



Stratejik planlarla İzmir gerçekten küresel bir marka olabilir mi?

Doç. Dr. Coşkun Küçüközmen

coskunkucukozmen@ekonomik-cozum.com.tr

İzmir'in kalkınmasına ve bir marka kent haline gelmesine yönelik çalışmalar uzun zaman dan beri yapılmakta. Her biri özgün ve ciddi katkı içeren bu çalışmalarda yer alan plân ve projelerin bir kısmı hayata geçirilmiş olmasına rağmen gerekli ivmenin sağlanamamış olması bazı hususların yeniden gözden geçirilmesini gerekli kılmaktadır.

Konu ile ilgili olarak Gazeteniz yazarlarından Dr. Ali Tarhan ve Haluk Direskeneli ile VOB üst düzey yöneticilerinden Emir Çetinkaya ve Ege Üniversitesi'nden Prof. Dr. N. Oğuzhan Altay üstatlarla zaman zaman telefonda uzun sohbetler ederiz. Bu yazının temel doku taşlarını da bu sohbetlerden alıntılar oluşturmakta.

STRATEJİK İDDİASINI TAŞIYAN HİÇBİR PLAN KOBİ SÖZCÜĞÜNÜ İÇERMEMELİ

İzmir'in bir ticaret ve sanayi kenti olmasına yönelik çalışmalarda çoğu zaman KOBİ ifadesi yer almaktadır. Ancak "KOBİ" ve "stratejik plan" kavramlarının birlikte anılması maalesef büyük amaca, yani İzmir'in dünya çapında bir marka kent olmasına hizmet etmemektedir. Zira KOBİ küçük sermaye ve kısa vade anlamına gelirken stratejik plân büyük sermaye ve uzun vade değerlerini taşımaktadır. Bu nedenle, stratejik iddiasını taşıyan hiçbir plan içinde KOBİ sözcüğünü içermemeli diye düşünüyorum. BMW ve Mercedes'leri KOBİ'ler yapmıyor! Bu tespiti elbette KOBİ'lerin göz ardı edilmesi anlamına gelmemeli. Tam aksine KOBİ'lere ve rekabetçi güçlerinin artırılmasına yaşam sürelerinin uzatılmasına ilişkin ayrı ve özgün çalışmalar yapılmalıdır.

Bu nedenle stratejik planda yapılması gereken ilk iş, uzun vadeli büyüme sektörlerinin tespit edilmesidir. Dünyanın en eski liman kenti olmasına rağmen ilginç bir çelişkidir ki İzmir ile ilgili çalışmalarda denizcilik ve limancılık sektörleriyle ilgili devasa bir açılım (kurvaziyer turizmi dışında) geçmiyor. Buna bir de depoculuk eklenebilir. Meselâ İzmir'de niçin bir bölgesel borsa kurulmasın ki? VOB İzmir'den gitmiş olabilir, o zaman niçin devasa depolarla tüm Orta Doğu, Doğu-Orta Akdeniz ve Balkanlara hitap eden "Baltic Exchange" misali bir warrant borsası kurulmasın?

HAYAL GÜCÜ EKSİKLİĞİ

Değerli okurlar, dostum Dr. Ali Tarhan'ın ifade ettiği üzere stratejik plânların en büyük eksikliği maalesef hayal gücü eksikliği olmaktadır. İşin paradoksal tarafı ise stratejik planların bol miktarda hayal gücü içermek zorunda oluşudur.

Bankacılık ve finans sektörünü ele alalım. "İzmir'in bankacılık ve finans yapısı" başlıklı gerçekçi bir çalışmayı yapmak maalesef bugün için mümkün değildir. Yapılacak çalışma en fazla belli istatistikleri içeren ve İzmir'i diğer illerle kıyaslayan bir çalışma olacaktır. Zira 2000'li yılların başına kadar Genel Müdürlüğü İzmir'de olan üç adet banka bulunmaktaydı. Egebank, Tütünbank (Yaşarbank) ve Tarihbank. Bunlar arasında da yer alan Milli Aydın Bankası-Tarihbank ülkemizin en eski iki bankasından biri olup 1913 yılında Ay-

dın'da kurulmuştu.

Zaman içerisinde kötü yönetim ve rekabet gücünü kaybetmesi ile 2003 yılında BDDK tarafından el konularak fona devredildi. Akabinde Denizbank'a satıldı. Önemli bir kooperatif bankasıydı. İlk İsmi Tütünbank olan ve son dönemde ismi Yaşarbank olarak değiştirilen ve Yaşarholding'e ait banka yine varlığını sürdürdü. Egebank da benzer şekilde önce Genel Müdürlüğünü İstanbul'a taşıdı ancak buna rağmen batışını önleyemedi. Neticede şu an İzmir Merkezli herhangi bir bankanın bulunmaması İzmir'in banka finans durumunu özetleyen en önemli gerçektir. Bu gerçeği teyit eden ve paylaşan Emir Çetinkaya'ya teşekkürler. Diğer taraftan İZTO tarafından desteklenen "Ege Bölgesi Finans Merkezi" projesinde (1996) çok önemli hususlar vurgulanmış olmasına rağmen söz konusu projede yer alan birçok girişim ve önerinin sonuçsuz kaldığı görülmüştür. Örneğin Projede önerilen en önemli girişimlerden biri de KOBİ BORSASI'nın kurulmasıdır. Bugün bu girişimin de sonuçsuz kaldığı görülmektedir. Bu çalışmada büyük payı olan ve çalışmanın bir kopyasını bana hediye eden Prof. Dr. N. Oğuzhan Altay Hoca'ya da bu vesileyle teşekkürler.

Buraya kadar ifade edilenler çerçevesinde İzmir'in yeniden bir kalkınma ve gelişim hamlesi başlatılmasına ihtiyaç vardır. Bunun için yapılması gerekenler şu şekilde sıralayabiliriz:

Yerel yönetimlerin mümkün olduğu kadar yatırımcıya bölgeye çekecek girişimler başlatması,

Sağlık ve termal turizminin daha gerçekçi bir şekilde ön plâna çıkarılması,

Bölgesel yatırım ve kalkınma ajanslarının potansiyel yatırımcıları bölgeye çekmek için bugüne kadar uygulanan daha farklı politika ve stratejiler belirlenmesi,

Yatırımcıya zaman ve para kaybettiren bürokratik işlemlerin azami ölçüde azaltılması gerekmektedir.

Diğer taraftan hızla gelişen, değişen ve karmaşıklaşan küresel düzene hem ayak uydurmak, hem ayakta kalabilmek, hem de ülke ekonomisine daha fazla katkıda bulunabilmek için;

Teknolojik gelişmeler çerçevesinde bankaların çağrı merkezleri için bir paralel yapı İzmir'de kurulabilir, mevcut merkezler İzmir'e çekilebilir,

Bankacılık sektörüne yönelik yazılım geliştirme merkezleri için Teknoparklar kapsamında İzmir'de bu yönde bir yapılanmaya gidilebilir,

Bankaların acil durum ve kriz yönetim merkezleri İzmir'de kurulabilir (bu yönde birkaç banka benzer kriz merkezlerini İzmir'de kurma çalışmalarını başlatmışlardır),

Bankacılık sektörüne yönelik uygulamalı finans merkezleri kurulabilir mevcut yapılar desteklenebilir,

Ege Bölgesinde bankacılık alanında yeni bir girişim başlatabilmek için mevcut bankaların dışında belirli

alanlarda uzmanlaşmış sektörel bankalar kurula-bilir. Örneğin KOSGEB, TÜBİTAK ve AB fonlarının kullanılması yönünde projeleri kabul eden, ön onay sonrası kredi veya hibe fonlara sunan bir "ihtisas bankacılığı" düşünülebilir.

KOBİ'lere yönelik olarak onları eğiten, fonlayan bir yapıda örgütlenmiş ve arkasında güçlü Oda desteği olan küçük banka modelleri düşünülebilir (Eximbank ve Kalkınma Bankası'nın bu hizmetleri diğer bankalar üzerinden sunma imkânı halen mevcuttur),

Banka-KOBİ ilişkilerinde daha verimli bir yapıya geçilmesi için en temel hususlardan biri KOBİ'lerin bir yandan dışa açılmalarının sağlanmasında bankaların aktif desteğinin sağlanması, diğer yandan da KOBİ'lerin iç piyasada iş yaptıkları müşterilerinin karşı taraf riskini azaltıcı destekler sağlanabilir ve bu çerçevede banka-üniversite-KOBİ işbirliği yenilikçi birçok yaklaşıma imkân verebilir.

Değerli okurlar, İzmir'in ikinci bir finans merkezi olma potansiyeli şu an için çok zayıftır. Ayrıca İzmir'in ve Ege Bölgesi'nin gerekçen böyle bir talep ve kararlılığa sahip olup olmadığının ortaya konulması da önemlidir. Bu çerçevede kısa vadede İzmir'in mukayeseli olarak üstün olduğu alanlarda yoğunlaşması önemli bir seçenek olarak ortaya çıkmaktadır.

HAYALLERİ RAFA KALDIRMAYALIM

Gelelim genel ama en önemli eksikliğe. Hem Haluk Direskeneli, hem de Ali Tarhan üstatlar der ki: "Tüm İzmir plânlarında göze çarpması gereken ama nedense bir türlü göze dahi çarpmayan en büyük eksiklik "opera" sözcüğüdür. Dünyada herhangi bir şeyin merkezi olup da uluslararası standartta operası olmayan hiçbir kent yoktur! Bu konuda istem arkadan gelmez. Opera öncelikli proje olmalıdır. Modern dünyanın insanları, turistleri, termal kaplıcalara gelmeyi düşünenleri ve iş adamları bir yandan da o tarihlere İzmir operasında ne sahnelendiğini bilmek isterler. Ne var ki Berlin'e iş görüşmesine giden bir Türk iş adamı "Berliner Philharmoniker'e uğramayı aklından geçirir mi? Ama Batılılar böyle değil! Yani, İzmir'in kime hitap edeceğine karar verilmesi gerekiyor: Operaya sokamayacağımız Türklere mi yoksa operası olmayan yere gitmem diyen Batılılara mı?" Şimdi diyeceksiniz ki İzmir'de opera yok mu? Var, ama yeterli mi? Acaba kaç İzmirlinin ya da Türk'ün aklına İzmir dediğinizde opera geliyor? Aynı soruyu yabancılar açısından hiç sormayalım isterseniz... Opera binamız İzmir'in sembolü olsa fena mı olur?

Değerli okurlar, yazıyı şöyle bitirelim: Expo 2020 gibi "deadweight" yatırımlardan bir tanesi bile İzmir'in tüm hayallerini tek başına yatırır. Projeleri, hevesleri ve hayalleri rafa kaldırmayalım.