

ADANA YATIRIM ARAŞTIRMA GELİŞTİRME MERKEZİ VE BÖLGESEL KALKINMA AJANSLARI

Ümit ÖZGÜMÜŞ

Adana Sanayi Odası Başkanı

Dün sabahtan beri burada bölgesel kalkınmayla ilgili konuşmaları izliyorum. Ben Adana Sanayi Odası başkanı olmanın yanı sıra yeni kurulan Çukurova Kalkınma Ajansının da yönetim kurulu üyesiyim ve kalkınma ajansları adına kuşularım biraz daha arttı. Çünkü yerli, yabancı, kamu, özel, konuşmacıların konuşmalarını analiz ettiğimiz zaman en az 10 ayrı bölgesel kalkınma modeli, projesi ve tipi çıkar buradan. Şimdi öyle olunca önümüzdeki dönemde nasıl bir modelle nasıl bir bölgesel kalkınma projesiyle yola çıkacağız, nerde birleşeceğiz konusundaki kuşularım biraz daha arttı. Başarılı olmuş bölgesel kalkınma uygulamalarının dışında o kadar çok plandan, soyut kavramsal planlardan bahsedildi ki gerçekten 50 sene önce TBMM’de yapılan “plan mı pilav mı” tartışmalarında pilavcılara biraz haksızlık mı ettik diye düşünmeden edemiyorum. Konuları biraz daha somut, ayağı yere basar hale getirmek gerekir ve bundan sonraki çalışmalarda gerçekten bölgesel kalkınmadan ne anlıyoruz, ne olmalıyı konuşmamız gerekir diye düşünüyorum.

Eğer formüle etmek gerekirse, bölgesel kalkınmadan, bölgesel kalkınma projelerinden anladığım şeyi bir tek cümleyle söylemem gerekirse: “bölgenin ya da ilin, doğal, finansal, beşeri kaynaklarından yatırıma giden en kısa yol” diyebilirim. Bunun için elbette model gerekli ama uygulanacak olan modellerin de ayağı yere basan, doğrudan yatırıma giden, istihdama yönelik, ihracata yönelik, katma değere yönelik yatırım olması gerekir diye düşünüyorum.

Bunu açmak için, verilen süre içerisinde düşüncelerimi çok kısa üç aşamalı olarak, sizinle paylaşmak istiyorum. Bir tanesi Adana’da kurduğumuz adına Adana Yatırım Araştırma Geliştirme Merkezi, kısaca AYAGEM dediğimiz bir oluşum var ki bugün kurulan bölgesel kalkınma ajanslarının bir alt modeli diyebiliriz. İkincisi bölgesel kalkınma konusunda genel görüşlerimi çok kısa olarak birkaç

dakika içerisinde söyleyip, sonra yeni çıkan bölgesel kalkınma ajansları yasası konusunda birkaç görüşümü söyleyip bitirmek istiyorum.

AYAGEM'i neden kurduk? Adana Sanayi Odasında yönetime geldiğimiz zaman Adana'nın bir fotoğrafını çektik. Aslında fotoğraf da denilemez, tomografisini çektik. Adana Sanayi Odası, Ticaret Odası, Ticaret Borsası, Vilayet, Üniversite ve Devlet İstatistik Enstitüsü'nün katkılarıyla bir oluşum yaptık ve yaklaşık olarak 150 sayfalık bir Adana sosyoekonomik raporunu çıkararak, Adana'nın ekonomik, doğal, sosyal, kamu yatırımlarının tamamının envanterini çıkardık.

Bu raporda iki Adana ortaya çıkıyor. Bazen buna Adana'nın A yüzü ve B yüzü diyoruz. Birinci Adana 1870'lerde Adana'nın pamuk ekim alanı olmasıyla başlayan bir sermaye birikiminin ve özellikle 2. Dünya Savaşından sonraki sanayileşme döneminin getirdiği sermaye birikimiyle oluşmuş bir Avrupalı Adana. Adana şu anda GSYİH rakamlarına göre Türkiye'nin altıncı büyük kenti ve kişi başı milli geliri 3.300 dolarla Türkiye ortalamasının üzerinde. Burada böyle bir kent var. Buraları çok kısa geçiyorum çünkü çok uzun bir rapor.

Diğer yandan Adana'nın B yüzü var. O da bu bahsettiğim Adana'dan hemen hemen 50 yıl geri kalmış. Bir evin içinde 9 kişinin yaşadığı, kişi başı milli gelir eğer o mahallelerde araştırma yapılırsa muhtemelen 500-600 dolar çıkacak; böyle bir yapı. O dönemde Adana'da işsizlik oranı yine Türkiye ortalamasının üzerinde, % 14,3'tü yola çıktığımız zaman. Bu işsizlik oranı, aslında sosyal yapı açısından olumsuzluk gibi görünse de ekonomik anlamda avantaja dönüştürülebilir mi noktasından yola çıktık.

Zaman baskısıyla şimdi bazı şeyleri atlayarak geçiyorum. Çok önemli bir şey var, AYAGEM'le yola çıktığımız bir nokta: O dönemde yani bundan altı sene önceki Bankalar Birliği rakamlarıyla Adana'da 1.848 milyon dolar mevduat var. Bunun bir kısmı şirketler mevduatı, bir kısmı döviz mevduatı. Bunları ayırttığımız zaman da yaklaşık olarak bir milyar doları kişisel tasarruf çıkıyor. Şimdi bakın bir Adana düşünün, bir tarafta 50 yıl geride işsizliğin, yoksulluğun kol gezdiği Adana, bir tarafta daha önceden sermaye birikimini yapmış ve yatırımcı, girişimci geleneği olan bir Adana.

Burada bir eksik vardı. Bu eksik şu anda sadece Adana'da değil Türkiye'nin her tarafında var. Yatırımcı, girişimci, sanayi odasına, ticaret odasına, belediyeye, vilayete ve varsa üniversiteye geliyor. Diyor ki: ben şu sektörde para kazandım, elimde 5 milyon dolar para var ve yatırımcı olmak istiyorum, girişimci olmak istiyorum ancak komşuya bakarak yatırım yapmak da istemiyorum. Hangi konuda yatırım yapacağım? Bana göre Bölgesel Kalkınma Ajanslarının temel işlevi bu olmalı, bu soruya cevap vermeli. Nereye yatırım yapalım? Şu anda yapılan yatırımların çok büyük bir kısmı komşuya bakarak yapılan yatırımlardır. Yani komşu iplikçilik yapıyor, sıfır Mercedes aldı, o zaman iplikte iyi para var denilerek ipliğe

yatırım yapılıyor ama o komşu o parayı iplikten kazanarak mı aldı yoksa babası öldü, tarlasını sattı oradan mı aldı, bunlar çok araştırılmıyor.

AYAGEM'i bu noktadan kurduk, AYAGEM'i kurarken de bugünkü bölgesel kalkınma ajanslarının yapısına benzer bir yapı oluşturmuştuk. Tabi biz daha önce oluşturduk, biz AYAGEM'i 2001 yılında kurduk. AYAGEM'in yapısında Adana Sanayi Odası, Ticaret Odası, Ticaret Borsası, Vilayet, Büyükşehir Belediyesi, Çukurova Üniversitesi ve Adana Güçbirliği Vakfı var ve bu yapı çalışmaya başladı.

Biraz önce bahsettiğim çalışmaları DPT'nin veya merkezin veya Ankara'nın yapmaması gerektiğini düşünüyoruz. Çünkü birincisi yapamaz, yani doğru yapamaz, ikincisi yapmamalı. Daha önce merkez tarafından verilen teşvikleri dikkate alırsak eğer bugüne kadar verilen teşviklerin tamamı yanlış. Onun için, sürekli olarak her yeni çıkan teşvikin son maddesi bir önceki teşvikte yarım kalmış tesislerin tamamlanması teşvikidir. Onun için biz yerel potansiyeli harekete geçirerek böyle bir yapı kurmaya çalıştık.

Öncelikle bir hedef koyduk. Tarımdan para kazanmış, ihracattan para kazanmış, kaçakçılıktan para kazanmış veya madencilikten para kazanmış yatırımcılar yatırım yapmak istiyor. Neye yatırım yapacak? Bunu yaparken bir hedef koyduk. Dedik ki bu çalışmalar, göstereceğimiz yatırım alanları, Türkiye'nin içerisinde başka bölgenin, başka bir ilin, payını paylaşacak bir yatırım konusu olmasın. Yani kısaca, döviz kazandırıcı faaliyet dediğimiz, ya ihracata yönelik ya da ithalatı ikame eden yatırım konuları olsun. Yani, bizim yapacağımız yatırım çok iyi bir yatırım olsa bile, bu yatırım Malatya'nın, Samsun'un, Gaziantep'in, Denizli'nin payını paylaşmamalı. Yeni katma değer yaratmalı, ülke ekonomisine de katkısı olmalı ve birinci aşamada sadece mutfak çalışması yapmalı. İkinci aşamada mutfak çalışmaları bittikten sonra bu tanıtıma dönüşmeli eğer gerekirse ilerde bu projelerden ortaya çıkacak sonuçlara göre de bazı ilimizde, mesela İzmir'de başarılı olup daha sonra kapanan EGS türü ortak bir yapı oluşturulabilir düşüncesiyle onu üçüncü aşamaya koyduk.

Örnek verebilirim: O dönemde biz bazı ithalat kalemlerine baktık. Yaklaşık olarak Türkiye'nin 3000 ithalat kalemi var. Mesela onlardan bir tanesi Hidrojen Peroksit. Hidrojen Peroksit 17.000 ton ithal ediliyor, 17.000 ton tüketiliyor ve tüketimi de bizim bölgemiz, Kumaşın beyazlatılmasında kullanılıyor veya sülfürik asit; 300.000 ton açığımız var. Dedik ki bu merkezler öncelikle bunları araştırın. Bizim bölgemiz bu maddeler gibi ithal edilen malzemelerin üretim yeri için doğru bir yer midir? Eğer doğruysa, bize gelip yatırım yapmak istiyorum diyen yatırımcı bir ön fizibilite raporu sunalım.

İkinci hedefimiz de üretilen ürünlerin katma değerini artırmaya yönelik yeni yatırımlardı, örneğin bizim bölgemiz tarım ve ağırlıklı olarak narenciye bölgesi. O yıllarda 550.000 ton narenciye üretiyoruz. Üretilen narenciyenin birinci kalitesini yurtdışına ihraç ederiz, ikinci kalitesini Türkiye'ye sofralık olarak satarız, üçüncü

kalitesini de meyve suyu fabrikalarına satarız. Peki, biz narenciyeyi ham madde olarak ihraç etmek yerine bunu prosesten geçirip sanayi ürünü haline getirebilir miyiz? Bunun çalışmasını yaptık.

Mesela bir şey tespit ettik o dönemde: Greyfurt segmenti denilen, greyfurdun haşlanarak içinin soyulup paketlenmesi yoluyla üretilen o ürün Avrupa’da çok ciddi bir talep görüyor ve tüketim trendi artıyor. Bir başka şey daha var: Greyfurdun kabuğunu soyup, onu içersinden çıkarmadan önce bir prosesten geçirip, dikeli bir bant üzerinden geçirdiğiniz zaman, narenciyenin, özellikle greyfurdun kabuğundan çıkan eterik yağlardan yaklaşık olarak 40 tür kozmetik ya da pastacılıkta kullanılan aroma elde ediliyor. Şimdi biz eğer yatırımcıya, çiftçiye “sen bu greyfurdun ya da narenciyeyi ham olarak 1 dolardan ihraç etmek yerine, bu prosesten geçirirsen bunun katma değerini 7 dolara çıkarabiliriz, gel buna yatırım yap” diyebilirsek, o zaman bana göre bölgesel kalkınma ajansları biraz evvel bahsettiğim kısa yoldan giderek hedefine ulaşmış olur. Nitekim yaptığımız bu projelerden sonra Adana’da çok başarılı ve önemli bir çiftçi ailesi benzeri bir meyve salatası fabrikası kurdu, ağırlıklı olarak Fransa’ya ihraç ediyor ve geçen seneki ihracatı 8 milyon doları geçmişti.

İlk iş olarak bölgenin envanterini çıkardık. Orası tarım bölgesiydi, tarım envanterini çıkardık çünkü tarım envanteri olmadan, bölgenizde ne var ne yok bilmeden, onun üzerine hiçbir gelişme modeli inşa edemezsiniz. Diyelim ki 10.000 tane greyfurt ağacımızdan 10.000 ton narenciye üretiyoruz ama ağaçların yaşı çok önemli, mevcut ağaçların yaşına göre de önümüzdeki yıllar için de projeksiyon çizmek sorundaydık çünkü ağaçlar yaşlıysa yatırımcıya, greyfurt üzerinden yatırım yaptırılmaz, 5 sene sonra greyfurt üretimi 5.000 tona inebilir veya ağaçlarımız gençtir, önümüzdeki 5 yılda üretiminiz artacaktır. Projeksiyonla birlikte böyle bir tarım envanteri çıkardık.

Daha sonra bir hata yaptık: bu projeler geliştikçe o zamanki mevcut yönetim kurulumuz projelerden kopmaya başladı. Yönetim kurulu yapıyı oluşturan kurumların başkanlarından oluşuyordu, yani Vali, Belediye Başkanı, Üniversite Rektörü, Sanayi Odası, Ticaret Odası, Borsa Başkanı ve Güçbirliği başkanından oluşuyordu. Projeler gelişmeye başlayınca yönetim kurulu projelerden kopmaya başladı. Kopmaya başlayınca başka bir fikir geliştirdi, bir yürütme kurulu oluşturuldu. Her kurumdan ikinci adamlarımızı gönderdik. Devlet terbiyesi, hiyerarşisi içerisinde başkanlık Vali yardımcısına verildi. Çok kısa bir süre içerisinde AYAGEM çöküşe geçti çünkü bir süre sonra fark ettik ki Vilayetin bir alt birimi haline gelmiş. İl geliştirme planını yapan bir müdürlük haline gelmiş. Paramız da bitti. O zaman imdada DPT’nin hazırladığı Bölgesel Kalkınma Ajansları Yasası yetişti, AYAGEM projesini dondurduk ve şimdi orada sağladığımız bilgileri buraya aktararak bayrak yarışı gibi buradan devam edeceğiz.

Genel olarak bölgesel kalkınmaya bakışım, bölgesel kalkınma projelerinin gelişmesiyle Türkiye ekonomisinin paralel olduğu yönünde. Bu konuyu çok fazla

önemsiyorum. Dünden beri burada konuşulan bir şey var, katılmadığım bir nokta bu. O da Bölgesel Kalkınma Ajanslarına sürekli iller arası veya bölgeler arası kalkınmışlık farklarını ortadan kaldıracak bir yapı gibi görüldüğü. Eğer biz bu sınıra hapsederseniz sanki biraz haksızlık ederiz ve yanlış bakarız gibi geliyor bölgesel kalkınmaya. Eğer Ege bugün Türkiye'nin önemli kalkınmış bölgelerinden bir tanesi ve Ege şu andaki kalkınmışlığını ikiye katlayacaksa ama burada çok önemli bir kriter var: Eğer bu kalkınma gelişmemiş yöreler aleyhine gelişmeyecekse, yani kamu kaynağı kullanarak onların aleyhine gelişen bir yapıda değilse, artı katma değer yaratıyorsa o zaman Türkiye ekonomisine de katkısı olacaktır. Türkiye ekonomisine katkısı, Iğdır'a da Batman'a da Diyarbakır'a da yarayacaktır çünkü artı istihdam yaratacak, vergi ödeyecek, ihracat yapacak.

Burada bütün mesele şu, eğer özellikle de kamu kaynağı kullanılıyorsa, gelişmiş bölgeler için kullanılan kalkınma projeleri gelişmemiş bölgelerin aleyhine değilse o zaman bana göre hiçbir sakıncası yok. Burada önemli olan bölgenin potansiyelini harekete geçirmek diye düşünüyorum. Bunu yapacak olan da yerel dinamiktir çünkü bölgenin güçlü yanlarını, zayıf yanlarını, potansiyelini, sosyal, beşeri, doğal, finansal kaynaklarını bölge çok daha iyi bilir.

Burada ısrarla söylemek istediğim bir şey var. Yıllardan beri Türkiye'de kalkınma modellerini biliyorsunuz hep merkez yani DPT ağırlıklı olarak oluşturur. Burada bir ters mantık var, yapmaması gerekir düşüncesiyle söylüyorum: Merkez, bölgeler ve iller için uygulamak istediği, uygulamaya koyduğu kalkınma projelerinin olumlu veya olumsuz sonuçlarından etkilenmez. Yani sonuç olarak sırtında yumurta küfesi yok. Sivas için, Ağrı için, Hakkâri için, Gümüşhane için ortaya koyacağı projeler kaynak yutar ve başarısız olursa ondan o insanlar etkilenmez. Onun için bölgesel dinamiklerin harekete geçmesini ısrarla söylüyorum.

Yurt dışından bir örnek vereyim size: 1997 krizinde IMF Malezya'ya bir paketle gitti, krizden kurtulmak için şu paketi uygulamak zorundasın. Malezya bunu reddetti; sıcak para girişine, kısa vadeli sermaye hareketlerine sınır koydu, kendi projesini uyguladı ve 1997 krizinden en az zararla çıkan ülkelerden bir tanesi oldu. 3-4 sene sonra IMF'nin o zamanki başkanı Fischer gittiğinde ekonomiyi inceledi ve "Siz haklıymışsınız, biz yanıldık" dedi. Bu kadar basit, yani bir ülkenin 5-10 senesini etkileyecek ekonomik kararların olumsuz sonuçlarından kimler etkileniyorsa o kararları onlar alması gerekir diye düşünüyorum. Bir başka şey daha var. Eğer biz bu uygulayacağımız bölgesel kalkınma politikalarında hata yaparsak yerelde olduğumuz için, yerele hesap vermek zorundayız ama merkez hesap vermez.

Ancak, buradan şu anlam çıkmamalı diye düşünüyorum: Özellikle yine söylüyorum, kamu kaynakları da kullanılıyorsa, bölgesel kalkınma projeleri tek başına yerele de bırakılmamalı. DPT'nin koordinasyonunda, DPT'nin çerçeveyi çizip koordine etmesinde büyük yarar görüyorum. Aynı çalışmanın değişik bölgelerde, yapılmasını da engeller, kaynak israfını da engeller diye düşünüyorum.

Burada, bölgesel kalkınmada yıllardan beri ısrar ettiğim, hâlâ, bundan sonra da ısrar edeceğim bir konu var: Türkiye’de teşvik politikaları, bölgesel kalkınma ajansı ve bölgesel kalkınma politikalarıyla mutlak surette entegre edilmeli. Eğer bu bölgesel kalkınma ajansları biraz evvel bahsettiğim konularda doğru yatırım alanlarını ortaya çıkarmazsa bugüne kadar olduğu gibi ortaya konacak olan bütün teşvik politikaları yanlış olur.

Bölgesel Kalkınma Ajansları yasası çıkınca kalkınmada öncelikli yöreler kavramı ortadan kalkacak mı diye sorulmuştu. Şu anda kalkınmada öncelikli yöre kavramı veya kalkınmada öncelikli yöre teşviki tamamıyla altı boş, hiçbir işe yaramayan bir kavram. Sadece popülist, ezberci ve toptan bir kavram çünkü siz kalkınmada öncelikli yörelerde neyi teşvik edeceğinizi, neyi kalkındıracağınızı, neye yatırım yapacağınızı eğer daha önce bu yapı içerisinde, bölgesel kalkınma ajansları yapısı içerisinde ortaya çıkarmamışsanız o zaman çok toptancı ve ezberci bir kavramdır.

Kalkınmada öncelikli yöre kavramı ortaya çıktıktan sonraki süreçte iki dönem bir çalışması var DPT’nin, 1988-2001 yanılmıyorsam ve 2001-2006 olabilir. O süreç içerisinde kalkınmada öncelikli yöre dışındaki bölgeler ve iller, kalkınmada öncelikli yöre kapsamındakilerden daha hızlı gelişmiş. Bu da onun doğal sonucudur diye düşünüyorum.

AYAGEM’i kurduğumuzda bize bir talep geldi. Şu Türkiye’de hızla Angora tavşan yetiştiriciliği geliyor ve bu *feasible* mı dediler. Biz elimizdeki çalışmayı yaparken, yani narenciye ve narenciyeye yönelik sanayi teşviklerini hazırlarken, döndük burada bir çalışma yaptık. Gerçekten Angora tavşan yetiştiriciliği çok karlı ve bölgesel olarak da çok uygun çıktı ama daha sonra çalışmanın belirli bir aşamasında sorun çıktı. O da Angora tavşanının üretimi müsait, tüketimi de özellikle batıda gittikçe artıyor ancak Angora tavşanının 3 santimetreye kadar olan elyafını Türkiye’de tekstil kuruluşları ipliğe çevirebiliyor, 3 santimetreden sonrasını işleyemiyor. Şimdi ısrarla bu bölgesel kalkınma politikalarıyla teşvikin bir araya gelip entegre olması ve aynı elde toplanmasındaki ısrarım bundan. Yani şu anda bölgesel kalkınmayı DPT yürütüyor, teşviki Hazine Teşvik Uygulama Genel Müdürlüğü uyguluyor. Davul bir yerde tokmak başka bir yerde. İkisinin tek elde toplanması lazım. Eğer Türkiye’de Angora tavşan yetiştiriciliği bu şekilde uygunsam, tüketimi artıyorsa ve bütün sorun 3 santimetrenin üzerindeki elyafları işleyecek iplik fabrikasının olmamasındaysa işte teşvik konusu. İsterseniz bunu Adana’da verin, isterseniz Diyarbakır’da verin, isterseniz Kayseri’de verin ya da en uygun yeri bulup verin.

Bir başka sorun daha var. Toptancı teşviklerde şu anda Adana’nın kişi başı 3300 dolar milli geliriyle teşvik kapsamı dışında ama Adana’nın Kayseri’ye yakın birkaç tane ilçesi var ki Saimbeyli, Tufanbeyli gibi, gidin orda kişi başı milli gelir çalışması yapın 500 dolar çıkar. Onun için bu toptancı teşvikler yerine eğer varsa Adana’nın toplamda kişi başı milli geliri 3300 dolar olsa bile eğer bizim

Saimbeyli’de, yüksek yerlerde o yetişen kirazları işleyip, şoklayıp, paketleyip, marmelat yapıp sanayi ürününe çevirebileceksek ki öyle çıkıyor, o zaman bira-kın 3300 dolarlık Adana’nın o ilçesine teşvik verin. Onun için bu şekilde entegre olmalı.

Son olarak bölgesel kalkınma ajansı ile ilgili birkaç cümle söyleyip bitireceğim. İsterseniz Avrupa Birliği’nin zorlamasıyla, isterseniz DPT’nin geçmişteki Türkiye’yi planlayamamasının sonuçlarının farkına varması deyin ama sonuç olarak bu bir zihniyet devrimi. Yani bugüne kadar merkezden yerele giden kalkınma projelerinin, yerelden merkeze gelmesi bana göre bir zihniyet değişimi, reformu da diyebilirim. O anlamda çok olumlu buluyorum. Ayrıca bizim yaptığımız bir eksikliği birleştirdi. Biz Adana ve Mersin’le yaptığımız çalışmalarda, bir az önce bahsettim, AYAGEM bir 10 katlı apartmanın ilk beş katı, biraz sonra Raif Bey anlatır Mersin Kalkınma Ajansı, Mersin’in potansiyelini tanıtmaya yönelik bir başka yapı, o da 5. kattan 10. kata kadar. Aslında biz kurarken beraber kurmalıydık, bizim eksikimizi yasa topladı.

Burada iki tane çekincem var bir tanesi yönetim kurulunun teşkili. Bana göre bu yönetim kurulu biraz evvel bahsettiğim bizim kapanışa giden, çöküşe giden AYAGEM’deki yapı gibi olacak. Yani bu yapıda şef çok, Kızılderili yok ya da çok az. Bu projeleri takip edecek, baştan sonra konsantre olacak, denetleyecek bir yapı yok. Valiler, belediye başkanları, il genel meclisi başkanlarıyla nereye kadar gidecek onu önümüzdeki dönemde hep beraber göreceğiz ama bu yasanın çok önemli bir sakıncası, görev tanımının çok geniş olması. Bu görev tanımından 10 ayrı bölgesel kalkınma modeli ortaya çıkarılabilir. Onun için TEPAV’a veya DPT’ye burada bir öneri getirmek istiyorum, önümüzdeki dönemde böyle geniş sempozyum yerine gerçekten bölgesel kalkınma nedir, ne anlıyoruz, ne olmalı ve daraltılmış görevleri, daraltılmış görev tanımı ne olmalı, bunu mutlaka ortaya çıkarmak zorundayız. Aksi takdirde şu andaki bölgesel kalkınma ajansları vilayetlerin, yasal olarak vilayetlerin, belediyelerin yapması gereken birçok işe karışacak, hem yetki çatışması olacak hem de anlamsız biçimde bu kurumlar enerjilerini başka yere harcayacaklar. Belediyelerin imar planlarına destek olur diye maddeler var, yatırımların nereye yönlendirileceği konusunda var, Adana’da yaptığımız konuşmalarda buranın DPT’nin Adana ya da Çukurova şubesi olduğu yönünde görüşler var. Bu önümüzdeki dönemde enerjinin yanlış yere harcanması, güç çatışması ve buranın asıl işlevini yerine getirememesini doğuracak diye düşünüyorum.

En somut örneğini söylüyorum: ben buraya gelirken önümüzdeki hafta Çukurova Kalkınma Ajansının ilk toplantısının gündemi geldi. 5. madde diyor ki “Çukurova Kalkınma Ajansı faaliyetlerinin bölgesel nitelikli il gelişim planı, çevre düzeni planı, CBS gibi plan ve stratejileriyle ilişkilendirilmesinin görüşülmesi”. Bana göre bu tür şeyler asla ve asla bölgesel kalkınma ajanslarının görevleri içerisinde olmamalı. Bunları zaten belediyeler yapıyor. Çevre düzeni planı bölgesel kal-

Ümit Özgümüş

kınma ajanslarının işi değil. Eğer biz bu yoldan gidersek önümüzdeki dönemde, kaldırım taşlarının döşenmesine kadar, üzerimize görev olarak alabiliriz. Onun için bir an önce bu görev alanının çok daraltılarak, sadece ve sadece ekonomik kalkınmaya yönlendirilmesi gerekir diye düşünüyorum.