

## YUSUF ATA ARIAK DE-CIX İSTANBUL SUMMIT 2016 SUNUMU

Bu tablo bize iki şey gösteriyor. Bir tanesi; Türk Telekom Grubu, telekomünikasyon işletmecilik sektörünün, %45'ini oluşturuyor. Türkcell %25,4'ünü oluşturuyor. Vodafone %21,3'ünü oluşturuyor. Diğer işletmeciler dediğimiz işletmeciler, yani alternatif işletmecilerin dâhil olduğu grup da %7'yi oluşturuyor. Dolayısıyla buranın özeti; muhtemelen dünyada ve Türkiye'de telekomünikasyonda ve diğer sektörlerde hiç rastlanmayan özel bir durumu ifade ediyor. O özel durum bu üç grubun büyük bir sektörün %94'üne yakın bir kısmını oluşturmasıdır. Bu, rekabet açısından, firma çeşitliliği açısından yapılacak çok şey olduğunu, çok eksiklerimiz olduğunu bize gösteren bir tablodur.

İnternet değişim noktası deyince karşımıza sabit geniş bant servislerinde dünyada durum ne bizde durum ne onu mukayese etme ihtiyacı doğuruyor. AB'de sabit geniş bant hizmetlerinde, serbestleşme sonrası ortaya çıkan firmalar, yani eski geleneksel firmaların, tekel firmaların dışında ortaya çıkan firmalar AB'de %59'a ulaşmış durumda. Türkiye'ye geldiğimiz zaman bizde yerleşik işletmeci hala %72 mertebelerinde, buna karşılık serbestleşme sonrası ortaya çıkmış olan firmalar %28 mertebesinde. Dolayısıyla, eğer Türkiye'yi AB ortalamasıyla mukayese edecek olursak burada sabit geniş bant hizmetlerinde epeyce geride kaldığımızı ifade edebiliriz.

Bu da genel bir penetrasyon tablosu. Burada büyük çoğunluğu Avrupa olan ülkeler var. OECD ülkeleri var. Biz bu sıralamada penetrasyon anlamında geniş bantta buralarda bir yerlerdeyiz. Bu da bizim daha yapacağımız çok şey olduğunu gösteren bir başka nokta.

Türkiye'nin ve dünyanın en önemli tartışma noktalarından birisi, kim ne kadar fibere sahip ve ne kadar hızlı olarak fibere ulaşabileceğiz. Burada kendi durumumuzu başkalarıyla mukayese etmek için bir çalışma var. Dikkat ederseniz bizim fiber kablo uzunluğumuz, yerleşik işletmeci Türk Telekom'un 218 bin km civarına gelmiş bir mertebesi var ki buna ana omurga da dâhildir, diğer müşteriye giden hatlar da dâhildir. Alternatif işletmeciler 60 bin km seviyesinde. Dolayısıyla mevcut halimizle biz % 80 yerleşik işletmecinin hâkim olduğu bir durumdayız şu anda. Bir de toplam olarak Türkiye'nin yerleşik işletmeci veya alternatif işletmecilerin toplamı dünyayla mukayese edildiği zaman ne durumdadır diye bakarsak; biraz uç noktalar olsa da Dünya'nın en başarılı fiber yaygınlığını sağlamış olan ülkesi olan Güney Kore'yle mukayese edersek ya da Portekiz gibi bir ülkeyle mukayese edersek; bizim şu anda 280 bin km civarında olan toplam fiber uzunluğumuzun, Portekiz'le mukayese edersek 4,5 milyon, Güney Kore'yle mukayese edersek 4,5 milyon km olması gerektiği ortaya çıkıyor. Tabi bu, coğrafi şartlara, şehirlerin dağılımına bağlıdır. Ama buradan çıkabilecek en asgari sonuç şudur: Bizim 280 bin km olan fiber uzunluğumuzun en az 10 katı olması lazım. Bunlarla mukayese edersek 20-25 katı olması lazım da en az 10 katı olması lazım. Dolayısıyla fiberin bütün Türkiye'de yaygınlığı anlamında yapmamız gereken şey, var olanı 10 kat artırmak oluyor. Bu rakamlar neyi ifade ediyor? 4.5G var diyorsanız yer altında bunun karşılığının olması lazım. Burada 4,5-5G'nin karşılığı yok demek. Demek ki Türkiye, aşağı yukarı 4,5-5G'nin gerektirdiği altyapının onda birine sahip demek. Dolayısıyla çok işimiz var.

Şimdi bu gerçeklerin dışında siyasi otoritenin, devletin, hükümetin nasıl hedefler belirlediğine de bir bakalım. Biliyorsunuz bu işlerle ilgili olarak şûralar toplanıyor. Bu şûralarda bir takım hedefler belirleniyor. Bunlardan önemli olan bir tanesi 2023 hedefi. Bu sadece telekomünikasyon değil, ICT anlamında diğer hizmetleri de kapsıyor. 160 milyar dolarlık bir hedeften bahsediyoruz 2023 için.

Bugün için 16 milyar dolar civarında telekomünikasyon işletmecilik ciromuz var. 14 milyar dolar civarında da bunun dışında kalan bilişim hizmetleriyle ilgili ciromuz var. (Yazılım, bilişim). 30 milyar varsayalım bugünkü durumumuzu. Bu 30'un 160 olmasını istiyoruz demek 2023'te. 7 senede 30'dan 160'a çıkmayı hedefliyoruz. Burada ya hesabımız yanlış ya gidişimiz yanlış. Ona dikkat etmemiz gerekiyor. 2035'te geniş bant erişiminde Avrupa'nın ilk 5 ülkesinden birisi olalım diyoruz. Bunlar da güzel hedefler ama arkasında bir desteği yok. Onun ötesinde başka bir plan var 2015-2018 Bilgi Toplumu Stratejisi. Burada da evlere kadar fiber ulaşımında 2020 yılına kadar 14 milyona ulaşalım diye bir hedef konmuş. 14 milyon ev, 4 ile çarparsak 60 milyon, neredeyse nüfusun 3/2'sinden fazla bir kısmına fiber götürüreyim demek. Bunu istiyoruz diyoruz yani, bu bir siyasi hedef diyoruz. 2023'e kadar yani 7 yıl sonrasına kadar da her evde 100 MB olsun diyoruz. Bu da bir siyasi hedeftir. Şimdi biz az önce bulunduğumuz nokta ile ilgili değerlendirmeler yaptık. Bulduğumuz noktalarla ilgili değerlendirmeler yaptık. Gerçek durumumuz nedir? Burada da siyaseten nerede olmak istiyoruz ile ilgili bir özet ve hedefler. Bunların arasında çok önemli farklar olduğunu, gerçekleştirme imkânlarının çok sınırlı olduğunu görüyoruz.

Şimdi bütün bunların sonucunda hepimiz çok çaba harcıyoruz, emek harcıyoruz. Ben şahsen 12 bin saat ön mesai harcamışım bu işlerle alakalı olarak. Bunları hep söylüyoruz. Tabi ki amacımız mevcut durumun kötü olduğunu anlatmak değil, sonuç almak. Daha iyi durumda olmak istiyoruz. Ama bütün bunların olabilmesi için bazı ön şartlar gerekiyor. Rekabet şartlarının daha iyi olması lazım, yatırım şartlarının iyi olması lazım, yeni gelecek devreye girecek firmaların rekabet oluşturup, yatırım oluşturup bu gerçek gördüğümüz durumla, hedef alınan arasındaki uçurumu ortadan kaldırıp sonuç alması lazım. Yıllardır değişik şeyler konuştuk. Sonuçta geldiğimiz nokta şu: Herkesin bir altyapı engeli olmaksızın hizmet, fikir, uygulama, üretmek, serbestçe birbiriyle yarışabileceği, hizmette birbiriyle yarışabileceği bir ortam oluşturmadıkça altyapıya sahip olmanın bir güç, bir para kazanma mekanizması olmaya devam etmesi halinde bu işleri yapamıyoruz. Dolayısıyla altyapıya sahip olma konusunun bir kazanç ve bir üstünlük olma meselesi olmaktan çıkartılması lazım. Bizim şu anda fiilen karşı karşıya kaldığımız durum şudur: "Arkadaş sen otobüs işletmeciliği yapmak istiyorsun, tamam yap kendi otoyolunu" diyorlar bize. Bunun anlamsızlığını yaşıyoruz yıllardır. Bunu aşmaya çalışıyoruz. "Ben otobüs işletmeciliği yapmak istiyorum. Taksi işletmeciliği yapmak istiyorum veya tren çalıştırmak istiyorum, tren yolu sahibi olmak istemiyorum, otoyol sahibi olmak istemiyorum" sorusunun cevabı yok. "Yap kardeşim, biz yaptık sen de yap" diyorlar. Bunun sonucunda biz sorunumuzu çözemedik. Ortak altyapı konusu buradan çıktı. Bugüne kadar ortak altyapı konusunu da Telkoder ortaya koyuyordu. Yani alternatif işletmeciler. Altyapı yapayım yaptırmıyor; senin altyapını paylaşayım onu da yaptırmıyor. Şimdi bu yaşadığımız tecrübelerden sonra, eskiden bu rekabetsizlik, altyapıdaki bu herkesten engelleme durumlarının ortadan kaldırılması için söylediğimiz sözlere herkes eyvallah dese de çok yardımcı olan olmuyordu. Şimdi başka bir şey oldu. Son bir senede Türkiye'de, bizim kesimimizin büyük kısmının düşüncesini etkileyen önemli bir şey oldu. O ne? O 4.5-5G meselesi. Yani mobil işletmecilikte eğer bağlanmak ve devam etmek istiyorsanız 4.5-5G lisanslarını alıyorsunuz. Devam edeceksiniz. Peki ama ona cevap verecek bir altyapınızın olması lazım. Fiber altyapısının olması lazım mobil ile ilgili. Onun ötesinde zaten herkesin evine fiberle sabit altyapı üzerine giydirmesi lazım. Peki, bu nasıl olacak? Baktığımız zaman manzaraya Türkiye'deki fiziki fiber altyapısının kontrolünün %80'i yerleşik işletmecide %20'si öbür tarafta, bu olmuyor. O zaman şimdi bizim mobilcilerimiz, yerleşik işletmecinin dışındaki mobilcilerimiz de eskisinden daha farklı düşünmeye başladılar. Evet biz kendi işimizi doğru dürüst yaparsak fiber altyapıda da bir eşitlik lazım, herkesin önünün açılması lazım. Dolayısıyla bir ortak anlayış ortaya çıktı. O da ortak altyapı şirketi kuralım. Bu şirket ortak

altyapı dışında hiçbir şey yapmasın, hiçbir hizmet yapmasın herkese iyi fiyatla ve eşit fiyatla, adil fiyatla servis versin. Herkes bunun üstündeki hizmetleriyle yarışsın. “Yollar burada hepinize eşit. Hadi ulaştırmacılık yapın, ister taksiyle yapın, ister otobüsle yapın, ister şirket kurarak yapın, ister özel arabayla yapın, ister dolmuşla yapın” diyen bir sisteme duyulan ihtiyaç Türkcell tarafından anlaşıldı, Vodafone tarafından da anlaşıldı, Telkoder Üyeleri zaten bunu 15 senedir biliyordu. Şimdi güzel bir ortam oluştu. Ortak altyapı projesi ile çalışmaya başladık.

Burada daha teknik ve cazip laflar var. Ben biraz daha ayak takımı olarak bunları anlattım. İşin esası köprü sahibi olmak, bu köprüden geçsen de geçmesen de para vereceksin diyen Deli Dumrul olmak değildir. Önemli olan birileri altyapıyı yapar, herkese eşit olarak, adil olarak sunar. Öbürleri de bunun üstünde hızıyla, kalitesiyle, fiyatıyla, yenilikleriyle yarışır.