

8. TELETAS'IN ÖZELLEŞTİRİLMESİ YA DA YOK EDİLMESİ

Şimdi size TELETAS'ın özelleştirilmesi öyküsünü anlatmaya başlamak istiyorum.

Bu olay aslında başlangıç itibariyle TELETAS'a yabancı ortak alınması söz konusu olduğu sırada tespit etmiş olduğumuz % 19 yabancı ortak payının % 39'a çıkarılması olayı ile iç içedir. Zira çeşitli münasebetlerle rahmetli Turgut Özal'la bir araya geldiğimizde bana müteaddit defalar “bak biz TELETAS'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 TELETAS'ın ilk firma olmasının sakıncalarını Türk telekomünikasyon sanayiinde TELETAS'ın, diğerlerinden farklı bir örnek teşkil edecek şekilde, bir süre daha bugünkü statüsünü korumasının faydalı olacağını dilim döndüğü kadar ifade ederdim.



Cumhurbaşkanı Kenan Evren'in TELETAS'ı ziyareti. 18 Ağustos, 1987.

Gene bu konuşmalarda TELETAS için özelleştirme deyiminin kullanılmasının da doğru olmadığını, çünkü TELETAS'ın PTT bünyesinden çıkarılarak bir anonim şirket haline getirilmesinin asıl özelleştirme örneği olduğunu, sermayenin evvela % 51'inin, 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.

Kaldı ki, o zamana kadar TELETAS 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, kar ediyordu, yatırımlarını yapıp ortaklarına kar dağıtıyordu, devlete vergilerini veriyordu ve devlete yük teşkil eden bir takım KİT'lerle mukayese edilmek şurada 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.

Ama kaybedilmesi ihtimali olan değerler, bunun çok ötesine geçebilirdi. Geçen zaman içinde bu söylenenlerin kanıtlandığı görülmüştür. Bunu baştan tahmin etmek zor gibi görülebilir, fakat işin içinde yaşayıp bazı grupların amaçları hakkında bilgili olunca bu o kadar zor olmuyor.

TELETAS'ın o tarihteki durumunun getirmiş olduğu bir takım sıkıntılar da yok değildi. Her şeyden önce, asıl müşterimizin TELETAS 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 koşulları 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 TELETAS Yönetim Kurulu'na da getirilir, diğer ortakların pek ilgi göstermedikleri 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 karşılamasının bazı çevreler tarafından olumlu bulunmaması idi. Bazı şirketlerin kayrıldığı 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 olmakta idi.

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 yönlere sürükleyebilecekleri bir ortamın yaratılmasının faydalı olacağına inanıyordum.

Cengiz İsrafil İşbaşında

Nihayet işlem bir hayli hızlandı. Gerekli kararlar çıkarıldıktan sonra TELETAS'daki PTT hisseleri, o tarihte Konut Fonu ve Kamu Ortaklığı İdaresi adını taşıyan teşkilata devredildi ve Yönetim Kuruluna da bu İdarenin Başkan Yardımcısı pozisyonunda bulunan Cengiz İsrafil girdi. O tarihte TELETAS 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 Başkanlığı'nı devam ettirdi.

Cengiz İsrafil, o tarihte ve daha sonra uzun süre kullanılan tabiriyle, rahmetli Özal'ın prenslerinden birisiydi. Amerika Birleşik Devletleri'nden getirilmişti. TELETAS'ın özelleştirmesiyle ilgili işleri, TELETAS ile herhangi bir işbirliği yapmaksızın kendi başına yürütmeyi tercih etti. Bir danışman firmayla anlaşma yapıldı. TELETAS'ın o andaki mali, finansal durumu bu firmaya inceletildi 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 olan PTT Biriktirme Yardım Sandığı, Vakıflar Bankası ve Ray Sigorta teşkil ediyordu. Bunların payları toplamı % 39 idi, bunun % 18'i Kamu Ortaklığı İdaresi elinde kalıyordu, 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 BTMC'e 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, başlangıçta bu hisse Konut Fonu Kamu Ortaklığı İdaresine verildi.

Bu değişikliklere paralel olarak yeni ana sözleşmede Yönetim Kurulu şu şekilde teşkil edilmekteydi: Yönetim Kurulu'nda altın hisse bir sandalyeye sahipti. Konut Fonu ve Kamu Ortaklığı İdaresi ile diğer Türk ortakların yani B grubunun üç sandalyeye sahip olmaları ön görülüyordu. 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 Kurulu'na üye seçebilmeleri için genel kurulda en az % 5'lik bir oranla temsil edilmeleri gerekmekteydi. Bunu temin etmenin güçlüğü üzerinde uzun müzakereler yapıldı ve bir ara C grubunu Genel Müdür'ün temsil etmesi hususu öne sürüldüyse de bu fikri yabancı ortağa kabul ettirmek mümkün olmadı, sonunda vaz geçildi.

Bu arada personele, uygun şartlarla, bir miktar hisse senedi satılması karar altına alındı. Bunun için yanlış hatırlamıyorsam 3 milyar TL'lik bir fon ayrıldı. Bu 3 milyarlık fon mevcut personel arasında eşit olarak paylaştırıldı ve karşılığı kadar hisse senedi personele, bedeli 3 sene içerisinde ödenmek üzere, tahsis edildi. Bedel, her yıl şirket karından bu hisseler düşen paylar karşılığında ödeniyordu ve bedelin tamamı ödeninceye kadar hisse senetlerinin dağıtımı yapılmıyordu.

Daha evvel kurulmuş olan TELETAS 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 TELETAS'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 TELETAS 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 hissenin satışı ile ilgili özel hükümler bulunuyordu. % 18'lik hissenin, satışında diğer yerli ortaklara öncelik tanınıyordu. Bu hisseler satışa çıkarıldığında evvela bu hissedarlara teklif edilecek, olumlu cevapları 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 İdaresi'nin hisseleri mevcut sermayenin % 3'ünün altına indiği anda ortadan kalkacak ve adı bir C grubu hisseye dönüşecekti. Altın hisseyi Yönetim Kurulu'nda temsil eden üye Genel Kurul'da şirketin amaç ve iştigal konusunda değişiklik yapılması girişiminde veto yetkisine sahipti. Bu hisseyi Yönetim Kurulu'nda temsil eden Kamu Ortaklığı İdaresi'nden Süleyman Yaşar'a "*altın çocuk*" diye takılırdık.

Bütün bu değişikliklerden sonra şirketin yeni ortak kompozisyonu ve yeni ana sözleşmesi ile Genel Kurul'un toplanması aşamasına gelindi. TELETAS çalışanları olarak TELETAS Personeli Eğitim ve Dayanışma Vakfı'ndan iki kişi Yönetim Kurulu üyesi adayı olarak tespit edildi. Bunlardan birisi Ersen Kınayyigit diğeri de Enver İbek idi. Bekleniyordu ki, C grubu % 5'lik nisabı sağladığı takdirde, bunun içerisinde ağırlıklı grup olarak Vakıf kendi adaylarını seçtirebilsin. Gene ana sözleşmeye göre A, B, C grupları Genel Kurul'da kendilerine ayrılan bir zamandan faydalanarak aralarında toplantılarını yapabileceklerdi. Genel Kurul'da C grubunun gerekli nisabı sağladığı tespit edildiğinden kendi içindeki toplantısını yaptı ve kendisine düşen iki Yönetim Kurulu üyesi ve bir murakıp adayını tespit etti. Bu adaylar Genel Kurula teklif ediliyordu. Ancak Genel Kurul diğer ağırlıklı ortakların, yani A ve B grubu hissedarlarının oylarıyla, ki önceden bunun tedbirinin alınmış olduğu anlaşılıyordu, Ersen Kınayyigit'i desteklediler, fakat Enver İbek'i desteklemediler.

Burada Enver İbek'in şahsına karşı bir tutum yoktu. Temin edilmek istenen, eski Yönetim Kurulu üyelerinin yeni Yönetim Kurulu'nda da görev almalarının sağlanmasıydı. Eski Yönetim Kurulunda bu ortakların birer Yönetim Kurulu üyesi ile temsilieri sağlanmıştı. Bu defa bir üyelik Kamu Ortaklığı İdaresi'ne tahsis edilince B grubunun diğer ortaklarına iki üyelik kalıyor ve bu da eski üyelerden birisinin Yönetim Kurulu dışında kalmasını gerektiriyordu. Bu da Vakıflar Bankası temsilcisi olan Rauf Ergüven idi. Cengiz İsrail, zannediyorum bu hususta kendisine söz vermişti. Bu sebeple, gerek yabancı ortağın, gerekse diğer ortakların temsilcilerinin Enver İbek lehinde oy kullanmalarını önledi. Birkaç tur yapılmasına rağmen seçim sonuçlanamadı. Bunun üzerine işin çıkmaza girmekte olduğunu görerek toplantıya ara verilmesini istedim.

Cengiz İsrail, yabancı ortakların temsilcisi Mr. Van Passel ve Vakıf yöneticilerini toplayarak bu meseleyi bir kere de aramızda müzakere etme imkanını sağladım. Bu toplantıda Cengiz İsrail ve Van Passel, Rauf Ergüven hususunda ısrarlı oldular. Fakat gelecek yıl bunun düzeltileceğini ve Enver İbek'in seçileceğini vaat ettiler.



Cengiz İsrail ve Eşi , F. Yücel

Aslında bu bir hukuki sorun idi. Bizim ana sözleşmeyi tefsirimize göre Genel Kurul'un bir grubun göstermiş olduğu adayı seçmemesi olamazdı. Bu sadece bir formaliteden ibaretti. Eğer buna yetkili merciler nezdinde itiraz edilseydi, yürütme durdurulabilir ve Yönetim Kurulu bir eksik Yönetim Kurulu üyesiyle vazifesine devam ederdi, yani Rauf Bey'in Yönetim Kurulu üyeliği gerçekleşmezdi. Belki de bütün Yönetim Kurulu seçimi iptal edilebilirdi. Genel Kurul toplantısını yinelemek gerekebilirdi. Bütün bu muhtemel olayların şirket için olumsuz etkiler yapması kaçınılmazdı. Bundan çekindiğim için bu konuda fazla ısrarlı olmadım ve bana bu şekilde davranmayı öneren arkadaşlarımı da teskin ettim.

Neticede C grubuna aday olarak Rauf Ergüven teklif ettirildi ve seçildi. Enver İbek için verilen söz de onca kişi önünde söylenmiş olmasına karşın, daha sonra Cengiz İsrail tarafından inkar edildi. Genel Kurulu takiben yapılan Yönetim Kurulu toplantısında Yönetim Kurulu Başkanlığı'na Cengiz İsrail seçildi.

Ana sözleşmeye göre, bir İcra Komitesi seçilmesi imkanı mevcuttu. Bu İcra Komitesi'nin devreye sokulması istendi, buna ait bir tüzük hazırlanmak suretiyle İcra Komitesi'nin çalışma şekli, yetki ve görevleri, teşkili, tanımlandı. İcra Komitesi Genel Müdüre ilaveten biri A grubuna biri de B grubuna mensup iki Yönetim Kurulu üyesinden meydana geliyordu. Kararlarını ittifakla almak mecburiyetindeydi. İttifak sağlanamadığı takdirde konu Yönetim Kuruluna getiriliyor orada karara bağlanıyordu.

İlk İcra Komitesi'ne hatırladığım kadarıyla, B grubundan Mükrem Erkin, A grubundan da Pierre Van Raemdonck seçildi. İcra Komitesi kurulması amacının, Genel Müdürü, dolayısıyla şirket yönetimini biraz daha yabancı ortağın kontrolü altında tutmak olduğu açıktı. Aslında ben bazı kararların hızlı alınmasını teminen İcra Komitesi kurulmasına taraftardım. Hatta bunu, şirket yeni kurulduğu sırada, teklif etmiş ve maalesef Yönetim Kurulu üyelerinin bu konuyu iyi anlamamaları dolayısıyla kabul ettirememiştim. Fakat bu defa amaç, kararlarda sürati temin etmekten ziyade, Genel Müdür'ün yetkilerini kısıtlamak ve onu kontrol altında tutmaktı.

Konunun konuşulduğu Yönetim Kurulu toplantısında bunu bir triomvira olarak nitelemiştim. Buna itiraz edildi, amacın bu olmadığı ifade edildiyse de tatbikat benim haklı olduğumu gösterdi. 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 kooperatifinin temel atma töreninde konuşurken

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 santralı geliştirilmesinin artık zamanı geldiğine karar vermiştik. Çünkü Sistem 12 üzerinde kazanılan tecrübeler bunun yazılımlarına bir ölçüde katkıda bulunmaya başlamanız, model santral üzerinde yapılan modifikasyon uygulamaları bize cesaret veriyor ve girişim hususunda uygun noktaya geldiğimizi söylüyordu. Evvela küçük çapta bir çalışma grubu teşkil ettik. Amaç 3 kademede bir sayısal santral ailesi meydana getirmektir. Bunlardan ilki 250 aboneye kadar hizmet verecek olan bir küçük santraldi. Diğer, 250 ile 2 hatta 3 bin hatta kadar çıkabilen bir santraldi. Bundan sonraki kademeyi başlangıçta planlanmak mümkün değildi, fakat buradan büyük santral hüviyetindeki santrallere 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 santralleri (PBX) ve PC (*personel computer*) geliştirilmesi de mümkündü.

Küçük hat kapasitelerinde Sistem 12 ekonomik olmaktan çok uzaktı. Bilhassa, 0 - 250 hatlık santraller için, bu alanda çalışmak üzere geliştirilmiş, buna optimize edilmiş olan santrallerle 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 santraller mevcuttu ya da bu tür santraller geliştirmek üzere çalışmalarını 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 santrallere doğru büyük bir talep patlaması beklenmekteydi. Bu konuyu daha önce de dile getirmiş ve BTMC'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.

Levent Santralı en verimli çağında bir trafik kazası ile aramızdan ayrılan Mustafa Aktekin'in bir bebeğidir. Mustafa TELETAŞ'a katıldığında, onu bir süre Belçika'ya Sistem 12 eğitimi için yolladık. Döndüğünde Mustafa çok mutsuzdu, BTMC'nin ne yaptığını bilmediğini, kendisinin ise, onlarınkinden daha iyisini yapabileceğini söyleyip duruyordu. Ben pek ciddiye almamakla birlikte, gizlice küçük santral projesini başlattık. Mustafa da bu işten pek mutlu olmuştu.

Gel zaman git zaman, olay BTMC tarafından duyuldu. Bu arada onlar da Sistem 12'ye, J-rack adını verdikleri yeni bir eklenti yapmışlar ve bize

tanıtmak için TELETAS'a geliyorlar. Sunumları öğleden sonra olacak, öğlen yemeğinden önce de şu bizim gizli projeyi görmek istediler. Mustafa aldı eline sazi, anlattı tüm yaptıklarını ve yapacaklarını. Aralarında bayağı üst düzeyden de birinin bulunduğu (adı Pole olabilir mi?) BTMC'ciler bir iki soru sorup sustular.

Öğlen yemeği yiyoruz, o kişi "Biz buraya boş yere gelmişiz, öğleden sonra anlatacağımız tüm yenilikleri aşağıda Mustafa bize anlattı!" demez mi! O kişi çok akli başında bir mühendis idi. O gece de birlikte olduk. Selim Sarper de vardı. Olası çok güzel işbirliğinden söz etti. Mustafa'ya hayran kalmıştı. Ama gel gör, BTMC'nin amacı üzüm yemek değil, bağcıyı dövmek olduğundan, öylesi bir işbirliği bildiğim kadarı ile hiç olmadı.

Bu temaslarımızdan uzun bir süre sonra Alcatel içerisinde SEL, Alcatel, ve BTMC 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 yemekte 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 santralımızı geliştirmemiz gereğini ortaya çıkarmış bulunuyordu. Bu konu ile yapılan çalışmaları bir gizlilik içinde yapmak, yabancı ortaktan gizlemek mecburiyetinde hissediyorduk kendimizi. Projenin yürütülmesini önlemleri hususunda çeşitli yollar denemelerinden endişe ediyorduk. Benzeri konular Yönetim Kurulu'na getirildiğinde tatsız, insanı bezdirici, münakaşalar yapıyordu. Bu itibarla, yapılan çalışmaları bir ölçüde gizli olarak yürüttük, fakat çalışma grubunu giderek büyütmek gereği bir noktada bu gizliliğin kaldırılmasına sebep oldu.

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

Alcatel kendi santrallerinin tarafımızdan imalini talep etti. Yapılan inceleme sonunda Alcatel şartları ile üretilecek bu santrallerin Türkiye'deki benzerleriyle fiyat açısından rekabet etme şansı olmadığı görülmüyordu. Fransızlar santrallerinin özellik ve kalitesinin bu fiyat farkını karşılayacağını iddia ettiler. Ben kendilerine şu teklifte bulundum. "Bu iddianızda ısrarlı iseniz, bize toplam birkaç bin hat tutarında çeşitli 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.

Bu arada yatırımlarına teşvik alan özel sektör ve kamu kuruluşları, özellikle oteller, PBX santrallerini gümrük vergisi ödemededen ithal ediyor ve böylece yerli sanayinin pazar payını küçültüyorlardı.

Levent’in 1. kademesinin (0 - 250 hat) geliştirilmesi tamamlandı. PTT ve Türk Telekom bu santrallerden 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 girişildi. Zaman zaman çeşitli modifikasyonlara ihtiyaç göstermesi, PTT talepleri sebebiyle uzun zaman alan bu geliştirme projesi nihayet başarı ile sonuçlanarak TELETAŞ yeni bir özgün ürüne kavuştu.

PTT’yi Anlayabilmek Artık Mümkün Değildi

PTT’ye sevk edilen ürün ve verilen hizmetlere karşılık yapılan ödemelerdeki yavaşlık ve bunun giderek artması, TELETAŞ ve diğer PTT müteahhitlerine güç zamanlar yaşatmış ve büyük zararlar vermiştir. Başlangıçta ödemeler birkaç ay gecikmeyle yapılmakta iken zaman içerisinde altı aya, sekiz aya ve bir seneye kadar çıkmıştır. PTT yaptığı yatırımları devletten hiçbir destek almadan kendi öz kaynakları ile sağlıyordu ve giderek imkanlarını aştığı görülmekteydi. Buna rağmen, bir taraftan yöneticilerin hırslı tutumları, diğer taraftan hükümetten gelen baskılar ve istekler karşısında yatırım tutarları her yıl biraz daha artıyordu.

Başlangıçta temin edilmiş olan Belçika Hükümet kredisi (aynı şey NETAŞ için Kanada Hükümet kredisi olarak mevcuttu) yoluyla PTT için yapılacak imalatla kullanılan malzemeyi getirmek imkanını sağlıyordu. Bu kredi için borçlu olan, hazine garantisi ile PTT Genel Müdürlüğü idi. Bu imkan nakit ihtiyacını bir ölçüde azalttığı için büyük fayda

sağlıyordu. Fakat bir noktadan sonra bu hükümet kredisi tükendi ve PTT hükümetten gelen istekle bu krediyi yenilememeye karar verdi.



TELETAŞ'ın etkinliklerinden bir kutlamada Ayşe.

Bu halde imalatla kullanılan ithal parçaların lisansör ve bunun dışındaki firmalardan nakit para ile temini TELETAŞ ve NETAŞ'a yüklendi. Bu durum şirketlerin nakit hususunda büyük açıklar vermesine ve bankalara büyük ölçüde borçlanmasına sebep oldu.

Burada hazinenin garantisiyle temin edilmiş olan Belçika Hükümet kredisinin biraz daha erken bitmesine sebep olan bir olayı nakletmek istiyorum. Yukarıda BTMC'in Venturer tipi telefon makinesi imalatına geçişimizi anlatmıştım. Mr. Cornu ile başbaşa yaptığımız pazarlıkta BTMC'den ithal edilecek parçaların toplam fiyatını 20 \$'ın altına indirmeyi başaramamıştım. Buna daha Türkiye'den tedarik edilecek parçaları ekleyecek ve işçilik ilave edecektik. Bu telefonun bize maliyetinin 30 \$'ın altına düşürülmesi mümkün görülüyordu. Yegane ümidimiz, PTT'nin bu yüksek kaliteli ve şık telefona, alıştığı fiyatlardan bir miktar daha fazla ödemeye razı olması idi. Bu makinelerin satışından kar elde etmek söz konusu değildi. Zararı en aza çekme gayreti içinde idik. Telefonları santralin bir parçası addediyor ve paçal içinde problemi halletmeyi düşünüyorduk. PTT'yi daha yüksek bir fiyata razı etmek şurada dursun, imalata başlayıp bir iki teslimat yaptıktan kısa bir süre sonra PTT mevcut fiyatları da düşürdü. Bu durum santral artı telefon

makinesi kombinezonunun kendini kurtarma imkanını da tehlikeye sokuyordu.

Biz de bir süre daha PTT ihtiyacını karşılamaya devam ettik, fakat imalat miktarını önemli surette düşürmüştük. Bu arada kendi makinemizi tasarlayıp üretimi için hazırlıklarını yapmaya başlamıştık. PTT, beklediğinden daha az sayıda telefon makinesi vermemizden hiç memnun kalmadı. Santraller hazır olmasına rağmen makine eksikliği dolayısıyla abone kaydı yapamadığından, hatta, kaydettiği aboneleri işletmeye veremediğinden şikayet ediyordu. Aslında bu şikayetinde haklıydı. Biz de kendilerine durumu açıkladık. Venturer ve santral ürünleri parça fiyatlarının ellerinde olduğunu bu parçaların krediden geldiğini belirterek bütün maliyet hesaplarını gösterdik ve PTT'nin tespit ettiği fiyata bu makinenin temin edilmesinin mümkün olmadığını, makine açığının bir süre iç piyasada üretim yapan diğer firmalardan karşılanmasını teklif ettik. Esasen yeni bir makinenin imalatı hazırlıkları içinde olduğumuzu ifade ettik. PTT bütün bu açıklama ve ikna gayretlerinden etkilenmedi ve ceza olarak TELETAS'ın santral faturalarını da tasdik etmemeye başladı.

Yeni makinemizin imalat hazırlıklarını sürdürürken bir ara bir mühendisimiz, Hilmi Erdoğan, ilişkide bulunduğumuz dış firmalardan birisi nezdine vazifeli olarak bulunduğu sırada, BTMC'in o firmaya bazı telefon parçaları sipariş ettiğini, bunun da PTT'nin vaki bir siparişi üzerine yapıldığını öğrenmişti. Biraz araştırınca bunun doğru olduğu anlaşıldı. PTT, BTMC'ye 250 bin adet Venturer tipi telefon sipariş etmişti. Bunun için mevcut hükümet kredisi kullanılıyordu. Bu, kredinin küçümsenmeyecek bir bölümünün eksilmesine sebep oluyordu. Daha önemli ve ilginç olanı ise PTT'nin bu telefonlar için BTMC'ye ödediği fiyat, gümrüğü de göz önünde tutulduğu taktirde, bize ödediğinin bir hayli üstünde idi. Diğer yandan BTMC'nin satış fiyatı ise bize sattığı bir kısım parça fiyatını makul gösteremeyecek düzeyde idi.

Bu olay, bu tür ilişkilerde arada kalanın karşılaşması ihtimali olan davranışlara tipik bir örnektir. Bu sebeple kendimi zaman zaman sandviç içinde kalan peynir gibi hissetmişimdir.

Daha sonra, geliştirdiğimiz Hitit telefonu ortaya çıktı, PTT'ye bir iki sevkiyat yapıldı. O tarihlerde AT (Avrupa Topluluğu) yeşil sayfalarında telekomünikasyonda uç cihazların özelleştirilmesi kararı neşredilmişti. Bunun için tanınan süre 1993'e kadardı. Örneğin Alman PTT İdaresi bunu 1993'de uygulamayı kararlaştırmıştı. Diğer AT üyeleri de buna benzer programlar yapmışlardı. PTT Genel Müdürlüğü ise ani bir kararla telefon makinelerini özelleştirdiğini ilan etti (Yıl 1988). Artık aboneler kendi telefon makinelerini istedikleri yerden satın alabileceklerdi.

Bu makinelerin 20 - 25 yıl önce yapılmış bir şartnameye uygun olması aranıyordu. Bu şartnameye göre telefon makinesi olması iddiasında olan her cisim bu maksatla PTT şebekesinde kullanılabilirdi. Nitekim PTT tarafından bu şartnameye uygunluğu tespit edilen makineler listesinde yok, yoktu. Ama henüz Hitit dahil edilmemişti. PTT verdiği bütün siparişleri de iptal etti. PTT siparişlerine güvenerek stokumuzda önemli miktarda telefon parçası bulunuyordu. Bir taraftan bunları piyasaya küçük partiler halinde satarak eritmeye çalışırken, diğer yandan PTT şartnamesini olması gereken hale getirmek ve uygunluğu önceden tasdik edilmiş telefonlar listesini kısalttırmak gayretini sürdürüyorduk. Bunu hiç bir zaman tam anlamıyla başaramadık.

TELETAŞ'ın, PTT'den alacaklarını tahsil etmesi ve finans durumunu iyileştirebilmesi için çeşitli teşebbüsleri olmuştur. Bunlardan birisinde, rahmetli Turgut Özal'ın Kıbrıs'ı ziyaret ettiği bir tarihte, yurt dışında görüşmenin yurt içinde görüşme sağlamaktan daha kolay olduğunu önceki tecrübelerimden tespit etmiş olduğum için, atlayıp Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'ne gittim ve Girne'de kaldığı Dom Oteli'nde kendisini beklemeye başladım. Bir süre sonra yaptığı ziyaretlerden ve merasimlerden sıcak Kıbrıs ikliminde kanter içinde dönmüşken otelin kapısında kendisini karşıladım.

Rahmetli Turgut Özal arkadaşlığa büyük önem veren ve bunu davranışlarıyla her zaman gösteren bir insandı. Her defasında olduğu gibi, bu defa da beni iyi karşıladı. Koluma girip odasına götürdü. Semra Hanım yeni iç çamaşırı ile onu beklemekteydi. Bir taraftan o terden ıslanmış çamaşırlarını değiştirirken, konuşuyorduk. Zannediyorum bir ara oğlu Ahmet Özal da odaya girdi, benimle selamlaştı, sonradan ayrıldı.

O sıralarda temin etmiş olduğumuz bir sendikasyon kredisinin PTT için yürürlüğe sokulması hususunda ricaya gitmiştim. PTT'nin bunu kullanarak birikmiş borçlarının bir kısmını ödemesini talep ediyorduk. Not aldı, öylece ayrıldık, fakat bu teşebbüsten bir şey çıkmadı.

Güney Kore ve Malezya'nın ziyaret edildiği bir gezi sırasında PTT Genel Müdürü Emin Başer ile birlikte Seul'de kaldığı otelde Turgut Bey'le randevu alarak dairesinde görüşme fırsatı bulduk. Emin Başer de bir taraftan kendisinden istenenleri yerine getirebilmek, diğer taraftan müteahhitlerine borçlarını ödeyebilmek için kaynağa muhtaçtı. Amacımız bu konuyu görüşmek idi. Fakat Turgut Bey bu sıkıntılı konuya girmek istemedi, hep kendisi konuşarak başka konuları gündeme getirdi, dairede bulunan diğer kişiler de bunu kolaylaştırıyorlardı.

Dönüş yolunda, uçakta Veysel Atasoy ile durumu konuştuk. O da durumdan şikayetçi idi. Ben üçümüzün birlikte Turgut Bey'e giderek meseleyi görüşmemizi teklif ettim. Veysel Bey 'Siz gidin, görüşün.' dedi. Bunun üzerine biz de görüşmekten vaz geçtik. Böylece bir imkan kullanılamamış oldu. Fakat ben kendimizi göstermekle, özellikle Seul'deki ziyaretimizle konuyu hatırlatmış olduğumuzdan eminim.

Bundan bir süre sonra, gene böyle iyice sıkıştığımız bir dönemde Turgut Bey'in İstanbul'da bulunduğunu öğrendim. Orduevinde kalıyordu, kendisiyle görüşmek istediğimi ilettim. Randevu aldım, bana Orduevi'nde randevu verdi. Cengiz İsrafil de ziyaretten haberdar idi ve bu görüşmeye katılmak istedi, itiraz etmedim. Bu randevu, hatırladığım kadarıyla, eski siyasilerin siyaset yapmaktan kısıtlanmaları ile ilgili, referandumla sunulmuş olan Anayasa maddesinin değiştirilmesiyle ilgili referandumun yapılacağından bir kaç gün önceydi. Harbiye'deki Orduevi'ndeki odasında, ki bir hayli kalabalıktı, "hayır" kampanyasını yürüten ANAP'lıların başını çeken Güneş Taner'in bulunduğunu hatırlıyorum. Sırtında "no no" yazan tişörtü bulunuyordu ve piyasadan hayır anlamını temsil eden kahverengi güzel dolmakalemler bulmuştu. Bunları Turgut Bey'e gösteriyor ve televizyonda yapacağı konuşmada bu kalemi kullanmasını öneriyordu. Hatırlanacağı üzere, Turgut Bey televizyonda, kalemini seyredenlerin gözünün içine sokar gibi uzatırdı.

Bizim konumuz bunlardan çok farklı idi. Sıkıntılarımızı anlattım. Cengiz İsrafil söze hiç karışmadı. Sadece kendisine o sıralarda özelleştirilen başka bir takım şirketlerin durumu ile ilgili olarak Turgut Bey'in sorduğu suallere cevap verdi. Konu dağılıyordu, ben sıkıntımı bir şekilde belli ettim. Turgut Bey, "Sen bizim iş ne oldu demek istiyorsun değil mi?" diye bana takıldı. Tabiatıyla bunun cevabı evet idi. En kısa zamanda konuyla ilgileneneğini vaat etti, biz teşekkür edip ayrıldık. Ama bu ziyaretten de bir netice çıkmadı.

Artık TELETAS'ın ve benzeri şekilde NETAS'ın nakit durumları fevkalade kötü hale gelmiş bulunuyordu. O günkü Dolar - Türk Lirası paritesine göre TELETAS'ın alacağı 100 milyon doların üstüne çıkmıştı. Ben temas etmiş olduğum muhtelif kimselere şaka ve ciddi yollu bu meblağın iki ülke arasında harbe sebebiyet verecek bir meblağ olduğunu, bizim gibi orta büyüklükteki bir Türk şirketinin buna dayanmasının mümkün olmadığını, dilim döndüğü kadar ifade etmeye çalışıyordum. Bu yolda Hazine, PTT, Ulaştırma Bakanlığı nezdinde yaptığım çeşitli teşebbüsler bir türlü bir sonuca ulaşamıyordu.

Bir defasında iki şirket ilgilileri NETAS'ın Genel Müdürü Brian Damrel, yanında rahmetli arkadaşım NETAS Yönetim Kurulu üyesi Yavuz Kireç, ben ve Enver, PTT Genel Müdürü Emin Başer'le birlikte Ekrem

Pakdemirli'ye gittik. Durumu Ekrem Pakdemirli'ye açıkladık. Zaten daha önce kendisine çeşitli şekillerde notlar, bilgiler gönderilmiş, şikayetler yapılmıştı. Orada iki firmanın vermiş olduğu rakamlarla Emin Başer'in verdiği rakamlar arasında büyük farklar olduğu ortaya çıktı. Biliyorduk ki, bizimkiler doğruydı. Ekrem Pakdemirli durumu kavramakla beraber "Hadi birlikte gidin de şu hesabı bir düzeltin" diye bizi PTT'ye gönderdi. Hep birlikte PTT Genel Müdürlüğü'ne gittik. Bu arada Ekrem Pakdemirli'ye giderken, ya da dönerken, pek iyi hatırlamıyorum, Emin Başer'le rahmetli Yavuz Kireç arasında gayet tatsız bir tartışmanın başladığını ve Emin Başer'in haksız bir şekilde Yavuz Kireç'i suçladığını hatırlıyorum. Neyse ki, meseleyi biraz gayretle kapatmaya muvaffak olduk.



*Yavuz Kireç ile bir TUSİAD toplantısında (16 Ocak, 1987).
Resmin arkasına bir not düşülmüş: BU BİR ÇIKMAZIN RESMİDİR!*

PTT'ye geldiğimizde, PTT rakamlarının hakikaten tamamen yanlış olduğu ortaya çıktı. Bir takım kalemlerin nazarı itibara alınmamış olduğunu, sadece PTT tarafından tasdik edilmiş faturaların hesaba alındığını, aylar evvel gönderilmiş olmasına rağmen hala incelemeye alınmamış faturaların bulunduğunu tespit ettik. Ama bu temas da sonuç vermedi. Fakat daha sonra sonuç alınmasında zannediyorum bu ve bundan evvel yapılmış olan ziyaret ve temasların büyük faydası olmuştur.

Bütün bu teşebbüslerin sonucunda, bir gün konu ile ilgili olarak Yüksek Planlama Kurulu'nun toplanmasına karar verildiğini öğrendik. Bu toplantıya ben de davet edilmişim. O tarihte Konut Fonu Kamu Ortaklığı İdaresi Başkanı olan Bülent Gültekin ve Cengiz İsrail ile

Cengiz İsrail'in ofisinde buluştuk ve Yüksek Planlama Kurulu'nun toplantısının yapılacağı yere gittik. Toplantı Kaya Erdem'in başkanlığında yapılıyordu. Rahmetli Adnan Kahveci, Ekrem Pakdemirli, Yusuf Özal toplantıya katılan bakanlar idiler. Bunun dışında PTT Genel Müdürü Emin Başer, Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarı ile Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarı Yavuz Canevi ekipleriyle birlikte orada bulunuyorlardı. Bunun dışında Kamu Ortaklığı ve Konut Fonu İdaresi Başkanı Bülent Gültekin, onun muavini olan Cengiz İsrail ve ben toplantıya iştirak ediyorduk.

Durum izah edildi. Bu arada bir taraftan Devlet Planlama Teşkilatı mensupları, bir taraftan da Hazine PTT'ye, yapılan planlara uymadığı için ağır tenkitler yönelttiler. PTT'nin plan program yapmasını bilmediğini, yanlış döviz değerleri kullandığını belirttiler. Emin Başer'in fevkalade sinirlendiğini ve bir ara "bari bizi Devlet Planlama Teşkilatı'yla Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı idare etsin!" dediğini hatırlıyorum. Bu arada Ekrem Pakdemirli de PTT'nin teknik alanda, iyi teknisyenlere sahip olarak iyi işler yaptığını ama gerçekten hesap kitap bilmediğini ifade etti.

Fakat hayretle de şu sözleri ilave ettiğini izledim. "Bu müteahhitler de hep ağlarlar ama daima bir çaresini bulurlar". Bu sözün çok olumsuz bir etki yaptığını hatırlıyorum. Fakat gerçekten Türkiye'de bürokrasi içerisinde hakim olan bir fikri aksettirmesi bakımından da tipik bir örnek teşkil etmektedir. Gerçekten, gerek PTT içerisinde, gerekse diğer devlet dairelerinde özel teşebbüse bu gözle bakan memur ve bürokratların sayısı küçümsenemez. Bu kişiler özel teşebbüsün hiçbir zaman doğruyu söylemediği, sıkıntılarını abarttığı, sıkıntısı varsa da buna nasıl olsa, öyle veya böyle, bir çare bulup bir şekilde halledebildiği kanaatinde dirler.

Ben TELETAŞ'ın müşkül durumunu, PTT'den alacaklarını, bankalara olan borçlarını miktarları ile belirttim. TELETAŞ ve benzeri müesseselerin Türkiye'de yüksek teknoloji kullanan çok az sayıda örnekler teşkil ettiğini bunlara bu şekilde davranmanın büyük haksızlık olduğunu ve Türkiye'ye zarar vereceğini, PTT'nin bu tür milli kuruluşları adeta sömürmekte olduğunu, bu kuruluşların bütün imkanlarını PTT'nin hizmetine verdiklerini, bu sebeple son yıllarda yatırım yapamaz, araştırma faaliyetlerini de kısma durumuna geldiklerini, gelişemediklerini, bunun zararlarının ilerde görüleceğini anlattım.

Kaya Erdem cevaben buna önem verdiklerini, zaten bu toplantının manasının da bu olduğunu ifade etti. Sonunda toplantı bizim konumuza ilgili olarak bitti. Bülent Gültekin, Cengiz İsrail ve ben toplantıdan ayrıldık.

Bu toplantının arkasından olumlu sonuçlar çıktı. PTT'ye kesin talimat verildi. Yatırımlarını dikkatli ve plana uygun bir şekilde, orada öngörülen hacim içerisinde kalacak şekilde yapması, her şeyden evvel müteahhitlerine borçlarını ödemesi istendi. Bu hususun dikkatle izleneceği belirtildi. PTT'nin bunların yerine getirebilmesi için, dış borçlarının Türk parası karşılıklarının PTT'den tahsilinin bir süre ertelenmesine karar verildi. Bu önlemler büyük bir ferahlık yaratmış ve PTT hakikaten bir süre disiplin altına girmiş, müteahhitleri de rahatlamışlardır. Bir süre sonra kontrol tekrar ortadan kalktı. Hükümet ve bakan değişiklikleri vb. sebeplerle tekrar eski hale döndü, ama bir süre olumlu etkileri kendisini hissettirdi.

Umut Dışsatımda mıydı?

TELETAŞ'ta ilk ihracat yapma girişiminde bulunduğumuz ülkelerden birisi Rusya Federasyonu olmuştur. Rusya geniş arazisi, büyük nüfusu ve telekomünikasyon hizmetlerinin çok yetersiz kalmış olması dolayısıyla telekomünikasyon cihazları sanayii için büyük potansiyeli olan bir pazardı. Ülkede telefon yoğunluğu sadece % 9 idi. Mevcut teçhizat da iyi çalışmıyordu. O sıralarda Rusya ile Türkiye arasında doğal gaz anlaşması yapılmıştı. Rusya'ya yapılacak ihracatın bir kısmının bedeli doğal gaz ile ödenecekti. Daha sonra Türk Hükümeti Rusya'ya Eximbank vasıtasıyla bir de kredi açtı.

Bu gelişmeler sırasında biz de ihracatçılar arasına katılmak gayreti içine girdik. Rus Büyük Elçiliği Ticaret Ateşesi B. Oleg Kurandin ile ilişkiye girdik. Karşılıklı ziyaretler başladı. Rusya dış ticaret şirketlerinden Mashpriborintorg'la temaslar başladı. Bu kuruluşun Genel Müdürü ve Moskova'da kuvvetli bir insan olduğundan söz edilen Bay Klimov bizi ziyarete geldi. Moskova'da tertiplenen Telekomünikasyon fuarına ve Türk ürünleri fuarlarına katıldık. Telekomünikasyon fuarı sırasında ben de Moskova'daydım. İçinde Mashpriborintorg'un da olduğu bazı ziyaretlerde bulundum. Fuarın açık olduğu öğleden sonraki saatlerde bütün ilgili devlet daire memurlarına ve işçilere izin veriliyor ve fuar girişinde uzun kuyruklar oluşuyordu. Ziyaretçiler anlaşılan fuarı ziyaret ettiklerini ve inceleme yaptıklarını kanıtlamak zorunda idiler ki, kataloglar, tanıtma broşürleri adeta yağmalanıyordu.

Nihayet Ruslar bizim PCM sistemlerimizle ve Sistem 12 ile ilgilenmeye başladılar. Bazı PCM teçhizatının o zamanki ismi ile Leningrad'da kullanılması söz konusu idi. Rusların şartnamesine göre cihazlarda bazı değişiklikler ve yeni geliştirmeler yapmak gerekiyordu. Bunlar yerine getirildi, numuneler Ruslar tarafından beğenildi. Moskova'da Rus PTT ilgililerine bir seminer düzenlendi. Lisan konusundaki güçlüğü gayet iyi Türkçe konuşan Oleg vasıtasıyla aşmaya çalışıyorduk. Bu arada bizim teknisyenler de Rusça teknik terimleri öğrenmeye başlamışlardı.

Özellikle Sermet Süer kısa zamanda Rusça'sını bir hayli ilerletti. Bu arada TELETAS kadrosuna Bulgar muhaciri Rusça bilen birini de kattık.

Bütün bu münasebetler sırasında Mashpriborintorg mensupları bize Rusya'ya bir şey satabilmek için bir şeyler de almak gerektiğini ima ediyorlardı. Bir gün önümüze Rusya'da imal edilen ölçü aletleri kataloglarını getirdiler ve bunlar içinden ihtiyaçlarımızı belirlememizi istediler. Bütün iyi niyetimize rağmen gayet eski teknoloji ile geliştirilmiş bu ölçü aletlerine kullanış yeri bulamadık. Bunları ithal edip piyasada satmak düşüncesi de muhtemel pazarın isteksizliği ile uygulamaya geçirilemedi.

Bu arada mevcut kredi ve doğalgaz kontenjanı içinde telekomünikasyon cihazları için bir yer açmaya çalışıyorduk. İsteğin Ruslar'dan gelmesi gerekiyordu. Onlar da ilaç, tüketim malları, gıda vb. şeyleri tercih ediyorlardı. Hatta planlamadan sorumlu Rus bakanın kendisine telekomünikasyon cihazından bahsedildiğinde irkilerek “Ne, telekomünikasyon cihazı mı? Biz Türklerden ancak izüm (üzüm'ün Rusça telaffuzu) alırız.” dediği söyleniyordu.

Bir ara kredinin dolduğu, bizim satış yapabilmemiz için kredinin genişletilmesi gerektiği ifade edildi. Muhatabımız Rusların telaffuz ettikleri rakam 2.5-3 M\$ idi. Bu amaçla Eximbank nezdinde görüşmelerde bulunduk.

Bir gün TBMM kulisinde otururken Kurtcebe Alptemuçin ile tanıştım. Sanıyorum o sırada Dışişleri Bakanı idi. Konuyu kendisine açtığımda “Peki ihraç ettiğimiz bu yüksek teknoloji ürünlerini Ruslar kopya ederlerse?” suali ile karşılaştım. Kendisine Ruslar'ın esasen bütün bu teknolojilere sahip olduklarını, oradaki problemin bu tür teknolojilerin ticari hale getirilmesindeki güçlüklerden kaynaklandığını, böyle bir tehlikenin söz konusu olmadığını anlatmaya çalıştım.

PCM cihazlarının Rusya'ya ihracında bir başka güçlük de COCOM²⁵ engelini aşılması idi. Yaptığımız incelemeye göre cihazlarımızda kullandığımız komponentler ve cihazın özellikleri bakımından COCOM'un yasak sınırları dışında kaldığını saptadık. Esasen Finliler yıllardan beri aynı cihazları Rusya'ya ihraç ediyorlardı. Bütün bu uğraşlardan sonra Rusya'ya beklentimizin çok altında 500 - 600 bin dolarlık bir ihracat sağlayabildik. Fakat ilişkilerimiz devam etti, bir ara Gürcistan'la da ilişkiler başladı, bu tür temaslar hep Rusların gözetiminde yapılıyordu.

²⁵ Coordination Committee for Multilateral Export Control.

Sistem 12 ihracatı BTMC'nin müsaadesine bağlı idi. Türk kredisi ve doğalgaz anlaşması BTMC'de bize bazı şartlara bağlı bir müsaade verme temayülü uyandırdı. Bir Belçika ziyaretinde BTMC'in şahinlerinden Mr. Stureyver verdiği brifingde bu şartları açıkladı. İhracat 100,000 hatla sınırlı olacaktı. Bizim mamullerdeki katkımız yapılan tarife göre % 15 mertebelerinde kalacaktı. Ayrıca henüz S12 için alınmamış olan COCOM müsaadesinin alınması gerekiyordu. Bütün bunları içeren yazılı bir teklif ise yakında bize ulaştırılacaktı. Ben cevaben yazılı teklifi inceleyip cevabımızı vereceğimizi, ancak % 15 yerli katkının Türk kredisi şartlarına uymadığını şimdiden belirtmem gerektiğini ifade ettim. Yazılı teklif hiç bir zaman bize ulaşmadı.

Santral Pazarı Küçülüyor

Sistem 12'nin seçilmesiyle sonuçlanan Türkiye'de ikinci sayısal santral kaynağının üzerinden uzun zaman geçmesine rağmen Siemens bu konu ile ilgili olarak ısrarından, çeşitli şekillerde PTT'ye ve hükümete baskı yapmak teşebbüslerinden vazgeçmedi ve Türkiye'ye bir üçüncü kaynak olarak EWSD santrallerinin girmesi hususunda ısrarlı oldu. Bir taraftan Siemens'in Türkiye mümessilliğinin başında bulunan Arnold Hornfeld, diğer taraftan Alman ilgililer bu konuyu sık sık gündeme getirmişlerdir. Sonunda Siemens'in bir üçüncü kaynak olarak Türkiye'de kullanılması ve PTT'nin kullanmakta olduğu santraller arasına EWSD'nin de katılması sağlanmıştır.

Bu konuya burada açıklık getirmek ihtiyacını duyuyorum. Zira bununla ilgili bir takım spekülasyonlar yapılmış ve bu üçüncü kaynağın Türkiye'ye getirilmesi yanlış bir takım sebeplere bağlanmıştır. PTT'nin mevcut iki kaynaktan memnun olmadığı, fiyat ve diğer şartları empoze ettikleri, hatta bu hususta aralarında anlaşma bile yaptıkları söylenmiştir. Bütün bunların kesinlikle doğru olmadığını, bu kararın tamamen bir siyasi karar olduğunu açıklamak istiyorum.

Siemens'in de bir üçüncü kaynak olarak kullanılması hususunda PTT Genel Müdürlüğü'nün almış olduğu talimatı öğrenince rahmetli Turgut Özal'dan bir randevu istedim. Beni Büyük Millet Meclis'indeki odasında kabul etti. Oda bir hayli kalabalıktı. Mustafa Taşar'ın orada bulunduğunu hatırlıyorum. Bazı heyetler gelip gittiler. Bir heyeti kabulü sırasında Türkiye'de vali olabilme koşulları gündeme geldi, bazı meslek sahiplerinin vali olamamasındaki haksızlık dile getirildi. Bütün bu zaman zarfında ben bir köşede bütün bu heyet kabullerini, konuşmaları dinliyorum ve sıramın gelmesini bekliyordum. Nihayet Turgut Özal ayrılmak üzere kalktı ve bana da "Hadi gel beraber gidelim" dedi. Arabasıyla birlikte konuta hareket ettik.

Yolda konuyu kendisine açtım. Üçüncü kaynağın mahzurlarını anlattım. Bize siparişler ve program verildiğini, geleceğe ait bu programlara dayanarak büyük yatırımlar yaptığımızı, şimdi pazar payının önemli surette küçülmesi dolayısıyla bu yatırımların dönüşünün sağlanmasının mümkün olamayacağını, PTT'nin ödeme güclüğü yüzünden zaten, gelişmesi çok yavaşlamış hatta durmuş olan şirketlerimizin daha da zor durumda kalacağını belirttim.

Rahmetli Turgut Özal gayet açık kalplilik ve büyük bir samimiyetle bu konuyu bir araya geldiklerinde Kohl'un birkaç kez gündeme getirdiğini ve sonunda bu konuda kendisine bir söz vermek mecburiyetinde kaldığını söyledi. Türk - Alman ilişkilerinin önemini, bunun Avrupa Topluluğu ile münasebetlerde çok etkili olduğunu belirtti ve bütün bunları göz önünde tutarak Kohl'u kıramadığını ifade etti. Ayrıca üç kaynak olması ile siparişlerde bir azalma olmayacağını NETAŞ ve TELETAS'a yılda 500,000 hat (o sırada rakamlar bu mertebede idi) sipariş verilmeye devam olunacağını söyledi. Ben "Peki bunun finansı nasıl sağlanacak?" diye sorduğumda, "Onu da temin edeceğiz merak etme" diye karşılık verdi. Bu arada konuta varmıştık, ben arabadan indikten sonra, veda etti. Arabanın beni istediğim yere götürmesi hususunda talimat verdi. Ayrıldık. Bu konu böylece, yapılacak başka bir şey olmadığını iyi kavramam ile, açıklığa kavuşmuş oldu.

Bunu takip eden günlerde PTT bu kararı bizlere bildirdi. Daha sonra da PTT'nin de iştirak ettiği dört taraflı bir toplantıda pazar paylarının ne şekilde taksim edileceği hususu müzakere edildi. Bu müzakerelerde NETAŞ çok katı bir tutum izliyordu. Bazı gerçekleri anlamak istemiyorlardı. Siemens'in devreye girmesini bir türlü kabul edemiyorlardı. Tabiatıyla Turgut Özal ile yaptığım konuşmayı kimseye açıklayamıyordum. Bu hususta fazla ısrar etmemelerini ve makul bir payın Siemens'e aktarılmasının zorunlu olduğunu anlatmaya çalışıp, ara bulmaya gayret ediyordum.

Sonunda NETAŞ'dan, % 60 NETAŞ, % 30 TELETAS, % 10 Siemens gibi bir teklif geldi. Doğal olarak bunu başta biz NETAŞ'ın yarısı kadar bir paya razı olmadığımız için kabul etmiyorduk. NETAŞ'ın bu teklifi Siemens'in payının bizim payımızdan sağlanması manasını taşıyordu. Siemens de % 10'a razı değildi. Bir iki toplantıdan sonra bu müzakereler netice alınmadan kesildi.

Bir süre sonra PTT bir ihale yapacağını, esasları tespit ettiğini, ihalede en iyi teklifi verene işin % 50'sini, daha sonraki teklife, birincinin şartlarına gelmek kaydıyla, % 30, üçüncüye de gene aynı şartlarla % 20 vereceğini belirtti. Gerçekten bir ihale yapıldı ve bir sürpriz olarak PTT gene uzun yıllardan beri kapıda beklemekte olan Ericsson'u da davet ederek dört

firmadan teklif aldı. Yukarda açıkladığım paylaştırma şeklinden de bahsedilmiyordu, ihalenin tümünün kazanana verilmesi söz konusu idi. Bu ihalede de, aynen daha evvel hikayesini naklettiğim PCM ihalesindeki gibi davrandık ve bütün imkanlarımızı kullanarak bir teklif hazırladık. Amacımız santral konusunda da öncü durumuna gelmekti. İhale zarfları açıldığında bizim önemli bir farkla önde bulunduğumuz görüldü.

Bir kaç gün sonra rahmetli Yavuz Kireç'in beni aradığını ve "Ne o Fikret işin tamamını mı almak istiyorsun?" diye sorduğunu hatırlıyorum. Böyle bir niyetimin olmadığını, ama PTT ile birlikte yapmış olduğumuz toplantılarda bir sonuç alınmadığını, bu konuda müzakerelere açık olduğumuzu ifade ettim. Bu arada Ericsson da boş durmuyor ve ilk 50 binlik santrali bedava verme taahhüdünde bulunacağı söyleniyordu. Yavuz'a söylediklerime rağmen, NETAŞ bizim ihalede birinci sırayı almamızdan telaşlanarak, vakit geçirmeden PTT ihale yönetmeliğine uygun şekilde bizim fiyatımızın % 5 altına inmek suretiyle, pazarlık istedi.

Pazarlığa dört firma da yani, TELETAS, NETAŞ, Siemens ve Ericsson katılıyorlardı. Pazarlıktan bir gün önce PTT'nin tavsiyesiyle 3 firma, TELETAS, NETAŞ ve Siemens Ankarada Büyük Ankara Otelinin rufunda bize ayrılan bir odada toplandık. Gece idi ve TELETAS'dan benim dışımda Enver İbek, Muzaffer Şahbal ve Pierre Van Raemdonck da toplantıya katılıyorlardı. NETAŞ'tan Genel Müdür B. Damrel ve muavini Tanju Argun gelmişlerdi. Siemens'i temsilen Almanya'dan Herr Seifert, Siemens'in Ankara temsilciliğinden iki kişi ile birlikte orada idiler, müzakere başladı.

NETAŞ temsilcileri gene asık suratla, yapılan teklifleri, uzlaşma önerilerini reddediyorlardı. Siemens'in % 20'lik bir paya sahip olmasını kabul etmek istemiyorlardı. Münakaşalar devam etti. Sonradan bir noktada Mr. Damrel müsaade istedi yanına Tanju'yu alarak odadan çıktılar. Bir süre görüşükten sonra geldiklerinde öneriyi kerhen de olsa kabul ettiklerini ifade ettiler. Pazar paylaşımı şu şekilde yapılacaktı. TELETAS ve NETAŞ % 40'ar, Siemens % 20.

Bu prensip anlaşmasında uzlaşmayı temin etme görevi hep bana düşüyordu. Ertesi sabah Emin Başer'i ziyaret ettiğimizde kendisine bu konuda anlaşmaya vardığımızı, bu ihale için NETAŞ'ın % 5 indiriminden sonra meydana gelen fiyat esas alınmak üzere pazarın 40, 40, 20 olarak taksim edilmesine razı olduğumuzu ifade ettim. Hatta Ericsson'un yolunu iyice tıkamayı tebarüz ettirmek üzere 40, 40, 20, 0 ifadesini kullandım. Bu suretle TELETAS zaten tamamına sahip olmuş

bulunduğu Türkiye'nin transmisyon pazarına ilaveten santralde de birinci firma durumuna gelmiş ve % 40'lık bir santral payı almış oluyordu.

Daha sonra hayretle tesbit ettim ki, bu netice yabancı ortağı memnun etmemişti. TELETAS başarısız olsaydı, memnun olacaklarmış görünümünü veriyorlardı. Sanki bizim ortağımız değil de rakibimizdiler. Biz Emin Başer'den ayrıldıktan sonra pazarlığın iptal edildiği tebliğ edildi. Ericsson mensuplarının uğramış oldukları inkisar-ı hayal ve memnuniyetsizlik çok büyüktü ve bunu açıkça belli ediyorlardı. Ericsson'a karşı bu davranışı doğru bulmak mümkün değildir. Bu bir firmanın diğerlerini anlaşılmaya zorlamak için kullanılmasıdır ki, hele böyle, bu tür bir ihaleye hazırlanmanın büyük masraflar yapmayı gerektirdiği de göz önünde tutulursa, tasvip edilmesi mümkün olmayan bir davranıştır.

PCM Sistemlerinde İlk ASIC Uygulaması

PTT-ARLA ve TELETAS'ın hayatında PCM sistemleri ailesinin çok özel ve önemli bir yeri vardır. Önceki bölümlerde bu konu ile ilgili geniş bilgi vermiştim. 1970'li yıllarda başlayan bu birlikte yaşama ve geliştirme çalışmalarının son aşamasının 1988 yılında uygulamaya özgü tümleşik devreler (ASIC) geliştirerek sistemin tek bir plaket üzerine yerleştirebilir duruma getirilmesi olmuştur. Öyle zannediyorum ki, bu Türkiye'de geliştirilen bir cihazın bünyesine giren ve Türk mühendisleri tarafından geliştirilen ilk ASIC devredir. Bu devrenin geliştirilmesinde yurt dışında bir tasarım merkezinden yararlanılmıştır. Bu konudaki başarıda Önder Yetiş ve ekibinin rolünü burada belirtmek isterim. Bu cihazı ilk olarak Tepebaşında TÜYAP'ta tertiplenen telekomünikasyon fuarında ilgililere gösterdik. Bu münasebetle Tepebaşı'ndaki Etap Oteli'nde bir tanıtım toplantısı ve bir kokteyl tertitledik. Burada başından beri, yani TÜBİTAK - PTT-ARLA işbirliği ile ortaya çıkan sistemden, hatta bununla ilgili mukavele imzasından o ana kadar elde edilen gelişmeleri davetlilere anlattık.



Yeni nesil PCM Sistemlerinin geliştirilmesi münasibeti ile PCM konusunda başından beri emeği geçenlere plaket verme töreninden bir görünüş. Soldan sağa: Uğur Bozyiğit, Celal Alatas, Fikret Yücel.

Kokteyl sırasında işin başından itibaren konuya çeşitli şekillerde, katkıda bulunan zevata birer teşekkür ve hatıra plaketi verdik. Bu zevat arasında TÜBİTAK, PTT, PTT-ARLA ve TELETAS mensupları bulunuyordu. Bu davranışımız ilgililer arasında büyük bir memnuniyet uyandırdı.

İstifa Etmem Artık Kaçınılmazdı

Bu arada, bütün bu mücadeleler sırasında, yabancı ortağımız ve lisansörümüze içeride maruz kaldığımız kuvvetli rekabet karşısında bize yardımcı olmaları, sattıkları parça fiyatlarında bazı indirimler, ödeme kolaylıkları yapmaları hususundaki 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, TELETAS'ı Türkiye içinde ve dışında kendi rakipleri imiş gibi görmeye başlamışlardır. Buna ilaveten, kurulan İcra Komitesi vasıtasıyla bazı faaliyetlere karışmak, kendilerince uygun görmedikleri bir takım araştırma projelerini engellemek ya da sonunda elde edilecek ürüne TELETAS'ın sahibi olmayacağı bazı araştırma projelerini fason olarak yaptırtmak için çeşitli teşebbüsleri olmuştur.

Zaman içerisinde Konut Fonu ve Kamu Ortaklığı İdaresi'nin 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 kar dağıtmada 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 Kurulu'nda 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 tarihte % 7'lik hisseye sahip olan STFA'nın Kamu Ortaklığı İdaresi'nin 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 Teşkilatı'na 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 teşebbüste 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 muhalefetime yumuşatmak amacıyla Türkiye'ye beni ziyarete geldi ve TELETAS'ın Alcatel ile entegre olmasıyla TELETAS'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 ayrılacağını 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 doldurulamaması 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 İsrafil 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 Kurulu'nda bulunmasındaki amaç TELETAS'ın bütün kredilerini Vakıflar Bankası'ndan almasının temini idi. Ray Sigorta'nın 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 tasarım ve buna dayanan üretim tamamen ortadan kalkmak üzeredir. Yeni hiçbir ilave yapılamamıştır ve TELETAS'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 arz etmekte olan telekomünikasyon sanayimiz yeterli gelişmeyi gösterememektedir. Bunun canlandırılabilmesi ve yeniden hayata kazandırılabilmesi için yapılan bazı teşebbüslerin hiçbirisi başarılı şekilde sonuçlanamamıştır.

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

Aşağı yukarı TELETAS 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 BTMC gibi ileri teknoloji kullanan ve yeni geliştirilmiş ürünlere sahip şirketler bulunmasına rağmen, Alcatel Telettra, Ürüne Yönlendirilmiş Yönetim sisteminde transmisyon cihazları grubunun başına geçirilmiş ve Telettra ürünlerinin daha geniş bir alanda pazarlanması imkânına 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 düşünülüğünde, 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, diğerinin 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.

Bundan sonrasını 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 satıp 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.

Giderek küçülen bu şirket yarın ne olacak dersiniz, bilemeyiz.²⁶ Ama şu kesin: yarın yabancı dostlarımızın çıkarı neyi gerektirirse o olacaktır. Burada yabancı dostlarımızı kesinlikle suçlamıyorum. Biz de onların yerinde olsak aynıını yapardık.

Bu olaydan alınması gereken dersi şöyle özetleyebiliriz. Özellikle telekomünikasyon gibi alanlarda, öyle eski günlerde olduğu gibi

²⁶ İkinci baskıyı hazırladığımız bu günlerde ne olduğunu görmüş bulunmaktayız. YOK ETTİLER!

teknolojik sırlar vb. artık pek kalmamıştır. Bilim ve teknoloji bütün açıklığı ile tüm dünyanın gözleri önüne serilmektedir. Bir araya gelecek, çalışkan, akıllı mühendisler olağanüstü başarılar kazanabilirler. Hatta bu mühendisler ülke ekonomisine katkıda bulunup dünyanın sayılı firmaları ile yarışa bile girebilirler. Hatta ve hatta, yer yer bu yarışı kazandıkları da olabilir. Ancak şu çok iyi bilinmelidir. İster Türkiye’de olsun, ister başka bir ülkede olsun; bu tür kazanımların sürdürülebilmesi, ancak ve ancak o ülkeyi yönetenlerin konuyu kavrayabilmelerine ve ulusal çıkarları, kendi küçük çıkarlarının üstünde tutabilme becerilerine bağlıdır.

