Tayfun Acarer

Sayın Bakanım,

Sayın Milletvekilleri,

Sayın Hocam,

Sektörün Değerli Temsilcileri,

Değerli Basın Mensupları,

Öncelikle hepinizi saygıyla selamlıyorum.

Eski bir amatör futbolcu olarak maçların nasıl oynandığını çok iyi biliyorum. Oradaki hakemlerin rolünü de çok iyi biliyorum. Futbolu izleyen biraz bilgisi olan herkes bilir ki yan hakeme, 4. Hakeme hiç eleştiri olmaz. Asıl tüm eleştiriler orta hakeme olur. O yüzden yan hakem konumundan orta hakem konumuna destek olmak gerekirken eleştiri yapılmasını anlamış değilim. Öncelikle onu söylemek istiyorum.

Öncelikle sektörle ilgili verileri sizinle paylaşayım. Özellikle dünyadaki gelişmelerle ilgili bazı hususlara dikkat çekmek istiyorum. Öncelikle bilişim sektörünün önemi konusunda herkes hem fikir bu konuda herhangi bir sorun yok ve gerçekten bu sektörde çok ciddi değişiklikler de olmaya başladı. Örneğin; data son derece hızlı bir şekilde gelişiyor ve önemi artıyor. Yani deniliyor ki bu konuda 21. Yüzyılın petrolü data olacak. Petrol boru hatları da fiber kablolar olacak. Hatta bana göre onlardan daha da önemli olacak bunlar. Gerçekten bunu çok önemsiyorum çünkü yalnızca bizim sektörümüzde değil tüm sektörlerde de bilgi her geçen gün çok daha fazla artıyor. Günümüzde konvansiyonel sistemlerden, konvansiyonel hizmetlerden hızla yeni nesil sistemlere doğru bir geçiş trendi başladı. Bu süreç şu anki yapı, bu konuda getirilen eleştiriler altını çizerek söylüyorum sadece Türkiye’ye özgü gelişmeler değil. Tüm dünyada benzer süreçler var. Birazdan bunları rakamlarla anlatmak isteyeceğim ve gerçekten bu değişimi yapabilen işletmeciler ayakta kalıyor. Hatta rekabette önemli avantajlar temin edebiliyorlar. Bakın önümüzdeki 5 yıllık süreç içinde Avrupa’da sabit ve mobil işletmecilerin karları 300 milyar dolardan 240 milyar dolara düşecek. Benim bütün söylediğim rakamlar istatistiklere dayanıyor. Kendi düşüncelerim değil, hepsini istatistiklerle ispat edebilirim. Deniliyor ki bu raporda, bu değişim sürecinde özellikle içerik kısmında, yazılım kısmında, IT kısmında yeni hizmetlere yeni gelişmelere kendini adapte eden işletmeler ancak ayakta kalacak hatta rekabette avantaj temin edecek. Yani çok hızlı bir değişim sürecinden bahsediyoruz.

 Son yıllarda biliyorsunuz giyilebilir teknolojiler ki çok hızlı yaygınlaşıyor. Herkes kullanmaya başladı. Nesnelerin interneti “internet of things” derken şu anda “internet of everythings” demeye başladık. Machine to machine kavramlarına alışmaya çalışırken şu anda araçlar arasında iletişim, büyük veri gibi yeni bir takım uygulamalarla karşılaşıyoruz. Halen nesnelerin internetinin küresel bazda temin ettiği katma değer 1,2 trilyon dolar. 2020’de isim de vereyim Cisco’nun araştırması, 20 trilyon dolar olacak. Çok hızlı bir değişim var. Bugün büyük veri üzerinde ne yapabilirim bunu nasıl kullanabilirim gibi çalışmalar çok hızlı bir şekilde yoğunlaşmaya başladı. Önümüzdeki 10 yıllık süreç içinde dijital bağlantılı bireysel ve kurumların elde edeceği ekonomik büyüklüğün 90 trilyon dolarlık bir hacme ulaşacağı yine bu raporlarda yazıyor. Türkiye’de data ile ilgili durum dünyadan farklı değil hatta dünyadan daha da hızlı. Biz her 18 ayda datayı ikiye katlıyoruz. Operatörleri burada. TTNet’e sormak lazım datanız ne kadar artıyor diye. Mobil operatörler, Avea’nın temsilcisi burada. Sormak lazım. Belki bu rakam bile bizim tespit ettiğimiz bu rakam bile daha düşük kalıyor. Şu anda dünyada 15 milyar mobil cihaz birbiriyle bağlantılı. Bu sayı 2020’de 50 milyar cihaza çıkacak. Burada bir parantez açmak istiyorum. Şu anda Türkiye’de 72 milyon mobil abone var. Bunun 69,5 milyonu insan, 2,5 milyonu makine. İnsan sayısı şu anki 69,5 milyon seneye kısmet olur da bu toplantıya katılırsak 70 milyon diyeceğiz. Ama makine sayısı en az 7 milyon olacak. Yani bundan sonra abone dediğimiz şey sadece insan değil aynı zamanda makineler olacak. Hatta bu 50 milyarın 42 miyarı makine 8 milyarı ancak insan olacak.

Yusuf Bey çok önemli bir noktaya değindi geçti. Aslında bütün bu değişimi içine alan olgu 5-6 yıldır çok etkisini hissettiren son 8-10 yılda ortaya çıkan yakınsama denilen kavram yani şu anda konvansiyonel sistemde konvansiyonel işletmeleri çok hızlı değiştiren kavram yakınsama. Ne oldu yakınsamayla beraber. Her şeyden önce sabit ve mobil cihazlar iletişim, IT, kurumlar, hatta regülatörler ve sonuçta sabit ve mobil işletmeler gerçekten birbirinden ayrılmaz hale geldi. Bu ilerleyen süreçte yeni nesil sistemlerde herhangi bir sorunun iletişim mi içerik mi olduğu konusunda önümüzdeki yıllarda bu regülatörlerde çalışanlara Allah kolaylık versin. Örneğin; bir IP TV yayınındaki sorun iletişim midir? İçerik midir? Aynı şey 4 G’de de geliyor. Bütün bunların iletişim mi içerik mi olacağı hakikaten çok zor ve muhtemelen regülatörlerin de bundan sonra gerçekten işleri çok daha zor olacak. Yusuf Bey buna değindi doğru olarak ve gerçekten de Telkoder ’in yapısının artık konvansiyonel yapıdan değil, bu değişime ayak uyduracak şekilde olması gerekir diye düşünüyorum. Çünkü, bir tarafı dışarda bıraktığınız zaman oranın sorunlarını da dinlememiş olacaksınız. Bu sorunun çözümü anlamına gelmez. Bu sorunu bence daha da büyütür. Bunu görmüş olması bile Telkoder’in aslında çok iyi bir gelişme diye düşünüyorum.

Bilişim sektörü son 10 yılda her yıl %10 büyüdü. Bunu rakamlarla ispat ederim ben. Burada karıştırılan ya da dikkat çekilen husus bilişimin alt katmanları yani bir tarafta iletişim var diğer tarafta IT var, yazılım var. Bütün bunların bütününe baktığımız zaman %10’un üstünde büyüdü. Geçen sene Tübisad’ın raporu, bu bizim de raporumuz değil %11,3 sektörün büyümesi. Bu yılda yine 11 civarında büyüyecek, rakamlar onu gösteriyor. Ancak iletişim kısmı, o ayrı bir şey, onu ayrıca görüşmemiz lazım. Yani tüm ICT diye bakarsak o zaman doğru fikir vermemiş oluruz. Ama iletişim diye bakarsak onun üzerinde odaklanırsak onun daha gelişmesi daha rekabetçi olması, ona eyvallah. Ama söylenen rakamları, sadece iletişimde söylenen rakamları ICT gibi algılarsak o doğru bir yöntem değildir diye düşünüyorum. Çünkü bakın bazı bilişim sektörünün alt katmanları alt grupları 11’in de üstünde büyüyor bazıları 11’in de çok altında büyüyor. Örneğin; genişbant abone sayısı %34 arttı. Bu rakamlar önümüzde bizim. Çağrı hizmetleri çok hızlı gelişiyor, E-ticaret çok hızlı gelişiyor, %35-40 oranında artıyor. E-Ticareti bir kere ICT’nin tamamen dışına çıkarttık. Çağrı merkezleri tamamen dışında değerlendiriliyor. En azından Bilim, Sanayi Bakanlığı’nın açıklaması, yazılım sektörü sadece 8,5 milyar dolar bir kapasite var. Ama dışarda değerlendiriyor. Aslında bunlar hep tartışılacak konular. Ama bizim bir olayı değerlendirme yaptığımız zaman belki bundan sonra böyle özel olarak değerlendirmemiz lazım. İçerik gibi, yazılım gibi, iletişim gibi o zaman daha sağlıklı rakamlarla konuşup o rakam öyle değildi bu şekildeydi gibi gereksiz tartışmalara da girmemiş oluruz diye düşünüyorum.

Genişbant abone sayısı 40 milyonu aştı. Elimizde rakamlar var. Bunun 32 milyonu mobildir, 8 milyonu sabittir. Benim yurtdışında verdiğim ders Trends in ICT nereye gidiyor? Keşke o raporları da getirseydim. Çok ilginç veriler var orada. Şimdi sabit genişbantın dünyadaki trendi 2-3 derecelik açıyla gidiyor. Yani paralel gidiyor. Ama mobil genişbant 60-70 derecelik açıyla yukarı doğru gidiyor. Çok ilginç. Mesela bir ilginç husus daha var. Konuyla ilgisi yok ama. Sabit bilgisayarlar gittikçe düşüyor. Ipad çok popüler dendi. Döndü ıpadte de trend aşağıya doğru. Smart telefonlar 80 derecelik açıyla gidiyor yukarı doğru. Nereye kadar gidecek belli değil. Bunların hepsi realite. Smart telefon dediğimiz aslında ben onları kesinlikle telefon olarak kabul etmiyorum. Bence onların hepsi birer mobil bilgisayar. Çünkü sabit bilgisayarda yaptığınızdan çok daha fazla applicationları bir cihaza yapıyorsanız o onun mobilidir. Mobil genişbant çok hızlı şekilde artıyor ve şu anda da 40 milyonu geçti. Türkiye’de aslında son 1-2 yıldır olumlu gelişmeler var Telefon üretimi konusunda. Şu anda geçen sene Ocak başında diyordum ki Türkiye’ye gelen telefonların ya da satılan telefonların %46’sı smart telefon. Bakın bu senenin daha başında aradan 11 ay geçti. Şu anda diyorum ki %94’ü smart telefon. Yani bu kadar büyük bir gelişmeye inanmayabilirsiniz. Lütfen herkes telefonuna bir baksın, smart olmayan bir telefon varsa işte benimki smart değil desin. İşte burada en az 120-130 kişi var herhalde. Ya bir tane ya da iki tane smart olmayan telefon çıkartırız. Bunların hepsi birer gerçek. O nedenler bu tür bir değişim içinde olan bir sektörden bahsediyoruz. Sektörün değişimi de zaten kendi yapısına çok uygun.

Ar-Ge konusuna bir hususta girip çıkayım. Yine tam olarak Telkoder’i ilgilendirmeyen bir konu ama. 3. Nesil ihalesiyle beraber Sayın Bakanımızın büyük isteği ve desteğiyle Türkiye’de 3.nesil yetkilendirmesi alan işletmeciler 500 tane Ar-Ge elemanı çalıştırmak zorunda kaldılar ve bu süreç hala devam ediyor. Çok eleştirildi, rakam konusu, bunun maliyeti konusu ama bunun olumlu etkilerini görmeye başladık. Bakın bugün Ar-Ge’de çalışan eleman sayısı 10 bini aştı. Türkiye’de bu yine benim değil Yasad’ın raporu yazılım sektöründe çalışan eleman sayısı 200 binin üzerinde. Sektörde çalışandan bahsediyoruz. Deniliyor ki, 150-160 bin. Peki, yazılımcılar bu sektörün mensubu değil mi? Yazılımı dışarı mı attık? Kurumun adını değiştirdik, Telekomünikasyon Kurumu’ndan, Bilgi Teknolojileri ve İletişim yani tam karşılığı ICT information, communication , teknoloji. Onun içinde yazılım yok mudur? Bir değerlendirme yapılırken niye 150 bin denir çalışan sayısı hala anlamış değilim. Yazılım sektörünün bütün büyüklüklerini sektörün dışında bırakıyoruz. Neden, onu da anlamış değilim. Dediğimiz gibi eğer münferit olarak bu sektörün alt katmanlarını tartışıyorsak o zaman tabi ki oradaki rakamlar dikkate alınabilir. Ama ben bilişim sektörünü bir bütün olarak görüyorum. 4.nesil ihalesi Sayın Bakanımız bunu ilan etti ve inanıyorum ki Ar-Ge koşulu orada da benzer şekilde devam edecektir. Çünkü Türkiye çok ciddi katkı sağlamaya başladı ve şunu da sevinerek söyleyeyim şu anda binde 9,4 yani %1’e yaklaşan bir orana ulaştı Ar-Ge harcamalarının Türkiye’deki GSYH içindeki oranı. Yeterli mi? Dünya %2,5 ortalamayı hedefliyor. Bazı ülkelerde %3 hatta %3,2’ye çıkmış durumda. Tabi ki yeterli değil ama en azından şu 10 yıllık süreçte gerçekten de ciddi bu konuda artış oldu diye düşünüyorum.

Bir hususun daha altını çizerek konuşmayı fazla uzatmak istemiyorum ama şu bir gerçek dünyada bir realite, dünyadaki global ekonominin dengesi, yönü batıdan doğuya doğru kayıyor. Bu bir gerçek. Yani cirolarda da görüyorsunuz bunu, bunu yapılan hizmetlerde de yatırımlarda da hepsinde görüyorsunuz. Avrupa, bir tarafta bizim köprü olduğumuz bir bölge ve Asya. Bu konular hakikaten çok önemli ve bunu dünyadaki birçok işletme, kuruluş değerlendiriyor. Biliyorsunuz geçen sene ICAAN’ın internetin bence yönetildiği yer. Onun headquarterı Los Angeles’taydı, iki yere daha açtılar. Bir tanesi İstanbul diğeri Singapur. Yani tabi ki orada yapılan girişimler son derece önemliydi, bunlara katılıyorum ancak burada bir gelecek görmese o insanlar buraya gelmezdi ve İstanbul’u merkez tutarak bütün Avrupa bütün Afrika Çin’e kadar Asya’nın yönetimini İstanbul’dan yapmaya başladılar. Bu süreç değişim sürekli devam ediyor derken geçtiğimiz 3 hafta içinde ECTA’da yani Avrupa’daki alternatif telekomünikasyon operatörleri derneği ki Telkoder’in de üye olduğu bir dernektir, ciddi bir karar aldı. Yeni nesil erişim tekelleriyle mücadele için çok önemli bir şey. Bu kararda dedi ki ECTA, OTT’ler biraz evvel Yusuf Bey’in de belirttiği, bunların gelişimi ülkelerdeki sadece sabit operatörler de değil Sayın Başkan sabit mobil karışımından bahsediyor ama burada yeni bir olgu var. Sabit ve mobilin artık bundan sonra ortak sorunları var. En birinci sorunu da OTT’ler. OTT’lerdeki o gelişme bu iki grubu da muhakkak ilgilendiren bir konu. Sadece sabiti vurmayacak. Daha çok mobili vuracak ve bununla ilgili bir mücadele için bakın aldığı ifade AB ile daha sıkı kurallar getirilmesini istedi ECTA. Bu arada Avrupa Komisyonu da ciddi bir karar aldı o da “Öncül düzenlemeye tabi Piyasaların listesinin revize edilmesi”. Bu da Avrupa Komisyonu’nun kararı ve bu piyasalardan bir tanesi perakende sabit hat erişimi diğeri ise toptan sabit çağrı başlatma piyasaları. Söz konusu piyasaları listeden çıkartan komisyon Avrupa Komisyonu bu kararın arkasındaki gerekçeyi de voip, mobil çağrı ve OTT gibi yine aynı noktaya değindirler, alternatif uygulamalara tüketicilerin yönelmeleri nedeniyle sabit çağrı hacminin ve mobil çağrı hacminin azalması olarak gösteriyorlar. Yani aslında şu anda bizim Türkiye’de yaşadığımız sorun sadece anlatmak istediğim şey Türkiye’ye özgü değil bütün Avrupa’da ve dünyadaki genel sorunlardan da bazıları.

Son olarak bir hususa daha değinip konuşmamı tamamlamak istiyorum. Bir kere her şeyden evvel bizim regüle ettiğimiz konu telekomünikasyon kısmı. Ama dikkat edin eğer IT kısmı şu anda regülasyonun dışında aslında Telkoder niye o kısımla da ilgilenmiyor ayrı bir şey ama IT kısmında şu anda regülasyon yok ve acımasız belden aşağı bir rekabet var ve pek çok işletme sadece kamu değil özel sektörde bundan çok mustarip. Her şeyden evvel burada bir standardizasyon ve özellikle sertifikasyon yapılmasının şart olduğunu düşünüyorum. Ciddi çalışan firmalar regülasyon acıdır doğru ama regülasyon olmadığı takdirde bu sefer adil bir rekabet ortamı temin etmek mümkün değil. Şu anda Türkiye’de, ben Azerbaycan’dan geliyorum. Sayın Bakanım, firmaların söylediği çok ilginç. Bir kere onlarca firma gördüm o bölgede ve oradan doğuya doğru çalışan Azerbaycan’da ve 5-6 sene evvel oradaki bir girişim oradakilerle yapılan girişimde orayı mesken tutup oradan sonra devam ettiler. Şimdi söyledikleri şey şu eğer ki tabi bizim dilimiz farklı anlaşamıyoruz, kültür farklı hepsi farklı zor koşullar hepsi tamam ama bir iş alırsanız çok güzel, karlı. Türkiye’de rekabet çok yüksek, kar marjları çok düşük. Yani keşke burada altyapıcılar olsa da onları da dinleseydik bir de onlarında sorunu var. Çok düşük. Yani biz bir regülasyon yapıyoruz bunu da söyleyeyim regülasyon işletmeye geliyor. Örneğin çağrı merkezleriyle ilgili işletmede aynen bu hizmet aldığı işletmecilere yansıtıyor. Assist grubu bunu çok iyi bilir. Bütün çağrı merkezleri çok iyi bilir. Biz bir regülasyon yapıyoruz. Diyoruz ki işte 22 saniyede aboneye en geç dönüş yapacaksınız. Ana menü de operatöre mutlaka ulaşma tuşu olacak. Tabi zorlaştıran şeyler onlar da aynen yansıtıyor. Yani rekabet Türkiye’de çok yüksek, kar marjları çok düşük, arpu çok düşük. Şimdi regülasyon başkanı olarak belki bunu söylemem tuhaf karşılanabilir. Türkiye’deki arpu 7 Euro. Yani bütün bunlar belgeli ben kendi fikirlerimiz söylemiyorum. Avrupa ortalaması 19.7 euro. Yani 3 kat düşük bir maliyetle, gelirle çalışıyor. KKTC’de bile 15 Euro. Yani buradaki bu arpu’nun düşüklüğünün sürdürülebilir olduğunu düşünmüyorum ve rekabet burada çok ağır bir rekabet. Bu rekabet içinde işletmeler ne kadar gelişecek yatırım yapacaklar o da ayrı bir şey. Yani hepinizin şunu hatırlarsınız 7-8 sene 10 sene öncesinde mobilde arayan hemen telefonu kapatmak isterdi. Aranan da daha çok konuşmak isterdi. Bunu hepimiz yaşadık. Biliyorsunuz bir operatöre bir makineden öbür operatörü diğer makineden arıyorduk. Şimdi bu tür uygulamalar, yapılan düzenlemeler, orta hakem olarak konuşuyorum yapılan düzenlemeler tüketiciye yaradı. Tüketiciye yaradı ama işletmeleri Yusuf Bey bir de işletmeleri dinleseydik yani onları dinleyecek sempozyum yapsanız da bir de onları da dinlesek. Onlar ne diyecekler? Nasıl nefes alabiliyorlar? 7 Euro’luk arpu’yla sektörün ileriye gitmesi gerçekten zorlaşacak diye düşünüyorum.

Uzattım özür diliyorum hepinize saygıları sunuyorum.