

İZMİR KALKINMA AJANSI KALKINMA KURULU GÖRÜŞMELERİ VE KARARA BAĞLANAN KONULAR TUTANAĞI

İzmir Kalkınma Ajansı Kalkınma Kurulu'nun 12 Temmuz 2010 tarihli toplantısında Kurul görüşmeleri ve karara bağlanan konular aşağıya çıkarılmıştır.

1. Açılış ve Başkanlığın Sunuşları,

NECİP KALKAN

BAŞKAN

Basınıımızın değerli temsilcileri değerli misafirler, İzmir Kalkınma Ajansı'nın 12.07.2010 tarih, 6 nolu oturumunu, çoğunluğumuz vardır diyerek açıyorum. Hayırlı uğurlu bir oturum temenni ediyorum. Tam 22 tane arkadaşım bugün benden mazeret izni aldı. Bu kurulun çalışmasıyla ilgili inanın devam durumundan bazı rahatsızlıklar var. Bu kurula seçilmek için arkadaşlarımız çok değerli görüşlerini bu kurulda ifade etmek için bin bir tane zorlukla bu kurula seçiliyorlar. Sonra da bir iki sebeple gelmiyorlar. Gelmeyince kurulun istediği çalışmayı ortaya koyması mümkün olmuyor. Ben arkadaşlarımdan devam konusunda gerekli hassasiyeti özellikle rica ediyorum. Siz katılan arkadaşlarıma şükranlarımı sunuyorum. Kurul toplantısını bundan sonra temmuzda yapmayıp eylül veya ekim aylarında yapacağız. Niye bu kadar ara verdik diye düşünürseniz, gündemi sizlere dağıttım kapıda da var. Gündeme baktığımızda bazı sonuçların yeni alındığı o sonuçların burada sizin bilginize takdim edileceği bir toplantı olması nedeniyle bu toplantıyı biraz uzattık. Sayın Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarımız da gelecekti, onun için de ben kendisiyle bizzat konuştum. Gelip sizlerle tanışmak sizlere bilgi aktarmak istedi. Ama zamanı tutmadı. Eğer ki bu arada bir kere daha gelirse sizlerin zamanı uygun ise değerli Müsteşarımızı buraya davet edeceğim.

Değerli kurul üyelerimiz bugün gündemimize geç başladık. Çoğunluğun sağlanması açısından geç başlıyorum. Sakın "başkan niye geç başlıyorsunuz" demeyin işin usulü var. Yarıdan bir fazlasının imzasıyla oturum açılacağı için onları bekliyorum. Onun için erken gelen arkadaşlarımıza şükranlarımı sunuyorum. Geç gelen arkadaşlarımız da lütfen üç ayda bir veya iki ayda bir yaptığımız kurul toplantılarına vakit hususundaki hassasiyetlerini gözden geçirmelerini rica ediyorum.

Bugün aslında çok renkli, sizin bilginize takdim edilecek çok değerli bilgiler var. Çok değerli bir de misafirimiz var. Misafirimizi buraya özellikle çağırdık. Bildiğiniz gibi Bakanlığımızla o değerli misafirin kurumu ile ilgili anlaşmalar yapıldı. Kendisini biz buraya davet ettik. O anlaşmaları da bize anlatsın. Kısa bir bilgi olarak. Hem sizlerle tanışmak bundan sonra kurul ve o kurulun arasındaki diyalogu arttırmak isabetli işler yapmak babında önemli.

Efendim değerli misafirimizi size takdim ediyorum. 1973 Akhisar doğumlu, İstanbul Üniversitesi Elektronik Mühendisliği İngilizce Bölümü mezunu, 2001 yılında İÜ İşletme Anabilim Dalı'nda İnsan Kaynakları Yönetimi ile yüksek lisans programını bitirmiştir. KOSGEB Boğaziçi Üniversitesi'nde Teknoloji Geliştirme Merkezi'nde ARGE destekleri konusunda uzman olarak altı yıl görev yapmıştır. 2003 yılında KOSGEB İstanbul İkitelli İşletme Geliştirme Merkez Müdürlüğü'ne atanmıştır. KOBİ'ler girişimcilik ve ARGE konularında Avrupa Birliği ve Dünya Bankası projelerinde çeşitli görevler almış ve bu

konularda birçok seminer ve konferans düzenleyerek konuşmacı olarak katılmıştır. 12 Mayıs 2008 tarihinden beri yürüttüğü KOSGEB başkanlığı görevine 6 Ekim 2009 da asaleten atanmıştır ve halen bu görevi yürütmektedir. TÜRKAK ve KOBİ A.Ş. Yönetim Kurulu üyesi ESİM A.Ş. Yönetim Kurulu üyesi ve başkanıdır. Evli ve iki çocuk babasıdır. Sayın Mustafa Kaplan. Sayın Mustafa Bey'e usulümüz gereği alkışlayarak "hoş geldiniz" diyoruz.

Sayın Mustafa Bey açılış ve başkanlar sunuşunda usulümüz gereği misafirlerimize konuşma hakkı tanıyoruz. Siz de bize KOSGEB ile kalkınma ajansları arasındaki bilgiyi, bizim kurul olarak neler yapmamız gerektiğini, hangi konulara dikkat etmemiz gerektiğini ifade eden konuşmanızı bekliyoruz. Buyurun.

MUSTAFA KAPLAN

KOSGEB BAŞKANI

Değerli Başkan, değerli kurul üyeleri hepinizi saygıyla sevgiyle selamlıyorum. Malumunuz olduğu üzere geçtiğimiz ay KOSGEB'le kalkınma ajansları ve Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı bir işbirliği protokolü imzaladı. Bizler de kurumlar arası işbirliğine önem verdiğimiz bir göstergesi, bugün sizlerle tanışalım istedik. Biz şu anda birçok işletmemize "işbirliği yapın, güç birliği yapın birleşin" diyoruz. Kendimiz kamu kurumları olarak bunu ne kadar yapabiliyoruz? Biraz soru işareti. Özellikle kamuda da koordinasyonda çok ciddi sorunlar yaşanmakta. Ama ne mutlu ki biz özellikle yurt çapında örgütlenen bir kurum olarak, KOSGEB olarak yine yurt çapında kalkınmayı bir strateji etrafında kurgulayacak kalkınma ajanslarıyla bir işbirliği protokolü imzaladık. Çünkü biliyoruz ki bizler kurumlarımızın güçlerini aynı yönde birleştirirsek, aynı hedefe doğru giden bir hale getirebilirsek kurumlarımızın başarısının ülkemizin başarısının o derece artacağına inanıyoruz. Tabi kalkınmanın en önemli unsurlarından bir tanesi tabi birçok unsuru var ama kalkınmanın en önemli unsurlarından bir tanesi girişimcilik ve KOBİ'ler. Eğer KOBİ'ler olmazsa, girişimciler olmazsa kalkınma tabana yayılmaz ve belli bir zümrenin elinde olan refah düzeyi tabana inmez. Bizler de inanıyoruz ki eğer ülkemiz kalkınacaksa özel sektörün eliyle kalkınacak. Özel sektörün de yüzde 99'unu KOBİ'ler oluşturuyorsa, KOBİ'lerin eliyle kalkınacak ve bizler de KOSGEB olarak KOBİ'lerin desteklemekle görevli bir kurum olarak KOBİ'lerin bir kalkınma stratejisine hizmet edecek şekilde desteklenmesine önem veriyoruz.

Malumunuz olduğu üzere kalkınma ajansları bir bölge kalkınma planı etrafında bir havza mantığıyla tüm bölgenin kalkınmasını sağlamaya çalışıyorlar. Bizler de o kalkınma stratejilerine hizmet edecek şekilde KOBİ'leri desteklemek istiyoruz. Gerçekten ben Sayın Başkanımıza teşekkür ediyorum bu fırsatı bize verdiği için. Çünkü bu fırsatı şöyle önemli görüyorum. Tam da KOSGEB'in önemli bir değişim ve gelişim yaşadığı bir gündeyiz, günlerdeyiz açıkçası. Biz 20. yılımızı kutluyoruz ve 20. yılımızda KOSGEB de önemli bir değişikliğe gittik. Biliyorsunuz KOSGEB s daha önceleri KOBİ'leri desteklerken hizmet ve ticaret erbabını da destekler hale geldi ve bundan sonra artık tüm KOBİ'lere hizmet verecek bir yapıdayız. Bunu yaparken de KOSGEB özellikle artık kendi mevzuatında KOBİ'lerin nitelikli bir şekilde desteklenmesinin önünü açtı. Biliyorsunuz 15 Haziran 2010 tarihinde yönetmeliğimiz revize oldu ve değişti. KOSGEB destek programları yönetmeliğiyle birlikte KOSGEB şimdi altı tane program açıkladı. Bu altı programla birlikte KOBİ'lerimizin yasal değişim ve dönüşümüne katkıda bulunmaya çalışıyoruz ve proje bazlı bir destekleme modeli getiriyoruz. Proje bazlı destekleme modeliyle birlikte bazı eksenlerde KOBİ'lerimizi nitelikli bir şekilde desteklemek istiyoruz. ARGE, inovasyon ve işbirliği, güç birliği, KOBİ proje destek programı, girişimciliği geliştirmek anlamında bir destek programı, tematik projeler destek programı ve genel destek programı diye altı tane program açıkladık. Tabi buradaki

temel espri şu, işletmelerimizin bu kadar geniş bir kitlede KOBİ'lerden müteşekkil olduğunu söyledik. Bu kadar geniş bir kitleye standart bir destekleme modeli mümkün değildi. Artık KOSGEB olarak tabiri caiz ise standart bir şekilde destekleme yapmayacağız. İşletmelerin özeliğine, işletmelerin sektörüne işletmelerin ölçeklerine ve bölgelerine göre farklılıklar arz edecek bir şekilde desteklerimizi esnek bir modele oturttuk. Bu esnekliği hem yatayda hem de dikey olarak işletmeye özel bir destek vermenin önünü açacak şekilde dizayn ettik. Yatayda bir kere istediğimiz şekilde bir destek programı geliştirebilecek bir esnekliğe mevzuatımızı kavuşturduk. İşletmeye özel destek vermeyi proje bazlı destekleme ile kurgulayacağız. Tabii bu proje bazlı desteklemelerde özellikle malumunuz olduğu üzere kalkınma ajanslarının da proje bazlı destekleri var. KOBİ'lere yönelik artık bundan sonra KOSGEB ve kalkınma ajansları KOBİ'lere yapacakları destekleri birlikte program ve birlikte plan çerçevesinde destekleyecekler. Bizler de kalkınma ajansı stratejilerine hizmet edecek KOBİ'lerin projelerine daha öncelik vereceğiz ve onları ayrıcalıklı bir şekilde destekleyeceğiz. Bir de KOBİ'lerimizin ARGE, inovasyon çalışmalarına kendilerini farklı kılmaya destek olmayı arzuluyoruz. Burada da önemli bir destekleme modelinde revizyona gittik, inovasyon boyutunu kattık. Artık tasarım ve organizasyonel yenilikleri de KOSGEB'in destek kapsamına dahil ettik.

Küçük küçük işletmelerimizin bir strateji etrafında ortak tedarik, ortak pazarlama, ortak üretim, ortak laboratuvar gibi ihtiyaçlarını da birlikte kurgulamaları anlamında işbirliği, güç birliği projelerine de 250 bin liraya kadar artı 500 bin lira da geri ödemeli olmak üzere 250 bini hibe olmak üzere toplamda 750 bin liraya kadar da destek vereceğiz. Burada minimum beş işletmenin bir araya gelmesini öngöreceğiz. Özellikle de bu konuda esnaf ve sanatkar kesimimizin ve mikro ölçekli işletmelerimizin, çünkü o KOBİ dediğimiz işletmelerimizin yüzde 95'i de mikro işletmeler. Yani bir ila dokuz işçi çalıştıran işletmeler. Bu tip işletmelerin de yapılarını biraz daha güçlendirmek anlamında desteklerimiz olacak. Tematik proje destek programında da özellikle kalkınma ajanslarıyla birlikte belirlediğimiz temalarda bölgesel ve sektörel çağrı esaslı projelere destek vereceğiz. Meslek kuruluşlarının da bu temalar etrafında projelerine destek vereceğiz. Ümit ediyorum ki KOBİ'lerin bu destek programlarından geniş bir şekilde yararlanmalarını bekliyoruz.

Önemli bir felsefe değişikliği, paradigma değişikliğine gittik KOSGEB olarak, standart bir destekleme modeliyle değil nitelikli ve çağdaş bir destekleme modeliyle ve erişimi kolaylaştırarak bir destek modeli kurguladık. Çünkü biliyoruz ki siz ne kadar destek verirseniz verin eğer onun erişimini kolay bir şekilde sağlayamazsanız o desteğin hiçbir anlamı yok. Bizler de bu konuda önemli tedbirler aldık. Bürokrasiyi azalttık. Bunun yanında elektronik hizmet verebilmenin önünü açtık. Artık KOSGEB, desteklerinden çok çok yakın bir gelecekte, birkaç aylık bir süre zarfında elektronik ortamda hizmet verebilecek bir yapıya kavuşacak. Bir de çağrı merkezi kuruyoruz. Yedi gün 24 saat KOSGEB'in desteklerinden bilgi sahibi olmak isteyenlere cevap verebilecek çağrı merkezini açıyoruz. Onu birkaç hafta sonra açacağız. Artık bundan sonra "ben cevap alamadım, yeterli bilgilendirmede bulunulamadı" gibi sorunlarla karşılaşılmasını istemiyoruz. Erişimi de bu gibi tedbirlerle kolaylaştırmayı planlıyoruz.

Ben özellikle İzmir Kalkınma Ajansı'nın kalkınma kurulu üyelerine teşekkürlerimi iletmek istiyorum. Gerçekten de sizler kalkınma ajanslarına örnek olabilecek birçok faaliyeti birçok projeyi hayata geçirdiniz. Bu manada da ben diğer kalkınma ajanslarına örnek olacağını düşünüyorum. Burada başarılı bir Genel Sekreteriniz var. Başarılı bir yönetim var ve başarılı bir kalkınma kurulu var. Bu manada da tebriklerimi iletmek istiyorum. Ben de Ege'nin evladı

olarak inşallah İzmir Kalkınma Ajansı ile, bu manada yine diğer kalkınma ajanslarına örnek olabilecek, çalışmaları birlikte yürütmeyi arzu ettiğimi ifade etmek istiyorum. Başkanım bana bu fırsatı verdiğiniz için sizlere de teşekkür ediyorum. İşbirliği noktasında da özellikle İzmir'e yönelik bu yeni yapılanmada yeni bir açılım getirmeye çalıştık. Biliyorsunuz sahada bir tane müdürlüğümüz vardı. O müdürlüğümüzün sayısını artırdık. İkiye çıkarttık. Rehberlerimizin sayısını artırmanın önünü açtık. Artık teknoloji geliştirme merkezleri anlamında sadece Dokuz Eylül ve Ege Üniversitesi bünyesinde TEKMER değil tüm üniversitelerle teknoloji geliştirme ARGE ve inovasyon desteklerini verecek fonksiyonel bir açılımı geliştirdik. Artık bundan sonra İzmirimiz'in diğer üniversiteleriyle de bu manada teknoloji geliştirme protokolleri imzalayabilecek bir yetkinliğe ulaştık. İki tane müdürlüğümüz burada hizmet verecek. Kuzey ve Güney İzmir'i eksen alan anlamında ikiye böldük. Eşitliği ve erişilebilirliği daha etkin bir şekilde sağlamak istedik. Bu manada zaten yakından tanıdığınız Mustafa Çanakçı Bey şu anda yanımızda, onunla beraber iki tane müdürlüğümüz Kazım Bey yine devam edecek iki müdürlüğümüz burada hizmet vermiş olacak. Ben inşallah KOSGEB'in bu yeni dönemde yeni açılımlarının KOSGEB'le birlikte kalkınma ajansının da yeni protokolünün de hayırlı olmasını diliyorum. Özellikle hem KOBİ'lerimizi hem de kalkınmadaki tüm unsurları destekleyecek bir yaklaşımı birlikte sergilemeyi ümit ediyorum. Sabırla dinlediğiniz için de teşekkür ediyorum. Sağolun, varolun.

NECİP KALKAN

BAŞKAN

Efendim Sayın Kaplan'a biz de teşekkür ediyoruz. Sayın Kaplan'a sorusu olana var mı? Sayın Kaplan'a ben bir soru sorayım. Genelde iki tane kurum birleştiği zaman işler zorlaşır. Acaba bu iki kurum birleşmesiyle KOSGEB'e kayıtlı esnafın, tüccarın, tüm sanayicinin işleri kolaylaşacak mı? Çok merak ediyorum. İşin kolaylaşması lazım.

MUSTAFA KAPLAN

KOSGEB BAŞKANI

Bu kurumların birleşmesi diye bir şey değil. Kurumların protokol anlamında güç birliği yapan iş birliği yapan bir yaklaşımı sergiliyoruz. Ve şunu söylüyoruz, özellikle iki kurumun kaynaklarını bir stratejiye hizmet edecek şekilde dizayn etmeye çalışacağız. Yani bu kalkınma ajansının kaynaklarıyla bu insan kaynağıyla, maddi fonlarıyla KOSGEB'in insan kaynaklarıyla ve maddi konularıyla birlikte, diyoruz ki "İzmir'imizin kalkınmasına daha etkin ve etken bir şekilde bir protokol imzaladık". Tabii ki işlerini kolaylaştırma anlamında, muhakkak ki kolaylaşacak ve bir de şunu söylemek lazım oradan destek alan buradan destek alamaz gibi bir anlayıştan ziyade aynı kurumların daha doğrusu benzer destekleme fonksiyonları olan kurumların işletmelerimize etkin bir şekilde destek vermesini sağlayacağız. Tabi kolaylaştırma anlamında ben kalkınma ajanslarından şunu bekliyorum, benim şahsi bir beklentim de algılanabilir bu şekilde kalkınma ajansları makro seviyede o bölgenin kalkınmasını dizayn etmekle mükellef bu konuda özellikle KOBİ'ler gibi operasyonlarda belki onları yarınlarda boğacak bir yaklaşımın yükünü alacağımızı düşünüyorum. Gerçekten kalkınma ajansları tarımıyla turizmiyle eğitimiyle sağlığıyla hepsiyle birlikte toptan bir kalkınmayı sağlaması gerektiğini düşünüyorum. Artık o kasaba kültüründen çıkıp, "benim ilim benim ilçem" veya "o il neden böyle bu il ise neden böyle" şeklinde birbirlerinin ayaklarından çeken bir rekabet anlayışından ziyade pasta büyüyen, hep birlikte kalkınan bir rekabet anlayışına geçmemiz gerektiğini düşünüyorum. Bunun KOBİ'ler açısından da böyle olması gerektiğini, aynı sektördeki KOBİ'lerin de bundan sonra birbirlerinin ayaklarına basan değil hep birlikte pastadan aldığımız payı dünya ölçeğinde nasıl arttırabiliriz adının konması gerektiğini düşünüyorum. Bu konuda da işbirliği yapacağımızı, özellikle bölgesel kalkınma

bölgesel refah seviyemizin artması anlamında işbirliğimizin çok verimli olacağını düşünüyorum.

NECİP KALKAN

BAŞKAN

Çok teşekkür ederim. Hem size hem de Sayın Çanakçı'ya teşekkür ederim.

YAŞAR ÖZDEMİR

ÖDEMİŞ TİCARET ODASI MECLİS BAŞKANI

Kalkınma Ajansı'ndan destek alan bir KOBİ sizden de destek alabilecek mi?

MUSTAFA KAPLAN

KOSGEB BAŞKANI

Şimdi şöyle. Zaten aslında bu temelde aynı projeler için destek alınabilir ama aynı kalemler için destek alınmaz. Yani bir destek unsuru gidip iki kurumdan aynı anda desteklenemez. Ama aynı proje farklı kurumlar tarafından desteklenebilir. Bu mümkündür. Ama biz mümkün olduğu kadar bunu tabana yaymak istiyoruz. Daha çok KOBİ'nin daha farklı KOBİ'lerin destek almasını ve erişilebilirliğin bir şekilde artırılmasını hedefliyoruz. Temel amacımız bu.

NECİP KALKAN

BAŞKAN

Teşekkür ederim. Değerli kurul üyeleri efendim aramızda iki tane yönetim kurulu üyesi var. Kendilerine Sayın Yılmaz Temizocak'a Esnaf Teşkilatı Başkanı Zekeriya Mutlu'ya da hiç ara vermeden Kalkınma Kurulu toplantılarına sanki kurul üyesi gibi devamlarından dolayı size şükranlarımı sunuyorum. Bize de moral veriyorsunuz. Değerli kurul üyeleri kısa bir slayt gösterisiyle kalkınma ajansının KOBİ ve sosyal kalkınmaya projelerinin kabul edilip o projelerin sonuçlarını size bir çalışma yaptı arkadaşlarım. Benden de rica ettiler on dakika için. Emeklerin ve paraların nerelere gittiğini hep beraber seyredelim.

Sayın başkan burada parayı kullananların ifade ettiği bir cümle var Sayın Bakanımız geldiğinde ben de herkesin önünde bu işte torpil yok demiştim. Mühim olan projeyi hazırlamak.

MUSTAFA KAPLAN

KOSGEB BAŞKANI

Bu konuyla ilgili başkanım bir projemiz var. KOBİ'ler bu tip konulara eleman ayırma, vakit ayırma konusunda zorluk yaşıyorlar KOBİ rehberleri diye yetiştirip sertifikalandırdığımız onlardan hizmet alınabilecek bir yapıyı kuruyoruz bunun bir ihtiyacı da karşılayacağını düşünüyorum.

TSE ile de bir anlaşma yapacağız. Onların sertifikasyonunun ve denetimini de onlarla birlikte yapacağız.

NECİP KALKAN

BAŞKAN

Efendim size teşekkür ediyorum. Bu filmi hazırlayanlara teşekkür ediyorum. Bu KOBİ ve sosyal kalkınma ile ilgili bölümün sonucu idi. Zaten gündemin beşinci maddesinde tarım ve kırsal kalkınma ile ilgili o projeler de sonuçlandı biraz sonra onları da anlatacağız. Efendim ben başkan vekilimiz Sayın Kemal ÇOLAKOĞLU'na yerimi müsaade ederseniz devrediyorum. Çok değerli dostumuz Atalay NOYANER benim çocukluk arkadaşım ailesini tanırım benim gitmemen orada yanlış anlaşılır. Ben yarım saatliğini sizin huzurunuzdan ayrılıp o cenazeye gitmek istiyorum. Sayın Kemal ÇOLAKOĞLU da eğer uygun görürseniz buyurun. Efendim açılış ve başkanlar sunuşu bitti geri kalan size emanet size de şükranlarımı sunuyorum, teşekkür ediyorum.

Kurul Başkanı Necip KALKAN tarafından çoğunluğun olduğu tespit edildi, Kurul'un birleşimi açıldı ve gündem okundu. KOSGEB Başkanı Mustafa KAPLAN KOSGEB'in destekleriyle ilgili yeni açılımına ve KOSGEB, Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı ve kalkınma ajansları arasındaki protokole ilişkin konuşmasını gerçekleştirdi.

2. Bir önceki birleşimde Kurul'da görüşmelere katılan üyelerin adları ile konuşmaların, okunan belgelerin ve alınan kararların özetlerini kapsayan tutanak okundu.

3. Üye mazeretlerinin arzı,

KEMAL ÇOLAKOĞLU

BAŞKAN VEKİLİ

Üçüncü gündem maddemiz, üye mazeretlerinin arzıdır. Mazereti olanların isimlerini size arz edelim.

RIDVAN YAKA

KATİP ÜYE

Gökhan Demirağ, Erkan Kocabaş, Adnan İnanır, Sabri Tekir, Kazım Akgün, Ramazan Davulcuoğlu, Yakup Vatan, Gören Bulut, Haluk Nişlioğlu, Elif Türkmen, Deniz Sipahi, İbrahim Keklik, Murat Bulacak, Mustafa Türkmenoğlu, Işınsu Kestelli, Hüseyin Çapkınoğlu, Mehmet Tiryaki, Pınar Yurdun, Zafer İlken, Müfit Ereş, Okan Sezer, Atilla Sertel ve Zeliha Gül Şener katılamayacaklarına dair mazeret bildirmişlerdir.

KEMAL ÇOLAKOĞLU

BAŞKAN VEKİLİ

Değerli kurul üyeleri başkanlığına yönetmeliklere uygun olarak sunulan bu mazeret taleplerini sizlerin de oylarına sunacağım, kabul edenler, etmeyenler, oy birliği ile 23 arkadaşımızın mazereti kabul edilmiştir. Teşekkür ederim.

4. 2009 yıllık faaliyet raporu ve ara faaliyet raporunun sunulması,

DR. ERGÜDER CAN

GENEL SEKRETER

Değerli başkan, değerli divan. Değerli kurul üyeleri, değerli basın mensupları sözlerime başlarken hepinizi saygıyla selamlıyorum. İzmir Kalkınma Ajansı'nın 2009 yılı faaliyet raporu mevzuat gereği yıl sonu hazırlanması gerekiyor ve kalkınma kurulunun ilk toplantısında da kalkınma kuruluna sunulması gerekiyor. Raporu soft ortamda kalkınma kurulu üyelerimize göndermiştik basımı da gerçekleştirildiği için zatiîlilerinize bugün dağıtıldı. Ben açıkçası çok fazla uzatmadan, bugün biraz da gündem yoğunluğu var. Birkaç önemli gördüğümüz 2009 faaliyeti üzerinde durmak istiyorum. Tabi burada özellikle İzmir Kalkınma Ajansı'nın, Türkiye'de ilk defa bir kalkınma ajansı tarafından hazırlanan, bölge planı Devlet Planlama Teşkilatı tarafından onaylanmıştır. Bunun altını çizmek istiyorum. Çünkü bu plan Türkiye'de kalkınma ajansları tarafından ilk defa hazırlanan bölge planıdır. Bu plan hazırlanırken de kalkınma kurulumuzun, yönetim kurulumuzun ve tabii ki de bölgemizdeki paydaşların çok ciddi anlamda katkısı olmuştur. 30 ilçede analizler yapıldı. Süreç uzundu hatta bu onaylanma süreci bile şu anda Devlet Planlama Teşkilatı'na gönderdiğimizde bayağı bir uzun süre aldı. Ama sonunda onaylanan bir plan var şu an elimizde ve bu çok önemli. Plan önümüzdeki günlerde basılı hale gelecek. Şu an elinizde bunun ikinci taslağı var. Ama basılmış haliyle bu toplantıya yetişmedi. Daha sonra sizlere gönderilecektir.

Planda yer alan beş anahtar sektörü İzmir şu anda beş sektöre sahiplendi. Çok ilginçtir şu anda basından takip ediyorsunuz basın bunu çok iyi biliyor. Tabi burada en önemli konu hepinizin bildiği gibi bu işin genelde sahiplenilmesi. Çünkü kalkınma ajanslarının en önemli esprisi genelin sahiplenmesidir. İzmir ve biz İZKA olarak çok şanslıyız. İzmir'in bu avantajını sürdürebilir hala getirmek durumundayız. Ben toplantıdan önce bir kalkınma kurulu üyemizle görüşürken "yine yoğun musunuz" demişti evet biz hep yoğun olduk. Yaklaşık dört sene oldu kalkınma ajansı kurulalı, 13 ayı yasaklı dönem olarak kabul edip onu çıkarırsak, o yasaklı dönemde de biliyorsunuz kendi içimizde kurumsal kapasiteyi arttırmak amaçlı olarak çalışmalara devam ettik. Ama gerçekten sizlerin desteği ile çok iyi gidiyor. Ve belki de sizlerin desteğiyle kalkınma ajanslarının geleceğini biz kurtardık. Bunu da söylemekte fayda var. Çünkü çok önemli bir süreçti yaşanan süreç. Ama İzmir örneğinin başarısı o diğer bölgelerdeki kalkınma ajanslarının ortaya çıkmasına ve onların da faaliyete geçmesine ön ayak olmuştur. Ben o yüzden tekrar teşekkür ediyorum, değerli katkılarınız için.

2009 yılında başlayan bir diğer çalışmamız kümelenme çalışması. Bununla ilgili olarak, 2009 yılında başlayan çalışmalar 2010 yılında da devam ediyor. Bununla ilgili çalışmalar yapıldı daha sonra saha araştırması gerçekleştirildi ve şu anda da yönetim kurulu kararımızla artık yaşama geçmiş durumda, süreç devam ediyor. Kümelenme konusu çok konuşulan bir kavram. Ama kümelenmenin nasıl olacağı, ne olduğu konusunda açıkçası uygulamasını çok fazla

göremiyoruz. Ülkemiz için söylüyoruz. Tabi bunun dünyada çok fazla örnekleri var. Ülkemizde de yavaş yavaş uygulanmaya başlıyor. Eğer biz de sizlerin desteğiyle İzmir’de bir kümelenme örnek modeli gerçekleştirebilirsek gerçekten Türkiye’ye örnek olacaktır ve ülkemizde uygulanmasıyla diğer sektörler için önemli olacaktır. Kümelenmeyle ilgili olarak şu anda iklimlendirme-soğutma sektörüyle ilgili bir kümelenme çalışması devam ediyor. “İzmir’de iklimlendirme soğutmadan başka kümelenme olmayacak mı” şeklinde sorular geliyor. Tabi ki olacak. Burada çok fazla sektör de olabilir. Olmasını teşvik ederiz, destekleriz. Burada bir örnek kümelenme modeli çalışması devam ediyor. O da zaten dediğim gibi, daha önceki yapılan istatistikî çalışmalarda ortaya çıkan bir sektördü iklimlendirme soğutma sektörü. 2009’da başladığımız inovasyon konusundaki çalışmalarımıza 2010 ve 2011’de daha fazla önem vermek istiyoruz. Gerekirse mali destek programlarımızı teknoloji ve inovasyon başlığı altında geliştirmek durumunda kalabiliriz, planlıyoruz şu anda. Bu çalışmalar sizlerin katkılarıyla oluşacak, yönetim kurulumuzun kararıyla olacaktır. Bu konuda da çalışmalarımız yoğun bir şekilde devam ediyor.

İzmir’de bir ilki daha gerçekleştiriyoruz. İzmir kentsel pazarlama stratejisinin oluşturulması için bir ihaleye çıkmıştır, ihaleyi uluslararası bir konsorsiyum ART grup liderliğinde almıştır. 2008 Haziranı’nda yapılan toplantıda, arama konferansı yine burada bu otelde yapılmıştı, “İzmir’in 15 tane öncelikli konusu var, bir tanesi tanıtım” denilmişti. Tanıtım nasıl olsun konusu gündeme geldi. Burada İZKA’ya görev verilmişti. Nasıl yapılması gerektiği konusunda biz ihaleye çıktık. Bunun sonucunda bizim bir yol haritamız ortaya çıkacak. Bu yol haritasına göre de bundan sonraki süreçte yine hep beraber neler yapılması gerekiyorsa adım adım bu projeyi de sonuçlandıracağız.

Mali destekler konusunu çok iyi biliyorsunuz onun için üzerinde çok fazla durmayacağım. Yalnız belki şunun üzerinde durmak lazım. Turizm ve çevre, tarım ve kırsal kalkınma geçtiğimiz günlerde açıklandı, sonuçlandı. 2010 yılında tekrar teklif çağrısına çıkılacak. Tabi orada bir teknik konu var o da şu; kalkınma ajansları için mali yeterlilik talebi var. Yönetmelik gereği. Bu kapsamda Devlet Planlama Teşkilatı’nın liderliğinde İçişleri Bakanlığı, Maliye Bakanlığı ve Hazine Müsteşarlığı’ndan oluşacak bir komisyon o ajansı gelip denetleme yapar. Maliye kriterleri anlamında. “Mali yeterlilikten sonra teklif çağrısına çıkılabilir” diye yönetmelikte düzenleme var. Onun için biz Devlet Planlama Teşkilatı’ndan mali yeterlilik talebinde bulunduk. O geldikten sonra da 2010 yılında çıkacağımız teklif çağrısını kamuoyuna duyuracağız.

KOSGEB Başkanımız da burada, izninizle ben de o konuda birkaç cümle sarf etmek istiyorum. Diğer destek mekanizmaları destek verirken ajanslar mutlak suretle kendi önceliklerini iyi belirlemeli ve o konularda destekler vermeli. Bunun için de değerli kalkınma kurulu üyelerinden ciddi anlamda geribildirim bekliyoruz. Biliyorsunuz sizlerin burada almış olduğu tavsiye kararları yönetim kuruluna geliyor, yönetim kurulu karar haline getiriyor ve genel sekreterliğe bildiriyor. Genel sekreterlik icra kolu olarak onları uygulamaya geçiriyor. Bu nedenle kalkınma kurulumuzun bizim bölgemizle ilgili neler yapılması gerektiği konusunda öncelikleri belirlemesi, hangi konuların çalışılması gerektiği konusunda yönetime destek ve yönlendirme anlamında karar tavsiyelerinde bulunması önemlidir. O kararlar oradan çıkar ve biz de onların uygulanması için genel sekreterlik olarak çalışırız. Küçük desteklerle bir yere varılamayacağı konusu hep tartışılıyor. İZKA model olduğu için ilk bu çalışmalarla başladık ama bundan sonraki süreçte hepinizin çok iyi bildiği gibi İZKA tarafından desteklemeler değişik mahiyette olabilir. Örneğin şu an da gündemde olan güdümlü proje desteklerimiz var. Bu destekle ilgili yüzde 20 bütçe kısıtı var. Yani gerçekleşen gelirlerin

yüzde 20 sinden fazla güdümlü projelere destek ayıramıyoruz. Ama o değişebilir. Yönetmelik değişiklikleri zaman zaman oluyor. Bunun için yönetmelik değişikliği için görüşlerimizi bildirdik Devlet Planlama Teşkilatı'na. Yani artık daha büyük ve sonuç odaklı dediğimiz çok daha kısa sürede elde edebileceğimiz konulara yoğunlaşabiliriz. Çünkü biraz önce başkanımın söylediği gibi artık KOSGEB de işin farkına vardı. Ajanslar devreye girdikten sonra onlar da o modele yakın modeller geliştirmeye çalışıyorlar. Bizim tekrar kendimizi yenilememiz lazım. Daha çok yeniyiz ama yine belki bunu için çalışmamız lazım ki hemen bu konuda gerekli düzenlemeler yapılmasını ya da en azından bizim mevcut yapımızda neler yapabileceğimizi oturup konuşup değerlendirip buna yönelik çalışmaya başlamamızda fayda var diye düşünüyoruz.

İzleme, değerlendirme faaliyetleri konusunda çok hassassız. Kamu kaynağı kullanıyorsunuz ve bu kaynağın hesabını sorarlar, bunun farkındayız. Yani bir liranın hesabını üç sene sonra olmasa bile beş sene sonra, beş sene sonra olmasa bile on sene sonra sorulacağını biliyoruz biz. Ona göre hareket ediyoruz. Denetimler olmamış olsa bile biz yine de yanlışlık olursa diye kendi vicdanımızda rahatsız oluruz. Onun için de üzerinde çok duruyoruz. Ben ve arkadaşlarımız bu konuda yoğun çalışıyoruz. Belki gecelerini gündüzlerine katıyorlar. Bu ilk uygulama olduğu için kamuoyunun bakış açısı çok önemli. Herhangi bir şekilde aksilik, yanlışlık, eksiklik olduğu anda önünüze getirip koyabilirler, bunun da farkındayız. Şu an bitti biliyorsunuz projeler, bir sıkıntı yaşamadık.

Yatırım destek ofisimiz var. 2009 yılında 33 adet yatırım projesi ele alındı, 19 yatırımcıya bilgi verildi ve yine sizlerin bildiği gibi üç yatırım kararı alındı. 2009 yılında yaklaşık 50 milyon dolarlık bir yatırım ve üç büyük yatırım toplamı istihdam sağlıyor.

İnsan kaynaklarıyla ilgili olarak şu anda 25 tane uzmanımız var. Yedi tane destek personelimiz var. Benimle beraber 33 kişiyiz. Şu anda tabii eleman anlamında belki yeterli değiliz ama biliyorsunuz yeni binamızın yapılması söz konusu eski DMO Bölge Müdürlüğüne ait binamız alındı, arkada iki nolu parselde şahıslara ait yerler vardı süreç Özelleştirme İdaresi'nde sürüyor. O yüzden şu anda eleman alımı anlamında büyüyemiyoruz.

İç kontrol sistemi oluşturuldu. Mevzuat gereği oluşturulması gerekiyordu. İç denetçi alamadık. Çünkü üç defa ilana çıktık almak için birinci ilana müracaat olmadı üçüncüde iki kişi başvurdu yazılı sınavı geçemediler, o yüzden mülakata gelen olmadı. Yönetmelik değişikliği yapıldı yazılı sınav kaldırıldı. Tekrar ilana çıkacağız. İnşallah bu sefer iç denetçi buluruz. İZKA olarak performansa göre ücretlendirme sistemini kurduk. Onu uyguluyoruz, Ajans personelimiz performansa göre çalışıyor.

Efendim teşekkür ederim sabrınız için. Saygılarımla.

KEMAL ÇOLAKOĞLU

BAŞKAN VEKİLİ

Teşekkür ederim acaba siz oradayken bu konuyla ilgili sorusu olan kurul üyemiz var mı? Olmadığına göre bu gündem maddesini geçiyoruz.

5. 2009 yılı mali destek programları değerlendirme sonuçlarına ilişkin bilgilendirme yapılması,

SERKAN GÜMÜŞ

İZKA UZMANI

Sayın başkanım değerli üyeler değerli basın mensupları hepiniz hoş geldiniz. Mali destek programlarına ilişkin size kısa bir bilgilendirme yapacağım. Önce isterseniz 2009 yılı mali destek programları hangi bileşenlerden oluşuyordu, onlardan bahsedelim. Tarım ve kırsal kalkınma mali destek programımız turizm ve çevre mali destek programımız iki programımız oluşturan programlardı. Tarım programı kapsamında gördüğünüz gibi yaklaşık 10 milyon TL bir kaynak aktarımı söz konusu turizm programı kapsamında da yaklaşık 13 milyon liralık bir kaynak ve toplamda da 32 milyonluk bir kaynak aktarımı söz konusu oldu. Turizm ve tarım mali destek programları bildiğiniz gibi 2007-2009 ön bölgesel gelişme planı doğrultusunda ortaya çıkan öncelikli sektörler ve bu temel amaçlar sonucunda ortaya konulan mali destek programlarıydı. Tarım ve kırsal kalkınma mali destek programından bahsettik. Tarım ve kırsal kalkınma mali destek programının uygulanması sonucunda İzmir kalkınma ajansı tarafından amaçlanan temel gayemiz temel hedefimiz İzmir bölgesinde tarımdan elde edilen katma değer artırılması, bölgede tarım ve tarıma dayalı sanayide kırsal kalkınmaya katkıda bulunmak hedeflendi. Bu kapsamda iki uygun başvuru sahibi grubumuz vardı ilk grubumuz kar amacı güden kurumlar ikinci grubumuz ise kar amacı gütmeyen kurumlardı.

Turizm ve çevre mali destek programı kapsamında da temel amaç turizmin çeşitlendirilmesiyle bölgenin turizm alanında rekabet edebilirliğinin artırılmasına ve çevresel kalitenin artırılmasına katkıda bulunmak hedeflenmektedir. Yine bu program kapsamında iki kurumun başvuru sahibi vardır. Birinci sıradaki uygun başvuru sahip grubumuz yerel yönetimlerdi ikinci uygun başvuru sahip grubumuz ise dernek vakıf ve odalardı. 30 Aralık 2009 tarihi itibarıyla biz bu iki mali destek programı için ilana çıktık, ilanın hemen ertesinde bilgilendirme toplantıları gerçekleştirdik. Bilgilendirme toplantıları ile amacımız başvuru rehberlerinin herkese en ince detayı ile anlatılmasıyla her ilçede, elimizden geldiğince kişilerin, ilgililerin potansiyel başvuru sahiplerinin rehberlere ve desteklere ilişkin bütün sorularına cevap verebilmektir. Bu kapsamda biz 25 ilçeye gittik ve toplamda 26 toplantı gerçekleştirdik, 1570 katılımcıya ulaştık. Eğitimler tamamlandıktan sonra başvuru belgelerinin daha kolay doldurulabilmesini sağlayabilmek amacıyla proje nedir, proje mantığı nedir, mantıksal çerçeve nedir, proje belgeleri nasıl doldurulur, destekleyici belgeler nedir ve nasıl hazırlanmalıdır gibi bilgilerin aktarıldığı, internet üzerinden başvuruların alındığı eğitim toplantıları gerçekleştirdik. Eğitim toplantıları iki gün süren toplantılardı. Online olarak başvurularını aldık ve bu başvurular sonucunda uygulama yaptık. 19 Ocak ve 16 Şubat 2010 tarihlerinde bu eğitim toplantılarını gerçekleştirdik. 17'si tarım programı kapsamında 13'ü ise turizm programı kapsamında gerçekleştirildi. Toplamda 30 toplantı gerçekleştirdik. 848 katılımcıya ulaştık. Potansiyel başvuru sahiplerine teknik yardım masası hizmeti sunduk. Mevzuat gereği ajans personeli proje hazırlama aşamasında proje özelinde tüm proje sahiplerine doğrudan yardımcı olamıyor. Proje üzerinden destek veremiyor. Bu gibi bir durumun önüne geçebilmek için konusunda uzman kişilerin belirlendiği, proje üzerinde başvuru rehberleri ve sıkça sorulan sorular dışında, tabii ki katkıda bulunduğu, teknik yardım masası desteği sunuldu. Bu uygulama kapsamında da 163 katılımcıya ulaşıldı. 163 katılımcı bu destekten faydalandı.

Biraz önce bahsettim 30 Aralık tarihinde ilana çıktık. Son başvuru tarihimiz ise 26 Mart'tı. 26 Mart saat 17:00 itibarıyla bize tarım ve kırsal kalkınma kapsamında 207, turizm ve çevre kapsamında 128 proje toplamda ise 335 proje geldi. Burada yine zaman ve saat sınırlarına

oldukça özen gösterdik. 17:00'dan sonra herhangi bir başvuru alınmadı. Başvurunun süresinin uzatılması söz konusu olmadı. Başvurular geldikten sonra bildiğiniz gibi mevzuat itibariyle bir değerlendirme süreci söz konusu beş aşamalı bir süreç diyebiliriz. Ön inceleme aşaması tamamen idari ve şekilsel anlamda yapılan bir değerlendirme. Yani proje belgeleri tam mı, bizim belirlediğimiz formata göre mi hazırlanmış, destekleyici belgeler tam mı, bu kontrollerin yapıldığı bir değerlendirme. Bu değerlendirmeyi geçen projelerimiz teknik ve mali değerlendirme dediğimiz aşamaya geçtiler. Teknik ve mali değerlendirmede de alanında en az beş yıllık uzmanlığa sahip asıl değerlendiricilerimiz proje üzerinde değerlendirmelerini yaptılar. Değerlendirmelerin kontrolü aşaması ise yapılan değerlendirmelerin yine alanında en az yedi yıl tecrübeye sahip kamu kurumlarından ya da üniversitelerden oluşan değerlendirme komitesi tarafından bütün değerlendirmelerin kontrolü şeklinde gerçekleşti. Bu kontrollerin ve denetlemelerin yapılması sonucunda yönetim kurulu onayı ile 25 Haziran itibariyle biz değerlendirme sürecini tamamladık. Bu kapsamda tarım ve kırsal kalkınmada 40 kar amacı güden ve 25 kar amacı gütmeyen olmak üzere toplam 65 proje başarılı olarak değerlendirildi. Turizm ve çevre programı kapsamında ise 32'si kamu kurumu ve yerel yönetim 5'i dernek vakıf ve oda olmak üzere 37 proje başarılı olarak değerlendirildi.

Gördüğünüz gibi tarım programında başarılı olan projelerin daha çok takdir edersiniz ki Kemalpaşa, Torbalı, Tire ve Ödemiş gibi ilçelerde öne çıktığını görüyoruz. Ve toplamda da 25 ilçede proje uygulanacak. İzmir'in genelinde bu tür projeler uygulanmış olacak. Kar amacı güden kuruluşların sektörlere göre dağılımına baktığımızda süt ve süt ürünleri yaş sebze meyve mamulleri, zeytin ve zeytinyağı, hayvancılık, un ve unlu mamuller. Baharat, kuru meyve sebze, şarap üretimi gibi. Süt ve süt ürünleri, yaş meyve sebze mamullerinin de ön plana çıkan sektörler olduğunu görüyoruz. İstihdama katkısına baktığımızda bunlar proje belgelerinde öngörü olarak, taslak olarak sunulanlardır, toplam 989 istihdam yapılması öngörülmekte, tarımın yine ARGE yatırım ve vergi miktarlarına baktığımızda da proje sırasında ve sonrasındaki üç yıl içerisinde toplam ARGE yatırım miktarı, ön görülen tabii ki, 1.223.959 TL olarak görülmekte. Yaklaşık 26 milyona yakın bir verginin projelerin bitişinden itibaren vergi hasılatı içine katılması ön görülmekte. Biraz önce bahsettiğim kar amacı güden kurumların projeleriydi. Kar amacı gütmeyen kurumların projelerinin konularına göre dağılımına baktığımızda tarımsal kalkınma altyapısının geliştirilmesi ve etkinleştirilmesinin ön planda olduğunu görüyoruz. Organik tarım ve yatırım uygulamaları, tesis modernizasyonu, gıda güvenliği ve sürdürülebilir üretim ortak makine parkının oluşturulması ve yine bu kapsamda sunulan projelerin konuları olarak ön plana çıkmakta. Diğer programımız olan turizm ve çevre programına baktığımızda Çeşme, Konak, Menderes'in ön plana çıkan ilçeler olduğunu görüyoruz. Bir de konulara göre dağılıma baktığımızda, çevre düzenlemesi, atık su arıtma, yenilenebilir enerji, katı atık, tarihi eserlerin korunması, kanalizasyon ve içme suyu. Ön plana çıkan konular ise çevre düzenlemesi ve su arıtma. Bu programın çarpan etkisi olarak ulaşılması hedeflenen doğrudan sonuçlar olarak projelerden edindiğimiz bilgilere göre 63.722 kişinin doğrudan faydalanabileceği 19 km kanalizasyon sistemi rehabilitasyonu veya inşası. Metreküp katı katık depolama alanı kapasite artırımı öngörüler arasında. 91.000 metreküp alanda çevre düzenlemesi ve rehabilitasyonu çalışması yine bu projeler sonunda öngörülen faaliyetlerden biri. Bunun yanında 29.000 kişiye çevre bilinci ve yenilenebilir enerji konusunda eğitim verilmesi öngörülmekte. Mali destek programlarına ilişkin benim anlatacağım bilgiler bu kadar. Saygıyla selamlıyorum hepinizi.

KEMAL ÇOLAKOĞLU

BAŞKAN VEKİLİ

Çok teşekkür ederim. Ayrılmayın lütfen. Konuyla ilgili sorusu, buyur hocam. Soru sormak istiyorsunuz değil mi hocam. Buyurun.

PROF.DR. ZERRİN TOPRAK
İZİSYÖM MÜDÜRÜ

Ben slaytta yer alan bilgilerle ilgili bir iki konunun hakkında değerlendirme yapmak istiyorum. Projelerde genelde iki günlük eğitimlerden bahsettiniz. Ben bu eğitim ilk açıldığında, bu işten az çok anlamama rağmen İZKA'nın duruşu nedir diye bu eğitimlere katılmıştım. İki üç gün önce hemşerilerle ilgili bir toplantı yapıldı. Orada bir kişi dile getirdi. Ben o nedenle paylaşmak istiyorum. Bu iki günlük toplantıların yeterli olmadığı ve proje yapmakta çok da kalifiye olamadıklarını belirttiler. Ben de kendi bilgi çerçevemde çok da anlaşılabilir olmadığı kanaatine ulaşmıştım ki bildiğim halde. Dolayısıyla benim buradaki katkım ve belki sorgulamam bu günlerin sayısını biraz yükseltmek olacak. Çünkü oradan birkaç kişi profesyonel olan, “iyi vermiyorlar biz daha iyiyiz” dedi. Ben de kalkınma kurulu üyesi olarak bundan biraz etkilendim. Bir bu konuyu paylaşmak istiyorum. İkincisi üniversitelerden gelen destek sürdürülebilir olamayabilir. Hâlbuki en iyi desteği de objektif üniversite verir. O açıdan bu sorunu nasıl çözeceksiniz. Merakımızdan geliyoruz ama bunun sonu var. O yüzden bu konuya da bir görüş getirmeniz önemli. Diğer bir konu, çalışma raporu, gerçi 2009 “teşekkür ederiz” dedik kapattık ama. Çalışma gruplarını biraz değerlendirirseniz 2009'a bağlı olarak. Oradaki tablolardan, gelir gider tablolarında en önemli konu belediyelerin katkı vermesi konusuydu. Burada sizin verdiğiniz tabloda kamu kurum ve kuruluşlar içinde muhtemelen belediyeler de var. Bu para geriye doğrudan mı dönüyor, dolaylı mı? Ne demek istediğimi anlatabildim değil mi? Yani projelerle mi geri dönüyor dolaylı, yoksa doğrudan bağlantılar stratejik planda, yok zaten stratejik planınız, olsa iyi olur. Ne kadar öngörülüyor.

KEMAL ÇOLAKOĞLU
BAŞKAN VEKİLİ

Teşekkür ederim hocam buyurun.

SERKAN GÜMÜŞ
İZKA UZMANI

İlk sorunuzla başlayayım isterseniz. Yönetmelik itibariyle bize başvuran herkese eğitim verme yükümlülüğümüz var. Dolayısıyla eğitim ilanlarımızı açık yapıyoruz. Kişilerin kendi yetkinliklerine veya eğitim geçmişlerine göre bir sınırlamaya tabi tutamayız. Kim bize başvuruyorsa biz ona eğitim vermek durumundayız. Biraz önce bahsettik 850'ye yakın bir katılımcı söz konusuydu. Ama inanın toplam başvuru sayısı, çünkü katılım sayısı yüzde 60'ına denk geliyordu. Yaklaşık 1300-1400 tane başvuru var. Yönetmelik itibariyle biliyorsunuz ki biz bunu belli bir sürede yapmak zorundayız. Bir aylık bir süremiz var. Bu sürede İzmir'deki birçok ilçeden başvuru geliyor. Dolayısıyla süre konusunda iki günlük sınırı uymak zorundayız. Ya bazı yerlere eğitim için gidemeyeceğiz ya da herkesi Konak'a çağıracağız. Çok fazla kalabalık bir gruba eğitim verme yoluna gideceğiz. Ya da herkesin talebine göre biz bu eğitimi gerçekleştirmeye çalışıp bu işlemi tamamlayacağız. Dolayısıyla yönetmelik itibariyle böyle bir sıkıntımız var. Başvuruda bir kısıtlamaya gidemediğimiz için ve herkese eğitim vermemiz gerektiği için bir yoğunluk oluyor bu yoğunluğu takvimsel olarak bu şekilde çözmeye çalışıyoruz.

İkinci sorunuz da üniversite personeline ilişkin olan sorunuz değerlendirme komitesi ve bağımsız değerlendirici sürecinde biz üniversite personelinden faydalanıyoruz. Onların

katkılarını ve tecrübelerini kullanıyoruz. Bu konuya ilişkin bazı teknik sıkıntılar var biliyoruz. Uygulamada biz bunu tecrübe ettik ve gördük. Buna ilişkin siz de takdir edersiniz ki bazı mevzuatsal sıkıntılardır bunlar. Hem bizim kendi mevzuatımız hem sizin tabi olduğunuz mevzuat ile ilgili sıkıntılar. Dolayısıyla bunlar karşılıklı şekilde çözülerek ancak belli bir aşamaya gelinebilir. Çünkü bizim burada doğrudan bir politika ya da bir tercihimiz yok. Mevzuat neyse onu uygulamak durumundayız. Ama mevzuatın değiştirilmesi için bunun uygulama sonucundaki geri dönüşlerini aldık, farkındayız, bunun yapılabilmesi için gerekli değişiklikleri önerdik.

Üçüncü sorunuzda da belediyelerin katkı paylarının ödenmesine ilişkin soruda, belediyeler eğer katkı paylarını ödüyorsa bizden destek almalarında herhangi bir sıkıntı yok. Katkı paylarını öderler proje sunarlar, projeleri başarılıysa biz de talep edilen destek tutarını karşılıyoruz. Ama eğer aksi bir durum söz konusuysa maalesef yine mevzuat gereği, bu desteği kullandırma yönünde herhangi bir şey yapamayız.

KEMAL ÇOLAKOĞLU

BAŞKAN VEKİLİ

Teşekkür ederim. Başka. Buyurun efendim.

HAMZA SERDAR YASA

KARABURUN BELEDİYE BAŞKANI

İZKA'dan gönderilmiş olan 21.4.2010 tarihli ön inceleme sonucuyla ilgili bir yazıyı okumak istiyorum. Yapmış olduğunuz başvurunuz kurumumuza ulaşmıştır. Üzülerek belirtmek isteriz ki yaptığımız ön inceleme sonucunda proje ortağınız Karaburun Belediyesi'nin turizm ve çevre mali destek programının dernekler ve vakıflar için hazırlanan başvuru rehberinin 2.1.2 bölümünde belirtilen ortakların uygunluğu kriterini karşılamadığı anlaşılmış, projeniz Kalkınma Ajansları Proje ve Faaliyet Destekleme Yönetmeliği'nin 18 maddesinin 2 fıkrası uyarınca değerlendirme sürecinden geçemeyerek reddedilmiştir. Altında da imza. Şimdi burada Karaburun Belediyesi hem Avrupa Birliği projesi yürüttü, hem İZKA'nın bir projesini yürüttü birçok da projeye imza atıyoruz. Burada niye böyle ben anlayamadım doğrusu. Bunu bir açarak söylerseniz teşekkür ederim.

SERKAN GÜMÜŞ

İZKA UZMANI

Şimdi Başkanım şöyle söyleyeyim. Turizm ve çevre mali destek programı kapsamında biraz önce bahsettiğim iki uygun başvuru sahibi grubu vardı. Ve o iki uygun başvuru sahibi grubunun proje sunmasını bekledik. Vakıf ve odalar başvuru rehberine göre bir başvuru yapacaksa yine proje ortağının dernek, vakıf veya oda olmasını bekledik. Kamu kurumları ve yerel yönetimlerin proje sunacaksa, rehber kapsamında proje ortağının proje sahibiyle aynı uygunluk kriterlerini taşıması gerektiği için yine kamu kurumu veya yerel yönetim olmasını bekledik. Sanırım sizin projenizde de buna ilişkin bir durum söz konusu. Proje ortağınız kamu kurumu veya yerel yönetim değilse...

HAMZA SERDAR YASA

KARABURUN BELEDİYE BAŞKANI

Başvuru sahibi dernek.

SERKAN GÜMÜŞ

İZKA UZMANI

O zaman tersi. Açıkladığım gibi. Proje sahibi dernek, proje ortağı dernek, vakıf veya meslek örgütü olmalıydı.

KEMAL ÇOLAKOĞLU

BAŞKAN VEKİLİ

Efendim herhalde daha çok yeni olmamızın doğurduğu sorunlardan bir tanesi. Tamamen mevzuat hazretlerine takılmışsınız siz. Öyle anlaşılıyor. Arkadaşların yapacağı bir şey yok. Bir sonrakinde herhalde halledilir. Başka. Buyurun efendim.

DOÇ. DR. OSMAN TATAR

İL ÇEVRE VE ORMAN MÜDÜRÜ

Hem bugünkü projeleri hem gelecek dönemdeki projelere ışık tutması açısından bir iki açıklama yapmak istiyorum. Projelerde Çevre ve Orman Müdürlüğü'nün görüşü isteniyor ve yüzlerce dosya için özellikle ÇED aşamasında görüş isteniyor. Uygulamada bir aksaklık var, o da şu; şimdi öyle işletmelerle karşılaştık ki hiçbir kaydı yok yani Kalkınma Ajansı'nın bu sunumu yapılırken ortaya da bir şey çıktı. Bazı merdiven altı üretimlerin yasal hale getirilmesinde de etkin bir rol oynadı Kalkınma Ajansı. Merdiven altı üretim de kendini yenileyerek yasal bir hale gelme çabası sürecine girdi. Yalnız uygulamada çok karşılaştığımız bir sorun var. O da mevcut kapasitesine göre ÇED görüşü alıyor. Hâlbuki burada aslolan destek almayı düşündüğü makine ve ekipmanla oluşturacağı projedeki ÇED'dir. Uygulamada çok sıkça karşılaştığımız için ben hazır değerli üyelerimiz de buradayken ve sizler de mutlaka proje sahiplerini uyarmalısınız ki mevcut tesisin ÇED'i bir şey ifade etmiyor. Örneğin 80 birimlik bir ünite de sizden kredi almak sureti ile 90'a çıkarmayı hedefliyorsa 90'a göre, yeni alacağı ekip ve aletlere göre ÇED başvurusunu yapıp görüşün alınması lazım. Şimdi ÇED firmalarıyla kalkınma ajansı projelerini hazırlayan firmalar farklı olduğu için eğer işletme de bunu iyice koordine edemiyorsa sevinerek diyor ki "tamam harika bir proje hazırlattım" ama bir bakıyorsunuz ÇED' teki kapasite ile kalkınma ajansındaki projenin kapasiteleri farklı. Bunu önlemek adına mutlaka, hatta bazı güzel uyarılarınız var. "Projeyi hazırlarken yeni fiziksel ÇED kapasitesini dikkate alınız" diye büyük harflerle uyarı olursa hem zaman israfı önlenir hem de katkıda bulunulmuş olur.

Bir de sıkça karşılaştığımız, çevre projelerinde örneğin bir arıtma tesisi projesi var ama nihayete herhangi bir kanalizasyon ya da benzeri bir şeyle sonuçlanmıyor. Yani projede, almış arıtmış, arıttığı suyu nereye deşarj edecek o belli değil. Oysa ki uygulanabilir ve sürdürülebilir proje olması lazım. Yarın öbür gün onu uyguladığı zaman komşunun arazisine mi onu tekrar dökecek yani ne yapacak etrafının harita bilgileri nedir, mülkiyet bilgileri nedir. Yarın siz de sıkıntıya girersiniz biz de sıkıntıya gireriz, proje sahibi de sıkıntıya girer. Onun için sadece projenin kendisinin desteklenmesi ondan sonra bakarız icabına anlayışı ileride bir pişmanlık veya geri dönüşü olmayan bir zorluk olarak karşımıza çıkabilir. Her yönüyle her basamağıyla mutlaka projelerin net ve açık olması lazım. Bir de bazı projelerin zamanlamasında bir sıkıntı var, özellikle kıyı tesislerinde bir kenar çizgisi, ben genel sekreterimize de arz ettim az önce bir süreç gerekiyor yani her türlü bilgiler önümüzdeki cumaya kadar yetmeye bilirdi, inceleme süreci gerekebilir. Bu sürecin projeye göre biraz tolere edilebilir duruma girmesi lazım. Yine başlangıçta.

KEMAL ÇOLAKOĞLU
BAŞKAN VEKİLİ

Biraz da 7. Maddede, çalışma grupları konusunda konuşabilirsiniz.

YAŞAR ÖZDEMİR
ÖDEMİŞ TİCARET ODASI MECLİS BAŞKANI

Dikkatimi çeken bir konu oldu. Şimdi bir aylık bir süre var deniliyor. Hocam azlığından bahsetti. İki sefer burada teknik destek için bilgilendirme düzenlendi. 30 kişi katıldık, ikinci gün 15 kişi kalıyoruz. İlgi azalıyor. Ama bu 15 kişi içinden de 4-5 kişisi 2-3 gün daha devam etseydi. Bunu azaltmaktansa birer gün yapılırsa özet olarak. Bir de bir ayın sonunda ilgilenen 4-5 kişiye teknik destek, hocamın bahsettiği gibi daha ayrıntılı verilemez mi? Teşekkür ederim.

KEMAL ÇOLAKOĞLU
BAŞKAN VEKİLİ

Bunlar öneriler olduğu için siz not alın. Nasıl olsa çalışmalarınızı sürdüreceksiniz içeride Fettah Bey siz mi söz istemiştiniz?

FETTAH GÜVENTÜRK
EGE KOBİDER BAŞKANI

Sunumdan sonra vesile olanlara, yapanlara teşekkür ederken olayın bir de boş tarafına bakmak lazım. Biz toplum olarak uzun zamandan beri KOBİ'lerin içinde olduğum için küçümsemek için değil ama sayın KOSGEB buradaydı, özellikle bugün içine girmiş olduğumuz bilişim sektörünü, bırakalım bir dilekçe ile KOSGEB'e müracaat etmek veya bir sivil topluma müracaat etmek bir kalkınmaya müracaat etmek. Cahiliz biz üzümlere söylemek lazım, bir haksızlık yapıyorsam hoş görün, biz konunun cahiliyiz. ARGE destekli inovasyona yönelik bu güzelliklerin içinde 1000 kişinin müracaat etmesi gerekirken içerden 100 kişi değerlendirilmiş almış, Allah razı olsun. AB projesine bakıyoruz finansman var, Ankara'ya bakıyoruz finansman var, hatta iki sene evvel sayın TOBB'la KOSGEB'in kendileriyle bu sunumları yaparken "KOBİ'ler 1 milyar para dağıtıyoruz gelin verin projenizi alın parayı" diye sunumlar yapıldı. Ama bunların içerisinde de alanların sayısı çok çok az. Değirmek istediğim konu şu eğitsel boyutları daha artırarak, daha yoğunluk vererek günsel ve sayısal olarak 10 kişiyle değil de 30 kişiyle ya da bir ayda kapandı şeklinde değil de, bu konuda ne olur istirahat ediyoruz bizim toplumumuz üç günde, bir haftada, bir ayda sonuca varabilseydi zaten belli bir yere gelirdi. atmin olmuyoruz daha almamız gereken çok mesafe var. Senelerden beri biz bırakalım KOSGEB desteklerini KOSGEB'e müracaat edip de KOBİ nasıl olunur diye soran dostlarımız var. KOBİ'siniz zaten. KOSGEB'e nasıl ulaşılacağını ben senelerden beri bir dernek olarak anlatmaya çalışıyorum. Sivil toplum olarak bu konuda bu güzel, zengin toplumdan, zengin kuruldun istihdamım şu destekleri verirken birazcık nasıl verileceğiyle ilgili konulara değinilsin. Saygılarımı sunarım.

KEMAL ÇOLAKOĞLU
BAŞKAN VEKİLİ

Teşekkür ederim. Efendim yani yavaş yavaş yol alıyoruz. Biraz önce takdim eden değerli arkadaşımın söylediği gibi işin başında Türkiye bizi takip ediyordu kalkınma ajansları olarak.

Onlar arkamızdaki su yolundan takip ediyorlar. Biz de işin başını çekiyoruz ama ben yine de gelinen noktayı bir hayli ilerlemiş görüyorum. Sayın KUBALI buyurun.

ALİ NAİL KUBALI

YENİ SİNERJİLER GRUBU ÜYESİ

Sayın Başkan ben bu kurulun ilk toplantısında en çok şikâyet edendim. Bu kaynaklar yeterli değil diye. Ama eldeki kaynaklarla yapılanı hayranlıkla izliyorum hakikaten kalkınma ajansı İzmir’de bir atmosfer değişikliği yaptı. Bundan dolayı kendilerini içtenlikle kutluyorum. Biraz önce Karaburun Belediye Başkanımızın sorusuna verilen cevapta şöyle bir şey anladım; STK’lar ancak STK’larla birlikte proje getirebilir, kamu kuruluşları kamu kuruluşlarıyla, özel sektör özel sektörle. Bu eminim sizin de işaret ettiğiniz gibi mevzuattan kaynaklanan bir durum, ancak ben bu mevzuatı fevkalade yanlış buluyorum. Biz aksine onları birlikte proje yapmaya teşvik edebilirsek mevzuatta böyle bir olanak yaratmak için çaba harcayabilirsek bence çok daha ciddi sinerjiler doğurmuş oluruz. Bunu ifade etmek istedim. Ümit ediyorum İzmir Kalkınma Ajansı bu konuda da Türkiye’ye liderlik yapsın.

KEMAL ÇOLAKOĞLU

BAŞKAN VEKİLİ

Çok teşekkür ediyorum Sayın KUBALI.

MEHMET GÖNENÇ

BERGAMA BELEDİYE BAŞKANI

Belediyeler biraz sıkıntılı. Bazı serzenişlerimiz var, çok kısa onları dile getirmek istiyorum. Türkiye’deki belediyelerin bildiğim kadarıyla yüzde 93’ü vergi dairesine ve SSK’ya borçlu. Bu demektir ki Türkiye’deki belediyelerin yüzde 70’i, özür dilerim sadece yüzde 7’si İZKA’dan desteklenebilir. Ama İzmir bölgesi için böyle bir istatistiki çalışma var mı bilmiyorum. Borcu olmayan belediyelerin pek çoğu da küçük belediyeler, belde belediyeleri. Dolayısıyla proje yapabilecek yeteneğe sahip olduğumu varsaydığımız belediyelerin çok büyük bir kısmı için bu engel, SSK ve vergi borcu. Böyle olunca biz şunu düşünüyoruz; belediyeler biliyorsunuz bütçemizden belli bir oranda pay aktarmamız gerekiyor. Bizden çıkan bu para ne yazık ki belediyelere değil de sivil toplum örgütlerine, vakıflara, KOBİ’lere vs. gidiyor. Ve bu payları ödemek de bizi açıkçası acıtıyor. En son şöyle bir gelişme oldu. İZKA sanırım İller Bankasına yazı yazdı. Belediyelerin ödemesi gereken katkı payları şunlardır ödenmediği için bunları belediyelerin katkı paylarından kesilip İZKA’ya ödenmesi diye. Orada da anlaşılmadığımız bir şey var. Biz diyoruz ki bütçe gelirlerinden kesin hesap üzerinden yüzde bir isteniyor yasaya göre ve bu yüzdebir de İller Bankası’ndan bize gelen vergi payları, genel bütçeden aldığımız paylardan hesap ediliyor. Oysa belediyelerin birçoğu şunu düşünüyor. Bizim öz gelirinden, su, kira vs. bu hesaplama yapılması lazım. Zaten devletten aldığımız katkı paylarını geriye döndürdüğünüz zaman çok sağlıklı bir yaklaşım değil diye düşünüyorum. Ama sanırım mevzuat bunu böyle gerektiriyor. O zaman da belediyeler şunu düşünüyor. İZKA’dan kaçmanın, kurtulmanın yollarını. Ama şimdi hocam da burada belki soru gibi olacak eğer bizler, belediyeler, mali özelliklere sahip yerel yönetim kurumları isek kendi irademizle bu ajansa katılım ya da çıkmamız konusunda da bir katkımız olması gerekir. Yani bu yüzde bir konusu ciddi sıkıntı. Vergi, SSK borcu ciddi sıkıntı. Bunların üzerinde durulması gerekir.

KEMAL ÇOLAKOĞLU

BAŞKAN VEKİLİ

Peki efendim bununda üzerinde nasıl olsa durulacaktır. Ama sistem her yerde böyle çalışıyor. Biliyorsunuz sivil toplum kurumlarına ve meslek teşekkül örgütlerine üye olmak zorunlu. O meslek teşekkülleri de Odalar Birliği'ne üye olmak zorunda, onun verdiği aidat oraya, orada toplanan aidatın bir kısmı üst kurula, bu sistem ancak bu tür finansal imkânlarla döndüğü için İZKA da bir örnek model olarak bu şekilde hayatietini sürdürüyor. Ama bugün burada konuşulan yasa ve yönetmelik değişikliğine ilişkin not alınan talepler herhalde İZKA yönetim kurulunda konuşulup bu yasa ve yönetmeliklerdeki gerekli değişiklik bir üst makama DPT'ye aktarılacaktır diye düşünüyorum. Teşekkür ederim. Buyurun sayın Başkan. Buyurun.

HAMZA SERDAR YASA

KARABURUN BELEDİYE BAŞKANI

Sadece aynı konuda bir tamamlayıcı olmak anlamında, ben dört kez vergi borcu yoktur diyerekten bu dokuz aylık süreç içinde kâğıt getirmişimdir İZKA'ya. Bu konuda misyonlarımızdan bir tanesi gerçekten kamu kuruluşlarını ve belediyeleri bu şekilde denetlemek midir diye bir soru geliyor içimden. Biz yapılandırmaları yapıyoruz ama inanın SSK'dan yeni adıyla SGK'dan vergi borcu yoktur yazısı almak için bir gününüzü harcıyorsunuz. Memurunuzu gönderiyorsunuz nedense elektronik ortam geliştii ama vergi borcu yokken size o kâğıdı vermiyorlar. Bu da bir projede dört sefer borcu yoktur yazısı istemeleri benim ayıbıma gitti gerçekten bunu söylemek istedim.

KEMAL ÇOLAKOĞLU

BAŞKAN VEKİLİ

Sayın Genel Sekreterimiz buyurun.

DR. ERĐÜDER CAN

GENEL SEKRETER

5449 Sayılı Kanun ajansın gelir kalemlerini sayar, bunlardan bir tanesi gelen bütçe gelirlerinden hazineye aktarılan binde 5'lik pay kaç tane ajans varsa pay edilir. İZKA'ya da geçen sene 18 milyon TL ayrıldı. Sonra Kanun "ajansın kurulduğu bölgedeki belediyelerin, bütün belediyelerin, bir önceki dönem kesinleşen bütçe gelirlerinden, şu şu kalemler çıktıktan sonra hesaplanır ve yüzde bir olarak ajansın bütçesine yatırılır" der. Haziran ayı sonuna kadar. Yine bölgedeki il özel idarelerinin bir önceki yıl netleşen bütçe gelirlerinin yüzde biri ve yine bölgedeki ticaret ve sanayi odalarının bütçelerinden aktarılacak olan yüzde biri olarak kanunda sayılır. İZKA'nın kendi koyduğu bir gelir kalemi değil bu. Kanunda sayılmış gelir kalemlerinden bir tanesidir. Bizler de gelirlerimizi tahsil etmekle yükümlüyüz. Biraz önce başkanımızın söylediği gibi İZKA İller Bankasına yazmış. Evet. Neden yazdık? Çünkü kanunda diyor ki eğer belediyeler haziran ayı sonuna kadar ödemezse bunun için İller Bankası'na ve Maliye Bakanlığı'na yazar oradan tahsil eder. Bunu yapmazsanız bu sefer siz görevinizi yapmamış olursunuz. Biz bunu yapmazsak bizim başımız sıkıntıya girer. Burada da ajansın gelir ve giderlerini tahsil etmekle sorumlu olan kişi genel sekreterdir. Ben bunu yapmazsam yarın bunun hesabını yönetim kuruluna da veremem size de veremem. Genel sekreter olarak ne yaptın sen dersiniz denetimlerde.

Diğer konuda bunlar kendimizin gündeme aldığı ya da kendimizin yaptığı düzenlemeler değil. Genel sekreterlik icra kuruludur. Alınan kararları uygulamak zorundasınız. Değişir, o zaman biz de onu uygularız. Yani bizim onları istememe ya da onları dikkate almama gibi açıklçası

yetkimiz yok. Bunun sorumluluğu bize ait. Bunun hesabını veremeyiz. Sunumda söylemiştik. Biz her kuruşu nasıl dağıtırken hesabını veriyorsak toplarken de ben hesap vermek durumundayım. Yani o gelirin tahsilini de yapmak durumundayım. Yapmazsak bu projelere destek bulamam. Çünkü bu çatı böyle oluşuyor. O gelirler olacak ki giderleri yapabilelim. Teşekkür ederim.

KEMAL ÇOLAKOĞLU
BAŞKAN VEKİLİ

Ben teşekkür ederim. Böylelikle hocam dilekler faslımız var daha orada da konuşulur.

PROF.DR. ZERRİN TOPRAK
İZİSYÖM MÜDÜRÜ

Teşekkür ederim. Özür dilerim. Aslında belediyelerin üzerinde durması gereken idari ve mali özerklik çerçevesinde borçlanma ile ilgili 5393 koşullarında hareket edilmesi. Ben şunu teklif ediyorum. Bu işle ilgili olarak İçişleri Bakanlığı'na iletmek üzere doğru mantıksal çerçevede biz buradan öneri paketi hazırlayıp sunalım. Çünkü ajansın kurgusu bir karma örgütlenme iken gelir kaynaklarından bir tanesi AB'den gelen gelirlerken biraz önce çok güzel söylendiği gibi AB projeleri kamu özerkliği ve ortaklığı değilken asla kabil edilmiyorken böyle mantıksal çerçevesi sistem dışı bir düzenleme olmamalı. O zaman bizim buna yönelik bir çalışma yapmamız gerekiyor. Teşekkür ederim.

6. İzmir kentsel pazarlama konsorsiyum ekibi mevcut durum analizi sunumunun yapılması,

FEHMI ÖZKAN
ART GRUP EŞ BAŞKANI

Sayın Başkan, değerli kalkınma kurulu üyeleri değerli basın mensupları, ben Fehmi ÖZKAN. ART grup eş başkanı ve aynı zamanda İzmir kentsel pazarlama projesini kazanan uluslar arası ihalenin başkanım. Yaklaşık iki buçuk ay önce başlayan sürecimiz son hızıyla devam etmekte. Bu çalışmanın ilk aşamasında genel durum analizini çıkartmak için ciddi çalışmalar yaptık, ilçeleri ziyaret ettik. Aranızda bulunan çok değerli fikir liderleriyle görüştük. 4000 kişiye yakın görüşme gerçekleştirdik. 18 ilde Türkiye'de görüşmeler yaptık. Dünyada 10 şehirde İzmir ve İzmir algısını aldık. Çok detaylı durum analizi çıkardık. Biz bu durum analizini gerçekleştirirken İzmir dışından bakmaya çalıştık. Yurtdışından yabancıların gözüyle bakmaya çalıştık. Oldukça detaylı bir sunum oldu. Geçen hafta bunu İZKA'nın yönetim kuruluna sunduk. Bugün bu detaylı sunumun detayına giremeyeceğiz zaman açısından ben yaklaşık 20 dakika içerisinde bunu toplamaya çalışacağım. İlçeleri ziyaret ettik. Zenginliklerimizi anlamaya çalıştık. Ama biz bu projeyi gerçekleştirmeye çalışırken insanların düşüncelerini, hislerini en önemlisi de davranışlarını değiştireceğiz. Bunlara kafa yorduk. Biz bu işleri yaparken hedef kitemiz kimler. İzmir'de ikamet edenler, turistler yatırımcılar ve kamu temsilcileri, basın, sivil toplum örgütlerinin temsilcileri ve diğer yöneticiler. Dolayısıyla onların davranışlarını, karar verme süreçlerini çok iyi anlamamız gerekiyor. Bu marka kent yolculuğunda birinci kısım, neredeyiz, biz neredeyiz, bizim gözümüzde bunu çok iyi anlamak ondan sonra ortak paydada markayı, İzmir ne söylemeliyi çalışacağız. Bu doğrultuda bir strateji ve marka ve pazarlama planını oluşturduktan sonra ölçme ve değerlendirme yapacağız.

İzmir'e baktığımızda bir dünya şehri olmaya aday gösteriliyor dedik. Bunu kalkınma planı arasında durum analizinde gördük. Buraya baktığımızda dünya şehirlerinin tanımları çok değişken. Herkesin kendi kafasında bir dünya şehri tanımı var ama biz baktık araştırdık. Sadece bir ikona ya da etkinlikler düzenlemek ikona sahip olmak yeterli olmayacaktır. Bunlara baktığımızda İzmir bugün bir dünya şehri midir? Burada kriterlerimizi görüyorsunuz. Büyüklüğünden, ruhuna, sembolüne kadar pek çok alanda bugün için bir dünya şehri değildir. Dünyadaki örneklerine baktık. New York'undan Londra'sına Amsterdam'ına. Bunlar bildiğimiz dünya şehri haline gelmiş ama çok uzun süreçte bu yolculuğu tamamlanmış bazı şehirler. Bunları görüyoruz. Yeni yeni dünya şehri olmaya başlayan şehirleri görüyoruz. İstanbul da bunlardan bir tanesi. Bir de gelişmekte olan şehirleri görüyoruz, Shangay, Dubai, Las Vegas gibi. Bunlar da dünya şehri olmak üzere yolculuğa çıkmışlar. Bugün biz gelişmekte olan şehirler içinde kendimizi görüyoruz. Zaman içerisinde bu yolcuğun sonunda bir dünya şehri olabiliriz. Ama bugün için dünya şehri değiliz. Ve o yüzden de biz bu çalışmalarımızı gerçekleştirirken çok detaylı kaynaklara baktık. Burada yüzlerce sayfalık araştırmalar var. Bunların hiç birine girmiyoruz. Detayların araştırması var. Ama ortak bir şey var. İzmir'in birçok konuda çok fazla zenginliği var. Tarihsel zenginliği, insanları, ekonomisi, jeopolitik pozisyonu, iklimi... Bunların hepsi elimizdeki çok zengin özelliklerimiz ama bizim görüşümüz şu ki; biz bu potansiyelimizi kullanamıyoruz. İzmir bu kadar zenginliğine rağmen bu potansiyelini kullanamıyor. İşte bunun en basit örneği sadece en güçlü alanlardan biri olarak yorumladığımız turizme bakacak olursak; bugün mavi ve mor renkte olan yer nüfusu, sarı olan oraya gelen turist sayısını gösteriyor. Bugün Barselona 5 milyona yaklaşan nüfusuna karşılık 21 milyon turist alırken, İzmir'in, 970 bin turiste 4 milyon nüfusu var. Atina'yı ise görüyorsunuz. 4 milyon turist 4 milyon nüfusu ile bu konuda önde. Bu sadece bir alanda. Bu henüz potansiyelimizi değerlendiremediğimizi gösteren basit bir tablo. Niye dedik? Bunları araştırmalara girdik. Yaptığımız yüz yüze görüşmeler, 30 ilçe ziyaretinde çıkan bazı şeyler var. Baktığımızda yetersiz yatırım, tanıtım bundan bahsettik. Koordinasyon eksikliği, her alanda birlik olamama, bilinirlik eksikliği, düşük farkındalık ve de ortak söylem eksikliğimiz. Ne kastediyoruz? Bunları yaparken de dünyadaki pek çok şehri inceledik.

Dedik ki; zenginliği olan, bu kadar zenginliği olan tek şehir İzmir değil. Herkesin tarihsel zenginliği var. Antalya, İstanbul'a hayat tarzı, harika iklim. Hemen hemen herkes farklı boyutta benzer şeyler söylüyorlar. Onların da zenginlikleri var bizimde zenginliklerimiz var. Peki biz nasıl farklılaşacağız. O zaman dedik ki bu çalışmayı yaparken bir an için dünya şehri olmayı terk edelim. Oraya uzun soluklu gideceğiz zaten.

Biz bu işi ikamet edenler, turistler ve yatırımcılar için İzmir'i bu açılardan düşünüp değerlendirelim dedik ve araştırmamıza bu doğrultuda yön vermeye başladık. Bakalım ikamet edenlerle ilgili bulgularımız neler? Bir kere İzmirli İzmir'de yaşamaktan, İzmirli olmaktan mutlu. Yüzde 83'ü bu yapılan araştırmada iki bine yakın kişiye yapılan araştırma ve İzmir detayında 400 kişi. Yüzde 83'ü İzmir'de yaşamaktan mutlu. Fikir liderlerinin yüzde 72'si ise 'keşke İzmir'de yaşasam' diyor. Elimizde çok güzel yaşanılacak şehir olduğunu görüyoruz. Bazı sıkıntılardan da bahsediliyor bize. İzmir ile ilgili iş imkanlarının olmayışı, koordinasyon eksikliği, ulaşım problemlerini burada görüyoruz. Bunların tabii ki farkındayız. Turistlere baktığımızda turistler İzmir'i bilmiyor. Turistler gördükleri Efes'i biliyorlar, Meryem Ana'yı biliyorlar. Onun dışındaki yerler hakkında pek bilgi sahibi yok. Halbuki İzmir'in o kadar çok gizli cevherleri var ki. İşte burada birkaç tanesi; Seferihisar'dan Birgisi'ne, buradaki kuruyemişlerimize kadar çok

alanda bilinmeyen zenginliklerimiz mevcut. Bunların örneklerini görüyoruz. Ama İzmir'i bilenler çok seviyor. Gelenler seviyor. İzmir'e gelen turistlerin yüzde 84'ü tekrar geliyor. Bu gelenlerin yüzde 74'ü de İzmir'i tavsiye ediyor. Arkadaşlarına dostlarına tavsiye ediyor. Bunlarda bizim için çok değerli öğeler. Ama bir sorunumuz var. Türkiye'ye gelen turistlerin arasında yapılan bir araştırmada yüzde 94'ü karar verme aşamasında İzmir'i hiç aklına bile getirmiyor. Türkiye'ye gelme kararı veriyor ama İzmir o karar verme sürecinde yüzde 94'ünün aklına bile gelmiyor. Zaten aklına gelmiyorsa buraya nasıl gelsin. Bu da çok çarpıcı sonuçlardan bir tanesi. Yabancılar için baktığımızda Türkiye'yi tanıyorlar ama pek bir şey bilmiyorlar detaylı. Türkler içinde baktığımızda güzel hoş bir imajı var genelde. Eğitilmiş, modern, çağdaş dinamik bir algımız ve bayan olarak algılanıyor. Zayıf yanlarımızı hızlıca geçiyorum. Altyapı sorunlarımız var. İngilizcesinin yetersizliğinden, tanıtımlarımıza baktığımızda birbirinden kopuk, bağımsız ama iyi niyetle yapılmış tanıtımların olduğunu görüyoruz. Burada İzmir ile ilgili baktığımızda bir bütünlük görmüyorsunuz tanıtımlarda. İletişimlerine baktık. Bazı reklamlar Türkiye iletişimi ile beraber yapıyor dünyanın çeşitli yerlerinde. İzmir için böyle bir şey yok. Türkiye içinde de Türkiye dışındaki yerlere de baktık. Hemen hemen herkes turistleri çekmeye çalışıyor. Tabi ki hemen yanı başımızdaki Aydın'da, Antalya'da, Atina'da, Yunanistan'da bunlarda turistlere yönelik iletişim yapıyor. Herkes bir şeyler söylemeye çalışıyor. Biz bunun üzerine hemen hemen her ülkenin iletişimlerini inceledik. Ne söylüyorlar, ne yapıyorlar? Ortaya çıkanları gördüğümüz matrikste ortaya koyduk. Ama farklı farklı söylemler de olsa, kimisi düzenli iletişim de yapsa, kimisi ara arada yapsa da herkes bir şekilde turiste yönelik bir iletişim yapıyor. Söylemlerini de burada görüyorsunuz. Net olan bir şey var. Hepinizle yaptığımız görüşmelerde, biz yüksek gelir grubu yabancıları hedefliyoruz. Bunun için sadece deniz, kum, güneş için gelen turist değil. Buraya 12 ay boyunca gelecek gelir düzeyi yüksek grubu hedefliyoruz diyebiliyoruz.

Karar verme aşamalarında nelere dikkat ediyorlar? Bunları inceledik detaylı. Karar verme süreçlerinde nelerin etkili olduğuna baktığımızda burada seyahat acentalarının yüzde 53, aile ve arkadaşlarında eş dost çevresinden duyduklarının da yüzde 58 oranında etkili olduğunu görüyoruz. Karar verme sürecinde bunlar ileriki aşamalara geçtiğimiz onlara yönelik iletişim yapmamız gerektiği konusunda çok güzel ipuçları. Burada yapmamız gereken şeylerden birincisi işte burada gördüğümüz kruvaziyer turizminin ortalama yarım gün kalanların iki gün nasıl buraya geldiklerinde şehrimizde kalmalarını sağlarız gibi orta vadeli, kısa vadede yapılacak çalışmaların stratejilerin üstünden geçtik. Bir dizi öneriler çalışılıyor. Yüksek gelirli turistleri çekmek için neler yapmalıyız? İşte burada zenginliklerimizin bazılarında örnekler, yurtdışında yanımıza alabileceğimiz bazı markalar, kurumlar belirledik. Sonunda yatırımcılara geldik. Böyle hızlı geçiyorum. Çünkü çok detaylı bir çalışma. Detayını zaten sizlerle paylaşacağız. Yatırımcılara baktığımızda ise burası biraz komplike. Çünkü yatırımların karar alma sürecine bakmamız lazım. Dünya trendleri, Türkiye'nin durumu, İzmir, sektörler bunların hepsinin karşılaştırmalarını gerçekleştirdik. Yatırımcının karar verme aşamasında da bir hiyerarşi var. Her şirkette, kurumda olduğu gibi. Bunlar ülkeden bölgeye, işletme ve grubun yönetimine kadar giden hiyerarşik bir yapı. Bunların karar verme aşamalarında merkez ofisleri kadar ülkeler de etkili. Ne tip bir yatırım olması gerektiğine buralarda karar veriliyor. Yeni bir sektöre, yeni bir pazara yeni bir şehre mi, yoksa bambaşka bir yatırım tipiyle mi gireceğiz? Görüyoruz ki bakın danışmanlar burada önem kazanıyor. Karar verme aşamasında bir ülkeye yatırım anlamında elçilikler, ticaret müsteşarlıkları, arkadaşlar, o şehre yatırım yapanlar, bunlar karar verme sürecinde yatırımcıları etkileyen önemli yerler. Ama özünde üç tane şey var. Bir, karar verirken ticari kriterler, değişik yatırım biçimleri ve hayat tarzı önemli kriterler. Hangi marka olursa olsun ama ilk ikisi

daha önemli. Hayat tarzı, dolayısıyla buraya bir yabancı yatırımcı geliyorsa buraya göndereceği müdürünün, çalışacak personelinin yaşam koşullarına uygun ortam var mı yok mu? O üçüncü aşamada önemli oluyor. Evet şimdi büyük resme bakalım. Dünyada neler oluyor? Bu yatırım analizine baktığımızda. Bakın bu en son 2009 yılında çıkan araştırmada dünyada yatırım açısından en çok tercih edilen ülkelere baktığımızda Çin, Hindistan, Amerika ön planda görülüyor. İlk 20 ülkenin içerisinde Türkiye yok. Türkiye şu anda yatırım yapılması düşünülen ülkeler içerisinde maalesef değil. Bu sıralamada 23. sıradayız. Ama bu bizim için bir zaten önemli nokta. İkinci nokta bu tabloya baktığımız zaman. Malum dünyada bir ekonomik kriz son iki sene içinde dünyada yabancı yatırım oranı yarı yarıya düşüyor. 2007'den 2009'a düşüşe bakın. Yatırımcılar şu anda kararlarını erteliyorlar. Avrupa'daki ekonomik kriz özellikle bunda çok büyük etken sahibi. Burada gördüğümüz gibi çok ciddi bir şekilde şu andaki global kriz son iki senedir yabancı yatırımcının karar vermesini etkiliyor ve karar değiştiriyorlar. Avrupa'ya baktığımızda Avrupa'daki yatırımcının yüzde 62'si 'bu ortamda kararımı ertelerim' diyor. Son iki yıldır bu da önemli bir bulgu. Araştırmalardan gelen Türkiye'ye baktığımızda Türkiye'ye gelen son iki senedir yatırım oranı çok ciddi miktarda. Üçte iki oranında yabancı yatırımcının Türkiye'ye gelişinde bir düşüş olduğunu görüyoruz. 2007'den 2009'a. Dünyadaki düşüşten daha hızlı bir düşüş olduğunu görüyoruz açıkçası. Ama pozitif yanlarımız da var. Şu sıralarda hepimiz biliyoruz. Açıklanan rakamları bu krizden en hızlı çıkması beklenen ülkenin de Türkiye olduğu yurtdışından yapılan araştırma firmaları olsun, kuruluşlar olsun çok net bir şekilde söylüyorlar. Önümüz açık, geleceğimiz parlak. Bunları görebiliyoruz. Rekabet anlamında yatırımcı bir ülkeye gitmeden önce bazı kaynakların ciddi analizini yapar. Bunlardan bir tanesi de rekabet raporudur. Küresel rekabet raporu. O rapora bizde baktık. Yatırımcı olsaydık nelere bakardık diye. Burada görüyoruz ki bunların ülke ülke detayları var. Türkiye'nin pek çok alanda avantajları olduğu gibi dezavantajları olduğunu da görüyoruz. Özellikle vergisel, finansman, bürokrasi, düzenlemeler konularında dezavantajlarımızı kırmızı olan. Dezavantajlarımız varken yolsuzluk, enflasyon, istikrar, hükümet dengesizliği, iş etiği, suç ve hırsızlık gibi alanlarda avantajlarımız yani bunların bizim için bir bariyer olmadığını görüyoruz. Yabancı yatırımcı arasında ; bu dünyada yatırım yapmış bütün yatırımcılar arasında yanılmıyorsam 36 bin sayısı yabancı yatırımcı arasındaki algı. Bizi böyle görüyorlar. Biz kendimizi rakiplerimizle karşılaştırdık. Yunanistan'la, Bulgaristan'la, Romanya'yla, Rusya'yla karşılaştırdık. Baktığımızda onların güçlü zayıf yönlerine gördük. Gördüğümüz bir şey var. Biz genelde rakip ülkelerden, komşu ülkelerden çok farklı değiliz. Romanya'nın bize karşı vergi avantajı olduğunu görüyoruz. Onun dışında diğer alanlarda bizim bazı alanlarda avantajlarımız onların dezavantajı var. Bunları görüyoruz. Dünyadaki pek çok ülkenin iletişimine baktık yatırım anlamında. Yatırımcı çekmek için nasıl iletişim yapıyor, nerelerde çalışıyor? İnternette televizyon reklamlarına kadar hepsini çok detaylı inceledik. Bunların sonunda herkes bir şeyler yapıyor. İzmir'e baktık İzmir'de bir TÜİK araştırmasında İzmir'e niye yatırım yapılıyor diye sordüğümüzde işadamlarına; öncelikle lojistik ve hammaddeyle yakınlık bir ve ikinci kalemler olarak göze batıyor. Şirket kurarken zorluk yaşamadıklarını belirtiyorlar İzmir'e yatırım yapmış arkadaşlar. Bir başka bulgumuzu buradan hemen görüyoruz. İzmirli kimlerle iş yapıyor. İzmirli işadamlarına baktığımızda İzmir öncelikle İzmirdekilerle iş yapıyor, ondan sonra Avrupa ile iş yapıyor. Burada diğer iller, Ege Bölgesi ve diğer ülkeler çok daha düşük seviyede kalıyor, demek ki biz İzmir'in kendi içimize ve yüzümüzü Batı'ya dönerek iş yapıyoruz. Ama bir sorunumuz var. İzmir Türkiye'deki doğrudan yabancı yatırımın yüzde 6.7'sini sürece alıyor. Neden? Bütün bunları oturduk, araştırdık. Yorumlarımızı yaptık. Bölge planında net bir şekilde yatırım eksikliği, işgücü yetersizliği, vasıfsız işgücü ve pazarlama, yetersiz tanıtım bunlar tabii ki doğru ve gerçekleri yansıtıyor. Bizi biraz daha buna farklı bir açıdan da eklemeler yaptık.

Bir kere Dünya'daki ve Türkiye'deki mevcut ekonomik ortam İzmir'i çok etkiliyor. Türkiye'nin ve İzmir'in tanıtımın eksikliği çok etkiliyor. Bölgemizde Türkiye ve İzmir olarak diğerlerinden bir farklılığımız olmaması karar aşamasında tabii ki çok önemli ve de kendi içimizde koordinasyon eksikliği olduğunu da görüyoruz. Burada gördüğümüz şey. Dikkat edin Avrupa'nın ekonomisinin gelişmesi ile Türkiye'ye yapılan doğrudan yatırımın çok oranı var, etkileşimi var görüşüyorsunuz. Avrupa'nın GSMH düşmeye başladığı zaman Türkiye'ye yapılan yatırım da ciddi oranda düşüyor. Çünkü Türkiye'ye yapılan yatırımların büyük bir kısmı Avrupa'dan gelmekte. Ama son dönemlerde doğrudan gelen yatırımlarda ciddi artışlar var Türkiye'de. Her ne kadar Doğu'dan gelen artışlar küçük olsa da artan trendle çünkü onlar krizden bu kadar etkilenmediler.

Farkındalık eksikliğinden bahsettik. İzmir tanınmıyor Türkiye tanınmıyor. Ama Türkiye'deki işadamlarına da sorduğumuzda kendi içimizde bile İzmir'i bir ticaret merkezi olarak görmüyorlar. İzmir Türkiye'deki işadamları arasında bile turizm merkezi olarak algılanıyor. Ağırlıklı olarak daha kendi içimizde bile algımızı kırmamız gerekiyor yabancılara gelene kadar. Diğer şehirleri inceledik çok detaylı olarak. Onlar nasıl iletişim yapıyorlar neler söylüyorlar ve gördük ki herkes bir şeyler söylüyor çoğu düzenli olarak yapıyor. Biz de ise burada farklı örnekleri görüyoruz. Koordinasyondan bahsettik. Sektörlere baktık. Biz sektörler baktığımızda öncelikli sektörlerimiz zaten belirlenmişti. Bu sektörlerimiz bizim öncelikli. Ama şöyle bir araştırma yaptık. Gerçekten farklılaşmakta mıyız biz bu sektörlerde. Onun için de şöyle bir şey yaptık. Gelin Yunanistan'a bakalım suyun öteki tarafına. Haziran ayında Çin'de yaptıkları sunumu ele geçirdik. Bakın Yunanistan ne diyor ? Diyor ki ben bulduğum yer açısından Güneydoğu Avrupa ülkelerine açılan stratejik bir kapıyım. Bunları söylüyor. Bölgesel bir merkez olma gücüm var. Gene bulunduğu yere hitap ediyor. Benim için ana sektörler turizm, yenilenebilir enerji, ileri teknoloji, gıda, tarım ve tarımsal ürünler, çevresel yönetim, bunların da ne kadar aslında bizimle örtüştüğünü görüyorsunuz. Bu neyi gösteriyor ? Bir açıdan belki çok farklılaşmıyoruz gibi gelebilir ama bir açıdan doğru sektörleri belirlemiştir aslında. Bu da onları gösteriyor. Bizim farklılaşma açısından çok daha detaylı çalışmalar yapmamızın altını çiziyor. Yunanistan'ı hızlı geçiyorum. Bakın rüzgar enerjisindeki potansiyeller olarak seçtiği yerler bizim kıyılarımız, adaları seçmişler. Bunları neden anlatıyoruz? Aslında çıktığımız yolda herkes benzeri şeylere, benzeri alanlara odaklanıyor. İletişimi de ön plana çıkartmaya çalışıyor hatta sektör bazında biz bunları detaylı olarak inceledik. Gerçekten farklılaşıyor muyuz, yenilenebilir enerjide ülke ülke analizler yaptık burada gördüğümüz onlarla karşılaştırdık. Bakın yenilenebilir enerjide pek farklılaşmadığımızı gördük diğer ülkelerden. Lojistik alanında da evet güçlü yanlarımız ama diğer ülkelerden öyle aşırı derecede bir farklılaşmamızın olmadığını gördük. Turizmde biraz daha farklılaştığımızı özellikle yüksek gelir grubunu bugün için değil ama gidilmesi gereken yönde oraya odaklanırsak burada bir fırsat olduğunu gördük. Medikal cihazlarda gene çok fazla bir farklılaşmanın olmadığını gördük. Alt birimlerine girdik gördük. Tarım ve tarımsal ürünleri alanında evet burada bir farklılaşmanın olduğunu potansiyelin olduğunu açıkçası gördük. Özetle biz bunları sofistike tablolara yerleştirmeyi severiz karışık hale getirip. Sonunda şunu dedik, aslında Türkiye'nin bu beş sektör içerisinde özellikle yüksek geliri fazla turizm ve agro food dediğimiz tarımsal ürün işlenmesinin diğer sektörler göre biraz daha fazla potansiyelinin olduğuna inanıyoruz. Biz diğer ülkelere de baktığımızda bunları belirledik. Bir GZFT analizi yaptık yatırımcı açısından . İzmir yatırım çekmekte kısa vadede zorlanacak. Çünkü bizim bazı şeyleri farklı yapmamız gerekiyor. Öncelikle yatırımcı çekmek için şirketlerin yanı sıra bu karar verme sürecine etkileyenlere de ulaşmamız gerekiyor. Mesela bu danışman firmalara ulaşip onların o karar verme sürecinde İzmir'i tanımlarını ve tanıtımlarını sağlamamız

gerekiyor. Türkiye’de olmayan yabancı firmalara giderken zaten bunları yapıyoruz İzmir üzerinden Türkiye’yi de tanıtarak Türkiye üstünden sinerjiler yaratmamız ve yatırımcı bulmanın zor olduğu içinde bulunduğumuz bu dönemlerde de farklı yolları da düşünmemiz gerekiyor. Yeni coğrafyalara yönelmemiz, alternatif coğrafyalara bakmamız ve yatırım formatlarında değişiklikler gerçekleştirebiliyorsak yeni yaratıcı yolları bulmamız gerekiyor. Bunların yanı sıra beş ana sektörümüz önemli. Zaten rakiplerin de oraya odaklanıyor olması doğru yolda olduğumuzu gösteriyor. Ama alt kırılımların detaylı analizlerinin yapılıp bizi onların içinde farklılaştıracak alanları da belirlememiz gerekiyor. Ve de bütün bunların en önemlilerinden bir tanesi bunları yaparken de hem turistlere, hem alt sektöre, hem İzmir halkına hitap edilecek uygun bir konumlandırmanın, söylemin bulunması gerekiyor. Evet, özetleyecek olursak ikamet edenler İzmir halkı için mevcut durum analizine baktığımızda güçlü bir hikayemiz var. İnsanlarımız burada yaşamaktan memnun. Turistler, büyük bir potansiyel var ama biraz çalışmamız gerekiyor. Yatırımcı, global ölçek göz önünü aldığımız da zor ama farklı yaklaşımlarla başarılabilir. Biz bunu böyle özetleyecek olursak; evet, bundan sonra ne yapacağız bu süre içinde önümüzdeki bir buçuk iki ay içerisinde. İşte bu durum analizinin özümsemesinin sonunda herkese hitap edebilecek, yatırımcıdan turistine ve İzmir halkına hitap edecek ortak bir söylem bulmalıyız ki, o söylem çerçevesinde herkese hitap eden ama kendi içinde farklılıklarını koruyan, farklılıkları kucaklayan bir marka konumlandırılmamız olsun. O söylem sonucunda da pazarlama planını iletişim planını çıkaralım ve hayata geçirip İzmir’i marka kent yolculuğunda hak ettiği yerlere taşıyalım. Evet hiç bu kadar hızlı yapmamıştım bu sunumu. Geçen sefer İZKA Yönetim Kurulu’nda iki saatimiz vardı. Çok detaylı geçmiştik ama özetlediğimi düşünüyorum. Sorularınız olursa yanıtlarım.

KEMAL ÇOLAKOĞLU

BAŞKAN VEKİLİ

Çok teşekkür ediyoruz gayet güzel zamana sahip çıktınız. Çok da başarılı bir çalışma olmuş. Evet efendim bu konuda soru sormak isteyen kurul üyemiz var mı? Buyurun hocam.

PROF.DR. ZERRİN TOPRAK

İZİSYÖM MÜDÜRÜ

Teşekkür ederiz Tabi siz hızla söylediniz biz de dinledik. Teşekkür ettik. Acaba bize de kalkınma kurulu olarak kapsamlı ve fikir alıcı bir toplantı yapmayı düşünüyor musunuz? Çünkü bu tanıtımla ilgili haritalarda da bahsetmiştiniz. Her kurum İzmir’le bütünleşecek belli konuya odaklı haritalar geliştirebilir bunun çalışmaları yapılmıştı. Yerel gündem de İzmir’de dahil daha önce bahsetmiştim. Birçok çalışma yapıldı bu şehirde veri tabanı var. O nedenle bu genel şablonun altındaki alt açılımlar ve eylem planları ile ilgili tekrar bizlerle görüşecek misiniz? Teşekkür ederim.

DOÇ. DR. OSMAN TATAR

İL ÇEVRE VE ORMAN MÜDÜRÜ

Ben de teşekkür ederim. Şimdi bu kıyaslamalarda bilemiyorum ÇED süreci İzmir’e yatırımcı getirmede bir kriter olarak alınabilir mi? Çünkü sıfırdan yatırımcının ilk başvurduğu işlem oluyor. Ona baktığımızda 2009 yılı 670 dosya incelenmesi ile İzmir Türkiye’de en önde gelen il. Geçmiş yıla göre de önde. Acaba bu sonuca bakarak İzmir krizi en iyi atlatan il olmuştur diyebilir miyiz? İkincisi burada yatırımların ve yatırımcının İzmir’den kaçmasının bu araştırma ile nedenine de bakmak lazım. O suçluyu bulalım ki o suçluyu hep beraber irdeleyelim. Yatırımcı İzmir’den neden kaçıyor? Bir başka tanıtımla ilgili. Ben 25 yıldır

İzmir'de yaşayan birisi olarak bir tıp doktoruna doğma büyüme tıp doktorunun sunumu ile İzmir'i daha iyi gördüm. Bu tip yöresel fazlada basına intikal etmemiş yöreyi bilen babadan dededen veya özel araştırmaları ile emek verip İzmir'in her yönüyle tanıtımı üstlenen kişilere tarafınızca da fırsat verilerek dinlenilmesini ve izlenilmesini arzu ediyorum.

ADNAN SAKA

ALİAĞA TİCARET ODASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Sayın Osman TATAR'ın söylediği konuyla ilgili destek için bir şey söylemek istiyorum. Siz Balıkesir'de bir yatırım yapacaksınız ÇED Raporunu Balıkesir İl Valiliğinden alabilirsiniz ama Aliğa'da yatırım yapmak istiyorsanız Ankara'dan alacaksınız. İzmir'in konumunu gösteren yatırımcı açısından az evvel söylediğiniz özellikle organize sanayi bölgesi dolayısıyla bu işin içinde bu hususta yabancılarla temsil halindeyim, bu sıkıntıları gidermediğimiz sürece yatırımlarda geride kalmak konumunda oluruz. Özellikle evvela o konuları çözmemiz lazım. Bir bölgeye hangi yatırımların ne kadar ve ne zaman yapılması lazım geldiğini irdelememiz gerekir. Kalkınma ajansının görevlerinden bir tanesinin bence esas bunların olması gerekir ki çevre planlamasını nasıl yapacağız. Bizim Sayın Çevre İl Müdürüme yaptığımız toplantılarda söylediğim bir konu var. Aliğa'da bir kaç milyon ton kapasiteli çelik endüstrisi kurulabilir. Herkes geliyor, çelikhane kurayım diye, iyi de kaç milyon ton? On, yirmi mi, beş mi, bunun planlaması yok. Birileri geliyor yapıyor, o zaman da kur kardeşim diyoruz. Şuraya gidelim buraya gidelim öyle olalım böyle olalım. Bu büyük planlamayla . Genel olarak sanayi planlaması yapmamız lazım. Bu bölgelerde bilhassa ki biz ağır sanayinin olduğu bir yerdeniz, plastik, petrol, enerji ve çelik endüstrisi olan bir bölgedeyiz. Fevkalade bir planlama yapılması lazım ki zaman içinde yatırımcının önünü kesmeyelim. Yani İzmir'den Aliğa'ya eğer çalışan işçi taşımaya kalkarsanız hiçbir yatırım fizibil olmaz, bildiğiniz gibi 30 kilometreyi geçtiği zaman taşımanın hiçbir anlamı yoktur. Taşıma o kişiye zarar verir. Teşekkür ederim.

YAŞAR ÖZDEMİR

ÖDEMİŞ TİCARET ODASI MECLİS BAŞKANI

Bir fikriniz vardı, tanıtımı herkesin kendi bireysel katkılarıyla yaptığı, İzmir'e gelen yatırımcının, turistin İzmir'i tanımadığı sadece Efes'e geldiği şeklinde, tanıtımla ilgili bir çalışmanız var mı?

KEMAL ÇOLAKOĞLU

BAŞKAN VEKİLİ

Evet teşekkür ediyorum Başkan. Başka soru ve öneri olmadığını göre önerilerini not aldığımız sorulardan arzu ettikleriniz yanıtlayabilirsiniz? Buyurun.

FEHMİ ÖZKAN

ART GRUP EŞ BAŞKANI

Öncelikle son sorundan başlayacak olursam aklımda kaldığı kadar daha fazla detaylandırdık. Biz işimizi daha bitirmedik burada gördüğümüz halkalardan içersinden birincisi durum analizi yaptık tespit yaptık. Bunun sonuncunda fikirlerin oluşturulması, pazarlama fikirlerinin oluşması aşamasında tekrar biraya gelinecek. Bu bir araya gelinecek grupların kişilerin çalışmasını İZKA ile beraber yürütüyoruz.

Çok değerli fikirleri alıp onları belirli süzgeçten geçirip iletişim planını, pazarlama planını oluşturulması dolayısıyla İZKA ile beraber öngörülen görüşmelerin hepsini önümüzdeki

dönemde gerçekleştireceğiz. Efes’le ilgili siz yorum yaptınız. Zaten ana çalışmanın ana amaçlarından bir tanesi bu pazarlama planı yani buradaki yaratıcı fikirler yapma aşamasına geldiğimizde biz turistlerin sadece Efes’e gitmeyip şehir merkezinde konaklaması, diğer bölgelerde konaklanması, diğer bölgelerin tanıtılması konusunda neler yapılması gerektiği konusunda. Birgi gibi yerlerin tanıtımları açısından da çalışmalarımız olacak. O fikirlerden bir tanesi olacak.

7. Kalkınma Kurulu Çalışma Grupları Faaliyetlerine İlişkin Bilgilendirme yapılması ve çalışma usullerinin görüşülmesi,

KEMAL ÇOLAKOĞLU

BAŞKAN VEKİLİ

Peki çok teşekkür ederim efendim. Böylelikle kurul üyelerini gündemin 6. maddesini de tamamladık. Gündemin 7. maddesi kalkınma kurulu çalışma grupları faaliyetlerine ilişkin bilgilendirme yapılması ve çalışma usullerinin görüşülmesi bu konuda sekreteryanın bir fikri var mı? Şimdi başka bu konuda söz almak isteyen var mı? O zaman turizm çalışma grubu adına hocamız Alp Timur hocamız buyurun hocam.

PROF. DR ALP TİMUR

DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ REKTÖR YARDIMCISI

Sayın Başkan, değerli Kalkınma Kurulu üyeleri, günün bu geç saatinde katılımcı karşısında bu kadar uzun konulardan sonra turizm grubunun açıklaması zor olacak. Zorluk da şurada son genel kurul toplantısında 14 üye ile oluşturulan turizm çalışma grubu maalesef değişik sayılarda maksimum yedi katılımı toplantılarını gerçekleştirdi. Son aylarda bu sayı beşe, dörde, üçe düştükten sonra da biz ekime kadar çalışmalarını tatil etme kararı aldık. Tabii Turizm İzmir için çok önemli bir konu. Gerçekten turizm ile ilgili beklentileri İzmir’in oldukça yüksek. Bu son çalışmalarda sunulduğu gibi. Benzer belirlemeler bizim için de var. Dört toplantı yaptık. Birinci toplantıda bu çalışma grubunun ayda bir toplanması, mevcut durumu değerlendirmesi ve mevcut durumla hareketle de neler yapılması şeklinde bir çalışmamız oldu. Ki o çerçevede ilk yaptığımız şey İZKA tarafından gerçekleştirilen bölge planının değerlendirilmesi ve yine bağlantılı olan mevcut durum analizinin tespitiydi. Bu tespitte gördük ki İZKA tarafından ilk yapılan araştırmalar yüzeysel oldu. Belirlemelerin bir kısmı pek gerçekçi değil. Rekabet yönüyle yapılan analizlerin İzmir ile ilgili turizm bakımından her hangi bir katkı sağlaması da mümkün değil. Ama böyle bir çalışma yapılmış. Bu çalışma zaman içindeki çalışmalar ile özellikle İzmir kentsel pazarlama çalışmaları çerçevesinde yeniden değerlendirilip bir şekilde bunlar daha düzgün olarak bir takım katkılar sağlayacak. Bu çerçevede şu tartışma da oldu toplantıda. Kültür çalışma grubunun ayrı bir grup olarak kurulması lazım. Turizmi farklı olarak değerlendiriyoruz kültür ayrı bir konu. Tabii ki kültürden turizm çok yararlanıyor. Eğer biz bunu oluşturacak olursak kültür çalışma grubunun İZKA çerçevesinde değerlendirilmesi gerekiyor. Kruvaziyer turizmi ile ilgili ikinci toplantıda yoğun bir yaklaşım ortaya çıktı. Ancak şunu gördük kruvaziyer turizmin İzmir’de gelişmesi için çok ısrarla bütün bir toplantıyı neredeyse kruvaziyer turizmine ayırmamıza neden olan üyemiz daha sonra orada aldığımız karar çerçevesinde orada aldığımız görüşler bildirilsin bize getirilsin derken hiçbir görüş bildirmediği gibi bir daha da toplantılara da katılmadı.

Bu tip değişik yaklaşımlar da karşımıza çıkıyor maalesef. Ama bu çerçevede kruvaziyer turizmi ile ilgili değerli yaklaşımlar yapıldı. Bazı üyelerimizden raporlar geldi. O raporları değerlendirmek durumundayız. Üçüncü toplantıyı şimdi sunumu yapılan stratejik çalışmayla ilgili yaptık. Orada bizim görüşlerimiz çalışma grubu olarak alındı, maalesef bu toplantıya beş kişi katıldı. Grubumuzdan orada bir takım değerlendirmeler yapıldı. İzmir turizm ile ilgili

dördüncü toplantıda ise bu sefer dört kişi kalmıştık. Yine İzmir ile ilgili basit bir swot analizi yapıldı ve bir ara verilmesinin herhalde iyi olacağı değerlendirildi. Bu dört toplantı çerçevesinde şunu gördük. Bir takım çalışma gruplarında genel kurul üyelerimiz heyecanla isimlerini yazdırıyorlar ancak ondan sonra da katılmıyorlar, gelmiyorlar. Aynı şeyi İzmir Kalkınma Koordinasyon Kurulu'nda da görüyorum ben. Oradaki çalışma grubunda da aynı şey var. Orada son geçen hafta sağlık turizmi ile ilgili çalışma grubundaydık. Çalışma grubunda gerçekten İzmir'de sağlık turizminde etkin olan isimlerin hepsi vardı ama kendilerini yoktu. İsimleri vardı. Üçüncü dördüncü derecede ilgili olan yanlarında çalışan kişileri yollamışlardı. Bu da enteresan bir yaklaşım İzmir için. Daha öncede ifade ettiğim gibi koordinasyon konusunda yaşadığımız sıkıntılara benzer şekilde işin oluşum aşaması ile ilgili sıkıntılarımız maalesef var. Ben bunları da arz etmek istiyorum. Teşekkür ederim Sayın Başkan.

KEMAL ÇOLAKOĞLU

BAŞKAN VEKİLİ

Teşekkür ederim hocam sağ olun efendim tanıtma çalışma grubu adına moderatör Sayın Şehnaz YILMAZ buyurun efendim.

ŞEHNAZ YILMAZ

İZİKAD YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Sayın Başkan, İzmir Kalkınma Ajansı'nın değerli yönetim kurulu ve değerli üyeler. Böyle sevinçle geldim aslında ben kürsüye. İZKA bünyesinde çok randımanlıyız ve talepte de artış var bizim grubumuza. Aramızda sağ olsun Sayın Özer MUMCU, Sayın Filiz ECZACIBAŞI gibi en başından beri bu işe gönül vermiş üç beş üye ile başladık. Ama ortaya her işte olduğu gibi gönlümüzü koyduk, inandık, hedefler koyduk. Çok dağılmadık. Dedik ki İzmir'in tanıtılması açısından ne yapalım yeni oluşumlar yerine hali hazırda var olan belli noktaya gelmiş fakat destek isteyen öğeleri göz önüne aldık. Dedik ki ilk hedefimiz İKSEV'in desteklenmesi olsun. Bu konuda bir önceki toplantıda talebimizi dile getirdik. Sağ olsun

İZKA yönetiminden ve kalkınma kurulundan da destek aldık. Ve çok başarılı oldu. İKSEV'in faaliyetleri ile gerek ulusal gerekse uluslar arası platformda İzmir'in en güzel şekilde tanıtıldığını düşünüyoruz. İkinci hedefimiz UNESCO'nun bir toplantısının İzmir'de yapılmasıydı. Burada dediğim gibi o aslında ortada gönüllülük ilkesi olduğu için bir ay önce çok naif bir şekilde hepimizin ortaya koyduğu bir hedefti. Biz toplantılarımızı Deniz Ticaret Odamızda yapıyoruz, sayın Başkanımız da burada, oda da her toplantımızda sağ olsun bize kapılarını açıyor. Kendisine yakıştığı gibi hep yanımızda olarak onun da destekleri ile bu toplantıyı “yapalım mı yapmayalım mı” dedik, çünkü hali hazırda bir bütçemiz yok, “yapalım” dedik. Bir ay içinde alınmış bir kararla sonunu görmediğimiz bir yola girdik. Buna inandık, dedik ki “kimseye yük olmasın belirli bir kuruma da gitmeyelim ve bu İZKA olsun” ki Kalkınma Ajansı ile bir durumu belirtmek istiyorum. Zaman zaman ben yanlarına gittiğimde pek para almak mümkün değil. Hatta bazen diyorum ki ben neredeyse çıkaracağım cebimden size vereceğim. Ama ben bunlara hiç kızmadım. Çünkü hakkaniyet gereği bunu da dile getirmek durumundayım. Ben verdikleri kararlarda diğer kurum ve kuruluşlardan da teklifleri kabul edilmese dahi verdikleri kararın son derece hakkaniyete uygun ve doğru adresler olduğu dile getirildi. O yüzden biz talebimiz reddedilse dahi hiçbir zaman bir küskünlük yaşamadık. İsimlerini zikretmek zorunda kalacağım. Çünkü haksızlık olur aksi. Öncelikle Sayın Valimizin, Turizm İl Müdürümüz Abdülaziz Bey'i, Büyükşehir Belediyemiz, İzmir Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği'nin Başkanı Zekeriya Mutlu'dan, Deniz Ticaret Odası'ndan, Bergama Ticaret Odamız'dan Melih Kahraman aramızda sağ olsun. Selçuk

Kaymakamlığımız inanılmaz misafirperverliği ile gerek Bergama Ticaret Odası olsun, gerek Selçuk Kaymakamlığı bizleri çok gururlandırdı. Seferihisar, Çeşme ve Konak Belediyemiz... İKSEV, ESBAŞ ve İZFAŞ'ın desteği ile biz bu yola girdik. Bütün kalemleri çok amatör bir ruhla bölüştürdük. Kimseye fazla bir yük olmadan bir kurum hariç kendileri burada olmadığı için gıyaben serzenişte bulunmak istemiyorum. Olmalarını çok isterdik tüm sevgi ve saygılarımla. Biz bu yola baş koyduk. Eksiklerimizin olduğu yerde, örneğin Selçuk'ta Celsus Kütüphanesi'nde gala yemeğimiz oldu ve ben yoldaydım. Büyükşehir Belediyesi'nin Halkla İlişkiler Müdürü oradaydı ve beni arıyordu. O çaba öyle güzeldi ki gönüllülük ilkesi gereği üzülme ben buradaki protokolü ayarlarım diyordu. Tam bir takım çalışması ile UNESCO ekibini buraya getirdik, ağırladık. Öncelikle bu işe katkı verdiğiniz her birinize teşekkür etmek istiyorum. Her zaman kanaat önderi demekle kanaat önderi olunmuyor. O vizyonla sizden sonra gelenleri aydınlatmanız gerekiyor. Bu bağlamda bize vermiş olduğunuz bu destekten ötürü her birinizi özellikle Geza Başkanım size çok teşekkür ediyoruz. Biz bu UNESCO ekibinin gelmesi ile güzel bağlantılar da yaptık. Şehrimizin tanıtımı açısından çok etkili bir tanıtım yaptığımıza da inanıyoruz. Burada her şeyden güzeli gönüllülük ilkesi, herkesin, sen ben olmadan biz olarak bir işi sahiplenip o işi başından alıp sonuna getirmesi en anlamlı olanı buydu. İkinci hedefimizi de gerçekleştirdik. Bir de bu arada tanıtım grubumuza talep oldu. Çünkü İZKA kurulduğundan beri bilgi sahibi olunmadan bazı fikir sahiplerimiz oldu. Ben hep başından beri inancımı hiç yitirmedim. Çünkü kişiler ve kurumlar hiç değişmez. Öncelikle fikir sahibi olmak için en başından beri bugünlere geldiğim için çok mutluyum. Onlarla beraber olduğum için. Çünkü İZKA çalışanları ile bir aile olduk. Yani oraya gidince ben mutlu da oluyorum. Çok değerliler her biri. Sizlere de çok teşekkür etmek istiyorum. Başta Genel Sekreter Ergüder CAN'a ve ekibine. Onlar da bize destek verdiler. Çok teşekkür ediyorum. Üçüncü hedefimiz kaldı. O da gençlik festivali. İnşallah bundan sonraki kurul toplantılarında da onun başarısı ile o mutluluğu sizlerle paylaşırım. Çok teşekkür ediyorum.

KEMAL ÇOLAKOĞLU

BAŞKAN VEKİLİ

Ben teşekkür ediyorum sağ olun Sayın Şehnaz YILMAZ Hanımefendi biz de başarılı çalışmalarınızdan dolayı size teşekkür ediyoruz. Bu faaliyetlerle ilgili olarak çalışma grupları içinde son söz isteyen moderatörümüz Sayın Melih Kahraman lojistik ve ulaşım çalışma grubu buyurun.

MELİH KAHRAMAN

BERGAMA TİCARET ODASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Değerli divan değerli hazirun, biz de üç toplantı yaptık. Birincisi Esnaf Odaları binasında olan toplantı idi. Öncelikle ben toplantının çok verimli geçtiği kanaatini taşıyorum. İzmir Kalkınma Ajansı danışma kurullarından neler istediğini bence doğru tarif edemediği için biz bizden ne istenildiği ve bu toplantıların nerelere varacağını bilmediğimizden gerekli önemi gösteremediğimiz kanaatindeyiz. İlk toplantımızda grubun bütün üyeleri katılımcı olarak vardı. Burada bir anlaşmazlık oldu. Kalkınma Ajansı bir sekreteryaya hizmeti veremeyeceği tanımımızı doğru yapamadığımızın kanaatine vardık. Dolayısıyla böyle tanımsız, işlevi ne olduğu belli olmayan bir grubun daha sonra ilk kez Deniz Ticaret Odası'na Geza Başkanımızın ev sahipliğinde toplamaya gayret etti ama kifayetli bir miktarda katılım olmadığı için lojistik grubu yaptığı toplantıların hiç birisinde herhangi bir başarıya ulaşamamıştır.

KEMAL ÇOLAKOĞLU

BAŞKAN VEKİLİ

Teşekkür ederiz. Bundan sonra başarılarınızın başlamasını diliyoruz. Efendim alıŐma grupları adına başka söz almak isteyen var mı? Buyurun Fettah Bey zaman kısaldı.

FETTAH GÜVENTÜRK

EGE KOBİDER BAŞKANI

Zaman çok kısaldı katılımcılar az. Özür dileyerek geç anladım taşın sert olduğu misali efendim biz bölgemizde kaçırmıŐ olduğumuz fırsatı anladık, çalışma grubumuzda tarım grubu tarıma dayalı grubu zaten detaylarda anlatılıyor. Biz beyaz altın dediğimiz pamuğu kaçırdığımızı, bizim bir taşla üç kuŐ vurabileceğimiz bir olaya sahip çıkmamız gerektiği konusunda vurgulama yaptık. Değerli arkadaşlar hakikaten hepinizin bildiği gibi bir beyaz altın memleketi Egemiz, İzmir'imiz. Egemiz TARIŐ gibi birlikteliğin örnek olduğu bir yerin memleketi. Zeytin ağacına sahip çıkalım, bereketli bir ürün zeytin. Zeytini sık bereketli bir yağ çıksın dünya ile rekabet et. Bundan daha iyi marka güzel bir marka olabilir mi? Bunu ifade ederek biz tarım ve KOBİ programında devam ettiğimiz yayınlarda hep vurguluyoruz. Hepinize saygılarımı sunuyorum davet ediyoruz tarıma sahip çıkalım ki küçük bir Hollanda'yı sık sık örnek göstermeyelim biz de örnek olalım. Saygılarımı sunuyorum Başkanım kısa kestim.

KEMAL ÇOLAKOĞLU

BAŞKAN VEKİLİ

Teşekkür ediyorum. Sağ olun Sayın Fettah GÜVENTÜRK. Şimdi biz yedinci maddede Kalkınma Kurulu alıŐma Grupları faaliyetlerine ilişkin bilgilendirmeyi yaptım bir de çalışma usullerinin görüşülmesi diye devam eden bir maddenin sonu var. Çalışma usullerinin görüşülmesi ile ilgili söz isteyen var mı efendim? Buyurun hocam, kürsüye buyurun.

PROF.DR. ZERRİN TOPRAK

İZİSYÖM MÜDÜRÜ

Teşekkür ederim Sayın Başkan, değerli kurul üyeleri. 2009 raporundan da ilham alarak ben bu konuda birkaç şey söylemek istiyorum bağlantılı olarak. Bir defa 2009 raporunun sekizinci sayfasında kalkınma kurulu üyelerinin rol ve fonksiyonları anlatılırken seçim, tavsiye, izleme denmiş. Halbuki alıŐma gruplarını da dikkate alırsak bizim aynı zamanda fikir üretme ve aktif eylem çalışmaları da yapmamız gerekiyor. Tabi ki 2009 raporu olduğu için bu doğal fakat, 2010- 2011'lerde mutlaka bu taslak içersine bu değerli çalışmaları dikkate alarak, bu fonksiyonları ilave etmek gerekiyor. Şimdi yine de ben biraz metodik bakacağım. Gelineen noktada 26. sayfada çalışma raporunun bir takım faaliyet konuları ve eylemleri açıklanmış. Dolayısıyla bizim çalışma gruplarımızı bu eylemlerin neresinin içine girdiğinin netleşmesi gerekiyor. Bu konuda diğer hususlar da yer almış. Ben diğer hususlar sözcüğünü mantıklı bulmadım. Çok önemli bir konu diğer hususlarda yer almamalı. Burada elinizde rapor varsa göreceksiniz faaliyet konuları, faaliyet alanları, artı eylemleri olması gerekiyor ve bu eylemlerin içerisinde çalışma gruplarının örgütlenmesi gerekiyor. Bu noktadan bakacak olursak bir önceki cümleme geri döneyim. Çalışma gruplarımızın yıl içinde nerede, ne zaman, hangi saatlerde toplandığını önümüzdeki dönem bilirsek çok daha iyi olacak. Örneğin ben turizm grubunda olmak isterdim. Belki tanıtım grubunda kendimi bulamadım. Aslında bütün yaptığımız işler önceki konuşmacı arkadaşımızın da söylediği gibi tanıtımın bir parçası. Dolayısıyla bizim çalışma gruplarımızın adlarının yeniden gözden geçirilmesi ve örneğin her ayın ya da 15 günün arŐambası gibi belli edilmesi lazım ki tanıtım grubumuz bunu az çok

yaptı. Ama diğer gruplarımızı hep beraber görmediğimiz için uygun günümüzde saatimizde destekleyemedik. Yani çalışma gruplarımız bizim kast sistemi değil. Birbirimizi desteklemedik iki dışarıdan destek alamadık. O nedenle Alp Hocamızın da dediği gibi üçe ikiye indi. “Ne olur beni alın ben çalışmak istiyorum” diyen insanlar vardı. Bunu engellemiyor yönetmelik hatırlarsanız ilk ben bunu anlatmaya çalışmışım. Belki iyi anlatamıyorum ama öne çıkarmaya çalıştığım bizim rolümüz bir içimizde işbirliği, iki çevre ile işbirliği, kentimiz ile işbirliği artı bölgeler ile işbirliği dolayısıyla bizim çalışma grupları itibariyle ve İZKA ile bütünleşen stratejik plan hazırlamamız gerekiyor. Hemen biz çalıp oynadık yazıyoruz. Halbuki önce yazılır sonra oynanır. Ama Anayasa Mahkemesi engellemelerinden dolayı böyle oldu bunu kabul ediyoruz. O zaman çalışma grupları itibariyle bu kast sistemi gibi bir görüntü vermemek için katılımlara açık her an gelinebilecek modeli oluşturmamız gerekiyor. Burada şunu hatırlatmam lazım. Kent konseyleri herkesin katılımına açık iken yine uzman odaklı. İZKA’da aynı şekilde biraz daha uzman odaklı, o nedenle herkes uzmanlar dolayısıyla bildiğimiz tanıdığımız bu işe yatkın uzman ekiplerle çalışılması gücümüzü artıracak. Aynı zamanda kent konseylerinin de doğru çalışması çalışmalarını güçlendirecek. Bu da şunu karşımıza getiriyor. İçişleri Bakanlığı toplantılarında da bu gündeme geldi, çalışma kurgularımız ve yasal düzenlemelerde belediye başkanı var ticaret odası var ama bağlantılar yok. Biz kendi kendimize bağlantı kurmaya çalışıyoruz Herhalde İZKA bunu strateji planına iyi işlerse çalışmaları daha kolay olarak gelişecek. Biraz önce tanıtım çalışma grubunda çok güzel ifade edildi. Çünkü akılcı olan da buydu elimizdeki imkanla kısa zamanda nasıl hamle yaparız. Ama rutin olan hepimize ait zaten bizim görevimiz olan yıllardan beri o işi yaptığımız işleri sürdürmek, bir yol olabilir ama bununla sınırlı kalmaması için yeni farkındalıklar yaratmamız gerekiyor. Bugün sadece kırdan kente göç derken birden dış gözler karşımıza geldi. Mülteciler girdi, yabancılar girdi ve biz bunların hiçbirini çalışmıyoruz. Dolayısıyla hedeflerimizi stratejik plan kurgusu içerisinde zaten görevimiz olan, oda, dernek, cemiyet noktalarında odaklamayıp önümüzdeki dönemle çeşitlendirerek eylem planlarına almamız herhalde yerinde olacak. Bir de uluslararası katılım programlarında çalışma gruplarının nasıl çalışacağı ile ilgili formatlar var. Yerel gündem ağında bunlar iniyor internette de var. Eğer kurul başkanımız uygun görürse çalışma gruplarının daha verimli çalışması ile ilgili bir yuvarlak masa toplantısı yapılması yerinde olacak. Ben çünkü parça parça bazı boyutlarını sadece dile getirmeye çalıştım. Çünkü daha fazla çalışmamız kurul olarak faydalı olmamız isteniyorsa hem kentimizi hem bölgemize bu şekilde 2 -3 toplantı gelip bakıp dönen bir yapı oluşturmamamız lazım. Stratejik planlarının eylem moduna uygun bir şekilde gelişmesi uygun olacak. Bu şekilde üyelerde ben neredeyim, nasıl yapacağım, nasıl yapacağız konularındaki tereddütlerini ortadan kaldırabilirler. Teşekkür ediyorum.

AYSEL HİTAY

YEREL GÜNDEM 21 ÜYESİ

Efendim ben çok kısa bilgi vermek istiyorum. Yenilenebilir enerji komitesindeyim. Bizim bu komite çalışmalarımız İzmir Yerel Gündem 21’de yaptığımız format üzerine yürüyor. Her ayın üçüncü salı günü toplanıyoruz. Bizim başkanımız Prof. Dr. Sabri Tekir Bey. Kendileri bizimle yaptığı toplantılar iki buçuk saat sürüyor, aynı Yerel Gündem 21’de olduğu gibi bir rapor hazırlıyoruz. Şimdi ara verildi, eylül ayında birlikte yaptığımız rapor Kalkınma Ajansı’na takdim edilecek. Ayrıca bize ilgi çok fazla şöyle; Filiz MOROVA diye Kalkınma Ajansı’nda bir bayan bize geliyor. Yenilenebilir enerji kaynakları çalışma grubuna kendisi fevkalade ilgili.

ŞEHNAZ YILMAZ

İZKAD YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Sayın hocam da doğru bir şekilde belirtti. Sadece bilgilendirmek açısından, zaten çalışma grubu olarak özerkiz. Yani onun yolunu ihtiyaca göre belirlememizde herhangi bir engel olmadığı gibi destek de görüyoruz. Sadece kurul üyeleri değil. Bilgilendirmek açısından konu ile ilgili olan kurum ve kuruluşlar da var, geliyor. İZKA çalışanları bile bize çeşitli aşamalarda hem Kalkınma Ajansı'ndan olsun hem de diğer kurum ve kuruluşlardan devamlı içerimizde destek veriyorlar. Bunu ek bilgi olarak söylemek istedim. Sağ olun.

DR. ERGÜDER CAN

GENEL SEKRETER

Efendim tabii vakit çok geç oldu. Kurul üyelerimizin görüşlerini destekler mahiyette bir konuşma yapacağım. Takdir edersiniz ki kalkınma kurulunun içerisinde çalışma gruplarını oluştururken gerçekten bizim yapacağımız çalışmalarda, operasyonel planlarda, bölge planlarında veri olarak kullanılacaktır bunlar. Üye seçimleri konusunda, çalışma grubunda herkes üye olmak için burada el kaldırdı ama nereye üye oldu ya da kendisinin uzmanlık alanı ile ilgili mi onu hızlı geçtik.

Değerli Başkanımız, burada çalışma grupları, yeniden gözden geçirilirse gönüllülük esası olması gerekiyor. Dışarıdan katılımcılara açık olmasında fayda var. Tabi orada yasal olarak bir engel yok. Onların destekleri alınabilir. Çalışma grupları kendi önceliklerini kendileri belirleyebilir, orada da bir engel yok. Belki çalışma gruplarımız çalışma planı yayınlayabilirler. Değerli çalışmalar sonucunda elde edilen çıktılarını kamu ile paylaşmak her zaman iyidir zaten. Buraya gelen insanlar zamanlarını ayırıyorlar emek veriyorlar. Çok önemli bir şey, onun paylaşılması ve artı değere dönmesi önemli. Çalışma gruplarında gündemin İZKA Genel Sekreterliği tarafından belirlenmesinden ziyade çalışma grubunun kendileri belirlemesi lazım. Önceliklerinin ne olduğunu, İzmir'in önceliklerinin neler olduğunu daha iyi biliyorlar, onların uzmanlık alanı. Yine bizden, uzman arkadaşlarımızdan destek istenebilir. Örneğin çevre ile ilgiliyse çevre konusunda uzmanlık gerektiren araştırmalar yapması gerekiyorsa onlar çalışabilir, turizmle ilgiliyse turizm konusu çalışılabilir, kültürel varlıklarsa kültürel varlıklarla ilgili konularda çalışmalar yapılabilir. Yani o konuda da biz açıkçası hem fikiriz. O şekilde olmasında fayda olduğunu düşünüyorum.

Bir de moderatörler zaten belirlenmişti çalışma gruplarında. Moderatörler kendi arasında bir araya gelip kendileri bir yol çizebilirler, bizlerin önceliklerine uygun olarak. Güzel çalışmalar olduğunu görüyoruz, başarılı örnekler yazılıyor. Daha çok olursa daha mutlu olacağız. Tekrar iyi akşamlar saygılar.

8. Dilekler,

KEMAL ÇOLAKOĞLU

BAŞKAN VEKİLİ

Çok teşekkür ederim efendim. Böylelikle gündemin bu maddesini tamamlamış olduk. 8.gündem maddesi dilekler. Dileklerde söz almak isteyen var mı efendim.

MAHMUT ESAT ASLAN

KONAK İL GENEL MECLİS ÜYESİ

Sayın Başkan, çok değerli üyeler hepinize saygılar sunuyorum. İzmir Kalkınma Ajansı İzmir'i marka şehir yapma, İzmir'e damgasını vurma amacıyla kurulmuş bir ajans. Ama benim gördüğüm kadarıyla İZKA çok da başarılı çalışmalar yapmış bir görünüm sergilemiyor. İşte

komisyonların toplantılarının ne yazık ki çok başarılı olduğu söylenemez. Benim daha önceki toplantılarda bir önerim olmuştu. Özellikle kültür ve turizm komisyonunun buna eğilebileceği, buna değinebileceğini düşünmüştüm. O da biliyorsunuz İzmir'in bir marka kent olmasının en önemli bir göstergesi olarak İzmir'i dünya çapında tanıtılabilecek bir olgunun olması gerekiyor. Ben o toplantıda İzmir'de bir mega müze yapılması konusunu gündeme getirmiş ve bunun gerçekleştirilmesi için bazı önerilerde bulunmuşum. Bununla ilgili her ne kadar bazı çalışmalar yapıldı idiyse de İzmir'e yapılması düşünülen bir müze mega müze mahiyetinde değil belki ama İzmir'in bir ikinci müzesi olma durumunda olacak. Ben şahsen İzmir'e bir ikinci müzenin olmasını çok da istemiyorum, arzulamıyorum. Çünkü İzmir'e bu konuda katkısı olabileceğini düşünmüyorum. Eğer İzmir'i gerçekten bir dünya kenti yapmayı düşünüyorsak ve turizm diyorsak, turizm içinde en önemli konu müzecilik ve müzedir. İzmir'e gelen turist Bergama'ya gidiyor, belki Efes'e gidiyor. İzmir'de inceleme yapabileceği bir alan yok o da benim kanıma göre eğer böyle bir mega müze olursa ismi önemli değil, öyle bir müzenin kurulması çok daha yararlı olacaktır. Bugünkü hükümetin de gündeminde olan müze, İzmir için ikinci müze olacak. İZKA'nın kültür turizm komisyonunun bu konuyu çok ciddiye alıp bunu irdelemesi ve gündeme taşınması gerektiğini ben kendi kendime düşünüyorum. İzmir'e kazandırılması halinde çok daha ciddi bir ivme kazanacaktır İzmir. Bazı çalışmalarım var. Eğer talep edilirse ve arzu edilirse bunu komisyona sunmayı görev olarak addediyorum. Teşekkür ediyorum.

KEMAL ÇOLAKOĞLU

BAŞKAN VEKİLİ

Teşekkür ederim sayın ASLAN. Sayın ASLAN İzmir'de bence bu müzenin kurulması için büyük bir konsensüs oluştu . Büyükşehir Belediyesi'nin kurduğu İzmir Ekonomik Kalkınma Koordinasyon kurulunun değişmez bir maddesi. Oradaki o müze ile ilgili kuruluşun başında da komite başkanı olarak Sayın Oğuz TATIŞ var. Eğer lütfeder o projeleri onlarla da paylaşırsanız burayla paylaştığınız gibi, o proje İzmir gerçekten hepimiz için çok hayati önem kabul ettiğimiz bir projesidir. En azından bizim bile 6 -7 yıldır bir çalışmamız var. Yılmaz TEMİZCAK ile birlikte oluşturduğumuz bir grup ile birlikte. Efendim buyurun.

ŞEHNAZ YILMAZ

İZİKAD YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Kusura bakmayın sayın Başkan ben bir düzeltme yapacağım. Hangi kurum ve kuruluş olursa olsun genel bir ifade ile başarısız bulmuyorum demek biraz bana ağır geldi. Şaşkınlıkla, saygıyla dinledim. Çok güzel bir fikir verdiğiniz. Fikirleriniz çok güzel. Biz de bu konuda moderatör olduk çalışmalara ama bir tane değil on tane mega müze kurun, ziyaret edilmedikten sonra bunun ziyaret edilmesi İzmir olarak ilk önce altyapımızı bunu ziyaret edilebilir düzeye getirilmesini, fonksiyonel olarak çalışmasını önce hazırlamalıyız ki sonra bu talepleri dile getirelim. Yani sadece mega müzenin yapılmaması başarı veya başarısızlık göstergesi değildir.

KEMAL ÇOLAKOĞLU

BAŞKAN VEKİLİ

Efendim konuyu biz gayet iyi anladık. Şehnaz Hanım da dileğini söyledi. Şehnaz Hanım'ın dileği de konunun tam ve geniş bir şekilde ele alınmasından yana, burada münferit bir hadise yok ortada. Evet efendim dileklere ilgili başka söz almak isteyen var mı? Buyurun Sayın Başkanım dileğinizi söyleyin.

NECİP KALKAN

BAŞKAN

Efendim dileğim bu Kalkınma Ajansı'nın Türkiye'nin en başarılı kalkınma ajansı olmasıdır. Bir kere herkes bilsin pilot kalkınma ajansı burası, Türkiye'de siz bu çalışma grupları nasıl çalışıyor diyeceğiniz bir ajans yok. Muhakkak eksiklikler vardır. Sayın Belediye Başkanımızı dinledim. O sıkıntıların hepsi Vali bey ve ben Bakana teker teker anlattık. Şimdi aksayan taraflar var. Çalışma usullerinin, çalışma gruplarının tayini de netleşmesi ve bir esasa oturtulması işi, bu çalışma gruplarını kurduktan sonra ortaya çıktı. Demek ki burada da eksikliğimiz var. Ben kurul başkanı olarak hemen bu yedi tane çalışma grubunun moderatörleri, Sayın Genel Sekreterimizi devlet adına yanıma alırım. Acaba bu grupların çalışma usulleri nasıl olmalı diye bir statüye oturturuz. Şimdi Mahmut Bey söyledi, Kalkınma Ajansı'na başarısız demek moral bozuyor ama Kalkınma Ajansı'nın orada 17 tane görevi var. O sunumda görmediniz mi KOBİ'lerde ne kadar başarılı olmuşuz. Bugün hibe parayı kimse vermiyor. O hibe para insanlara istihdam sağlıyor. İyi tarafları da var kötü tarafları değil eksik tarafları var. Eksik taraflarını da böyle yaşayarak görüyoruz. Mega Müze meselesini Sayın Başkanım Kemal ÇOLAKOĞLU biliyor. Bütün İzmir'in kabul ettiği bir olay. İzmir bir de dikkatimi çekti sunum yapan broşürleri gördünüz mü? Herkes ayrı telden çalışır, herkes kendine ait broşürler yapmış. Herkes kendine göre birbirine benzemeyen broşürler yapmış. Bütün bu yanlışlıkları yaşayarak öğreniyoruz eksik taraflarımız olabilir. Eksik tarafımızı gidermek de bizim görevimiz. Herkes Kalkınma Kurul üyesi olmak istiyor. Çalışma gruplarının hakiki çalışanlarla çalışması çalışmayanların yerine dışarıdan bu işin uzmanlarını getirmeyi taahhüt ediyor. Sayın Kemal ÇOLAKOĞLU'na çok güzel yönetiminden dolayı şükranlarımızı sunuyorum hepimize hayırlı akşamlar diliyorum.

9. Bir Sonraki Kalkınma Kurulu Gündeminin Belirlenmesi,

KEMAL ÇOLAKOĞLU

BAŞKAN VEKİLİ

Teşekkür ediyorum sayın Başkanım dilekler maddemizi tamamlamış olduk. 9. madde bir sonraki kalkınma kurulu gündem maddesinin belirlenmesi için bir önerisi olan var mı?

MAHMUT ESAT ASLAN

KONAK İL GENEL MECLİS ÜYESİ

Sayın Başkan Mega müze meselesini acaba gündemimize alabilir miyiz ?

KEMAL ÇOLAKOĞLU

BAŞKAN VEKİLİ

Tamam önerelim efendim başkanlığa, teşekkür ederim. Not alındı.

Mega müze yapımının gündem önerisi olarak değerlendirilmesi önerildi ve bir sonraki Kalkınma Kurulu Toplantısının, yeri, tarihi ve gündemini belirlemek üzere kurul başkanı yetkilendirildi.

10. Kapanış,

KEMAL ÇOLAKOĞLU

BAŞKAN VEKİLİ

Başka öneri olmadığına göre 10. maddemiz kapanış hepinize çok teşekkür ediyoruz. 3.5 saate yakın bir mesai gerçekten bu yaz gününde sağ olun. Saygılar sunuyorum kapatıyorum toplantıyı.

Yukarıda belirtilen Kurul görüşmeleri ve karara bağlanan konular Başkanlık Divanınca Kurula bildirilerek bu tutanak tanzim ve imza edildi.

BAŞKAN
Necip KALKAN

BAŞKAN VEKİLİ
Kemal ÇOLAKOĞLU

KATİP ÜYE
Rıdvan YAKA

KATİP ÜYE
Ahmet AKDENİZ