



İstanbul Sanayi Odası Basın Bülteni

Malatya TSO ile iş birliği ve kardeşlik protokolü imzalayan İSO Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçivan:

“GİRİŞİMCİ TORUNLARIN DEDELERİNİN MEMLEKETLERİNE DÖNME VAKTİ GELDİ”

2015'in ilk meclis gezisini Malatya'ya yapan İstanbul Sanayi Odası (İSO) Meclis Üyeleri Malatyalı sanayici ve işadamları tarafından sıcak atmosferde karşılandı. Aralarında İSO Meclis Başkanı Zeynep Bodur Okyay, İSO Meclis Başkan Yardımcısı Hasan Büyükdede, İSO Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçivan, İSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İrfan Özhamaratlı ve İSO Yönetim Kurulu Üyeleri ile meclis üyelerinden oluşan toplam 82 kişilik bir heyetle Malatyaya gelen İstanbullu sanayiciler, Malatya Ticaret ve Sanayi Odasıyla ortak meclis toplantısında bir araya geldi. Malatya Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Hasan Hüseyin Erkoç'un ev sahipliğinde gerçekleşen toplantıya Malatya Valisi Süleyman Kamçı, Malatya Büyükşehir Belediye Başkanı Ahmet Çakır ve çok sayıda Malatyalı iş adamı katıldı.

İSO Meclis Üyesi Malatyalı iş adamları Rıdvan Mertöz, Mustafa Necati Tecdelioğlu, İsmail Hakkı Kısacık, Ahmet Çalık ve Mehmet Demezoğlu, bu organizasyonun gerçekleşmesine katkı sundu.

Malatya TSO Meclis Başkanı Sami Payza ile İSO Meclis Başkanı Zeynep Bodur Okyay'ın birlikte yönettiği toplantıda konuşan İSO Başkanı Erdal Bahçivan “Vizyon ve imkanların kısıtlılığında dolayı dedeler, babalar İstanbul'daki fırsatları değerlendirmek için İstanbul'a göç ettiler ama artık girişimci torunların yatırım için memleketlerine geri dönme vakti geldi.” dedi.

Malatya TSO ile yapılan ortak meclis toplantısında konuşan Bahçivan: “Anadolu şehirlerimizin en önemli eksiği şehirlerin uzun vadeli vizyonlarının olmaması. Şehirlerin vizyonları, valilerin, belediye başkanları ya da siyasi liderlerin değişmesiyle değişiyor. Planlanan stratejiler rafa kalkıyor, heyecan düşüyor. Artık şehirlerin vizyonları siyasi yaklaşımlardan ayrı kendi mecrasında oluşturulmalı.”

Bahçivan: “Hükümetin ve muhalefet partilerinin yeniden üretime dönüş noktasında yatırımların finansmanı ile ilgili önerdiğimiz kalkınma bankası projesini sahiplenmesi bizi sevindiriyor. Teşhiste mutabıkız umarım tedavide de mutabık kalırız.”

Basın toplantısından notlar:

Erdal Bahçivan;

Şehirlerin vizyonu: Anadolu şehirlerimizin en önemli eksiği şehirlerin uzun vadeli vizyonları olmaması. Şehirlerin vizyonları, valilerin, belediye başkanları ya da siyasi liderlerin değişmesiyle değişiyor. Planlanan stratejiler rafa kalkıyor, heyecan düşüyor.

Malatya sağlık merkezi olabilir: Turgut Özal döneminde Malatya'nın vizyonu bölgeyi sağlık merkezi yapmaktı fakat zamanla bu vizyon unutuldu. O dönem yapılan projelerin Malatya'yı sağlık alanında çok ileri götürdüğü ortada fakat Malatya'yı bir sağlık merkezine maalesef dönüştüremedi. Vizyon korunabilseydi Malatya'da yapılacak sağlık kümelenmeleri sadece hastane olarak değil eğitim, ilaç sanayi, sağlık yan destek ürünleri şeklinde çeşitlenerek Malatya'yı dünyanın en önemli sağlık merkezlerinden birine dönüştürebilirdi.

Tersine göç: Vizyon ve imkanların kısıtlılığından dolayı dedeler, babalar İstanbul'daki fırsatları değerlendirmek için İstanbul'a göç ettiler ama artık torunların geri dönme vakti geldi. İSO bünyesindeki iş adamlarının %10'u Malatyalı ve sermayesini İstanbul'a göndermiş olan Malatya'nın bizden alacağı var. Göçler nedeniyle İstanbul'un fırsatlarının önü tıkandı ve artık tersine geç için şehirlerin vizyon geliştirmesi lazım. Sanayinin üniversitelerle işbirliği içinde olması gerekir. Bugün İstanbullu sanayicinin en büyük sorunu yatırım yapacak arsa maliyetidir. Malatya'ya yatırım yapmak daha az maliyetli. İstanbul'da arsa parasına burada bir fabrikayı kurabiliyorsunuz.

İş birliği ve kardeşlik protokolü: Bilginin ekonomiye, ticarete yönelmesi gerekli. Biz İSO olarak üniversitelerle yaptığımız işbirliklerini, edindiğimiz tecrübeleri MTSO'ya aktarmak istiyoruz. MTSO ile imzaladığımız kardeş oda protokolü ile de bunu yapacağız. Üniversite sanayi işbirliği yoğun çalıştığımız ve inandığımız bir proje. Katma değer artması konusunda çok önemli. Protokol çerçevesinde MTSO'dan gelecek ekip bizim üniversite iş birliğimizi gözlemleyip Malatya'da da üniversite iş birliğiyle bilgiyi ekonomiye katacak.

Finansal istikrar: Finansal istikrar Türkiye'nin en önemli silahı fakat ilk çeyrekte finansal istikrar maalesef kötüydü. Büyüme rakamlarından bahsedilirken büyümenin rakamı kadar kalitesinin de konuşulması gerekiyor. Tüketim ağırlıklı %6-7 büyüme yerine sanayi ağırlıklı %3-4 büyüme daha hayırlı olacaktır. Daha makul büyüme dönemine giren bir dünya var ve bize sürdürülebilir, cari açık üretmeyen, sanayi yatırımları, kaliteli iş gücünden beslenen bir büyüme modeli gerekiyor.

Krizlere karşı bağımsızlığımız var: Biz zorluklara bağımsızlığı olan, güçlü ve birikimli bir ülkeyiz. Doğru stratejilerle engelleri aşabiliriz.

Kalkınma bankacılığı: Önemli gördüğümüz ve sürekli değindiğimiz problemlerden biri finansman problemi. Hükümetin ve muhalefet partilerinin bu problemin çözümü için önerdiğimiz kalkınma bankası projesini sahiplenmesi bizi sevindiriyor. Teşhiste mutabıkız umarım tedavide de mutabık kalırız. Sanayi ülkelerine bakıldığında yerli kalkınma bankaları olduğunu görüyoruz. Bizim en büyük problemimiz uzun vadeli fonlamalar ve kendi para birimizden yeteri kadar kaynak elde edememek.

Otomotivdeki işçi eylemleri: Bursa'daki eylemlerin tam sistematiğini hiç birimiz çözemedik, sendikaların iç sorunlarından kaynaklanan bir problem ve pazartesi günü inşallah çözülecek fakat bu yaşananlar bize Türkiye'deki sendika anlayışının artık değişmesi ve çağa ayak uydurması gerektiğini gösteriyor.

Malatya Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Hasan Hüseyin Erkoç;

Malatya'nın cazibesi: 1990 yıllarına kadar tarım ağırlıklı bir kenti bu yıldan sonra sanayileşme başladı. Jeopolitik konum itibariyle çok stratejik bir noktadayız. Lojistik olarak konum avantajımız var. Türkiye Avrupa için neyse Malatya'da Türkiye için o. Doğuyla batıyı bağlayan köprü şehriz. Huzur ve istikrar kenti. Yatırımcı için huzur istikrar güven önemli. Ticari olduğu kadar sosyal altyapımızı da geliştiriyor, şehrimizi yaşanabilecek bir şehir haline getiriyoruz.

Malatya'nın ihracatı, kayısı ve tekstil: 2014 yılı ihracat rakamımız 406 milyon dolar. Bu ihracatın yarısı kayısı, yarısı tekstil ve yan ürünleri. 2023 hedefimiz 2 milyar dolar ihracat. 300 bin ton yaş kayısı üretiyoruz ve bunun %10'unu iç piyasaya veriyoruz. Bu rakamı %30'ara çıkarmamız lazım. 2015 yılı kuru kayısı üretimimiz 69 bin ton ve hedefimiz 350-400 milyon dolar gelir elde etmek. Dünya kayısının %80'ini biz üretiyoruz, 100 den fazla ülkeye ihracat yapıyoruz fakat fiyatı Avrupa belirliyor. Bizim rekoltemizi takip ediyorlar ve buna göre fiyat belirliyorlar. Bizim dökme olarak 350 milyon dolara sattığımız kayısının raftaki getiriş 3.5 milyar dolara ulaşıyor. Lisanslı depoculuk ve rafa yönelik üretim yapmak bizim için çok önemli. Kayısı Malatya'yı dünyaya tanıtan değer. Stratejik bir ürün. ihracatımızın yarısı kayısı oluşturuyor ve 40bin aileyi doğrudan ilgilendiriyor. 8 milyon ağacımız var. Bir diğer önemli sektörümüz tekstil. 200 milyon dolarla Malatya için vazgeçilmez.

Sağlık: Stratejik planlarımızda yer alan sağlıkta şu an önemli bir konumdayız. Dünyadan hasta kabul eden bir kentiz. Hasta başına düşen yatak ve doktor sayımız Türkiye ortalamasının üzerinde. Karaciğer naklinde Avrupa 1.si dünya 2.siyiz ve bunu daha da geliştirmek sağlık merkezi olmak istiyoruz.

Yeni sanayi bölgeleri: 2 Organize Sanayi Bölgesine sahibiz ve 274 firmayla 22bin kişiye istihdam sağlıyoruz. 3. OSB'yi de tamamlayıp 2023 stratejileri doğrultusunda 500 işletmeyle 50 bin istihdam ve 2 milyar ihracatı hedefliyoruz.

Teşvikler: Teşviklerde yapılacak düzenlemeler yatırımcıyı rahatlatır. Malatya'nın önemli sektörlerinden tekstilde 4. bölgede değil 6. bölgede olmalıyız.

Asgari ücret: Bizim önceliğimiz asgari ücret yerine kalifiye eleman açığını kapatacak projeler. Almanya'da meslek liselerinin oranı %72 fakat bu oran Türkiye'de imam hatip liselerini de kattığımızda %40'larda kalıyor. Rekabet için nitelikli iş gücüne ihtiyacımız var.

Çalık Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Çalık

Malatya önemli bir şehir fakat sanayileşme potansiyelini tam olarak kullanamıyor. Her sene 20 milyon dolarlık yatırım yapıyoruz ve uzun vadeli stratejilerimiz var fakat diğer sanayici arkadaşlarımızın da yatırım yapması gerekli.

Ailem tezgah dokumacılığından 50'lerde elektrikli makinalara, 70'lerde de sanayi tesislerine geçiş yapmışlar.

OSB'deki ilk yatırımcılardandık ve arazimiz çok genişti. Bir yatırımcının arazi olmadığı için yatırım yapamadığını öğrendik ve 200 dönüm arazimizi ona verdik. Bu yatırımcı peşinden 6 yatırımcıyı daha getirdi.

Burada kaliteli, katma değerli tekstil ürünleri üretiyoruz.