



METİNER SEZER
EKOPOLİTİK

metiner.sezer@tg.com.tr

Huzur Kenti Malatya

Malatya Doğu'nun batısı, Batı'nın doğusu sayılan bir kentimiz. Barışın, güvenin ve huzurun merkezi. **İstanbul Sanayi Odası (İSO) Meclis üyeleri** geçen hafta sonu Malatya'ya inceleme gezisi gerçekleştirdiler. Yatırım imkânları değerlendirildi ve **İSO ile Malatya Ticaret ve Sanayi Odası (MTSO)** kardeş oda oldu.

İSO Meclis Başkanı Zeynep Bodur, "Malatya'ya her gelişimde değişimini görüyorum ve bu değişim bana heyecan veriyor" dedi ve Malatya'nın bölgenin çekim merkezi olduğuna vurgu yaptı.

MTSO Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Hüseyin Erkoç ise Malatya'nın 1990'lı yıllara kadar tarım yaptığını, sanayileşme hamlesinin **Rahmetli Turgut Özal**'la başladı-

ğını belirtti.

Malatya senede 400 milyon dolar ihracat gerçekleştiriyor. Bunun 200 milyon doları kayısı, diğer yarısı tekstil. **Malatya** malum kayısı ile meşhur. Geçen sene meyvenin yüzde 95'ini don vurmıştı. Bu sene yaş kayısı rekoru 300 bin ton olarak açıklandı. **Erkoç** kayısının yüzde 10'unu yaş olarak tüketmeleri lazımken 30 tonda kaldıklarını söyledi. Bir handikapı da dünyanın en büyük kayısı üreticisi olmasına rağmen fiyatı belirleyememesi **Malatya'nın kirazı, üzümü, dutu ve cevizi** de çok meşhur. Ve tabii **peyniri**.

Malatya ekonomisinde su ürünleri de önemli yer tutuyor. Son senelerde yeni **mermer ocakları** açıldı ve **100 yıllık rezerv** olduğu söyleniyor. **Dördüncü OSB** tamamen mermer ayrıldı.



Erdal Bahçivan

Süleyman Kamçı

Ahmet Çalık

Yüzde 10 Malatyalı

Malatya Valisi Süleyman Kamçı Türkiye ekonomisinin yüzde 10'unu Malatyalıların meydana getirdiğini ileri sürdü. **İSO Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçivan** "Elimde böyle bir veri yok" dedi ve ilave etti. "Ama şunu biliyorum: **İSO** meclis üyelerinin yüzde 10'dan fazlası Malatyalı."

Bahçivan Özal ile ilgili de şunu söyledi: "**Rahmetli Özal**'ın Malatya'yı Houston yapmak gibi bir vizyonu vardı. **Turgut Özal Tıp Fakültesi** bugün karaciğer naklinde Avrupa birincisi, dünyada ise ikinci. Bu vizyona sahip çıksaydı Malatya'da ilaç ve sağlık ekipmanları sanayi de olurdu."

Yüzde 95 ihracat

LC Waikiki'nin de sahibi olan **Taha Grup** fabrikası da ziyaret edildi. **Taha Tekstil Fabrika Müdürü Engin Yerebasmaz**, dünyanın ünlü markalarına üretim yaptıklarını bildirerek; üretimlerinin sadece yüzde 5'lik kısmının **LC Waikiki**'ye ait olduğunu, **yüzde 95**'ini ihrac ettiklerini söyledi ve şöyle konuştu: "**Bin 500** personelimiz var ve ayda 750 bin parça üretiyoruz." **Taha Tekstil Türkiye**'nin 250 noktasında üretim yapıyor.

Kalifiye eleman yok

İSO üyeleriyle gezdiğimiz üçüncü fabrika **Çetin Cıvata**'ydı. Bağlantı elemanları üretimi ve üretiminin yüzde 50'sini ihrac eden bu fabrikanın sahibi **Çetin** ve **Mustafa Tecdelioğlu** kardeşler, dördüncü nesildir bu işi yapıyorlar ve ihracatlarının yüzde 90'ını Almanya'ya gerçekleştiriyorlar.

Çetin Cıvata'nın enteresan bir kuruluş hikâyesi var: **Malatyalı iş adamları Mustafa Tecdelioğlu'na** Malatya'ya yatırım yapmasını istiyorlar ama tesis için yer yok! **Ahmet Çalık** "Hemen yapacaklarsa ben birinci bölgedeki 200 dönüm arsamı veririm" diyor ve veriyor; onlar da hemen yatırım yapıyorlar. **500 kişi** istihdam eden fabrikanın tek problemi kalifiye eleman; yok çünkü.

Rekabetin öğrettiği

İSO Heyeti, Malatya'nın en büyük tekstil fabrikası **GAP**'ı gezdi. **Ahmet Çalık**'a ait olan bu entegre tesise pamuk giriyor, kumaş çıkıyor. **GAP** Tekstil Genel Müdürü **Hamit Yenici** 500 çeşit iplik ürettiklerini ve ondan da kot kumaş (denin) imal ettiklerini söyledi. Dünyada yaşanan çetin rekabetin kendilerine çok şey öğrettiğini belirten **Yenici**, "50 satış elemanımız var ve dünyanın her yerine seyahat ediyoruz" dedi.



Mercedes Kadir

Malatyalılar, akıllısına sahip çıktığı gibi delisine de sahip çıkıyor. **Biri** kayboldu ahalî yollara düşüyor ve onu buluncaya kadar arıyor. Bunlardan bir de **Mercedes Kadir**. Bir sopası var ve sürükli otobüse biniyor. **Tamirciler** arabasına diraksiyon da temin etmişler. Aynı bile var. Her gittiği yere 'Mercedes'i ile gidiyor. Esnaftan biri "Bana uğra da sana para vereyim" teklifinde bulunmuş. **Mercedes Kadir** "Çık" demiş. "Senin dükkanın önünde park etmek yasak, gelmem."

Malatya'nın vizyonu

Kayıp Malatya'nın olmazsa olmazı. **Sağlık** ve eğitim de öyle. **Demir-Celik**te iddialılar. **Mermer** yeni başlıyor. **Tekstil** zaten **Malatya'nın** stratejik sektörü. **Ahmet Çalık**, dünyada insan olduğu müddetçe **Türkiye**'nin tekstilinden vazgeçmeyeceğini söyledi

ve **Malatya**'ya her yıl 20 milyon dolarlık yatırım yapmaya devam edeceklerini bildirdi.

Ahmet Çalık, **Malatya**'da arsa problemi olmadığını altını çizdi. **Bahçivan** ise "İstanbul'daki arsa fiyatına burada fabrika yapılır" diye koydu noktayı.



KULİS TARAFI/ MALATYA
PELİN CENGİZ

Dünya kayısı başkenti ne zaman marka olur

İstanbul Sanayi Odası, geleneksel hâle getirdiği Anadolu'daki iş dünyası ile buluşmaların 2015'teki ilk ziyaretini Malatya'ya gerçekleştirdi. ISO Başkanı Erdal Bahçivan, "Vizyon ve imkânların kısıtlılığında dolayı dedeler, babalar İstanbul'daki fırsatları değerlendirmek için İstanbul'a göç ettiler ama artık girişimci torunların yatırım için memleketlerine dönme vakti geldi" diyor.

Anadolu kentlerinin en önemli eksikliği, uzun vadeli stratejilerinin, vizyonlarının olmaması, kimi zaman da planlanan stratejilerin değişikliğe uğraması ya da farklı siyasi yaklaşımların baskısıyla rafa kalkması. Malatya, bu anlamda uzun vadeli stratejisini belirlemiş illerden biri.

1990'lara kadar tarım ağırlıklı bir kent olan Malatya, 2000'lerle birlikte sanayi kenti özelliği de kazanmış. Malatya Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Hasan Hüseyin Erkoç, "Biz sanayiye Turgut Özal ile tanıdık" diyor. Erkoç, tekstil, sağlık turizmi, demir-çelik sektörlerini öncelikli sektörler olarak belirlediklerini kayd ediyor.

Sektör tespitleri iyi güzel ama ya kentin simgesi kayısı ne durumda diye sorunca Erkoç, şunları aktarıyor: "Kayısidan vazgeçmemiz mümkün değil. Kayısı, Malatya'yı dünyaya tanıtan değer, stratejik bir ürün. 200 milyon dolara ihracatımızın yarısı. 40-50 bin aile doğrudan bu alanla ilgili. Kayısı üretimi gelir dağılımında da önemli bir yer tutuyor. 8 milyon ağacımız var."

Malatya, dünyada kayısı üretiminin yüzde 80'ini tek başına gerçekleştiriyor. Ancak, kayısı henüz uluslararası alanda markalaşacak şekilde pazarlanmıyor. Üretilen 300 bin ton yaş kayısının yüzde 10'u iç piyasaya veriliyor. Bunun yüzde 30'lara çıkartılması gerekir.

Bu yıl 350-400 milyon dolar gelir hedeflediğini söyleyen Erkoç, "Dünyada kayısının yüzde 80'ini üretiyoruz, 100'den fazla ülkeye ihracat yapıyoruz, fiyatı Avrupa belirliyor. Rekoltemizi takip edip, buna göre fiyat belirliyoruz. Dökmeler olarak 350 milyon dolara sattığımız kayısının raftaki getirisi 3,5 milyar dolara ulaşılıyor. Lisanslı depoculuk ve rafaya yönelik üretim yapmak önemli" diyor.

Demek ki, bu kadar avantajlı ve stratejik bir üründe önce fiyat belirleme mekanizmalarını oluşturmak, rekabette liderliği ele almak, kayısıyı paketlenmiş ürün hâline getirmek ve markalaşma stratejisi oluşturmak gerekiyor. Malatya'yı kayısı başkenti hâline getirmek için yapılacaklar belli. Ancak, tarım ve stratejik gıda ürünlerinde strateji kurmak yerine iktidarın vizyonu beton ve türevlerine yönelmekle sınırlı olunca kentlerin başansı da sınırlı kalıyor.

Boynar ve IFC'den kadın girişimciliğine destek

Türkiye'de kadının istihdamı kadar kadın girişimciliğinin yükseltilmesi de ayrı bir çaba gerektiriyor. Dünya Bankası verilerine göre, Türkiye'de tam zamanlı çalışanların sadece yüzde 22'si kadın. Şirketlerin üst yönetimlerindeki kadın oranı sadece ise yüzde 5. Borsa İstanbul'a kote şirketlerin yönetim kurulu üyelerinin sadece yüzde 11'i kadın.

Boynar Grup ve Dünya Bankası kuruluşu IFC'nin altı ay önce ortaklaşa başladığı "İyi İşler-Boynar Grup Tedarik Zinciri Kadın Girişimcileri Güçlendirme Programı" işte bu alandaki boşluğun doldurulmasına katkı sağlamak amacıyla start alıyor. Boynar Grup'un tedarik zincirinde yer alan kadın girişimcilerin güçlendirilmesi için özel olarak tasarlanan eğitim ve gelişim programı Türkiye'de ve dünyada bir ilk. Program kapsamında ilk defa özel sektör kendi tedarikçi ağında yer alan kadın girişimcilerin ihtiyaçlarını destekleyecek bir kapasite geliştirme programı uygulayacak.

Konuyla ilgili sohbet toplantısında konuşan IFC Başkan Yardımcısı Dimitris Tsitsiragos, IFC için kadın istihdamının desteklenmesinin stratejik öncelik olduğunu belirtirken, bu çalışmanın toplumsal cinsiyet konusundaki çalışmalarıyla da uyumlu olduğuna dikkat çekti.

Boynar Grup Yönetim Kurulu Üyesi Ümit Boyner de, "İyi İşler" in iş hayatına katkısı kadar kadın erkeğin eşitliğini ve kadınların kamusal alana katılımını da desteklediğini belirterek, ilk etapta tedarik zinciri içindeki 25 girişimci kadının program kapsamına alındığını kaydetti. pelincengiz@gmail.com

ISO'nun Malatya ziyaretinden 3 yeni yatırım hamlesi çıktı



İstanbul Sanayi Odası (ISO) 'Anadolu Ziyaretleri' kapsamında yılın ilk ziyaretini 105 meclis üyesinden 10'unun memleketi olan Malatya'ya yaptı. Sanayiciler, Malatya'da 3 ayrı yatırımın sinyalini verdi. Çağdaş Çorap ve Mesan firmaları için Malatya OSB'de yer tahsisi yapılırken Erensan Holding de yatırım olanaklarını araştırıyor.

Malatya Ticaret ve Sanayi Odası (MTSO) ile ISO'nun ortak düzenledikleri meclis toplantısında "Girişimci torunların, dedelerinin memleketlerine dönme vakti geldi" diyen ISO Başkanı Erdal Bahçivan, İstanbul'daki arsa bedeline Malatya'da fabrika kurulabildiğini söyledi.

Malatya'nın yatırımcılara ciddi avantajlar sunduğunu dile getiren Bahçivan, "Yatırım yapacaklardan arsa bedeli alınmıyor. Sadece altyapı bedeli olarak metrekaresine 10 dolar alıyorlar. Bu imkanı başta İstanbul'daki Malatyalı sanayiciler olmak üzere tüm girişimcilerin değerlendirmesini bekliyoruz" dedi. Öte yandan Malatya Ticaret ve Sanayi Odası ile iş birliği ve kardeşlik protokolü imzalayan ISO Başkanı Bahçivan, bu protokolle üniversite- sanayi işbirliğinde edinmiş oldukları tecrübeyi Malatyalı sanayicilerle paylaşacaklarını kaydetti.

İstanbul'a rakip yaratmak fantezi kendi özellikleri ön plana çıkarılmalı

Türkiye'nin en önemli silahının finansal istikrar olduğunu ama ilk çeyrekte bunun kötü olduğunu dile getiren Bahçivan, büyümeden konuşulurken rakam kadar kaliteden de bahsedilmesi gerektiğine dikkat çekti. AA