

FİKRET YÜCEL'in anılarından

Teletaş'ın Özelleştirilmesi ya da Yok Edilmesi*

Şimdi size Teletaş'ın özelleştirilmesi öyküsünü anlatmaya başlamak istiyorum.

Bu olay aslında başlangıç itibarıyla Teletaş'a yabancı ortak alınması söz konusu olduğu sırada tesbit etmiş olduğumuz %19 yabancı ortak payının %39'a çıkarılması olayı ile içiçedir. Zira çeşitli münasebetlerle rahmetli Turgut Özal'la biraraya geldiğimizde bana müteaddit defalar *"bak biz Teletaş'taki devlet hisselerini satacağız bilmiş ol"* derdi. Bunu, benim bu husustaki düşüncelerim bilindiği için, kalabalık bir arkadaş grubu içerisinde sanki bana şaka yapıyor ve takılıyormuş gibi söylediğinden pek üstünde durmazdım. Yalnız kalabildiğimiz ender zamanlarda bunun erken olduğunu ve özelleştirilen firmalar arasında Teletaş'ın ilk firma olmasının sakıncalarını Türk telekomünikasyon sanayiinde Teletaş'ın, diğerlerinden farklı bir örnek teşkil edecek şekilde, bir süre daha bugünkü statüsünü korumasının faydalı olacağını dilim döndüğü kadar ifade ederdim.

Gene bu konuşmalarda Teletaş için özelleştirme deyiminin kullanılmasının da doğru olmadığını, çünkü Teletaş'ın PTT bünyesinden çıkarılarak bir anonim şirket haline getirilmesinin asıl özelleştirme örneği olduğunu, sermayenin evvela %5 daha sonra 9'unun daha verilmesi suretiyle %60'ının zaten bir kısmı yabancı sermaye olmak şartıyla özel şirketlerin elinde bulunduğunu, bu modelin bir süre daha devam ettirilmesinin faydalı olacağını belirtmeye çalışırdım.

Alcatel Teletaş Durdululu Tesisleri



* EMO'nun 1997 yılında yayınladığı ve Yurdakul Ceyhun'un baskıya hazırladığı "Fikret Yücel'in Anıları ya da Elektronik Sanayimizin Bir Kesitinin Anıları" isimli kitaptan alıntılanmıştır.

Kaldı ki, o zamana kadar Teletaş çeşitli yönlerden Türkiye'ye çok faydalı hizmetler yapmış, evvela bir çok yeni teknolojinin Türkiye'ye kazandırılmasına, Türkiye'de sanayi içerisinde araştırma yapılmasının gereğinin kanıtlanmasına katkıda bulunmuştu. Verimliydi, kâr ediyordu, yatırımlarını yapıp ortaklarına kâr dağıtıyordu, devlete vergilerini veriyordu ve devlete yük teşkil eden bir takım KİT'lerle mukayese edilmek şurda dursun, ona faydalar sağlıyordu. Dolayısıyla bunun özelleştirilmesinde ideolojik bir amaç ve belki satılacak hisse senetlerinden sağlanacak 20-30 milyon dolar gelir dışında başka bir fayda beklenemezdi.

(...) Teletaş'ın o tarihteki durumunun getirmiş olduğu bir takım sıkıntılar da yok değildi. Herşeyden önce, asıl müşterimizin Teletaş üretiminin %90-95'ini emen, o tarihlerdeki ismiyle PTT Genel Müdürlüğü'nün aynı zamanda ona ortak olması, şirketin onun tarafından kullanılmasını da birlikte getiriyordu. Bu durum özellikle yapılan mukavele müzakerelerinde kendini gösteriyordu. Sık sık, istenen koşullar kabul etmediğimiz taktirde, hiç alakası yok iken, uluslararası ihale açmak konusu gündeme getirilirdi. Aynı imkanlar, akreditif açma, avansın peşin ödenmesi gibi, bize de uygulanmak şartı ile bunun hiçbir sakıncası olmadığını ifade ederdik. Sebep farklı olmakla beraber PCM ihalesini ve ihaleden sonraki durumu örnek olarak gösterirdik. Bu ve benzeri konular PTT'yi temsil eden üyeler tarafından Teletaş Yönetim Kurulu'na da getirilir, diğer ortakların pek ilgi gösteremedikleri hususlar Yönetim Kurulu toplantısını adeta bloke ederdi. Bu model içinde yaşamaya alışmıştık.

Bir başka sakınca da PTT'nin ihtiyaçlarını yurt içinde yerleşmiş

ve kendisinin de ortak bulunduğu müesseselerden karşılmasının bazı çevreler tarafından olumlu bulunmaması idi. Bazı şirketlerin kayırıldığı iddialarından da PTT Genel Müdürlüğü rahatsızdı ve bununla ilgili yapılan tenkitleri karşılamakta zaman zaman güçlük çekiyordu.

Bunu Türkiye'de santral konusundaki iki kaynağın sayısını artırmak, hiç de küçümsenemeyecek Türkiye pazarında kendi ürünlerine yer açmak isteyen başka firmalar da körüklemekte, bunların Türkiye'deki uzantılarının milletvekilleri, hükümet üyeleri nezdindeki girişimleri de etkili olmaktadır.

Ben her iki mahzurun da bazı tedbirlerle önlenebileceği kanaatinde idim. Evvela PTT'nin ortaklıktan çıkması düşünülebilirdi. Ama ana fikir olarak daha evvel rahmetli Turgut Bey'e de izah etmeye çalıştığım gibi Türkiye'de değişik bir modelin muhafaza edilmesi suretiyle, başka modellerle rekabet halinde ve bu modellerin birbirini faydalı yönleri sürükleyebilecekleri bir ortamın yaratılmasının faydalı olacağına inanıyordum.

Cengiz İsrail İşbaşında

Nihayet işlem bir hayli hızlandı. Gereklili kararlar çıkarıldıktan sonra Teletaş'daki PTT hisseleri, o tarihte Konut Fonu ve Kamu Ortaklığı İdaresi adını taşıyan teşkilata devredildi ve Yönetim Kurulu'na da bu İdarenin Başkan Yardımcısı pozisyonunda bulunan Cengiz İsrail girdi. O tarihte Teletaş Yönetim Kurulu Başkanı rahmetli Mehmet Savaş idi. Kendisi aynı zamanda PTT Genel Müdür Yardımcılığı görevini yürütüyordu. Bir süre bir değişiklik yapılmadı. Mehmet Savaş Yönetim Kurulu Başkanlığını devam ettirdi.

Cengiz İsrail, o tarihte ve daha sonra uzun süre kullanılan tabiriyle, rahmetli Özal'ın prenslerinden birisiydi. ABD'nden getirilmişti. Teletaş'ın özelleştirmesiyle ilgili işleri, Teletaş ile herhangi bir işbirliği yapmaksızın kendi başına yürütmeyi tercih etti. Bir danışman firmayla anlaşma yapıldı. Teletaş'ın o andaki mali, finansal durumu bu firmaya incelendi ve satışta kullanılan fiyat hususundaki incelemeler ve tanıtma broşürü de bu firma tarafından yapıldı, hazırlandı. Satış rakamı son ana kadar gizli tutuldu.

Bu arada, özelleştirme ile ilgili olarak, ana sözleşmede de oldukça önemli değişiklikler yapılması gerekiyordu. Bunun hazırlıkları da yapıldı, hisse senetleri dört gruba ayrıldı.

B Grubunu Türk Ortaklar, yani Kamu Ortaklığı ve Konut Fonu İdaresi ile diğer eski Türk iştirakçiler, yani PTT Biriktirme Yardım Sandığı, Vakıflar Bankası ve Ray Sigorta teşkil ediyordu. Bunların payları toplamı %39 idi, bunun %18'i Kamu Ortaklığı İdaresi elinde kalyordu, geri kalan %21 ise, %8'i PTT Biriktirme Yardım Sandığı, %7'si STFA, %5'i Vakıflar Bankası, %1'i de Ray Sigortaya ait olarak muhafaza edilmekte idi.

A grubu hisseleri ise eskisi gibi %39'du ve yabancı ortağa, yani Alcatel BTM'a ait idi. %22'lik bir pay C grubu hisseleri adı altında halka sunulmak üzere eski PTT, daha sonraki Konut Fonu ve Kamu Ortaklığı İdaresi hisselerinden, ayrılmıştı.

C grubu hisselerinden tek bir hisse, altın hisse ismiyle anılıyor ve D grubunu teşkil ediyordu. Bu altın hisse devlete ait idi. Yetkili kurulların kararı ile bir Türk Devlet Dairesine tahsis edilebilirdi, başlangıçla bu hisse Konut Fonu Kamu Ortaklığı İdaresine verildi.



Bu değişikliklere paralel olarak yeni ana sözleşmede Yönetim Kurulu şü şekilde teşkil edilmekteydi: Yönetim Kurulunda altın hisse bir sandalyeye sahipti. Konut Fonu ve Kamu Ortaklığı İdaresi ile diğer Türk ortakların yani B grubunun üç sandalye sahip olmaları ön görülmüyordu. Üç üyelik de A grubuna, yani yabancı ortağa tahsis edilmişti. C grubu hissedarları Yönetim Kurulunda iki üye ile temsil edileceklerdi. Yani Yönetim Kurulu dokuz üyeden oluşuyordu. C grubu hissedarlarının Yönetim Kuruluna üye seçebilmeleri için genel kurulda en az %5'lık bir oranla temsil edilmeleri gerekmekteydi. Bunu temin etmenin güçlüğü üzerinde uzun müzakereler yapıldı ve bir ara C grubunu Genel Müdürün temsil etmesi hususu öne sürüldüyse de bu fikri yabancı ortağa kabul ettirmek mümkün olmadı, sonunda vazgeçildi.

(...) Daha evvel kurulmuş olan Teletaş Personeli Eğitim ve Dayanışma Vakfı da bir miktar hisse sahibi oldu. Tabiatıyla personele tahsis edilen ve Vakfın satın aldığı hisseler C grubu hisselerdi. Zaman içinde oluşan bir teamüle göre Teletaş'tan ayrılan personel hisselerini bu Vakfa hibe ettiler. Böylece Vakıf şirket sermayesinin yaklaşık %1'lik bir kısmına sahip olmuştu. Amaç C grubuna tahsis edilmiş olan iki Yönetim Kurulu üyeliğini Vakıf üzerinden elde tutmak idi.

Nihayet satış için ilanlar verildi, yazılı basında ve TV'de uzun ve geniş bir reklam kampanyası açıldı ve talepler toplanmaya başlandı. Talep miktarı %22'lik sermayeye tekabül eden hisse senedi sayısının çok üzerinde olduğu için herkese talep ettikleri miktarın muayyen bir yüzdesini satmak mümkün oldu ve bu suretle şirket sermayesinin %22'si halka intikal etmiş ve Teletaş da, o tarihte halka açık bir anonim şirket durumuna gelmiş oldu.

Ana sözleşmede nama yazılı, A ve B tipi hisse senetlerinin, özellikle Kamu Ortaklığı İdaresine tahsis edilmiş bulunan %18'lik hisselerin satışı ile ilgili özel hükümler bulunuyordu. % 18'lik hisselerin, satışında diğer yerli ortaklara öncelik tanınıyordu. Bu hisseler satışa çıkarıldığında evvela bu hissedarlara teklif edilecek, olumlu cevaplan halinde bunlara satılacak, olumsuz cevap vermeleri halinde artan hisseler bunlar dışında kişi veya kuruluşlara satılabilecek idi.

D grubunu teşkil eden altın hisse ise Kamu Ortaklığı İdaresinin hisseleri mevcut sermayenin % 3'ünün altına indiği anda ortadan kalkacak ve adı bir C grubu hisseye dönüşecekti. Altın hisseyi Yönetim Kurulunda temsil eden üye Genel Kurulda şirketin amaç ve iştiğal konusunda değişiklik yapılması girişiminde veto yetkisine sahipti(...)

Bütün bu değişikliklerden sonra şirketin yeni ortak kompozisyonu ve yeni ana sözleşmesi ile Genel Kurulun toplanması aşamasına gelindi.

(...) Özelleştirmeden sonra, Cengiz İsrail, Yönetim Kurulu Başkanlığı sırasında da, gene yönetimle işbirliği yapmaya hiç gerek duymadan, kendi başına gerek hükümetle, gerek yabancı ortak ve diğer ortaklarla direkt temaslar yapmak yolunu tercih etmiştir. Birlikte çalıştığımız sürede bir diyalog tesisi mümkün olmamıştır. Benimle olan ilişkilerinde fevkalade dikkatli, nazik olduğunu belirtmeliyim.

Teletaş Artık Gizli Ar-Ge Yapmaya Zorlanmıştı

Bütün bu gelişmeler sırasında Teletaş transmisyon sistemlerine ilaveten *switching* sistemleri üzerinde de araştırma yapmaya başlamıştır. Daha sonra Levent adını alacak olan bir sayısal telefon santrali geliştirilmesinin artık zamanı geldiğine karar vermiştik. Çünkü Sistem 12 üzerinde kazanılan tecrübeler bunun yazılımlarına bir ölçüde katkıda bulunmaya başlamamız, model santral üzerinde yapılan modifikasyon uygulamaları bize cesaret veriyor ve girişim hususunda uygun noktaya geldiğimizi söylüyordu. Evvela küçük çapla bir çalışma grubu teşkil ettik. Amaç 3 kademedeki bir sayısal santral ailesi meydana getirmektir. Bunlardan ilki 250 aboneye kadar hizmet verecek olan bir küçük santraldi. Diğeri, 250 ile 2 hatta 3 bin hatta kadar çıkabilen bir santraldi. Bundan sonraki kademeyi



başlangıçla planlanmak mümkün değildi, fakat buradan büyük santral hüviyetindeki santrallara geçmek ümidini taşıyorduk. Güney Kore buna benzer bir programı başarı ile uygulamıştı. Hatta bize, yani Teletaş'a, ortak çalışmayı da teklif etmişlerdi. Bu çalışmanın yan ürünleri olarak özel büro santrali arı (PBX) ve PC (personel computer) geliştirilmesi de mümkündü.

Küçük hat kapasitelerinde Sistem 12 ekonomik olmaktan çok uzaktı. Bilhassa, 0-250 hatlık santrallar için, bu alanda çalışmak üzere geliştirilmiş, buna optimize edilmiş olan santrallarla rekabet edecek bir fiyat düzeyinde bulunması mümkün değildi. Hatta 2000'e kadar olan hatlar için de aynı şeyi söylemek mümkündü. Bazı rakiplerimizin repertuarlarında bu tür santrallar mevcuttu ya da bu tür santrallar geliştirmek üzere çalışmaları başlatmışlardı. Piyasa, pazar incelendiğinde bu alana önem verilmesi gerektiği ortaya çıkıyordu. Zira özellikle Türkiye'de ve buna benzer ülkelerde, hatta bütün dünyada, öncelikle büyük santral ihtiyaçlarının karşılanması yoluna gidilmişti ve bu ihtiyaç giderek doyuyordu. Küçük santrallara doğru büyük bir talep patlaması beklenmekteydi. Bu konuyu daha önce de dile getirmiş ve BTM'e bir ortak geliştirme projesi ele alınması hususunda teklifte bulunmuşum. Daha önce Sistem 12'den böyle bir küçük santral üretmek hususunda çalışmaları olduğunu, bunun başarısızlıkla sonuçlandığını ifade etmişlerdi.

Bu temaslarımızdan uzun bir süre sonra Alcatel içerisinde SEL, Alcatel, ve BTM işbirliği ile, bir küçük santral geliştirilmesi konusunun ele alındığını öğrendim. Bir seyahatimde Brüksel'de bir araya geldiğimizde ki yanımda Ersen de bulunuyordu, Alcatel'den Mr.

Guntz'un da katıldığı bir yemekle Mr. Cornu ile bu konuyu yeniden tartıştık. Bu çalışma grubuna bizim de iştirak ettirilmemizi talep ettim. Fakat bize yer kalmadığı cevabını aldım.

Bütün bu gelişmeler bizim artık kendi santralimizi geliştirmemiz gereğini ortaya çıkarmış bulunuyordu. Bu konu ile yapılan çalışmaları bir gizlilik içinde yapmak, yabancı ortaktan gizlemek mecburiyetinde hissediyorduk kendimizi. Projenin yürütülmesini önlemeleri hususunda çeşitli yollar denemelerinden endişe ediyorduk. Benzeri konular Yönetim Kuruluna getirildiğinde tatsız, insanı bezdirici, münakaşalar yapılıyordu. Bu itibarla, yapılan çalışmaları bir ölçüde gizli olarak yürüttük, fakat çalışma grubunu giderek büyütme gereği bir noktada bu gizliliğin kaldırılmasına sebep oldu.

Bu arada epeyce yol alınmıştı. İç piyasada gözönünde tutulması gereken bir PBX pazarı bulunuyordu. Bu pazar pratik olarak Netaş ve Türk Telefon arasında paylaşılmakta idi. Daha sonra Türk Telefon bu pazardaki payını yitirecekti. Santral araştırmalarında bir hedef de bu pazardan bir pay almak idi. Levent'in geliştirmesine paralel olarak PBX santrali geliştirmesini öne almak istedik.

Alcatel kendi santrallarının tarafımızdan imalini talep etti. Yapılan inceleme sonunda Alcatel şartları ile üretilecek bu santralların Türkiye'deki benzerleriyle fiyat açısından rekabet etme şansı olmadığı görülmüyordu. Fransızlar santrallarının özellik ve kalitesinin bu fiyat farkını karşılayacağını iddia ettiler. Ben kendilerine şu teklifte bulundum. *"Bu iddianızda ısrarlı iseniz, bize toplam birkaç bin hat tutarında teşkil edeceğiniz tip ve kapasitelerde santralleri konsinye olarak gönderin ve satıldıkça parasını alın.*

Bu deneme sonunda iddianız kanıtlanırsa lisans anlaşmasını yapalım." Bu teklif önce kabul edildi ise de, daha sonra Fransızlar vaz geçtiler. PBX müzakere ve münakaşaları o kadar uzadı ki, sonunda Teletaş bu konuya giremedi. Halbuki bu pazar Teletaş'ın PTT'ye olan bağımlılığını bir miktar daha azaltabilecek bir etkiye de sahipti.

Levent'in 1. kademesinin (0-250 hat) geliştirilmesi tamamlandı. PTT ve Türk Telekom bu santrallardan satın almış ve almaktadır. Fakat Alcatel grubu içinde onun pazarında pazarlanan bir ürün haline bir türlü getirilememiştir. Diğer kademelerinin geliştirme çalışmaları ise durdurulmuştur.

PTT-ARLA ve Teletaş pek çok R/L sistemi lisans anlaşması ve üretimini yapmışsa da PTT-ARLA döneminde geliştirilen VHF bandında çalışan R/L sistemi dışında kendisine ait bir özgün R/L sistemine sahip değildir. Analog sistemlere artık talep yoktu. Sayısal sistemler için de doyma dolayısıyla pazar hızla küçülüyordu. Bazı özel ihtiyaçlar için 10 GHz bandında çalışan 2-8 Mb/s'lik bir R/L sistemine oldukça büyük talep olacağını tahmin ettiğimiz için, multipleksi ile birlikte böyle kompakt bir sistemin geliştirilmesine girildi. Zaman zaman çeşitli modifikasyonlara ihtiyaç göstermesi, PTT talepleri sebebiyle uzun zaman alan bu geliştirme projesi nihayet başarı ile sonuçlanarak Telctaş yeni bir özgün ürüne kavuştu.

İstifa Etmem Artık Kaçınılmazdı...

Bu arada, bütün bu mücadeleler sırasında, yabancı ortağımız ve lisansörümüzün içeride maruz kaldığımız kuvvetli rekabet karşısında bize yardımcı olmaları, sattıkları parça fiyatlarında bazı indirimler, ödeme kolaylıkları yapmaları husu-

sundaki müracaatlarımız hep geri çevrilmişti. Bunu yapmak imkanları olduğunu, yakından biliyorduk. Özellikle daha evvel de değinmiş olduğum VLSI devrelerin fiyatlarında önemli indirimler yapılması, hatta mukavele gereğince bulmuş olduğumuz kaynaklardan tedarik etmemize imkan sağlanması gerekirdi.

Özellikle özelleştirme ameliyesinden, yani %22 hissenin halka satılmasından ve en büyük ortak durumuna geldikten sonra, daha katı davranmaya, Teletaş'ı Türkiye içinde ve dışında kendi rakipleri gibi görmeye başlamışlardır. Buna ilaveten, kurulan İcra Komitesi vasıtasıyla bazı faaliyetlere karışmak, kendilerince uygun görmedikleri bir takım araştırma projelerini engellemek ya da elde edilecek sonuca Teletaş'ın sahibi olmayacağı bazı araştırma projelerini fason olarak yaptırtmak için çeşitli teşebbüsleri olmuştur.

Zaman içerisinde Konut Fonu ve Kamu Ortaklığı İdaresinin sahip olduğu %18'lik hissenin satılması gündeme gelmiş ve yerli ortakların bir kısmı özellikle Vakıflar Bankası bunda istekli görünmüştür. Ama zaman içinde, PTT'nin tutumu yüzünden, şirket ödeme zorlukları içerisinde kalmaya başlayıp da bankalara borçları büyüdükçe ve kâr dağılmada zorlandıkça, şirkete ilgi yavaş yavaş azalmaya başlamıştı Bunun düzeleceği hususunda ortakları ikna etme çabalarım pek sonuç vermedi.

Bu arada bir gün STFA'yı temsilen Yönetim Kurulunda bulunan Mükrem Erkin ile birlikte o sıralarda STFA'da yetkili yönetici durumunda bulunan Eser Tümen'i ziyarete gittik. Orada STFA mensubu olan arkadaşım rahmetli Fikret Öncel de bulunuyordu. Bu konuyu kendilerine açtım. O tarihten %7'lik hisseye sahip olan STFA'nın Kamu

Ortaklığı İdaresinin hisselerini tek başına, ya da bir yerli ortakla birlikte satın almasının çok uygun olacağını, çünkü diğer ortaklara kıyasen, sanayici hüviyetine en yakın durumda olan müessesenin STFA olduğunu, zaman zaman meydana gelen dar boğazların geçici olduğuna inandığımı, burada yabancı ortakla bu şekilde bölünmüş bir görünümde değil, tam bir denge sağlayabilecek bir yerli sermayenin bulunmasının çok yararlı olacağını anlattım. Fakat bu teşebbüsümünden, zannediyorum STFA'nın kendi iç problemleri dolayısıyla, bir netice çıkmadı.

Bu arada yabancı ortak da boş durmuyordu. Çeşitli teşebbüslerde bulunuyordu. Nihayet bir heyet halinde Turgut Özal'ı Cumhurbaşkanı olmasından kısa bir süre önce ziyaret ettiklerini, Kamu Ortaklığı hisselerini satın almak istediklerini bildirmişler Turgut Özal da kendilerine "*Siz hele Devlet Planlama Teşkilatına bir müracaat yapın*" demişti. Bu isteğe hayır dememesi, hatta takip edilecek yolu göstermiş olması, bir teşvik ve kabul anlamını taşıyordu. Bunu öğrenince yine Turgut Özal ile bir temas aradım. Vaktiyle kendisi ile yapmış olduğum konuşmalarda söylediklerimi tekrarladım. Türkiye'de telekomünikasyon alanında üç büyük firma bulunduğunu, bunlardan ikisinin, Netaş ve Siemens'in, zaten tamamen yabancı sermaye kontrolü altında bulunduğunu, bir örneğin de Türk sermayesinin kontrolü altında olan bir şirket halinde bulundurulmasının bir başka model oluşturacağını, iki farklı modelin birbirini çeşitli konularda Türkiye için olumlu yönde etkileyeceklerini ifade ettimse de, bunlara karşı hep suskun kaldı ve bu konuda isteğim doğrultusunda bir teşebbüsde bulunmayacağını belli etmiş oldu.

Bu beni fena halde sarsmıştı. Esasen gerek Yönetim Kurulu, gerekse İcra Komitesi toplantılarındaki gergin hava, devamlı stres altında kalmama sebep oluyordu. Giderek hep amacını taşımış olduğum yeni işler, yeni şeyler yapma hususundaki inisiyatifimi kaybeder hale geldiğimi, artık bu şirket içerisinde oluşmasına katkıda bulunduğum misyonu izlemenin mümkün olamayacağına karar verdim. Bu arada Mr. Cornu benim muhalefetimi yumuşatmak amacıyla Türkiye'ye beni ziyarete geldi ve Teletaş'ın Alcatel ile entegre olmasıyla Teletaş'ın, diğer Alcatel ortağı şirketler gibi, muayyen konularda söz sahibi, bağımsız, doğrudan Alcatel'e bağlı bir şirket durumuna geçeceğini, kendi ürünlerine sahip olduğu gibi Alcatel'in sahip olduğu bütün teknolojilere ulaşabileceğini ifade etti. Daha sonraki gelişmeler bütün bu sözlerin lafta kaldığını göstermiştir.

Şirketle olan mukaveleme göre bitiş tarihinden en az iki ay önce ayrılacağımı bildirmem gerekiyordu. Aksi halde mukavele bir yıl daha uzuyordu. Bir Yönetim Kurulu toplantısında artık görevden ayrılmak istediğimi belirterek bu şirkete çok emeğim geçtiğini, ona herhangi bir zarar vermek istemediğimi, şayet arada geçen süre içinde Genel Müdürlük pozisyonunun doldurulmaması gibi bir durumla karşılaşılırsa, çok uzun olmayan bir süre daha, istek üzerine Genel Müdürlüğü sürdüreceğimi ifade ettim. 1989 yılı Mart ayında görevden ayrılmam gerekiyordu. Rica üzerine Haziran sonuna kadar göreve devam ettim ve sonra ayrıldım.

İstifam hakkında Cengiz İsrail ile yaptığımız görüşmede Genel Müdürlüğe devam için şartlarımın ne olduğunu sordu. Verdiğim cevapta Yönetim Kurulunun bir bütün olarak şirket çıkarları doğrultusunda

davranmasının sağlanması gereğini belirttim. Gerçekten yabancı ortak temsilcileri hep mensup oldukları şirketin menfaatlerini koruyacak yönde davranıyorlardı. Bunun küçük bir örneği de Vakıflar Bankası temsilcisi tarafından sergilenmekte idi. Sanki Yönetim Kurulunda bulunmasındaki amaç Teletaş'ın bütün kredilerini Vakıflar Bankasından almasının temini idi. Ray Sigortanın şirketle ilgisi de sigorta işleri ile sınırlı idi.

Aradan geçen bunca zamandan sonra görünen odur ki, Türkiye'de transmisyon sistemleri açısından hemen hemen bütün ülke ihtiyacını karşılayan yerli tasarımı ve buna dayanan üretim tamamen ortadan kalkmak üzeredir. Yeni hiçbir ilave yapılamamıştır ve Teletaş'ın kendisine ait özgün ürünleri, yani onun tarafından geliştirilip, üretilmekte olan ürünleri hızla azalmaktadır. Bir zamanlar dünya ileri teknolojileriyle gittikçe kapanmaya başlanmış olan fark yeniden hızla açılmaktadır. Bir vakitler büyük potansiyel arzede bulunan telekomünikasyon sanayimiz yeterli gelişmeyi gösterememektedir. Bunun canlandırılabilmesi ve yeniden hayata kazandırılabilmesi için yapılan bazı teşebbüslerin hiçbirisi başarılı şekilde sonuçlanamamıştır.

1993 yılı Ağustosunda Kamu Ortaklığı İdaresi, STFA ve Ray Sigortaya ait hisse senetleri toplamı yaklaşık 26 milyon ABD dolarına satılarak Alcatel'in şirketteki hisse oranı %65'e ulaştı.

Aşağı yukarı Teletaş ile aynı tarihlerde PTT-ARLA'nın kurulmasında örnek alındığını belirttiğim Telettra da Alcatel'e satılmıştır ve Alcatel bu şirkette sermayenin yüzde yüzüne sahip bir konuma gelmiştir. Ancak, Teletaş sahip olduğu özgün ürünlerin tamamını bu satış sonrasında kaybeder ve Alcatel grubu içerisinde ikinci sınıftan da

aşağıda bir duruma getirilirken, Telettra, Alcatel içinde muayyen bir ürün grubunun sahibi konumuna gelmiştir. Gerçekten Alcatel içinde SEL ve hatta BTM gibi ileri teknoloji kullanan ve yeni geliştirilmiş ürünlere sahip şirketler bulunmasına rağmen, Alcatel Telettra, Ürüne Yönlendirilmiş Yönelim sisteminde transmisyon cihazları grubunun başına geçirilmiş ve Telettra ürünlerinin daha geniş bir alanda pazarlanması imkanına kavuşmuştur

Bu sonucun alınmasında, bizatihi firmanın değeri ve yöneticilerinin mahareti kadar, ülke çapında uygulanan siyasetin, İtalya'nın Telettra'ya sahip çıkmasının büyük rolü olmuştur. Türkiye'deki uygulamada bu iş tamamen tersine cereyan etmiş Teletaş'a, ortakları dahil, hiç kimse sahip çıkmamış, ikinci kademe özelleştirilmesi basit bir alışverişten ibaret bir şekilde gerçekleştirilmek suretiyle, Alcatel'e açılan bir ithalat penceresi durumunda şahsiyetsiz, özgün ürünsüz bir şirket yaratılmıştır.

Gerçekçi düşünülduğünde, 1993 yılında Telettra ve Teletaş'ı aynı seviyede şirketler olarak görmek mümkün değildir. Telettra'nın, Alcatel camiası içerisindeki konumunun daha üst bir seviyede olması, daha çok özgün ürününü devreye sokabilmesi çok doğaldır; çünkü, bu iki şirket arasında en az 20 yıllık bir yaş ve tecrübe farkı mevcuttur. Ayrıca, içinde bulunmuş olduğu ülkeden, birinin Türkiye'de, diğeri İtalya'da bulunmasından kaynaklanan farkların olması da doğaldır. Ama neticede özelleştirilen iki şirket arasındaki fark o denli büyümüştür ki, Teletaş'ın bunu hak ettiğini söylemek mümkün değildir (...)



Özal'ın Ziyareti

Not: "Bundan sonrasında da ben özetleyeyim. 1994 yılında, gençlerin dışında tüm eski Teletaş'lılara yapıldığı gibi, beni de cebime bir miktar para koyup kapı dışarı ettiler. O günden beri Teletaş'ın değil kapısından içeri girmek, önünden bile geçmek istemiyorum. Ümraniye'deki binaları satın Dudullu'daki binalara taşındılar. Sanırım yabancı dostlarımız bu satıştan, hisseleri alırken ödedikleri parayı geri almış oldu. Değil eski Teletaş'lılara, Teletaş sözcüğüne bile tahammül edemediklerinden, şirketin ismi de Alcatel Telecom oldu. Teletaş sözcüğü ise altta bir yerlerde kaldı".

Yurdakul Ceyhun