuyordu: Zafer İncecik ve Volkan Özgüç. Bu arkadaşlar Prof. Duran Leblebici ve ekibi ile işbirliği halinde oturup bununla ilgili bir fizibilite raporu hazırladılar.

Fizibilite raporu gerek NETAŞ, gerekse TELETAS tümleşik devre ihtiyaçlarını tamamen aynı *foundry*'den temin etseler dahi fizibl bir sonuç vermiyordu. Bunu sağlayabilmek için başka ülkelerde görüldüğü gibi, stratejik öneme sahip olan bu jenerik teknolojinin ülkeye kazandırılması için devletin de bir katkıda bulunması gerekiyordu. Bu konuyu bir münasebetle bir araya geldiğimizde rahmetli Turgut Özal'a açıp dünyadaki benzerleri hakkında bazı örnekler verdiğimde konuya sıcak baktığını gördüm. Bu girişim için gerekli yatırımların tamamını olmasa bile bir bölümünün Türkiye'nin bu önemli teknolojiye sahip olması için devletçe karşılanmasının mümkün olabileceği görüşünü ifade etti. Pay olarak da % 30'u ile % 50'si arasında bir rakamın sağlamayı düşündüğünü söyledi.

Bu yeni girdi kullanılarak tekrarlanan fizibilite hesaplarında fizibl bir sonuca ulaşıldığını gördük. Senaryoda hem TELETAS'ın hem NETAŞ'ın buna katılmaları ve siparişlerini bu fabrikadan temin etmeleri koşulu vardı. Rahmetli arkadaşım NETAŞ Yönetim Kurulu Üyesi (daha

²⁴ Application Specific Integrated Circuits; uygulamaya özgü entegre devre.

sonra Başkanı) Yavuz Kireç'e bu konuyu ve fizibilite raporunun bir kopyasını ulaştırdım. Meseleyi Kanadalılar'la görüşeceğini vaat etti. Biz de kendi ortaklarımızı, özellikle Alcatel'i bu konuya ısındırma hususunda gayret sarfetmeye başladık.

Çeşitli temaslara, müzakereler yapıldı, çoğu zaman olduğu gibi, yabancı ortaklar bu konuda gayet çekingen ve olumsuz bir davranış sergiliyorlardı. Çünkü bu gerçekten, Sistem 12 imalatında çok ileri bir entegrasyon seviyesine ulaşmış olan TELETAS faaliyetlerinde BTMC'in sağlayacağı kazancı, sadece *royalty* seviyesine düşürebilecek bir girişimdi. Hazırladığımız fizibilite raporlarındaki rakamları kendi görüşlerine göre değiştirip hesapları yenilediler, müzakereler uzayıp gitti. Fakat bu arada meseleyi çözümsüz hale getiren Northern Telecom'un gene muhtemelen benzer endişelerle konuya verdiği olumsuz cevap oldu ve maalesef bu çabalar neticesiz kaldı. Yegane faydası konuyu biraz daha yakından tanımamız oldu.

BTMC ile yaptığımız çeşitli müzakerelerde BTMC mensuplarının tam bir fikir ve dayanışma içinde olduklarını, söylediklerinin birbirini tamamladığını izlerdim. Özel toplantı ve sohbetlerde de bu davranış, iş ile ilgili konularda aynen sürdürülürdü. Bu müzakerelerin çoğunda ITT'nin *head quarter*'ına mensup bir gözlemci de bulunurdu. BTMC mensupları aynı tutumu ITT mensuplarına karşı da sergilerlerdi. Bunun toplantı öncesi iyi yapılmış bir hazırlığı gösterdiği kadar, şirket içinde ülke çıkarları söz konusu olduğunda geleneksel, hatta kalıtsal bir alışkanlığın mevcudiyetini de kanıtladığı kanaatindeyim.

BTMC daima Belçika için % 100 yabancı sermayeli bir şirket olmuştur. Fakat gerek ITT, gerekse Alcatel dönemlerinde, görebildiğim kadarı ile, bütün şirket personeli BTMC'yi bir Belçika şirketi halinde tutma gayreti içinde bulunmuşlardır. Bu, ortak çıkarların bilincinde olarak, aralarındaki bazı anlaşmazlık ve rekabeti göz ardı ederek sergilenen bir davranış biçimidir.

Böyle bir ortak tutumu Türkiye'mizde sık görmek maalesef mümkün değildir. Bu eksikliği, özellikle büyüdükten sonra, TELETAS'da da zaman zaman üzülmeye sebep ettiğimi belirtmeliyim. Kişisel, hatta küçük çıkar umutları ile şirketin benimsediği misyonu zedeleyen davranışları gözlemlediğim olaylar çoktur. Zamanla bunun değişip düzeleceği hususundaki ümidi hep korudum. Sadece olguyu belirtmek bakımından anılarımda bu satırlara yer vermek ihtiyacını duydum.

Bir tarihte, BTMC'nin TELETAS içerisinde en büyük ortak durumuna geçmiş olduğu dönemde, Sistem 12'de kullanılan entegre devrelerden, yanlış hatırlamıyorsam, iki adedinin Texas Instruments tarafından imal

edilmekte olduğunu öğrendik. Bu devreleri doğrudan kendilerinden almak isteğimizi Texas Instruments başlangıçta memnuniyetle karşıladı. Verdiği fiyat, tedarik anlaşmasında tespit edilmiş olunan birim fiyatların yarısından aşağı idi. Bu bize çok önemli bir avantaj, büyük bir maliyet tasarrufu sağlayacaktı. Ancak, kısa bir süre sonra Texas Instruments, bu devrelerin BTMC'in malı olduğunu, bizim için imal edebilmek üzere BTMC'in yazılı müsaadesinin alınmasını istediler. Aramızdaki lisans anlaşması karşısında BTMC bu müsaadeyi vermek zorunda idi. Buna rağmen, en büyük ortak olma avantajını kullanmak suretiyle bunu vermekten kaçındı, uzun bir süre oyaladı ve sonunda hayır cevabı verdi.

Tabiatıyla bu durum karşısında hakeme gitmekten başka bir çare kalmıyordu. Mevcut ortamda ve daha sonra anlatacağım özelleştirme işlemleri dolayısıyla, bu da pek mümkün görünmüyordu. Esasen mevcut Yönetim Kurulu'ndan bu kararı çıkartmak, yaptığım özel temaslar neticesinde de anladığım gibi, çok zor görünüyordu. O itibarla bu teşebbüsler de sonuçsuz kalmış oldu. Bu olayı naklederken söylemek istediğim kesinlikle bir şirketin kendi çıkarlarını korumak üzere davranışının kötülenmesi değildir. Burada asıl yanlış bizim kendi ülkemizde misyonu, yaptıkları ve yapmak istedikleri bilinen TELETAS gibi bir şirkete verilen önemin yeterli seviyede olmamasıdır. Bu esasların benimsenmemesi, önemsenmemesidir.