444 89 44 | MALATYA TİCARET VE SANAYİ ODASI YAYINIDIR | TEMMUZ-AĞUSTOS 2012 | YIL 2 | SAYI:5 | ÜCRETSİZDİR

MALATYA oda

şimdi hasat zamanı







Teşvik "Sıkıntılarıyla" Yürülükte



Meclis Karadeniz'de Toplandı



Kalkınma Rengimiz Gözardı Edilemez.

TED MALATYA KOLEJİ



TED’liyim ben , geleceğim !

Çocuğunuzun geleceği bizim için önemli ...

www.tedmalatya.com

Marka TÜRKİYE, Üretim MALATYA



Hem Adı Var, Hem Tadı Var...

AKANYILDIZ LTD. ŞTİ.
2. ORGANİZE SANAYİ CEYHAN PİLİÇ ENTEGRE TESİSLERİ MALATYA
TEL:0422 244 01 33-43 FAKS:0422 244 01 66

İslami Kurallara Uygun Elle Kesim

SAHİBİ
Malatya Ticaret ve Sanayi Odası
Adına
Yönetim Kurulu Başkanı
Hasan Hüseyin ERKOÇ

YAYIN KURULU
Sami PAYZA
Sıddık ÖZDEMİR
Yalçın GEYİK
Fatih ILICAK
Oğuzhan Ata SADIKOĞLU
Bülent GÖÇMEZ
Mustafa ÇEKİRDEK
Selahattin DAĞISTANLI
Hüseyin ÇINAR
Mehmet DURSUN
Halil İbrahim ŞİRECİ
Erkan GÖLGELİ

YAYIN YÖNETMENİ
Murat YÜREKLİ

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Erkan GÖLGELİ

İnönü Cad. PTT Yanı
No:1 Malatya
Tel: 0422 323 74 78
Fax: 0422 323 77 76

YAYINA HAZIRLIK
AJANS ROZA
Tel:0422 323 23 48 Malatya
www.roza.com.tr

REKLAM REZERVASYON
Tel:0422 323 23 48

BASKI
Fersa Ofset Baskı Tesisleri
Ostim 36. sok. No:5/C-D
Yenimahalle - Ankara
Tel:0312 386 17 00 (pbx)
Faks:0312 386 1704
www.fersaofset.com

www.malatyatso.org.tr

Dergimizde yayımlanan yazılardan yazarları sorumludur.





İçindekiler

04 Kalkınma Rengi Gözardı Edilemez
başkandan

12 İş Adamlarından Karadeniz Çıkarması
meclis

16 İşte Vergi Şampiyonları
haber

20 En Büyük Arzusu Malatya'ya Yatırımdı
yaşam

24 Şimdi Hasat Zamanı
kapak

30 Beş Günde Devr-i Malatya
haber

32 Murat Nalçacı ile Fuar Üzerine
röportaj

36 Çalık Dünya Markalarını Ağırladı
haber





38 **Başarının Sırrı Ilıcak Anayasası**
başarı öyküsü

42 **İran Büyük Bir Fırsat**
ülke

45 **Babacan Tekstil Emin Adımlarla**
sektör

48 **Hal esnafının Sorunları**
komite

50 **Faik Bitlis ve Şeriki**
portre

52 **Teşvik Yürürlükte Ancak...**
dosya

58 **Çiflikat-u Hümayundan Sultansuyuna**
turizm

62 **Suşi Diyarındna Kayısı Diyarına**
leziz sayfa

KENTLERİN KALKINMA RENGİ GÖZ ARDI EDİLEMEZ!



Hasan Hüseyin ERKOÇ
Yönetim Kurulu Başkanı

Yeni Teşvik Yasası'nın yürürlüğe girmesi ile birlikte bölgemizde yaşanması muhtemel yatırım hareketliliğinin önemi oldukça büyük. Geçtiğimiz dönemde yine dördüncü bölgede yer alan ve bu haklarının bir bölümünü üzülerek belirtmek gerekir ki bu dönemde kaybetme riski taşımaktadır. Malatya Ticaret ve Sanayi Odası olarak Tekstil sektörünü ilimizin en önemli sektörü olarak görmemiz sebebiyle geçtiğimiz dönem içinde oldukça önemli çalışmalara imza attık. Ancak Son Teşvik Yasasında bu sektörden Malatya'nın azmi derecede istifade etmesini arzularken deyim yerinde ise hüsranla karşılaştık.

SON TEŞVİK YASASI'nda Özellikle İşçi-İşveren Prim Desteği ile Vergi İndirimi ve Yatırım İndirimi gibi konularda ciddi anlamda 6. bölge ile ilimizin bulunduğu 4. Bölge arasında büyük bir uçurum bulunmaktadır. Bu sebeple; Tekstil yatırımcılarımızın ilimizdeki yatırımlarını bırakarak en yakın 6. Bölgeye yatırımlarını taşıması kaçınılmazdır.

Yeni teşvik sistemi çok düşünülerek hazırlanan ama bazı yönleri ile de bölgesel noktada şehirlerarasında rekabet sıkıntısı yaratacaktır. Organize Sanayi Bölgeleri'nin bir alt bölgeden yararlanması büyük bir avantajdır elbette. Biz Malatya olarak diyoruz ki; tekstil ile markalaşan, tekstille öne çıkan bir şehiriz. 2023 Malatya Hedefi'nin ana lokomotif sektörü tekstildir. Ancak son Teşvik paketinde 4. Bölgede yer almamız buna karşın tekstilde rekabet halinde olduğumuz komşu ilerimizin bir alt bölgede yer alması büyük bir dezavantaj oluşturmaktadır. Yeni paketteki birçok destekte özellikle tekstilde yapılacak yatırımlarda deyim yerinde ise Malatya'nın önüne büyük bir engel konulmuştur. Mevcut şartlarda Tekstil Malatya'da işsizliği süpüren bir sektördür. Malatya ayakları üzerine yeni kalkan bir kenttir. Biz yasa çıkarken bakanlarımıza bu hassas durumu iletmiştik. Onlar da "Kaybınız olmayacak" demişlerdi. Hatta Yasanın ana hatlarında yatırım desteklerinde ciddi farklar yokken, sonradan Uygulama Tebliği'ne konulan maddeler Malatya'da gelecek adına karamsar bir tablo oluşturdu.

Bu sektörde Malatya'ya yatırım yapacakların kaybı neredeyse yüzde 40'ları geçmektedir. Oysa kentlerin kalkınma renklerine çok iyi bakılmalıydı. Malatya'nın kalkınma renklerinin en önemlisi tekstildir. Biz Sayın Bakan'a da ilettik. Malatya kalkınıyor. Önüne set çekmeyin, engel koymayın dedik. Ama bu paket ile en önemli sektörümüzün önüne koydukları engel bizleri karamsarlığa itti.

Tüm bu olumsuzluklara karşın, Malatya'nın barındırdığı sosyo-ekonomik dinamiklerini göz önünde bulundurarak ben değerli yatırımcıların şunu bilmesini istiyorum;

Malatya artık dışarıdaki Malatyalıların yanı sıra doğulusunun ve batılısının da tercih ettiği bir il konumundadır. Sosyal ve ekonomik altyapısını büyük oranda tamamlamış ve dışarıdan yatırım alan bir kent konumuna gelmiştir. Yatırım ikliminin en iyi oluştuğu illerin başında Malatya'nın geldiğini çok rahat bir şekilde görebilirsiniz. Belki de şu an itibariyle birçok il de olmayan hatırı sayılır bir sanayi parseli yatırımcıya tahsis edilmek üzere bekliyor. 2023 vizyonu çerçevesinde en büyük hedefimiz 10 yıl içinde en az 300 sanayicimizin daha istihdam alanını oluşturmasını sağlamaktır. Malatya'nın bu vizyonu gerçekleştirecek gücü vardır. Yeter ki kent olarak ele ele verip birlikte hareket etmeye devam edelim…

Saygılarımla

Kayısıda Kronikleşmiş Sorunlar Çözülmeli



Sami Payza
Meclis Başkanı

Malatya'nın geleceğini oluşturan ekonomik değerlerin başında daha önce defalarca belirtildiği gibi kayısı gelmektedir. Rakamlarla yola çıktığımızda bugün Malatya'nın en büyük ekonomik girdisi olma özelliği taşıyor. Her yıl Malatya'ya ortalama 350-400 milyon dolar kazandıran bu ürün kentin geleceğinin şekillenmesinde esas rolü üstlenmiş durumdadır. Bu nedenle bu ürünün başına gelebilecek her türlü dert ister istemez üreticiler başta olmak üzere Biz Sivil Toplum Örgütlerini hatta Malatya'da yaşayan herkesi yakından ilgilendirmektedir.

Sezonun açılması ile birlikte başlayan kronikleşmiş sorunların çözümü için bizler Sivil Toplum Örgütleri olarak elimizden geleni yapma gayretindeyiz. Ancak sonuç itibariyle baktığınızda çabaların istenilen sonuca ulaşmaması bizleri de bu yolda zaman zaman karamsarlığa itmektedir. Geçtiğimiz ay içinde yine Malatya'da 10 civarında STK Başkanı ile birlikte milletvekillerimizi ve Tarım Bakanlığı'nın üst düzey ilgililerini ziyaret ederek sorunları yineledik.

Malatya'nın geleceğinin oluşmasında merkezi konumda bulunan kayısının süreç içerisinde öncelikle üreticisini mutlu etmemesi, geleceği noktasında bizleri olumsuz düşüncelere sevk etmektedir. Sahada özelikle üretici bazında sağlıklı yapılmayan araştırmalar sonucunda alınan kararlar bu ürünün geleceğini de tehlikeye atmaktadır. ABD ve Rusya'nın talep ettiği standardın çok altında kükürtleme derecesinin belirlenmesi, Üreticinin nakite sıkışmasından kaynaklanan darboğazın yaşanması ve TARSİM'e olan sigorta borçlarından kaynaklanan acelecilikle ürünlerin ucuz elden çıkarılması gibi sorunlara artık hükümetimizin bir şekilde çözüm bulması gerektiğine inanıyoruz.

Şu an Kayısı ile ilgili dosyayı inceleyen Tarım Bakanlığı'nın samimi yaklaşımı bizleri kısmen de olsa umutlandırıyor. Ancak Sezona yine sıkıntılı giren üreticilerin bu yılda aynı sorunlarla karşılaşması tüm ümitlerin ertelenmesi anlamına geliyor. Öyle tahmin ediyorum ki, Bu yıl Üreticinin nakitte sıkışması nedeniyle ürettiği kayısıyı hemen satmak zorunda kalacaktır. Bu da kayısı değerinin çok altında satılmasına sebep olacaktır. Zira bir taraftan işçi ücretlerini diğer taraftan resmi borçlarını düşünen üretici, tıpkı 2010 yılında Sayın Başbakanımızın özel direktifleri ile sağladığı desteğin yinelenmesini arzu etmektedir. Çarpıcı olması açısından şu örneği vermek istiyorum, Hükümetin 2010 yılında sağladığı 90 milyon TL'lik destek sayesinde üretici ürününü erken satmadı ve piyasada 4 TL olan kayısı fiyatları 7-8 TL'den müşteri buldu. Bu destek sayesinde Malatya ekonomisi 160 milyon dolar daha büyümüş oldu. Türkiye'de akreditasyonu yapılmış tek ürün olma özelliği taşıyan ve "Milli Ürün' kategorisine yükselen kayısının bu enfeksiyonlara maruz kalmaması için artık ciddi bir yaklaşımla köklü çözümler getirmenin zamanı geldiğine inanıyoruz. Bu noktada milletvekillerimiz aracılığı ile hükümetimizin özellikle sayın Başbakanımızın desteğini arkamızda görmek istiyoruz. Özellikle Hasat döneminin başladığı şu günlerde, kayısı bahçesinde çalıştırılan işçinin parasının ödenmesi noktasında Kamu bankalarından çiftçiye 4 veya 5 aylık ucuz bir kredi kullandırılması kaçınılmaz bir hal almıştır.

Malatya kayısısını özellikli kılan en temel önceliği şüphe yok ki, içinde barındırdığı protein değerlerinin yüksek oluşudur. Sadece eti değil çekirdeğinin de faydalarının tıbben bilindiği bir ortamda Ege Üniversitesi'nde bir tıp doktorunun "Kayısı çekirdeğinde siyanür var yemeyelim" şeklindeki yaklaşımı anlaşılması zor bir yaklaşımdır. Yapılan tüm araştırmalar göstermiştir ki, Malatya kayısının çekirdeği ayrı bir şifa deposudur. Acı çekirdek diye tabir edilen çekirdek ile Malatya kayısı çekirdeği karıştırılmamalıdır. Bu noktada yapılan açıklamalarda "Malatya Kayısısı" mutlak süratle ayrılmalıdır. Yine geçtiğimiz ay gündeme gelen ve Batıda tezgahlarda "Malatya kayısısı" diye satılan kayısının, Malatya ile yakından uzaktan ilgisinin olmadığını diğer ilgililer gibi biz de bir kez daha yinelemekte fayda buluyoruz.

Malatya'da "Şimdi Hasat zamanı" olduğunu hatırlatıyor, üreticilerimiz başta olmak üzere kayısı ile ilgilenen herkese bol kazançlar diliyorum.

erkangolgeli@malatyatso.org.tr

İNOVASYON VAZGEÇİLMEZİNİZ OLMALIDIR

Saygıdeğer okurlarımız,
Son dönemde sürekli duyduğumuz İnovasyon sözcüğünün ne olduğu ve firmanız için vazgeçilemez bir unsur olduğundan bahsedeceğim.İnovasyon kelime anlamı ile "Yeni, değişik ve farklı fikirlerin,bilgiyi kullanarak yeni ürün hizmet ve yöntemlere dönüştürülmesidir." İcat ise yeni bir buluş yapmaktır. İnovasyon'un İcattan farkı ise, İnovasyon bir icatın sonucunda ortaya çıkmakta iken ,her icat bir inovasyon değildir. İnovasyon da, fikirlerin yeni bir ürün haline getirilmesinde, fayda ağlayacak bir yenilik olması koşulu vardır. İcat ise yeni bir fikrin ortaya çıkarılması olabilir,ancak topluma faydası yok ise sadece icat olarak kalmış olacaktır. Bu sebeptendir ki İnovasyon fayda yaratacak bir icat'ın sonucudur.



Erkan GÖLGELİ
Genel Sekreter

İnovasyon herkesin rutin olarak yaptığın,farklı yapmaktır. İnovasyon, siz değerli üyelerimizin faaliyet gösterdiği sektörlerde, rakiplerinizin çok fazla olduğu bir ortamda, kıran kırana rekabetin olduğu günümüz hayatında, bu rekabetten fayda sağlaması için organizasyon ve yönetim anlayışlarını şekillendirerek, bu yöndeki çalışmaları teşvik eden bir kuram olarak karşımıza çıkmaktadır. Kıran kırana devam eden bir Rekabet ortamında Karlılık sorgulanabilir, en büyük kriterdir. Örneğin American Airlines havayolları firması 1987 senesinde VIP yolcuların kahvaltı tabağından birer tane zeytin eksilterek 40.000 $ kâra geçmiştir. Bu kadar hesabın yapıldığı bir rekabet ortamında, yeni bir şeyler yapmak, işyerinizin varlığı için önemlidir.

Bugün Ticaret hayatı haricinde bile, tüm sektörlerde değişimi yakalayamayanların yok olduğu aşikardır. 20 yıl önceki Türkiye 1.futbol liginden kalan ve halen süper ligde futbolu devam eden sadece 7 takım bulunmaktadır. Peki diğerlerine ne oldu. 3.Ligde olanlar, hatta amatör kümeye düşenler dahi oldu. Peki şirketlerimiz ne durumda diye bakarsak; bütün dünyada şirketlerin yaşam süresi kısalmaktadır. Şirketlerin kapanma süresi Almanya'da 18, Fransa'da ise 9 yıla kadar indi. Türkiye'de ise işletmelerin yüzde 80'i 5'inci yılına, yüzde 96'sı 10' ıncı yılına ulaşamıyor, artan rekabet, kurumsallaşamama ve inovasyon eksikliği gibi nedenler şirketlerin yaşam süresini olumsuz etkilemektedir. Japonya'da halen 600 yıllık geçmişi olan şirketler hayatını devam ettirmektedir. Japonya da var olan Mitsui firması 300 yaşında, Sumitomo ise 500 yaşındadır. Peki Japonları diğerlerinden farklı kılan nedir. Bu sorunun cevabı inovasyon'a önem vermek, İnovasyon'a önem vermek ve yine inovasyon'a önem vermek olurdu. Çünkü İnovasyon ile patent arasında mutlak bir ilişki bulunmaktadır. Japonlar mevcut düzenin içinde bile yeni bir inovasyon yaratabilme kapasitesine sahiptirler. İnovasyon'a konu çıktılar,patent ile koruma altına alınabilir. Bu sebeptendir ki Japonların inovasyona önem vermeleri sayesinde yıllık 400.000 patent almaktadırlar. Türkiye'de bu sayı 7.000 'dir. Bu durum şirketlerimin küresel rekabette yenik duruma düşmelerine sebebiyet vermektedir. Bu haksız durumu yenmek adına ve firmalarımızın inovasyona önem vererek, inovatif düşünmelerini sağlamak adına önümüzdeki bir yıl içerisinde, ilimizde İnönü üniversitesi ile ortak işleteceğimiz TEKNOKENT (Teknoloji Geliştirme Merkezi), KOSGEB ile ortak işleteceğimiz TEKMER (Teknoloji Geliştirme merkezi) ve KOSGEB ile ortak işleteceğimiz İŞGEM (İş Geliştirme Merkezi) ile ilimizde firmalarımızın İnovasyon'a önem vererek, İnovatif düşünmelerini sağlamayı ve üstün rekabet etmeyi amaçlıyoruz.

(Devamı diğer sayımızda)

Saygılarımla,

Değişen ve Gelişen bir Malatya için el ele...



www.cepomp.com

Merkez : Sanayi Sitesi 7.Cad. 3. Sok. No:1 Malatya
Fabrika : 2. OSB Havaalanı Yolu Üzeri 2. km Malatya
Servis : Sanayi Sitesi 7.Cad. 7. Sok. No: 29 Malatya

T. 0422 336 31 63
T. 0422 244 04 44
T. 0422 336 30 66

F. 0422 336 30 37
F. 0422 244 04 46
F. 0422 336 37 19

water technologies

çepomp®



GENÇ GİRİŞİMCİLERE DESTEK

Malatya'da gençlerin katıldığı Girişimcilik eğitimini tamamlayanlara, törenle sertifikaları verildi.

Malatya Ticaret ve Sanayi Odası'nda (MTSO) düzenlenen sertifika töreninde konuşan MTSO Başkanı Hasan Hüseyin Erkoç, genç ve kadın girişimcilerin daha fazla olmasını arzu ettiklerini ifade ederek, "370 kişiye eğitimi, kendi imkanlarımız ile ABİGEM vasıtasıyla verdik. ABİGEM'e ücretini verdik. 90 kişilik eğitime de haziran ayında başlayacağız. Ancak kursa katılanların 47'sinin kendi iş yerlerini açmaları az bir rakam. Temennimiz, KOSGEB'in mali imkan ve bütçesinin arttırılarak, kursa katılanların daha fazla iş yerleri açmalarıdır" dedi.

"TOBB, ülkenin geleceğini, genç ve kadın girişimcilere teslim etme noktasında, Türk ekonomisinin iş hayatı içerisine sokma çabası içerisindedir" diyen Erkoç, danışmanlık hizmeti ve proje yaptıracakların ABİGEM kanalıyla yaptırmalarını önerdi.

Küçük ve Orta Büyüklükteki Sanayiciyi Geliştirme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) Malatya Müdürü Murat Seki ise, "İş kurmak için iş kurmayın. Farklı alanlarda iş alanlarında faaliyet gösterin. Farklılık ve yenilik ile başarılı olursunuz" ifadelerini kullandı.

MTSO Genç Girişimciler Kurulu Başkanı Mahmut Tozal da, "Girişimci arkadaşların bu sertifikalar ile Malatya'da istidamı arttırıcı, girişimciliği arttırıcı faaliyette bulunmalarını temenni ediyorum" şeklinde konuştu.

Avrupa Birliği İş Geliştirme Merkezi (ABİGEM) Malatya Müdürü Müjde Demirkazık ise konuşmasında, "KOSGEB'in 27 bin TL hibe ve 70 bin lira ise kredi desteği bulunmaktadır" diyerek, bu imkanı sağlayan başta MTSO olmak üzere emeği geçenlere teşekkür etti.

Konuşmaların ardından yetkililer, kursa katılan 30 kişiye sertifikalarını verdi. Sözü edilen kursu; MTSO, KOSGEB ve ABİGEM'in organize ettiği kaydedildi.

İRAN'DAN MALATYALI İŞ ADAMLARINA ÇAĞRI



İran Erzurum Başkonsolosu Rıza Kılıçhan, İran ile Türkiye arasında sanayi ve ticari işbirliğinin arttırılması konusunda her türlü potansiyelin olduğunu söyledi. Malatya'ya çeşitli inceleme ve ziyaretlerde bulunmak üzere gelen İran Erzurum Başkonsolosu Rıza Kılıçhan, Malatya Ticaret ve Sanayi Odası (TSO) Başkanı Hasan Hüseyin Erkoç'u ziyaret ederek, bir süre görüştü.
Başkonsolos Kılıçhan, Malatya'nın kendi bölgesinin kapsam alanı içerisinde olduğunu ifade ederek, "Malatya'yı ziyaret şerefine nail oldum. Valiliği ve Belediye Başkanlığını da ziyaret ettim. Her türlü iş birliği için, iki ülke için özellikle ticaret ve sanayi alanında potansiyel mevcuttur" dedi.
Malatya TSO Başkanı Hasan Hüseyin Erkoç da, "Dost ve kardeş bir ülkenin konsolosunu Malatya'da görmekten dolayı mutluyuz. İnanıyoruz ki, Türkiye ile İran arasındaki ticari ilişkiler daha üst boyutlara çıkacaktır. Son dönemde hükümetimizin de komşularımızla ilişkilerde göstermiş olduğu yaklaşım, bu anlamda bizleri de iş dünyası olarak umutlandırmaktadır. İki ülke arasındaki ilişkileri sıkılaştırırsak, bu tür ticari potansiyeli daha iyi görmüş olacağız. Türkiye'nin teknolojik alt yapısının daha müsait olduğunu ifade etmekte yarar var. İlişkilerimizi karşılıklı olarak üst seviyelere çıkartmalıyız. Konsolosun Malatya'ya gelişini güzel bir gelişme olarak görüyoruz" ifadelerini kullandı.
Başkonsolos Rıza Kılıçhan, kendisine TSO Başkanı Erkoç tarafından kayısı hediye edildiğinde, "Malatya'yı her yerde kayısısı ile tanıyorlar" deyince Erkoç da, "Malatya şimdi sanayisiyle de tanınmaya başladı" dedi.
Kılıçhan da Erkoç'a İran baklavası hediye etti.



TSE İLE HELAL GIDA PROTOKOLÜ İMZALANDI

Malatya'da firmalara "Üretici ve Tüketici Açısından Helal Gıda'nın Yeri ve Önemi" konulu seminer verildi.

Malatya Ticaret ve Sanayi Odası (MTSO) Toplantı Salonu'nda gerçekleştirilen bilgilendirme seminerine MTSO Başkanı Hasan Hüseyin Erkoç, TSE Malatya Ürün Belgelendirme Müdürü Eraslan Yılmaz ve İl Müftü Yardımcısı Cengiz Yağcı'nın yanı sıra firma yetkilileri katıldı. Seminerde bir konuşma yapan MTSO Başkanı Erkoç, Malatya'da henüz "Helal Gıda" belgesi alan firma olmadığını kaydetti. Firmaların helal gıda belgesi almasının ihracatta büyük önem taşıdığını vurgulayan Erkoç, "Özelikle ihracatın öne çıktığı, daha çok ihracatın konuşulduğu şu günlerde Müslüman ülke olarak Türkiye'nin de kendi hedefine ulaşabilmesi için 'Helal Gıda' noktasındaki boşluğu doldurması gerekiyor. Dünyadaki 1,5 milyar insana helal ürün yedirme noktasında üzerimize düşen görevlerin olduğunun farkındayız. Hem de ihracattaki payı artırma noktasında da bu sertifikanın artık üreticilerimiz tarafından alınması ve dünya pazarlarına bu sertifikalarla artık açılmaları gerekmektedir" dedi.
Malatya'nın dışarıya açılması gerektiğine işaret eden Erkoç, şunları kaydetti:
"Malatya olarak dışa açılmamız ve firmaların kendilerini yenilemeleri gerekiyor. Bu noktada firmalarımızın helal gıda belgesi almaları Müslüman ülkelerle yapılacak ticaret anlamında büyük önem taşıyor. Türkiye genelinde 200 firma başvuruda bulunmuş ve 63 firma bu belgeyi almıştır.
Malatya'da ise henüz bu belgeyi alan firmamız yok." Erkoç'un konuşmasının ardından TSO ile TSE arasında, firmaların "Helal Gıda" belgesi almasında kolaylık sağlayacak olan protokol imzalandı.

İSTİHDAM FUARI ÖNEMLİ BİR KİLOMETRE TAŞI

Malatya'da son iki yıldan beri açılan İstihdam Fuarı özelikle işsizliğin azaltılması noktasında atılan önemli adımlardan birini oluşturdu. Bu yıl düzenlenen fuarın açılışını Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün gerçekleştirdi. Ergün, Türkiye'de işsiz vatandaş kalmamasını hedeflediklerini söyledi. Malatya'ya gelen Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün; Malatya Valiliği, Malatya Belediyesi, Malatya Çalışma ve İş Kurumu Müdürlüğü, İnönü Üniversitesi, Malatya Ticaret ve Sanayi Odası Başkanlığı işbirliği ile düzenlenen ve Malatya Belediyesi Kültür A.Ş. tarafından organize edilen İnsan Kaynakları ve İstihdam Fuarı'nın açılışını gerçekleştirdi.



Bakan Ergün, fuar açılışında yaptığı konuşmada, "İşsizlik en belirgin problem olarak karşımızda duruyor. Allah'a şükürler olsun ekonominin diğer köklü sorunlarında çok önemi mesafeler aldık. Artık yüksek enflasyon, yüksek faiz oranları, yüksek kamu borçları, yüksek bütçe açıkları ekonomimizden risk olmaktan çıktı. Büyük oranda bu meseleler çözüldü. Şimdi işsizlikle mücadelede çok yönlü çalışmalar yapmamız gerekiyor. Bunun içinde girişimciler çok önemli. Allah'a şükürler olsun ki Türkiye'de Malatya gibi illerimiz var. Girişimci yetiştiren, müteşebbis yetiştiren, Dünya'nın her yetinde yatırım yapan girişimcileri yetiştiren illerimiz var. Ne kadar çok yatırımcı olursa, o kadar çok istihdam olur. O kadar çok üretim olur, o kadar çok ihracat olur. Onun için girişimcileri, yatırımcıları ve onların yatırımlarını, girişimlerini çok önemsiyoruz. Teşvik sistemleriyle beraber Malatya'mızda yeni yatırımlarda inşallah yapılmaya devam edilecek. Daha fazla istihdam sağlanacaktır. Amacımız ülkemizde iş sahibi olmayan hiçbir vatandaşımızın kalmamasıdır" dedi.

Meslek Liseleri'nin yeniden canlandırıldığını kaydeden Ergün, "En iyi şekilde yaptığımız bir işimiz olmalıdır. Ne yazık ki ülkemizde mesleki eğitim ideolojik anlayışlara kurban edildiği için çok sayıda gencimiz bu geçtiğimiz çok uzun bir zamanı mesleksizlikle geçirdi. Şimdi Allah'a şükür yeni adımlar attık. Meslek liseleri yeniden canlanıyor. Ve çok sayıda insanımız böylece meslek sahibi olmanın imkânına kavuşmuş oluyor" ifadelerini kullandı.

Malatya Valisi Doç. Dr. Ulvi Saran ise istihdam fuarlarını çok önemsediklerini belirterek, "İnsan gücü kaynaklarının değerlendirilmesi ve insan gücü ile sanayi arasındaki köprülerin kurulması yönünden böyle bir fuara ev sahipliği yapmaya çoktan hazırdık. Bu fuar, bu kapsamda bölgesinde ilk olma özelliğini taşıyan bir etkinliktir" diye konuştu

Malatya Belediye Başkanı Ahmet Çakır da, Bundan sonraki süreçte Meslek Liseleri'nin geliştirilip, yaygınlaştırılmasıyla birlikte; düzenlenen fuarların istihdam açısından önemli olduğuna değindi.

Açılış öncesinde Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün, Malatya'da en çok istihdam sağlayan GAP Tekstil adına iş adamı Ahmet Çalık'a plaket takdim etti.

Ergün, plaket takdiminde yaptığı konuşmada, "Ne kadar çok Mahmut Çalık olursa, ne kadar çok Ahmet Çalık olursa inanın ülkemiz o kadar ileriye gider. Onun için ülkemizde biz Mahmut Çalık'ların, Ahmet Çalık'ların sayısının artması için çalışmalıyız" dedi.Konuşmaların ardından Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün ile protokol üyeleri İnsan Kaynakları ve İstihdam Fuarı'nın açılışını gerçekleştirdi. Ergün, açılışın ardından stantları dolaştı.



Bilim ve Sanayi Komisyonu Başkanı Mücahit Fındıklı, TSO Standını Ziyaret Ederek Başkan Vekili Yalçın Geyik ve Sanayi Şube Müdürü Abdullah Duran'dan Bilgi Aldı.

ÜRETİM MALATYA ÜRETİM

NİL BİMS

www.nilyapiinsaat.com



NİL BİMS

Nil Yapı İnşaat SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

2. Organize Sanayi Bölgesi 9. Cadde 1. Sokak No: 6 MALATYA
Fabrika Tel: 0422 244 02 12 - Fax: 0422 244 02 13

CRT AJANS

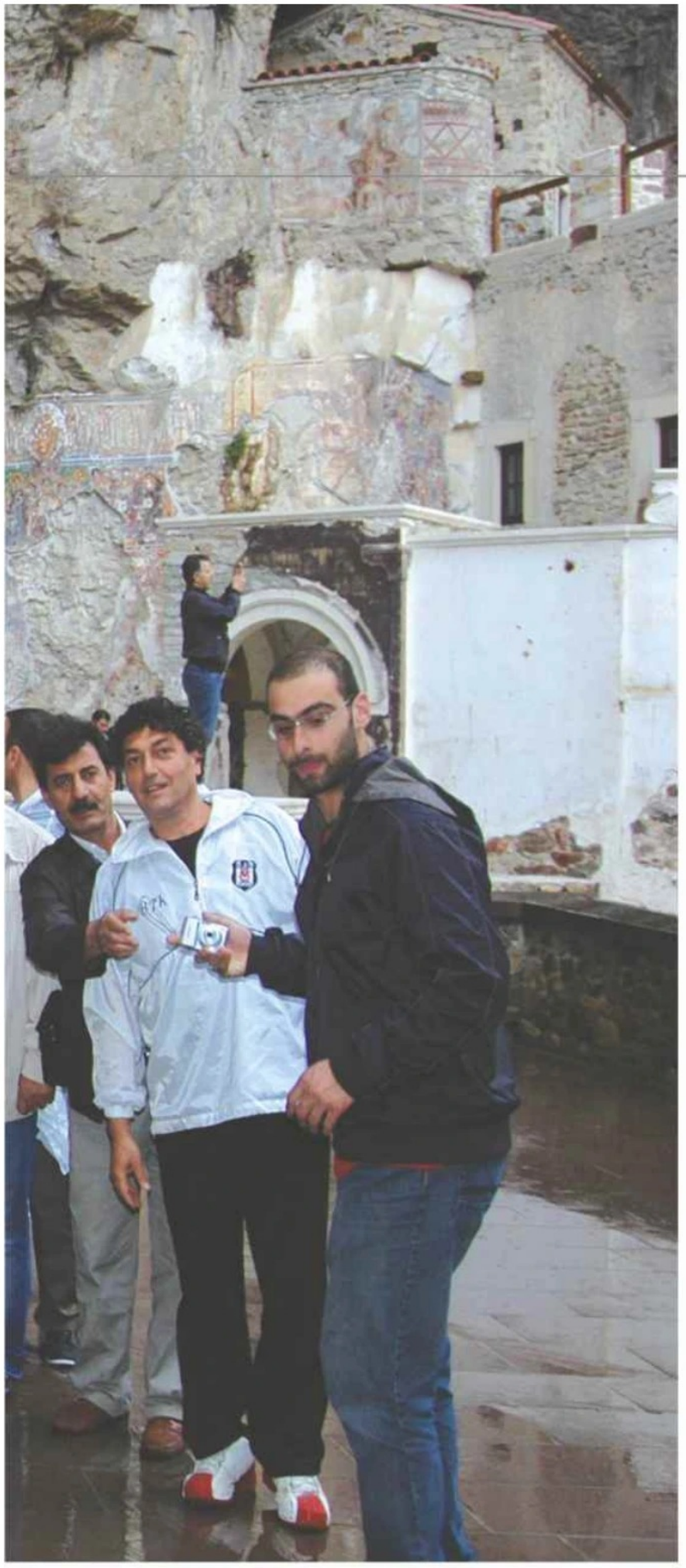


İŞ ADAMLARINDAN KARADENİZ ÇIKARMASI

Malatya Ticaret ve Sanayi Odası (TSO) Meclisi, Mayıs ayı toplantısını Ayder Yaylasında gerçekleştirdi. Mayıs ayı toplantısını Doğu Karadeniz'e ayıran Malatya TSO Meclisi, Mayıs ayı toplantısını Rize'nin Çamlıhemşin ilçesindeki Ayder Yaylası'nda gerçekleştirdi.Ayder Yaylasındaki Kalegon Tesislerinde gerçekleştiren toplantı TSO Meclis Başkanı Sami Payza başkanlığında gerçekleştirildi. TSO Başkanı Hasan Hüseyin Erkoç ise, Doğu Karadeniz gezisine Meclis Üyelerinin ilgiden dolayı, böyle bir kararı alan Meclis Başkanı ve Divan Heyeti'ne teşekkür etti.Ayder Yaylasındaki işletmeciler, ilk kez bir Oda Meclisi'nin bölgelerine gelerek Meclis Toplantısı yaptığını ifade erek, teşekkür ettiler.

MECLİS TARİHİ YERLERİ GEZDİ

Meclisi Mayıs ayı toplantısını Doğu Karadeniz Gezisine ayıran Malatya Ticaret ve Sanayi Odası (TSO) Meclisi Üyeleri iş görüşmeleri yanı sıra Trabzon'daki tarihi ve turistik merkezlerini eserleri de gezdi. TSO Başkanı Hasan Hüseyin Erkoç ve TSO Meclis Başkanı Sami Payza ile Meclis üyeleri Trabzon'da başlattıkları gezi kapsamında, Trabzon'un Maçka ilçesi, Altındere köyü sınırları içerisinde yer alan Sümela Manastırı'nı da gezdiler. TSO Heyeti, eski manastır ve kilise kompleksinin ziyaretei açık bölümlerinde bir süre gezdikten sonra, Çaykara ilçesinde bulunan Uzungöl'e geçtiler. Malatya Ticaret ve Sanayi Odası (TSO) Meclisi üyeleri toplu halde Sarp Sınır Kapısı'nı ziyaret ederek, incelemelerde bulundular.



Malatya TSO Başkanı Hasan Hüseyin Erkoç , "Bu tür geziler bir birimizi tanıma açısında çok önemli. Bu gezilerin yurt içinde yapıldıktan sonra yurt dışına sık sık yapılması gerekiyor. Çünkü biz ülke olarak gelişmekte olan bir ülkeyiz ve önümüze de ciddi hedefler koymuşuz. Bu hedeflere de ulaşabilmek için bu tür gezileri gerçekleştirmek, üyelerimizin ufkunu açılması ve yeni pazarların bulunması çok önemli" dedi.



SARP SINIR
KAPISINDA İNCELEME

TSO Meclisi daha sonra Türkiye ile Gürcistan arasındaki Sarp Sınır Kapısı'nı da ziyaret ettiler. TSO Meclisi Üyelerini Sarp Sınır kapısı İşletme Müdürü Ali Ulvi Dinç ile Artvin TSO Başkanı Kurtul Özel karşıladı. Artvin TSO Başkanı Kurtul Özel, "Odalar arasında birlik ve beraberliğin olması gerekiyor. Bizde Oda olarak 2 yıl önce Kayseri'ye gitmiştik. Kayseri'nin hem sanayisini ve hem de Kayseri'nin gelişen kent yapısını görme açısında çok olumlu geçmişti. Üyelerimizin çoğu Türkiye'de kendi üyelerini tanımıyor. Önce kendi ülkemizi tanıyacağız, ondan sora bu tür ziyaretlerle yurt dışını tanıyacağız. Hem ticaretimizin ve hem de ülkemizin kalkınması için bu tür ziyaretleri sık sık yapmamız



gerekiyor" dedi. Sarp Sınır kapısı İşletme Müdürü Ali Ulvi Dinç, "Bizleri onurlandırdığınız için teşekkür ediyorum" diyerek bu tür gezilerin devamını dileyip, kendilerini işadamlarına ev sahipliği yapmaktan memnuniyet duyacaklarını ifade etti.

Malatya TSO Başkanı Hasan Hüseyin Erkoç ise, "Bu tür geziler bir birimizi tanıma açısında çok önemli. Bu gezilerin yurt içinde yapıldıktan sonra yurt dışına sık sık yapılması gerekiyor. Çünkü biz ülke olarak gelişmekte olan bir ülkeyiz ve önümüze de ciddi hedefler koymuşuz. Bu hedeflere de ulaşabilmek için bu tür gezileri gerçekleştirmek, üyelerimizin ufkunu açılması ve yeni pazarların bulunması çok önemli. Biz Malatya TSO olarak, Kuzey Irak, Suriye, Kıbrıs ve Bosna-Hersek gezileri düzenlemiştik. Ülke olarak hedefimize ulaşabilmek için bu tür ziyaretleri daha çok gerçekleştirmek gerekiyor. Biz Malatya TSO olarak, bu nedenle bu ayki Meclis Toplantımızı Doğu Karadeniz'e ayırdık" dedi. Sarp Sınır kapısı İşletme Müdürü Ali Ulvi Dinç ile Artvin TSO Başkanı Kurtul Özel, Malatya TSO Heyetine bölgedeki ihracat ve ticari potansiyel ile sınır kapısı çalışmaları hakkında bilgiler verdiler.

Erkoç ve TSO Meclis Başkanı Sami Payza tarafından Sarp Sınır kapısı İşletme Müdürü Ali Ulvi Dinç ile Artvin TSO Başkanı Kurtul Özel'e kayısı hediye edildi.



RİZE'DE ÇAY TESİSİNİ GEZDİLER

Malatya Ticaret ve Sanayi Odası (TSO) Meclisi Üyeleri toplu olarak Rize TSO'ya ziyarette bulunarak, Rize TSO Meclis Başkanı Aziz Karamehmetoğlu ile görüştü.

Malatya (TSO Meclisi, Doğu Karadeniz Gezisi kapsamında Rize Ticaret ve Sanayi Odası'nı da ziyaret etti. Ziyaret öncesinde Rize ÇAYKUR Cumhuriyet Çay Fabrikası'nı gezen TSO Heyeti, burada bahçeden gelen çayın tesise alınmasından, tüm işleme safhalarını tek tek gezerek, çayın nasıl yapıldığı konusunda brifing aldılar.

Malatya TSO Başkanı Hasan Hüseyin Erkoç, TSO Meclis Başkanı Sami Payza ve Yönetim Kurulu Üyeleri ile Meclis üyeleri toplu halde Rize TSO Meclis Başkanı Aziz Karamehmetoğlu ile görüştü.

Rize TSOD Meclis Başkanı Aziz Karamehmetoğlu, Malatya TSO Heyetine yemek ikramında bulundu. Malatya TSO Başkanı Hasan Hüseyin Erkoç, Rize TSO Heyetini en kısa sürede Malatya'da ağırlamak istediklerini söyleyerek, "Rize TSO'da bir süre önce Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgesine gezi düzenlemişler. Bu tür geziler illerin bir birini tanımasında ve birlik ve beraberliğin sağlanması konusunda önem taşıyor" dedi.

Rize TSO Meclis Başkanı Aziz Karamehmetoğlu, kayısının başkentinden gelen heyeti çayın başkenti Rize'de ağırlamaktan dolayı mutlu olduklarını ifade ederek, "Rize ile Malatya arasında doğal şartlar konusunda her ne kadar farklılıklar olsa da, siyaset konusunda bir birine benzeyen önemli yönleri var. Anadolu insanı birbiri ile kucaklaşmalı ve bir birini tanımalı" dedi.

Karamehmetoğlu, Rize'deki ekonomik yatırımlar konusunda bilgiler verdi.

Malatya TSO Heyeti, Rize TSO yönetimine kayısı hediye ederken, Rize TSO Heyeti ise Malatya Heyeti'ne çay hediye etti.



ACARA CUMHURİYETİ ZİYARET EDİLDİ

Gürcistan'ın Acara Özerk Cumhuriyeti Tarım Bakanı Donari Surmanidze, ülkelerine Ermenistan kayısısı yerine Türkiye'den gelecek olan kayısıyı tercih etmek istediklerini bildirdi.

Malatya Ticaret ve Sanayi Odası (TSO) Meclisi, Doğu Karadeniz Gezisi kapsamında Gürcistan'a geçerek, burada Acara Özerk Cumhuriyeti'nin başkenti Batum'da ikili görüşme ve ziyaretlerde bulundu.

Malatya TSO Başkanı Hasan Hüseyin Erkoç, TSO Meclis Başkanı Sami Payza ve yönetim kurulu üyeleri ile Meclis üyeleri, toplu olarak Acara Özerk Cumhuriyeti Tarım Bakanı Donari Surmanidze'yi ziyaret ettiler. Yaklaşık 2 ay önce Malatya'ya gelerek çeşitli inceleme ve ziyaretlerde bulunan Surmanidze, "Malatya'yı gördüm ve biliyorum" dedi.

Tarım Bakanı Surmanidze, gıda ve tarım ürünlerinin ancak yüzde 30'unu karşılayabildiklerini, geri kalan kısmını ise ithalat yoluyla aldıklarını söyledi.Surmanidze, Acara bölgesine 1 milyondan fazla turistin geldiğini ve bu yıl 2 milyondan fazla turist beklediklerini ifade etti. Gürcistan'dan 24 ürünü KDV ödemeden ithalat edilebileceğini belirten Surmanidze, "Kayısıyı Ermenistan'dan getiriyoruz. Sizden rica ediyorum, kayısıyı Ermenistan'dan değil de Türkiye'den almak istiyoruz. Çünkü 2 milyondan fazla turist gelecek. Bu konuyla ilgilenmenizi rica ederim" dedi.

Hasan Hüseyin Erkoç, kendilerine zaman ayrılması nedeniyle teşekkür ederek, Acara ile Türk işadamlarının karşılıklı işbirliği ile ticari bir potansiyel yakalayabileceğini ifade etti. Erkoç, yapılan ziyaretin bir başlangıç olacağını ifade ederek, farklı konularda daha fazla işbirliği yapılabileceğini söyledi.



Meclis

Malatya Ticaret ve Sanayi Odası (TSO) Meclisi, Mayıs ayı toplantısını Ayder Yaylasında gerçekleştirdi.

Hüseyin Erkoç, Rize TSO Heyetini en kısa sürede Malatya'da ağırlamak istediklerini söyleyerek, "Rize TSO'da bir süre önce Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgesine gezi düzenlemişler. Bu tür geziler illerin bir birini tanımasında ve birlik ve beraberliğin sağlanması konusunda önem taşıyor" dedi.

ACARA TİCARET VE SANAYİ ODASI'NA ZİYARET

Malatya TSO Başkanı Hasan Hüseyin Erkoç, TSO Meclis Başkanı Sami Payza ve Yönetim Kurulu Üyeleri ile Meclis üyeleri toplu Acara Ticaret ve Sanayi Odası'nı ziyaret ederek, Başkan Yardımcısı Saim Yeşildağ ile görüştü.



İŞTE 2011'İN VERGİ ŞAMPİYONLARI

Malatya Vergi Dairesi Başkanı Ersin Özkan, Malatya'daki vergi daireleri ve ilçelerdeki mal müdürlüklerine verilen 2011 yılına ait Gelir ve Kurumlar Vergisi beyannamelerine göre ilk 100'e giren mükellefleri açıkladı.



2010 yılı için 2011 yılında, 2011 yılı için ise 2012 yılında verilen beyannamelerin karşılaştırıldığı tabloyu değerlendiren Özkan şunları söyledi. ; Kurumlar Vergisi mükellef sayısında toplam 195 adet artış gerçekleşirken, beyana dayanan kurumlar vergisinde bir önceki yıla göre % 32,53 oranında matrah artışı; % 32,29 oranında tahakkuk artışı, Gelir Vergisi mükellef sayısında toplam 225 adet artış gerçekleşirken, beyana dayanan gelir vergisinde bir önceki yıla göre % 10,74 oranında matrah artışı; % 9,27 oranında tahakkuk artışı, Gayrimenkul Sermaye İradında ise mükellef sayısında toplam 2.443 adet artış gerçekleşirken, beyana dayanan gelir vergisinde bir önceki yıla göre % 5,72 oranında matrah artışı; % 52,40 oranında tahakkuk artışı, gerçekleştirilmiştir. İlimizde kayıt dışılığın boyutları dikkate alındığında gerçekleşen tahakkuk ve tahsilat artışlarının daha üst seviyede olması gerekmekle birlikte alınan sonuçlar kayıt dışılığın önlenmesi ve verginin tabana yayılması bakımından son derece önemlidir.. Bu sonuçların alınmasında, normal mesaisinin üzerinde özverili çalışan tüm çalışma arkadaşlarıma teşekkür ederken, bilgilendirici ve yol gösterici çalışmalarımıza olumlu cevap veren tüm mükelleflerimize, sivil toplum kuruluşlarımıza, yazılı ve görsel basınımıza ayrıca teşekkür ediyorum. "

İŞTE İLK 10'DAKİLER

GELİRLER VERGİSİ

1. ZEYNEL ABİDİN BEYAZGÜL – NOTER
2. TEVFİK ILICAK-İŞ ADAMI
3. EKREM AYDINALP-NOTER
4. CEMAL KARABAŞ -NOTER
5. NEDİM PHOYRAZ-MALİ MÜŞAVİR
6. HASAN ÜLGER-NOTER
7. İSMİ GİZLİ
8. EKREM TANRIVERDİ-NOTER
9. İSMİ GİZLİ
10. HASAN DEMİR-İŞ ADAMI

KURUMLAR VERGİSİ

1. FIRAT UN VE YEM FABRİKASI
2. ULTRA EMAR SAĞLIK MERKEZİ
3. MEYKUR GIDA TURİZM
4. ILSAN TEKSTİL
5. GÜVEN SAĞLIK HİZMETLERİ
6. ÖZEL EGM HAYAT HASTANESİ
7. ESENLİK İMAR İNŞAAT
8. MERKEZ YAPI
9. MAKSAN MAKİNA
10. ANADOLU YAPI İNŞAAT





tek ürün..2011 yılında 122 bin ton olan rekolte, neticesinde 2012 yılı için 149 bin 500 ton civarında seyrediyor. Yine rakamlara göre neredeyse nüfusun yarısına yakını kayısı ile uğraşıyor. Bu nedenle stratejik bir ekonomik değeri de olan Kayısı, her yıl olduğu gibi kimi üreticilerin yüzünü güldürecek kimininkini ise ağlatacak.
Kayısının Malatya'nın önemli bir ekonomik ürünü olması, Sivil Toplum Kuruluşlarını da ister istemez harekete geçiriyor. Zira geçtiğimiz aylarda kükürt sorunu ve alınan kredilerin ertelenmesi ya da üreticiye yeni faizsiz kredinin sağlanması için Ankara'da Tarım Bakanlığı nezdinde incelemelerde bulunan 10 Sivil Toplum Örgütü, kayısıdaki sorunların çözümü noktasında önemli adımlar atıyor.

"DEĞERİNİN ALTINDA GİDER" KORKUSU

Malatya'da dolaylı olarak 300 bin kişi kayısı ile geçimini sağlıyor. Dolayısıyla Malatya esnafının da yüzde 70'i piyasaya giren kayısı parasından etkileniyor. Kayısıdan gelen para ile üreticiler, esnaftan alışveriş ederek piyasayı canlı tutuyor. Ancak bu yıl üreticiyi farklı bir sıkıntı bekliyor. Üreticinin nakitte sıkışması nedeniyle ürettiği kayısıyı hemen satmak zorunda kalması kaosu da beraberinde getiriyor. Zira elinde para olmayan üretici kayısısını değerinin çok altında piyasaya sürme endişesi yaşıyor. 2010 yılında "Afetten" dolayı Hükümetin sağladığı 90 milyon TL'nin Malatya ekonomisine büyük katkısı olmuştu. Üreticiler bu para ile işçilerini gönderebilmiş, kayısısını alelacele satmamış, 4 TL olan kayısı fiyatları 7-8 TL'ye

yükselmişti.. Yüzde 95'i ihraç edilen bu stratejik ürün Hükümetin o hayati müdahalesi ile ihracattan 160 milyon dolar fazla gelir getirmesine sebep oldu. Tüm bu gelişmelerin içinde olan Sivil Toplum Örgütleri Hükümetin yeniden böyle bir kredi sağlaması noktasında girişimlerini sürdürüyor. Zira bu yıl da geçtiğimiz yılarda sağlanan faizsiz veya düşük faizli bir kredi üreticiye ciddi anlamda bir nefes aldıracağa benziyor.

KÜKÜRT ORANI YENİDEN DÜZENLENSİN

Kayısıdaki en büyük sorunlarından birini de kükürt dengesizliği oluşturuyor. Daha önce, AB'nin 2 bin PPM 'in üstündeki kayısıları almıyor şeklindeki yaklaşımından endişe duyularak, PMM oranını 2 bine çekmesi üreticileri de zaman içerisinde sıkıntıya soktu. Düşük PPM'den kaynaklanan kayıpların faturası yine üreticilere çıkıyor. Zira kayısıda kükürt oranının 2 bin 700'e çıkarılmasını isteyen üreteciler bu noktada ilgililerden destek bekliyor. Bu amaçla Malatya'da Sivil Toplum Örgütlerinin başkanları Ankara'da kayısının sorunlarıyla ilgili Tarım Bakanlığı yetkilileri ile görüştü.



Malatya Ticaret ve Sanayi Odası (MTSO) Başkanı Hasan Hüseyin Erkoç, MTSO Meclis Başkanı Sami Payza, Malatya Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği (MESOB) Başkanı Şevket Keskin, Malatya Esnaf ve Sanatkarlar Kredi Kooperatifleri (MESKK) Başkanı Ali Evren, Ziraat Odası Başkanı Bayram Polatbaş, MÜSİAD Şube Başkanı Namık Şahin, MAKİAD Başkanı Muzaffer Erşan, Malatya Serbest Muhasebeciler ve Mali Müşavirler Odası Başkanı Buhattin Ülger ve Malatya Kayısı İhracatçılar Derneği (MAKİD) Başkanı Rahmi Semiz ve Kayısı Araştırma ve Geliştirme Başkanı Erhan Soğukpınar'dan oluşan Malatya heyeti, Tarım Bakan Yardımcısı Kutbettin Arzu, Tarım Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Nihat Pakdil ve Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Kavak ile görüştü.

Görüşmelerde, Tarım Bakanlığı yetkililerine Kayısı ile ilgili 3 madde sunuldu. Heyetin talepleri arsında, Kayısıdaki kükürt oranı olan 2 bin ppm'in 2 bin 700'e çıkarılması, cezaların indirilmesi, kayısı üreticilerine sıfır faizli kredinin sağlanması ve TARSİM ödemelerinin 3 ay ertelenmesi gibi maddeler bulunuyor. Malatya heyetinin Tarım Bakanlığı ziyaretine, Malatya Millettekileri, Mücahit Fındıklı, Mustafa Şahin, Öznur Çalık, Cemal Akın ve Ömer Faruk Öz'de katıldı.

Tüm bu sıkıntılara rağmen üreticiler için yaşanabilecek en güzel mevsim yaşanıyor şu günlerde. Vitamin deposu olan kayısının yurt içinde tüketici ile buluşma serüveni ise büyük bir heyecanla sürüyor.



bugün markan için ne yaptın?

roza®

TSO-KOSGEB işbirliği ile gerçekleşecek proje 10 milyon TL'ye mal olacak

2. ORGANİZE'YE İŞGEM KURULUYOR

Malatya Ticaret ve Sanayi Odası ve KOSGEB işbirliği ile geliştirilen Proje kapsamında 2 Organize Sanayi Bölgesi'ne kurulacak İŞGEM ile ilgili yer teslimi gerçekleştirildi. 5 bin 830 metrekarelik kapalı alanı olan ve 1 yılda bitirilmesi beklenen İŞGEM'in yapım ihalesini alan firma çalışmalarına hemen başlayacak.

Arsa Devri nedeniyle 2. Organize Sanayi Bölgesi Müdürlüğü'nde bir tören düzenlendi. Törene Malatya Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Hasan Hüseyin Erkoç'ın yanı sıra Bilim-Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı yetkilileri, Kosgeb uzmanları ve İŞGEM'in yapım ihalesini alan firma yetkilileri katıldı.



Erkoç

"Ticaret ve Sanayi Odası ile KOSGEB işbirliği ile hazırlanan ve AB kapsamında desteklenen proje ile Malatya 2. Organize Sanayi Bölgesi'ne İŞGEM'i kuracağız."

Dünya genelinde faaliyette olan 4000 civarında iş geliştirme merkezi bulunuyor. Ülkemizde ise Van, Tarsus (Mersin) , Eskişehir, Yozgat, Adana, Mersin, Elazığ, Samsun, Diyarbakır, Ereğli (Zonguldak), Pendik (İstanbul), Hacıbektaş (Nevşehir), Avanos (Nevşehir), Çorum ve Kütahya illerinde İŞGEM merkezleri mevcut...

İŞGEM'lerin dünya çapında önemli bir yere sahip olduğunu belirten Malatya Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Hasan Hüseyin Erkoç, "Ticaret ve Sanayi Odası ile KOSGEB işbirliği ile hazırlanan ve AB kapsamında desteklenen proje ile Malatya 2. Organize Sanayi Bölgesi'ne İŞGEM'i kuracağız." Bir yılda bitmesi beklenen tesis 10 milyon liraya mal olacak. Özelikle küçük girişimcilerin bir araya gelerek oluşturdukları İŞGEM'ler büyük önem taşıyor. Dünya genelinde 4 bin İŞGEM olmasına rağmen Türkiye'de 16 İŞGEM var. 16 cısı geçtiğimiz aylarda Malatya'da Tekel Sigara Fabrikası depolarında kuruldu. 17 si ise yine Malatya'da 2. Organize Sanayi Bölgesinde kuruluyor. İstihdam oluşturma noktasında burasının önemi büyük. Küçük girişimcilerimizin bir araya gelerek kurduğu bu tesisler, yatırım fidanlığına dönüşecek. Buranın 2. Organize Sanayi Bölgesi'nde olması da büyük önem taşıyor"dedi.

Bu merkezlerin yeni girişimcilere büyük bir destek mekanizması oluşturduğunu belirten Erkoç sözlerini şöyle noktaladı,"Yeni girişimcilerin ve işletmelerin en zorlu yılları olan ilk yıllarında onlara çeşitli şekillerde destek olan, iş kurmalarını ve yönetmelerini kolaylaştıran, işletmelerin başlangıç aşamalarında karşılaşacakları riskleri en aza indiren ve uzun yıllardır Dünya'da başarı ile bir istihdam yaratma ve iş kurma modeli, en



önemli bölgesel kalkınma araçlarından birini oluşturuyor. İstatistiklere göre küçük işletmelerin kuruluş yıllarındaki başarısızlık oranları %60-80 iken İŞGEM merkezlerinde yer alan girişimci firmalarda bu oran %10'lara kadar düşebilmektedir."

PROJE'NİN İŞLETİCİSİ TSO OLACAK

MEDOS İNŞAAT MÜHENDİSLİK ELEKTRİK TELKOMİNİKASYON MADENCİLİK SAN. LTD.ŞTİ firmasına ihale edilen ve AB projesi kapsamına, faaliyete başlayacak olan Malatya İŞGEM projesi 5830 m^2 kapalı alana sahip ,bir tesis içerisinde faaliyetine başlayacak. İnşaatın tamamlanma süresi 12 ay olacak. Yaklaşık 36 adet işlikten oluşacak olan binada gerekli her türlü alt yapı (işlikler, konferans salonu, toplantı salonu, kütüphane, kafeterya, sergi alanları, depo), yeni iş kurmak üzere faaliyete başlayacak olan girişimcilere tesis edilecek. İşliklerde faaliyet gösterecek olan firmalar ortalama 36 ay kendilerini geliştirdikten sonra kendi ayaklarının üzerinde durabilecek bir konumda piyasada yer alacaklar. Bu anlamda, proje KOSGEB ve Malatya Ticaret ve Sanayi Odası öncülüğünde kurulacak ve projenin işleticisi Malatya Ticaret ve Sanayi odası olacak. İŞGEM İşletici şirketine, yerel paydaşlarında katılımını sağlanarak Malatya'da aktif olarak faaliyetin devam ettirilmesi hedefleniyor.

İŞGEM HANGİ İLLERDE VAR?

Dünya genelinde faaliyette olan 4000 civarında iş geliştirme merkezi bulunuyor. Ülkemizde ise Van, Tarsus (Mersin) , Eskişehir, Yozgat, Adana, Mersin, Elazığ, Samsun, Diyarbakır, Ereğli (Zonguldak), Pendik (İstanbul), Hacıbektaş (Nevşehir), Avanos (Nevşehir), Çorum ve Kütahya illerinde İŞGEM merkezleri mevcut.. Ayrıca Malatya'da ise Malatya valiliği tarafından 2011 yılında faaliyete geçirilen ayrı bir İŞGEM mevcut olup , toplamda 26 adet işlik içerisinden 4 adet işyeri faaliyetine başlamış bulunuyor.

BEŞ GÜNDE DEVR-İ MALATYA

CNN Türk 5 gün boyunca farklı programlarla Malatya'yı tanıttı. Ekonomiden kültüre, Turizmden sosyal yaşama kadar farklı yönlerin ele alındığı program CNN-Türk ve Malatya Ticaret ve Sanayi Odası işbirliği ile gerçekleşti.



Malatya Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Hasan Hüseyin Erkoç'un da konuk olduğu programda Malatya ekonomisi ile eğitim yapısı farklı yönleriyle ele alındı.

CNN Türk tarafından hazırlan "Anadolu'da Yarın 2012" projesi kapsamında "Malatya " programı gerçekleşti. Belediye Sarayı'nda Şirin Payzin yönetiminde gerçekleşen programa Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Hasan Hüseyin Erkoç ile Belediye Başkanı Ahmet Çakır katıldı.



Programda söz alan Belediye Başkanı Ahmet Çakır, Malatya'nın her geçen gün geliştiğini belirterek, Büyükşehir konumuna geldiğini ve geleceğe emin adımlarla yoluna devam ettiğini söyledi.

Daha sonra söz alan Malatya *T*icaret ve Sanayi Odası Başkanı Hasan Hüseyin Erkoç, Malatya'nın OSB leri ile büyüdüğünü belirterek,"3. Organize Sanayi Bölgemize değerli yatırımcılarımızı bekliyoruz. Burada 13 bin dönümlük bir alanımız var. Bu alan üzerinde çok ciddi yatırımların yapılacağını düşünüyoruz" ifadesini kullandı.

Program sonunda, TSO Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Hüseyin Erkoç, Doğan Holding Yönetim Kurulu Başkanı Arzuhan Doğan Yalçındağ ile Program sorumlusu Şirin Payzin'e Malatya kayısısı takdim etti.

YALÇINDAĞ KADIN GİRİŞİMCİLERLE BİR ARAYA GELDİ.

CNN Türk tarafından Malatya'da düzenlenen "Anadolu'da Yarın Zirvesi" programı kapsamında Malatya'ya gelen Doğan TV Holding Yönetim Kurulu Başkanı

Arzuhan Doğan Yalçındağ, Malatya Ticaret ve Sanayi Odası'nı ziyarete ederek kadın girişimcilerle de buluştu. Yalçındağ, ilk olarak Malatya Ticaret ve Sanayi Odası (MTSO) Başkanı Hasan Hüseyin Erkoç ve MTSO Yönetim Kurulu üyeleri ile bir araya geldi. MTSO Başkanı Hasan Hüseyin Erkoç, Yalçındağ'a ziyaretin anısına kayısı takdim etti.

Doğan TV Holding Yönetim Kurulu Başkanı Arzuhan Doğan Yalçındağ, daha sonra Hedef Alliance Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ethem Sancak ve MTSO Başkanı Hasan Hüseyin Erkoç'un da yer aldığı organizasyonda, Malatyalı kadın girişimcilerle MTSO toplantı salonunda buluştu. Burada kadın girişimcilere bir konuşma yapan Yalçındağ, Türkiye'nin elindeki kaynaklara nazaran bir mucizeyi gerçekleştirdiğini belirterek, "Türkiye, 70-80 yıl öncesine gidersek neredeydi ve şimdi neredeyiz? Nüfusumuz bir Brezilya değil, Rusya değil, Hindistan değil. Makul ölçüde bir nüfusumuz var. Türkiye, gelişmekte olan ülkeler sıralamasına bakarsak yer altı zenginlikleri açısından çok zengin değil. Petrolümüz yok, doğalgazımız yok. Türkiye, girmeye çalıştığımız, partisi olmaya çalıştığımız AB ülkelerine bakarsanız, demokrasiyi daha önceden içselleştirmiş bir ülke de değil. Bakarsanız ekonomik gelişmeyle demokrasimizi aynı anda götürmeye çalışan dünyadaki çok ender ülkelerden bir tanesiyiz. Türkiye'nin katettiği ve geldiği noktaya bakınca bana göre bir mucize gerçekleştirildi. Türkiye bunu nasıl gerçekleştirdi? Bence girişimci ruhu ve iş insanlarıyla gerçekleştirdi. Türkiye'ye inanıyorum. Onun için de Türkiye'nin bundan sonraki 10 yılında, 20 yılında, 30 yılında daha da gelişerek gideceğine inanıyorum. Ama hedeflerimize giderken de biz kadınlara çok iş düşüyor" dedi.

Yalçındağ, Türkiye'nin elindeki kaynaklara nazaran bir mucizeyi gerçekleştirdiğini belirterek, "Türkiye, 70-80 yıl öncesine gidersek neredeydi ve şimdi neredeyiz? Nüfusumuz bir Brezilya değil, Rusya değil, Hindistan değil. Makul ölçüde bir nüfusumuz var. Türkiye, gelişmekte olan ülkeler sıralamasına bakarsak yer altı zenginlikleri açısından çok zengin değil. Petrolümüz yok, doğalgazımız yok. ..





Hedef Alliance Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ethem Sancak ise, kadın girişimcilerin artması gerektiğine vurgu yaparak, Türkiye'nin gelecek 20 yılı için kadın girişimciliğinin hayati bir rol oynadığını kaydetti. MTSO Başkanı Hasan Hüseyin Erkoç ise, "Türkiye, 2011 yılı içerisindeki yüzde 8,5'luk büyümesiyle dünyada en hızlı büyüyen ülkelerin başında geliyor. İşte büyümenin asıl öğesini de ülkedeki birlik, beraberlik ve siyasi istikrar oluşturuyor. Türkiye'nin önüne koyduğu hedeflere ulaşabilmesi için en az yüzde 7'lik büyümenin altına düşmemesi lazım" diye konuştu.

KÜLTÜR A.Ş. MALATYA'YI DÜNYA'YA AÇIYOR

Malatya Belediyesi Kültür AŞ son dönemdeki çalışmaları ile dikkatleri üzerine çekmeyi başardı. Fuarcılık faaliyetleri başta olmak üzere Malatya'nın tanıtımında önemli bir boşluğu dolduran şirketin son zamanlardaki çalışmaları hakkında bilgiler veren Kültür AŞ Genel Müdürü Murat Nalçacı, Malatya ekonomisine katkı sağlamak adına önümüzdeki yıl içinde çalışmalarını ikiye katlayacaklarını söyledi.

Murat NALÇACI
Malatya Belediyesi
Kültür A.Ş.
Genel Müdürü

NALÇACI

Şu an Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nin en büyük kapalı fuar alanına sahibiz.

Kitaptan Yapıya, Tarımdan sanayiye farklı alanlarda fuar organizasyonu düzenleyen Kültür AŞ en son düzenlediği Kitap Fuarı ile adını bir kez daha duyurmayı başardı. Fuar organizasyon bilincinin Malatya'da tamamen yerleştiğini belirten Nalçacı, Malatya Oda Dergisi'ne çalışmalar ile ilgili bilgiler verdi.

Malatya Oda Dergisi : Fuarların, bir kentin tanıtımı noktasında katkısı oldukça büyük. Özellikle son yıllarda Malatya'da bu noktada önemli adımlar atılıyor. Bugüne kadar yapılan organizasyonları dikkate alarak, Malatya, fuarcılık sektöründe nereye gidiyor?

Murat NALÇACI: Sizinde belirttiğiniz gibi fuarlar, bir şehrin tanıtımı için çok önemli. Göreve gelmeden önce Malatya Genel Sanayi ve Ticaret Fuarı ile Uluslararası Kültür Sanat ve Kayısı festivali ile sınırlı olan ulusal çapta bir etkinlik vardı. Daha sonra kamuoyu araştırması yaparak ve ortak akılla Malatya'ya hangi fuarları kazandırabiliriz? Sorusunun yanıtını aramaya çalıştık. Malatya Belediyesi Kültür A.Ş.'nin kuruluş amacı da bu. Kültürümüzü tanıtmanın yanı sıra fuarlar organize ederek, ekonominin gelişmesine katkı sunmak. Belediye Başkanımız Sayın Ahmet Çakır, göreve gelmeden önce seçim beyannamesinde Malatya'yı fuarlar şehrine dönüştürmeyi hedeflediğini ifade etmişti. Bizde bu doğrultuda çalışmalarımıza yön verdik. Malatya fuarlar şehri olma konusunda emin adımlarla yoluna devam ediyor.

M.O.D: Düzenlediğiniz fuarlar arasında en dikkat çekici fuarlardan biri Malatya Kitap Fuarı idi. Bununla ilgili çok olumlu tepkiler alındı. Ziyaretçi sayısı da dikkate alındığında, bu organizasyon ile ilgili neler söylemek istersiniz?

M.NALÇACI: Fuarımızı; belediyemiz ve valiliğimizin işbirliği ile düzenledik. Bu fuar için Valimiz Sayın Doç. Dr. Ulvi Saran ve Belediye Başkanımız Sayın Ahmet Çakır, bizzat işin içinde oldular. Ulusal çapta düzenlenen fuarımıza 250 yayınevinin rekor katılımı ve 300

bini geçen ziyaretçi sayısı ile Türkiye'ye damgasını vuran bir fuar oldu. Onlarca yazarımız Malatya'da ağırlanarak sevenleri ile buluşturuldu. Malatya okumayı seven bir il. Her zaman verdiğim bir örneği burada da vermek istiyorum. Seksenli yıllarda bir yayınevi kitap



bastıracaksa önce Malatya ve Konya'da kamuoyu araştırması yaparak kitaplarını bastırırlardı. Biz bunun farkına vardık. Seksenli yılların o heyecanını Malatya'da yeniden yakalamanın hesabını yaptık ve bu fuar sayesinde yeniden yakaladığımızı düşünüyorum. 7'den 70'e her kesime hitap eden bu fuarımız artık Malatya için vazgeçilmez bir organizasyon oldu. Her yıl düzenlemenin gayreti içerisinde olacağız.

M.O.D: Malatya'da bir yıl içinde toplam kaç fuar düzenlediniz ve bunların Malatya ekonomisine katkısı ne kadardır? Yine önümüzdeki süreçte açmayı düşündüğünüz yeni sektörel (ihtisas) fuarlar var mı?

M. NALÇACI: 2012 yılı içerisinde altı fuar düzenliyoruz. Bunlardan, 6. Tarım Fuarı, 1. Malatya Kitap Fuarı, 2. Yapı ve Dekorasyon Fuarı, İnsan Kaynakları ve İstihdam Fuarı'nı yaptık. 4 – 8 Temmuz'da ise Genel Sanayi ve Ticaret Fuarı ile Ramazan Ayı içerisinde 23. Dini Yayınlar ve Kitap Fuarı'nı düzenleyeceğiz. Alt yapısını oluşturmaya çalıştığımız ve yapmayı planladığımız fuarlarımız elbette ki var. Otomotiv alanında da bir fuarı daha Malatyamıza kazandırmayı düşünüyoruz. 11 – 17 Temmuz 2012 tarihleri arasında yeni belediye binası yanında bulunan fuar çadırında yapmayı planladığımız Malatya Otomobil, Motosiklet, Ticari Araç ve Yan Sanayileri Fuarı için altyapıyı oluşturmuş durumdayız. Bu günlerde bunun kararını verip, çok hızlı bir şekilde başlayacağız. Yapılan fuarların ekonomiye illaki katkıları vardır. Ama bizim ana hedeflerimiz arasında tamamen tanıtım var. Burada her hangi bir rakam vermemiz mümkün değil. Ama fuarın son gününde özellikle katılımcı firmalar ile yaptığımız ankette, birebir görüşmelerimizde hepside çok memnun. Öyle ki, Tarım Fuarı'nda bir otomotiv sektörü sergilediği traktörlerin tamamını sattığını ifade etti. Yurtdışından gelen iş adamları Malatyalı iş adamlarımızla bir araya gelerek ticari bağlantılar yapıyorlar. Yine, 6. Tarım Fuarı'nda Gürcistan Acara Bölgesi Tarım Bakanı Donari Surmanidze'yi Malatya'da ağırladık. Malatya Kayısısı'nın Gürcistan'da pazarlanması gerektiğini ifade ettiler.

Bu kayısı için büyük bir pazar demek. Eğer bu pazarı değerlendirebilirsek ekonomik anlamda Malatya'ya çok büyük katkıları olacak.

M.O.D: Kültür A.Ş. olarak bu yıl, Kayısı şenliklerini de kapsayan Malatya Genel Sanayi ve Ticaret Fuarı ile Uluslararası Kültür Sanat ve Kayısı Festivali'ni düzenliyorsunuz. Malatyalıları bu organizasyonda ne tür sürprizler bekliyor?

M.NALÇACI: Tam 20 senedir yapılan bir organizasyon. Ben öncelikle benden önceki genel müdürlerimize teşekkür ediyorum. Gerçekten çok büyük bir organizasyon. Bu etkinlik kısaca Malatya demek. Malatya Genel Sanayi ve Ticaret Fuarı ve Uluslar arası Kayısı Festivali aynı tarihler de aynı yerde aynı anda organize ediliyor. Malatya'nın ve bölgenin en gözde firmaları bu fuarda bir araya gelirken, festival anlamında ise çok çeşitli etkinlikler yapılıyor. Kortej Yürüyüşü ile başlayan bu dev organizasyonda, Konserler, Mahalleler Arası Futbol Turnuvası, Bisiklet Yarışı, Yöresel Tatlı Yarışması, Yöresel Yemek Yarışması, Motodrag Yarışları, Halk Oyunları Gösterileri, Yabancı Halk Dansları Topluluğu Gösterileri, Jimnastik Gösterileri, Taekvando Gösterileri, Mehteran Gösterileri, Kemal Sunal Çocuk Sahnesi Tiyatro Gösterileri ve Türk Yıldızları'nın Gösterileri yer alıyor. Fuar ve festivalimiz Malatya'nın tanıtımı açısından çok çok önemli. Biz de bu fırsatı en iyi şekilde değerlendirerek Malatyamızı dünyaya tanıtmaya çalışacağız.

M.O.D: Fuar organizasyonları sırasında yaşadığınız temel sıkıntılar nelerdir? Mesela içinde konferans salonlarından, workshop salonlarına kadar sosyal etkinliklerinde olduğu bir fuar alanının Malatya'ya kazandırılması için size göre neler yapılmalıdır? Ya da bu konuda çalışmalarınız var mı?

M. NALÇACI: Şuan Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nin en büyük kapalı fuar alanına sahibiz. Tam 9.000 bin metrekare alan. Fuar yeri ve alanı konusunda sıkıntı olduğunu düşünmüyorum. Ama fuar alanımızın tek sorunun iklimlendirme olduğunu biliyoruz. Bu sorunu ortadan kaldırırsak hiçbir sıkıntı yaşanmaz. Arz fazla olup ta alan yetmediği takdirde o zaman fuar alanını ya büyütürüz yada farklı bir yere yaparız.



KİM?

MURAT NALÇACI

18.06.1971 Yılında Malatya ili Orduzu Beldesi' nde doğdu İlk, orta ve lise eğitimimi Orduzu Beldesi' nde tamamladıktan sonra 1989 yılında İnönü Üniversitesi Fen Edebiyat Fakültesi Matematik Bölümü' nü kazandı. Üniversiteden mezun olduktan sonra özel eğitim kurumunda öğretmen olarak görev yaptı. 1998 yılında Milli Eğitim Bakanlığı' na bağlı Malatya İl Milli Eğitim Kuluncak İlçesi'nde göreve başladı. 2001 yılında istifa ederek tekrar özel eğitim kurumunda öğretmenlik yapmaya başladı. 2009 yılı yerel seçimlerden sonra Malatya Belediyesi Kültür A.Ş.'de Genel Müdürlük görevine (3 Ağustos 2009) atandı.
Evli ve 3 çocuk babasıdır.



www.gokoelektronik.com.tr









GOKO

goko ile güvendesiniz

GÜVENLİK SİSTEMLERİ | ELEKTRONİK TERAZİ | YAZAR KASA

Goko Ltd. Şti.
Elektronik Terazi Satış ve Servis
www.gokoelektronik.com.tr

Merkez	Nasuhi Cad. Antepli Sok. No:32/2	Tel: 0422 321 7788 Malatya
Şube 1	Dabakhane Mah. Y.Tellal Pazarı No.37	Tel: 0422 325 8313 Malatya
Şube 2	Çarşı Mah. Tüfekçiler Sok. No.3	Tel: 0424 236 9838 Elazığ

Çalık Denim Dünya Markalarını Ağırladı



Topkapı Sarayı Karakol Restaurant'ta düzenlenen davette dünyaca ünlü modacı Ümit Ünal'ın danışmanlığında hazırlanan "We Live in Public" koleksiyonu tanıtılırken İlhem Kodja'nın performansı büyük beğeni aldı.

Çalık Denim

Çalık Denim'in müşterisi olan, tekstil alanında dünyanın ileri gelen markaları arasında Diesel, G-Star, Jack&Jones, Ann Taylor, Salsa, Next, Benetton, Esprit, H&M, Calvin Klein, Tommy Hilfiger, V&F, Mark&Spencer, ve Zara yer alıyor.

Ürettiği kaliteli denim kumaşıyla, yurtiçi ve dışı denim pazarının lider üretici firmaları arasında yer alan Çalık Denim, 14-16 Haziran tarihleri arasında düzenlediği "Summer Event" ile denimde de önde gelen moda markalarını ağırladı. Çalık Denim, misafirlerini Malatya ve İstanbul'un güzellikleriyle tanıştırırken, denim üretim dünyasına özel bir yolculuk deneyimi de sundu.

Doğaya saygılı ürünler üreten ve sürdürülebilirlik üzerine çalışmalar yürüten Çalık Holding iştiraklerinden Çalık Denim, düzenlediği "Summer Event" ile dünya moda markalarını ağırladı. Dünyanın en büyük 10 denim üreticisi arasında yer alan Çalık Denim, sürdürülebilirlik konusundaki çalışmalarıyla sektörde birçok ilke ve yeniliğe imza atıyor. Bu kapsamda düzenlenen Summer Event; Amerika, Fransa, İtalya, Hollanda, Almanya, İngiltere, Danimarka, Belcika, İsveç, Tunus, Fas, Hong Kong gibi ülkelerden denim piyasasının dünyaca ünlü firmalarından temsilciler ve ünlü markaların tasarımcılarının katılımıyla 14-16 Haziran 2012 tarihleri arasında gerçekleşti.

Çalık Denim, etkinlik kapsamında misafirlerini Malatya ve İstanbul'un güzellikleriyle tanıştırırken, denim üretim dünyasına özel bir yolculuk deneyimi de sundu. Malatya'da bulunan Çalık Denim tesislerini gezen dünya markalarının temsilcileri, denim kumaşının üretim aşamalarını ve Ar-Ge Merkezini yakından inceleme fırsatı buldu.

Topkapı Sarayı Karakol Restaurant'ta düzenlenen davette dünyaca ünlü modacı Ümit Ünal'ın danışmanlığında hazırlanan "We Live in Public" koleksiyonu tanıtılırken İlhem Kodja'nın performansı büyük beğeni aldı.

Çalık Denim Genel Müdürü Önder Öksüz çevreye duyarlı ürün üretimine önem veren bir şirket olduklarını belirtti ve şöyle söyledi: "Şirketimiz bu yıl 25 yılı, yani çeyrek asrı geride bırakıyor. Bu yıl yatırımlarına yenilerini ekleyen Şirketimizin, 2013 yılı ortasına kadar yapacağı toplamda 23 milyon dolarlık yatırım tutarı ile önümüzdeki çeyrek asır için de teknolojik olarak hazır hale gelmesini hedefliyoruz. Çalık Denim olarak, hem üretim kalitemiz hem de teknolojiye verdiğimiz önemle lider kalmayı başardık ve başarmaya da devam edeceğiz."

Çalık Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Çalık tarafından Malatya'da 1987 yılında 111 milyon dolarlık bir yatırımla kurulan, özellikle denim kumaş, gabardin ve iplik üreten, ürün kalitesi ve hizmet anlayışıyla dünya çapında tanınan tam entegre bir denim üreticisi konumunda olan Çalık Denim'in 2011 yılı cirosu 204 milyon ABD dolarına ulaşmış durumda. İtalya, İspanya, Portekiz, Fransa, İngiltere, Belçika, Hollanda, ABD, Çin, Singapur, Tunus, Cezayir ve Fas'a ulaşan geniş bir coğrafyada uluslararası bir oyuncu olmayı başaran Çalık Denim'in, yıllık kumaş üretimi 36 milyon metreye ulaşıyor. Malatya'da yer alan 130.000 m2'si kapalı olmak üzere toplam 375.000 m2'lik bir alanda üretim gerçekleştiren Çalık Denim'in müşterisi olan, tekstil alanında dünyanın ileri gelen markaları arasında Diesel, G-Star, Jack&Jones, Ann Taylor, Salsa, Next, Benetton, Esprit, H&M, Calvin Klein, , Tommy Hilfiger, V&F, Mark&Spencer, ve Zara yer alıyor.



Önder ÖKSÜZ
Çalık Denim Genel Müdürü

www.tempocam.com.tr

TEMPOCAM®

Temperli Cam İşleme ve Isıcam Üretimi

























2. Organize Sanayi Bölgesi
Havaalanı Yolu 4.km. Malatya

Telefon: 0422 244 01 30/31
Faks : 0422 244 01 32

Başarının Sırrı: Ilıcak Aile Anayasası



Fatih ILICAK
İşadamı

Malatya Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu üyeliği de yapan Fatih Ilıcak, ailenin başarılarını, yatırımlarını ve gelecek hedeflerini anlattı.

Tevfik Ilıcak; oğulları Fatih, Tümer ve Faik Ilıcak ile birlikte otomotivden petrole, konuttan turizme kadar farklı sektörlerdeki yatırımlarıyla istihdam alanı oluşturarak Malatya'nın kalkınmasında önemli bir misyonu yerine getiriyor. Yatırımları ile her geçen gün yeni istihdam alanları oluşturan Ilıcak ailesinin başarılı üyesinden biri de Fatih Ilıcak.

Fatih ILICAK

" Ilıcak ailesi olarak bizim üç hayat düsturumuz mevcuttur. Birincisi , Allah'ın men ettiği işleri yapmayacaksın. İkincisi, Devletin men ettiği işleri yapmayacaksın. Üçüncüsü ise Kimseye kefil olmayacaksın.

Ilıcak ailesinin Üçüncü kuşak temsilcilerinden olan ve aynı zamanda Malatya Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu üyeliği de yapan Fatih Ilıcak, ailenin başarılarını, yatırımlarını ve gelecek hedeflerini anlattı. Ilıcak ailesinin başarı sırrından, kardeşlerin dayanışmasına, Son kuşak Ilıcakların hedeflerinden yeni yatırımlara kadar bir çok alanda görüş bildiren Fatih Ilıcak, ailenin başarısının altında; Aile Anayasalarının yattığını söyledi. Ailenin başarılı temsilcilerinden biri olan Fatih Ilıcak Malatya Oda Dergisi'nin sorularını yanıtladı.

Malatya Oda Dergisi: Bize biraz kendinizden ve ailenizin yatırımlarından bahseder misiniz?

Fatih Ilıcak: Darende'de doğdum ama Malatya'da büyüdüm. Daha ilkokul yıllarından itibaren babamın yanında çalışmaya başladım. 18 yaşına girdiğimde Malatya Ticaret ve Sanayi Odası'nın üyelerinden biri oldum. 80 öncesiydi. Ülkede kaosun yaşandığı bir dönemdi. Bu kaos içerisinde Babam beni askere gönderdi. Askerden döndükten sonra babam ile birlikte otomotiv ve oto lastik sektöründe çalışmalarımıza babam ve kardeşlerimle birlikte devam ettik. Evliliğimizi gerçekleştikten sonra babamın öncülüğünde İstanbul'da Ilıcak Oteli kurduk. Bu işlerimiz devam ederken (detayına biraz sonra geleceğim) 1998 yılında Tüm Ilıcak ailesinin ortak olduğu ILSAN tekstil firmasını kurduk. Bu tesisi daha sonra entegreye çevirdik. Yine aynı zamanda Babam ve 2 kardeşim ile birlikte Renault ve Man firmalarının bayiliklerinin yanı sıra, İnşaat ve turizm işlerine devam ediyoruz.

BİRLİKTEN"ILSAN"DOĞDU!

M.O.D.: Peki biraz ILSAN'dan bahseder misiniz? Aileyi bir araya



getiren ILSAN fikri nereden çıktı?
F.Ilıcak.: Babamlar dört kardeşler. Uzun süre birlikte çalışmışlar ancak 1972 yılında birbirlerinden ayrılma kararı almışlar. 1996'lı yıllarda kardeş çocukları olarak bir araya geldik ve "birlikten kuvvet doğar" düşüncesi ile ortak bir fabrika kurma kararı aldık. 1998 yılında şirket kuruluşunu yaptık. dört kardeş ve çocukları yılar sonra bir araya gelerek Ilsan Tekstil'i kurduk. Fabrikanın ilk faaliyete geçmesinde Yönetim kurulu başkanlığını yaptım. Daha sonra rotasyon uygulamasına gittik ve her üç yılda bir üç amca çocuğu sırasıyla yönetim kurulu başkanlığını üstlendik. 4 makineyle başladığımız ILSAN bugün beş fabrikadan oluşan bir entegre tesis haline geldi. Aile olarak tamamen öz kaynaklarımızla işe başlamıştık. İlk etapta 12 makineyle ilk fabrikamızı kurduk. Kriz ortamıydı. Ama aslında krizler yatırımcı için iyi bir fırsattır. Biz kriz fırsatını değerlendirerek 24 bin iğlik ring fabrikası yapmaya başladık. Bu süreçte örgü makinelerini de aldık. Tekstil sektörünü girince zaten yatırımlar sizi bırakmıyor. Bu arada münferit olarak kendi işimizi de



sürdürüyorduk. Daha sonra Kumaş ve Boyahane Fabrikalarını kurma kararı aldık. Arkasından iplik boya fabrikasını yapıp bitirdik. Şu anda ILSAN 500 çalışanı ile birlikte hedeflerine emin adımlarla ilerliyor. Bizim ILSAN'da aile olarak nihai hedefimiz konfeksiyondur. Şu anda arayışımız sürüyor. Bir Marka satın alma sürecine girdik. İtalya veya Fransa'dan tanınmış bir marka satın alabiliriz. Bir Şirket evliği söz konusu olabilir.

BAŞARININ SIRRI: ILICAK AİLE ANAYASASI

M.O.D.:Peki ailenin birlikte olması ve başarmasının sırrı nedir? Bu süreci biraz açar mısınız?
F.Ilıcak: Aile şirketi olmak zor. Mutlaka süreç içerisinde sürtüşmeler olur. Biz aile olarak ataerkil bir yapıya sahibiz. Alınan bir çok kararda büyüklerin söylemi önemlidir. Ancak bu tabuları biz Ilsan'da yıktık. Zira önce Ilsan Anayasası ardından da Ilıcak anayasası yaptık. Üniverside'ki Hocalardan destek aldık. Tabi bu süreçte özelikle personellerimizin de kuramsallaşma noktasında bize hatırı sayılır katkıları oldu. Onlara sizin aracılığınızla bir kez daha teşekkürlerimi sunuyorum. Ilıcak ailesi olarak bizim üç hayat düsturumuz mevcuttur. Birincisi , Allah'ın men ettiği işleri yapmayacaksın. İkincisi, Devletin men ettiği işleri

yapmayacaksın. Üçüncüsü ise Kimseye kefil olmayacaksın. Bu düstur üzerine biz ticaret hayatımıza ve beşeri hayatımıza devam ediyoruz.

M.O.D: Aile olarak Malatya'dan çok kopmadınız. Yatırımlarınız merkezinde genelde Malatya var. Bunu neye bağlıyorsunuz?

F.Ilıcak: Bir kere şunu söyleyeyim. Biz aslen Darendeliyiz. Ancak yarım asırdan fazla bir süredir Malatya'da yaşıyoruz. Ben ailenin Darende'de doğan son ferdiyim. 1 Yaşında Malatya'ya geldim. Çocukluğum, gençliğim bütün hayallerim hep Malatya'da şeklendi. Dünya'nın bir çok ülkesine gidiyorum. Ancak Malatya benim için farklı bir yerde. Dünya'da böyle bir şehir olduğuna inanmıyorum. Mesela Bir çok şirket şubesini Malatya'da tutup merkezini İstanbul'a taşır. Ama bizim İstanbul'daki firmalarımızın defteri dahi Malatya'da tutulur. Vergisi Malatya'da verilir. Çünkü Malatya bizim için çok önemlidir. Diğer şehirleri cezp edecek bir yapıdadır. Allah'a çok şükür ülkemizdeki istikrarlı gidişat da iş adamlarımızın moralini yüksek tutuyor. Bakın biz AB ülkelerinin bazıyla iş yapıyoruz. Mesela Yunanistan ateş yeri olmuş. İtalya'da satış ofisimiz var. Orası kriz halinde Ama çok şükür Türkiye'ye siyasi iktidarın istikrarı sayesinde kriz sayın Başbakan'ın deyimi ile teğet geçti. Biz de Ilıcak ailesi olarak 2023 hedeflerimize doğru ilerliyoruz.

M.O.D.: Peki son kuşak ile ilgili neler söylersiniz. Çağımız bilgi çağı, Yani bilgi teknolojilerin hüküm sürdüğü bir çağ. Yeni Nesil Ilıcaklar'ın aile birlikteliğine adaptasyonunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

F.Ilıcak: Bildiğiniz gibi biz tacir kökenli bir aileyiz. Dedem birinci, babam ikinci bizler ise üçüncü kuşağız. Bizden sonraki kuşaklar içinde çok ciddi zeminler hazırlıyoruz. Tabi bizim zamanımızda eğitim başta olmak üzere şartlar farklıydı. Mesela bizim oturduğumuz evin yanında Özel Fırat Koleji vardı ama babam beni devlet okulunda okuttu. Ama biz çocuklarımızı özel okullarda okutup yurt dışına gönderiyoruz. Neden? Çünkü dünya ile bütünleşme noktasında gençlerimizin çok iyi eğitim almaları gerekiyor. Dünya'da ticaretin şekli artık değişti. Artık eğitim ön plana çıktı. Ben bu ülke için"eğitim-eğitim-eğitim" diyorum. Türkiye'yi bu noktada çok iyi bir gelecek bekliyor. Bakın ben 19 yaşlarında falan, Ankara'da Büyük Postane binasında sıraya girmiş ve ailemle görüşmek için tam 6 sat beklemiştim. Oysa bugün mesela ABD'deki oğlumla .3G teknolojisi ile orada saat kaç olursa olsun anında görüntülü konuşabiliyoruz. Bu da gösteriyor ki teknolojik gelişmelere gençlerimizde uyum sağlamalı. Şu anda çocuklarımız yaz aylarında bizlerin yanında pratik bilgilerini alıyor. Onlar için yapılması gereken ne varsa yapıyoruz. Onlara iyi bir şeyler bırakmaya çalışıyoruz. Biz Ilıcak ailesi olarak şu gerçeği çok iyi biliyoruz, Büyüklerimiz bize bir servet ama bununla birlikte dünya parasıyla ölçülemeyecek bir şeref ve itibar bıraktılar. Biz de bu şeref ve itibarı çocuklarımıza devr edip yolarını açarsak ne mutlu bize…

ÖNEMLİ YATIRIM KARARLARIMIZ VAR

M.O.D.: Peki yeni yatırımlarınız var mı?

F.Ilıcak: Aile her geçen gün genişliyor. Mesela sadece benim 5 çocuğum var. Dolayısıyla bu gençlere yeni sektörler açmamız gerekiyor. Gençlerin gelecekte önlerindeki kısır çekişmeleri kaldırmak adına farklı sektörlere yönelmemiz gerekiyor. Bu bağlamda geçtiğimiz yıl başlayarak Malatya'da debisi oldukça yüksek bir sıcak su kaynağı bulduk. Bu sıcak su etrafında jeotermal bir tesis ile birlikte 5 yıldızlı kaplıca oteli, fizik tedavi merkezi ve devre mülklerin yatırımına başlıyoruz. Yine Bu sıcak suyu kulanarak seracılık faaliyetlerine başlayacağız. Balık ve mantar üretimi de projelerimiz kapsamında yer alacak. Maden sektöründe de önemli ön çalışmalar yapıyoruz. Bunların bir kısmının çalışmalarını başlattık. Tabi biz aile olarak kendi öz kaynaklarımızla gitmeyi ama yavaş ve emin adımlarla gitmeyi yeğliyoruz. bankalardan kredi kullanmadan kendi öz paramız la tüm yatırımlarımızı yapmayı yeğliyoruz.



Fatih Ilıcak, Murat Yürekli'nin Sorularını Yanıtladı.

ATAKÖY PARK







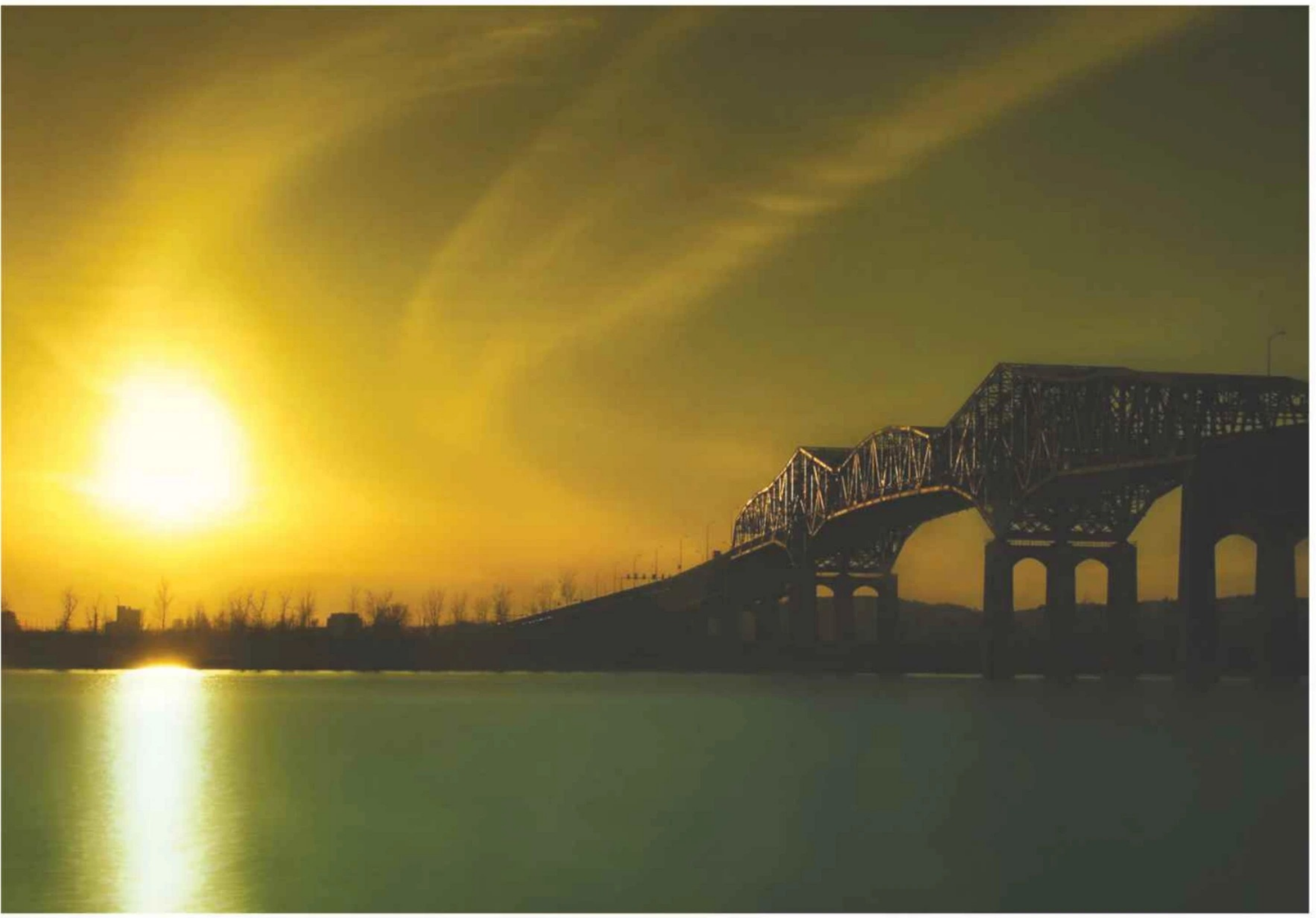


www.bilgenart.com.tr

BİLGEN ART

YAPI • MİMARLIK • ENERJİ

Rüyalarınız Ataköy Park'ta Yükseliyor



İŞ ADAMLARI İÇİN İRAN BÜYÜK BİR FIRSAT



İran genel olarak ekonomide merkezi planlamanın hakim olduğu, petrol, doğal gaz ve diğer büyük ölçekli işletmeler üzerinde devlet mülkiyetinin devam ettiği, kırsal bölgelerde tarımsal üretimin ağırlıklı olduğu, özel ticaret faaliyetlerin ise sınırlı düzeyde olduğu bir ekonomik yapıya sahiptir. Devlet sektörünün yanında, "Bonyad" diye tabir edilen ve büyük ekonomik ayrıcalıklarla faaliyet gösteren vakıflar (kooperatif) ekonomide önemli paya sahiptirler. 2000'li yıllara girilmesiyle birlikte ise, ekonominin serbestleştirilmesine yönelik olarak, özelleştirme ve daha fazla yabancı yatırıma açılması söz konusu olmuştur. Örneğin; hükümet her yıl devlet mülkiyetindeki firmaların %20'sini özelleştirmeyi hedeflemektedir.

İran dış ticaret fazlası veren bir ülke olmakla birlikte, toplam ihracatının yaklaşık yüzde 80'ini ve devlet bütçesinin % 40–70'ini petrol gelirleri oluşturmaktadır. Bu nedenle, petrol fiyatlarındaki artış devlet gelirleri üzerinde büyük bir etki yaratmaktadır. EIU tahmini rakamlarına göre 2009 yılı kişi başına düşen milli gelir oranı 11.494 dolar, 2010 yılında ise 11.860 dolar olarak gerçekleşmiştir. 2011 yılında ise ortalama 12.500 dolardır.

Yükselen petrol fiyatları ile beraber 2007 büyüme oranı % 7.8'e ulaşmıştır. Bu oran 2008 yılında % 6.5 olarak gerçekleşmiştir. Petrol gelirlerindeki bu artışla hükümetin genişletici maliye politikalarını sürdürmesi ve özel tüketim ve yatırım



harcamalarının artması beklenmektedir. EIU tahmini rakamlarına göre küresel ekonomik krizin etkisiyle 2009 yılında % 0.7 seviyesinde gerçekleşen ekonomik büyümenin 2010 yılında %3, 2011 yılında ise %3.4'e yükselmiştir.

Yasal İmkanlar:

1.Ülke dışına kar transferi izni,
2.Ana sermayenin ülke dışına transferi izni,
3.Yatırımın millileştirilmesi durumunda tazminat ödenmesi,
4.Ülke içindeki yatırımcılara tanınan sair hakların tanınması,
5.Nakit olarak sermaye ithali veya makine aleti ve teknik bilgi ithali.

Mali İmkanlar

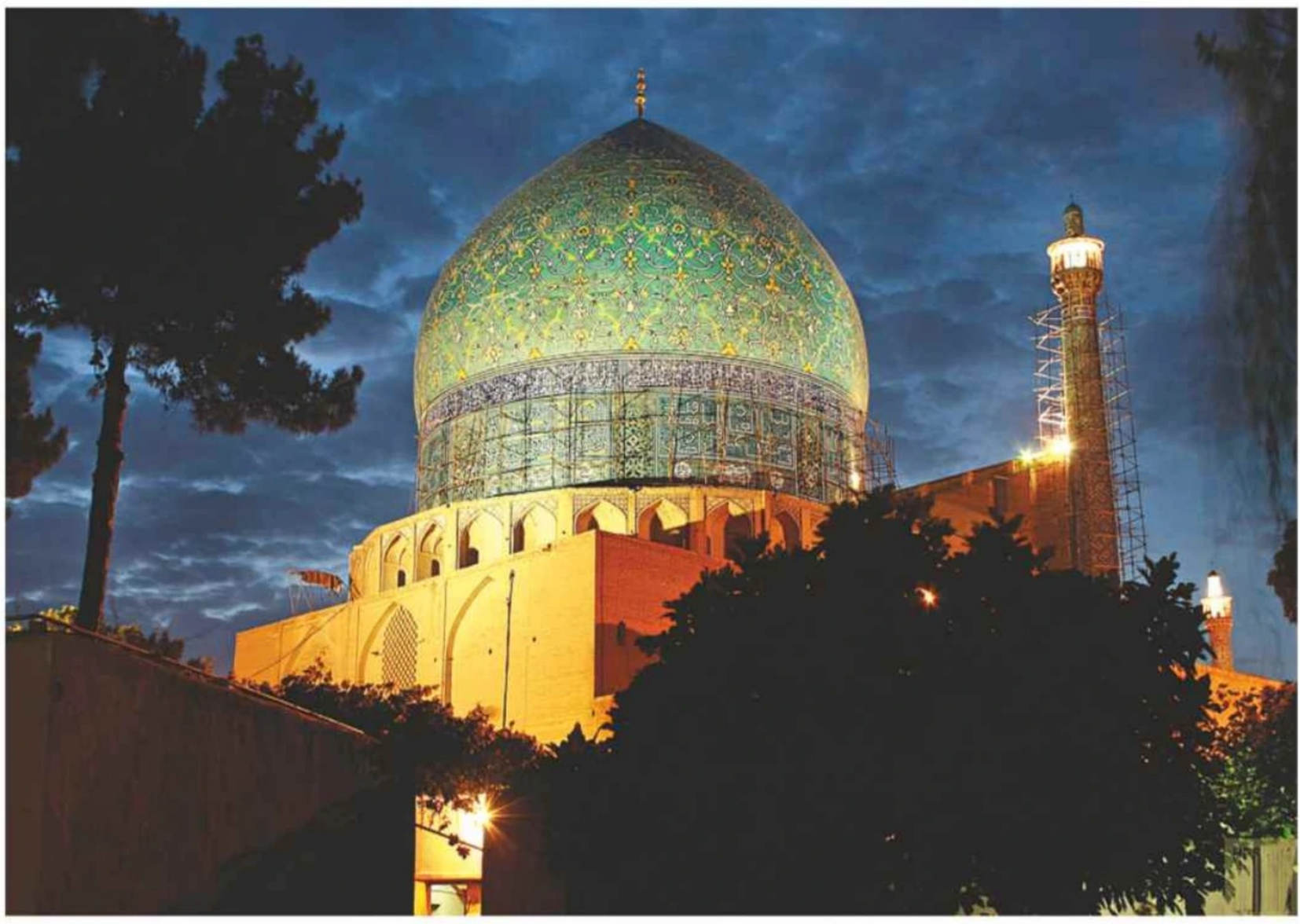
1.En az 6 yıl vergi muafiyeti,
2.Muafiyet dönemlerinden sonra %20 oranında vergi indirimi,
3.Ortak verginin sadece %10'u
4.İhracat gelirlerinde %100 oranında vergi muafiyeti,
5.Gelişme için ayrılmış karlarda vergi muafiyeti

(İran mevzuatı hakkında ayrıntılı bilgi www.iranianlaw.com internet sitesinden temin edilebilmektedir.)

DIŞ TİCARETİ

İran'ın en büyük ihraç kalemi petrol ve petrol ürünleridir. Bununla birlikte, sınırlı düzeyde de olsa petrol dışı ihracat söz konusudur. Bunlar, tarım ürünleri, halı, deri ve havyar gibi geleneksel ihraç malları ile metal cevherleri ve çok daha sınırlı düzeydeki sanayi mallarıdır. İran'ın ithal ettiği ürünlerin başında ise benzin, demir ve çelik, otomotiv yedek parça, tarım ürünleri, ilaç, otomobil ve sanayi ürünleri gelmektedir.

İran'ın en fazla ihracat yaptığı ülkelerin başında ise % 18,5 ile Çin; %15,3 ile Japonya; %7,1 ile Güney Kore; % 6,9 ile Türkiye; ve %4,9 ile İtalya gelmektedir.



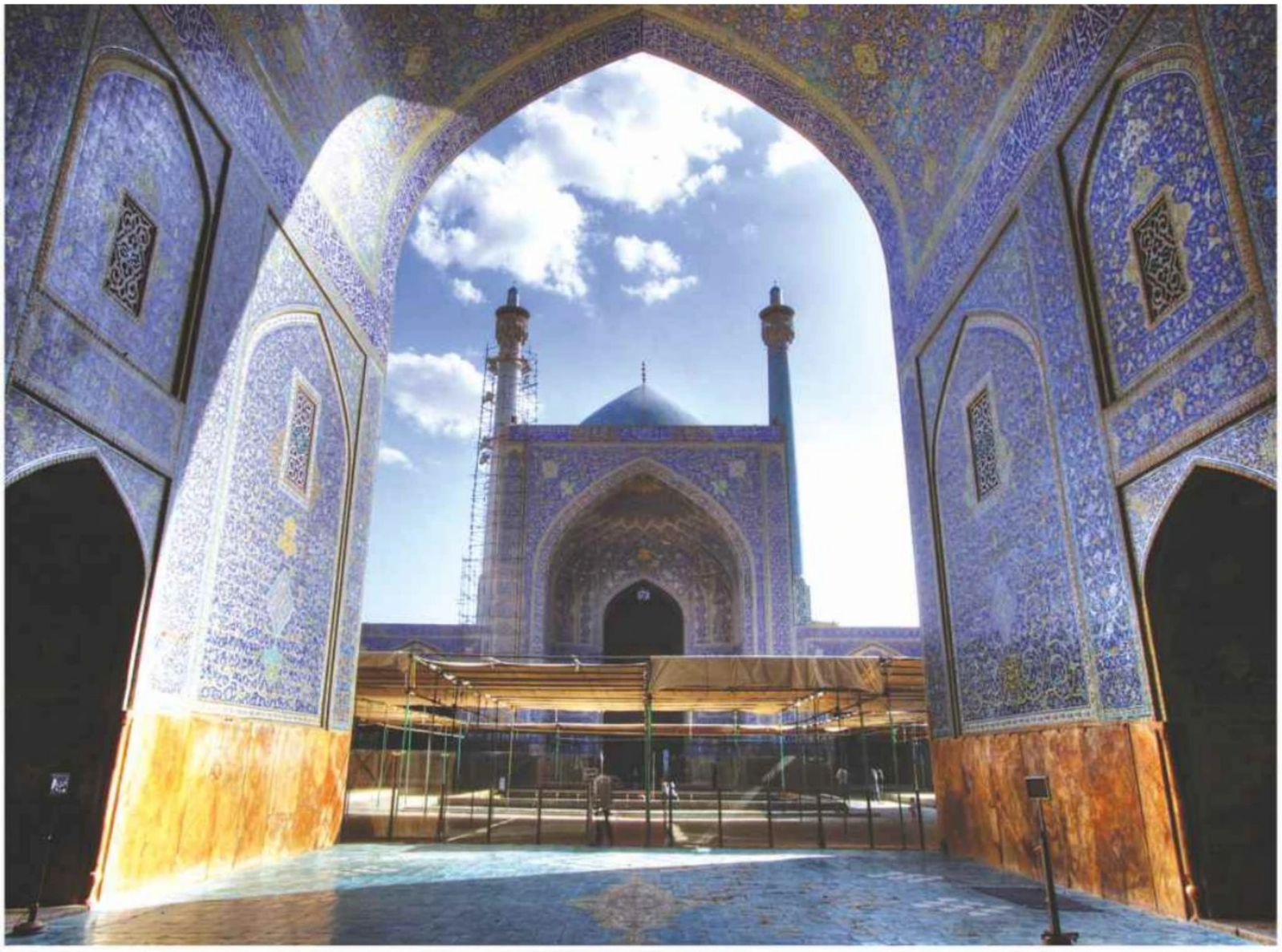
İran ihracatının önemli bölümünü karayolu ile gerçekleştirmekte olup bunda İran Hükümeti'nin akaryakıt fiyatlarını sübvansiyona yönelik bir politika izlemesinin rolü büyüktür. Hükümet, iç piyasada talebi yüksek olan mallara yönelik kısıtlamaların kanun dışı ticareti teşvik ettiğini kabul etmekte ve uzun vadede bunu önlemeyi planlamaktadır.

Türkiye'nin İran'a İhracatında Başlıca Ürünler;
Kazan, Makine ve cihazlar, aletler ve parçaları,demir ve çelik,motorlu taşıtlar, mineral yakıtlar,elektrikli makine ve cihazlar,plastik ve plastikten mamul eşya, ağaç ve ağaçtan mamul eşya, tütün ve tütün yerine geçen işlenmiş maddeler, aydınlatma lambaları, sentetik ve suni devamsız lifler, cam ve cam eşya.
Türkiye'nin İran'dan İthalatında Başlıca Ürünler;
Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve mumlar, bakır ve bakırdan eşya, plastik ve plastikten mamul eşya, demir ve çelik, organik kimyasal mühtasalar, motorlu kara taşıtları.

YATIRIM FIRSATLARI

İran yabancı yatırımlar için ülkede elverişli bir yatırım iklimi yaratmak suretiyle önemli miktarda yabancı yatırımı ülkeye çekmeyi hedeflemektedir. Bu çerçevede yabancı yatırımlar için sınırlamalar ve ithalat vergileri azaltılmakta, serbest ticaret bölgeleri yaratılmaktadır. Ülkede yatırımlar petrol, doğal gaz ve madencilik sektöründe yoğunlaşmıştır.

İran'da üç serbest bölge bulunmaktadır:







İran genel olarak ekonomide merkezi planlamanın hakim olduğu, petrol, doğal gaz ve diğer büyük ölçekli işletmeler üzerinde devlet mülkiyetinin devam ettiği, kırsal bölgelerde tarımsal üretimin ağırlıklı olduğu, özel ticaret faaliyetlerin ise sınırlı düzeyde olduğu bir ekonomik yapıya sahiptir.

* Çabahar (Pakistan'a yakın bir liman şehri)
* Kiş (Basra Körfezi'nde bir ada)
*Keşm (Hürmüz Boğazı'nda bir ada)

İran Yatırım Ajansı bölgesel yatırım projelerini düzenli olarak ilan etmektedir. Bu projelere www.investiniran.ir adresinden ulaşılabilmektedir.

İşbirliği Olanakları

Türkiye'nin İran'a ihracatında demir çelik, tütün ve mamulleri, dokumacılık ürünleri, makinalar, otomotiv sanayii ürünleri, mantar ve ağaç mamulleri ile plastikler önemli bir yere sahiptir.

Türkiye'nin İran'dan ithalatında İran'ın genel ihracatına paralel bir durum söz konusudur. Türkiye'nin İran'dan ithalatında ham petrol ve petrol ürünleri en önemli yeri işgal etmektedir. Bunun yanı sıra petrol gazları ve doğal gaz, plastikler, maden cevherleri, demir ve çelik ile metaller, dokumacılık ürünleri diğer önemli ithalat kalemlerini oluşturmaktadır.

İran, Türk özel sektörü için geniş fırsatların olduğu bir ülkedir. Komşu ülke olarak yakınlığının yanı sıra, genç nüfusuyla birlikte artan tüketim talebiyle gelecek vadeden bir pazar niteliğindedir. İran'da ihracat yapmak ve hammaddeleri İran'dan almak şartıyla sanayi amaçlı ve %100 yabancı sermayeli şirket kurulabilmektedir. İranlı firmalar ülkeye teknoloji ve sermayenin çekilmesine yönelik olarak yabancı ortaklarla işbirliğine sıcak bakmaktadırlar.



ÜLKE KİMLİĞİ

Resmi Adı	: İran İslam Cumhuriyeti
Yönetim Biçimi	: İslam Cumhuriyeti (1979 Anayasası)
Başkenti	: Tahran
Başlıca Kentleri	: Tahran (7.3milyon), Meşhed (2.1 milyon), İsfahan (1.3 milyon), Tebriz (1.3 milyon), Şiraz (1.1 milyon)
Dini Lider	: Ayetollah Seyid Ali Khamenei
Cumhurbaşkanı	: Mahmud Ahmadinejad
Nüfusu	: 76.923.300 milyon (2011)
Yüzölçümü	: 1,648,000 km²
Resmi Dili	: Farsça
Kullanılan Diller	: % 58 Farsça, % 26 Türk ve Türk Lehçeleri, % 9 Kürtçe, %2 Luri, %1 Türkçe, % 1 Beluci, %1 Arapça, %2 Diğer
Para Birimi	: İran Riyali (10 Riyal = 1Tümen)
Para Kuru	: 1 $ = 9,9 IR

BABACAN TEKSTİL EMİN ADIMLARLA BÜYÜYOR

Ramazan Babacan, kardeşleri ile birlikte tüm enerjilerini ve birikimlerini işlerine harcadıklarını belirterek, "Yola çıktığımız 2003 yılından sonra zaman zaman ciddi sıkıntılar yaşasak da, şirketimizi kısa süre içinde kendi sektöründe bilinen üretim tesisleri arasına sokmayı başardık."





TSO Başkanı H.Hüseyin ERKOÇ, Babacan Tekstil Fabrikasında İncelemlerde Bulundu.

Konfeksiyona hazır kumaş üretimi yapan Babacan Tekstil 1. Organize Sanayi Bölgesi'nde kurulu tesisinde dünyanın ünlü markalarına kumaş üretimi yapıyor. Bir aile şirketi olarak 2003 yılında Babacan kardeşlerin bir araya gelerek kurduğu fabrikada 250 kişiye aşkın işçi istihdam ediliyor.

Türkiye'nin kriz ortamını yaşadığı 2000'li yıllarda Bekir ve Ramazan Babacan ile diğer kardeşler bir araya gelerek 2 bin metrekarelik bir kapalı alanda 4 adet yuvarlak örgüt makinesi ile işe başladılar. Oldukça mütevazı şartlarda üretime başlayan Babacan kardeşler, bu süre içerisinde büyük kumaş firmalarına kumaş üretimi yaptılar. Bugün gelinen noktada günlük 15 ton örgü, 25 ton boya apre kapasitesi ile dünyaca ünlü markalara kumaş üreten Babacan tekstilin ortaklarından biri olan Ramazan Babacan, kardeşleri ile birlikte tüm enerjilerini ve birikimlerini işlerine harcadıklarını belirterek, "Yola çıktığımız 2003 yılından sonra zaman zaman ciddi sıkıntılar yaşasak da, şirketimizi kısa süre içinde kendi sektöründe bilinen üretim tesisleri arasına sokmayı başardık. Bu başarı ile birlikte şu anki kendimize ait olan fabrika alanımıza taşındık. Devam eden süreçte sürekli yatırım yaparak örgü kapasitemizi arttırdık ve istihdam sahamızı genişlettik" ifadelerini kullandı.

BABACAN: "HEDEFİMİZ KALİTE ÇİZGİMİZİ YÜKSEK TUTMAK"

Malatya Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Hüseyin Erkoç'un fabrikayı ziyareti sırasında bilgiler veren Babacan Tekstil Yönetim Kurulu Üyesi Ramazan Babacan, her geçen gün Pazar paylarını artırarak büyüdüklerini ifade ederek şunları söyledi,"Zor pazar şartlarında genç şirket her gün pazar payını artırarak büyümüştür. Tüm enerjimizi ve birikimimizi şirketin sektörde söz sahibi olması noktasında harcıyoruz. Sürekli yatırım yaparak üretim çeşitliğimizi ve kapasitemizi genişletiyoruz. 2005 yılında müşterilerimize daha iyi hizmet



verebilmek için Boya-Apre Tesisi yatırımı kararı aldık ve aynı yıl içinde bu tesisi de faaliyete geçirdik. Fabrikamız bu tarihten itibaren müşterilerine konfeksiyona hazır kumaş hizmeti vermeye başlamıştır. “

2012 yılı itibariyle günlük 15 ton örgü ve 25 ton boya apre kapasitesi ile Malatya'da kendi alanında en büyük firmalardan biri olduklarını belirten Babacan,”Bu sayede istihdam sayımızda da ciddi bir artış oldu. Tesisimizde ful otomotik laboratuar donanımı ile kaliteyi üst çizgilere çekmeyi başardık. Müşterilerimizin her türlü kumaşının örme, boyama ve terbiyesinde kalite, temrin, fiyat,hizmet, danışmanlık ürün çeşitlendirme konularındaki talep ve beklentilerini en iyi şekilde karşılamayı misyon olarak benimsedik. “dedi.

Babacan sözlerini şöyle sürdürdü,”Firma olarak Beklenti Seviyesi Yüksek Müşteri Kitlesine Hizmet Vererek Kurumumuzun Kalite Çizgisini Yüksek Tutmak .Teknolojik gelişmeleri her zaman yakından takip ederek işletme faaliyetlerine yansıtmak. Bilgi ve beceri seviyesi yüksek insan kaynağı oluşturarak, aidiyet bilincini benimsetecek bir iş ortamı oluşturmaktır. Şirketimiz tüm planlamalarını bu prensipler doğrultusunda yapmaktadır. Pazarda dinamik bir yapı benimseyen şirket, Pazar beklenti ve talepleri doğrultusunda kısa ve uzun vadeli planlamalarla sektördeki ürün ve teknoloji değişikliklerine göre üretim tesisini sürekli yenilemekte ve geliştirmektedir. 2012 yılı itibariyle üretim tesislerinde full otomatik laboratuar sistemleri, boya ve kimyasal otomasyonu, üretim ve bilgi yönetim sistemleri faal olarak kullanılarak full otomatik üretim gerçekleştirilmektedir.Ulaştığı kalite ve üretim teknolojileri ile şirket 2011 yılında dünyadaki önemli ülkelere kumaş ihracatına başlamış olup, halihazırda kumaş ihracatını artırarak devam etmektedir.

Şirketimiz kısa vadeli planlamalarına göre toplam üretiminin %50'sini ihraç etmeyi planlamaktadır. “

Sektörde en önemli sıkıntılarının başında ara elaman sorunun geldiğini kaydeden Babacan, Malatya'da nitelikli iş gücünün sağlanması konusunda yetkililerden destek beklediklerini sözlerine ekledi.



ERKOÇ: TEKSTİLDE MARKALAŞMAK ZORUNDAYIZ

Tesisi gezen Malatya Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Hasan Hüseyin Erkoç ise, Malatya'nın tekstil noktasında ileri bir seviyede olması gerektiğini belirterek, " Babacan Tekstil'in geldiği süreci yakından takip ediyorum. Kendilerini tebrik ediyorum. Çok kısa sürede azimle ve kararlılıkla belirli bir noktaya gelmeyi başardılar. "dedi. Malatya'nın tekstilde gelmesi gereken noktanın uluslar arası düzeyde markalar oluşturmak olduğunu ifade eden Erkoç sözlerini şöyle sürdürdü," Malatya'nın kalkınmasında tekstil önemli bir dinamo görevi görüyor. Malatya tekstilde artık belirli bir noktaya doğru gidiyor. Tüm iş adamlarımıza söylüyoruz. Bir kez daha yinelemek de fayda var. Artık Tekstilde markalaşmanın zamanı gelmiştir. Ara üretimci olmaktan çıkıp, kendi damgamızı kumaşlar vurmanın zamanı gelmiştir. Çünkü tekstilde markalaşmasak 2023 hedefini yakalayamayız. Bugün Babacan Tekstil bir çok bilinen firmaya kumlaş üretiyor. Ancak zamanla artık Babacan Tekstil kendi markası ya da dünyanın bilinen bir markası ile evlik yaparak büyümesini pekiştirmelidir. Artık Malatya'da bazı tekstil firmalarımız markalaşma noktasında önemli adımlar atıyor.Biz bu süreçte Malatya tekstilinin büyümesi için her türlü desteği vermeye hazırız"



19. Meslek Komitesi Sıddık Özdemir başkanlığında sorunları ele aldı.

"HAL'İN DENETLENDİĞİ KADAR PAREKENDECİ DE DENETLENMELİ"



Yaş-Meyve Komisyoncuların yer aldığı Malatya Ticaret ve Sanayi Meclisi 19. Meslek Komitesi Yönetim Kurulu Başkan Vekili Sıddık Özdemir başkanlığında toplandı. Toplantıya Yaş Sebze ve Meyve Komisyoncuları Federasyonu Genel Başkan Yardımcısı İzzettin Aslan ve Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Hüseyin Erkoç da katıldı.

Komite

Malatya Yaş Sebze ve Meyve Hali'nde yapılan toplantıya Özdemir'in yanı sıra 19. Komite üyeleri Selami Özen,Fahrettin Akbay ve Kemal Bozat ile Ticaret ve Sanayi Odası Genel Sekreteri Erkan Gölgeli katıldı.

Korsan satışlar da dikkat çeken Özdemir, yeni yasanın amacının kayıt dışlılığı önlemek olduğunu belirterek sözlerini şöyle sürdürdü,"Şimdi bu yeni yasa gereği artık aldığımız gram ürün bile kayıt altına girecek. Üretici bir ürün getirdiğinde önce o kayıt olacak. Yani inanılmaz bir bürokratik işlem var. Oysa bu yasa hazırlanırken sahaya inilip esnaflar daha çok dinlenebilirdi.

Malatya Yaş Sebze ve Meyve Hali'nde yapılan toplantıya Özdemir'in yanı sıra 19. Komite üyeleri Selami Özen,Fahrettin Akbay ve Kemal Bozat ile Ticaret ve Sanayi Odası Genel Sekreteri Erkan Gölgeli katıldı. Yaş Sebze ve Meyve Hali ile ilgili son zamanlarda yapılan düzenlemelere değinen Komite Başkanı Sıddık Özdemir, uygulamalarda sıkıntıların yaşandığını belirtti. Yeni yasaya göre artık,hale giren ve çıkan ürünlerin kayıt altına alındığını belirterek,"Bu yasa çok iyi ancak bürokratik sıkıntılar bizi zor duruma düşürüyor. Sorun halin içinde değil halin dışında. Kayıt dışı ile mücadele edilecekse, Hal'in içinden değil dışarıdan kontrolle bu mümkün olur. Bugün Hal'De 45 esnaf varsa bunun yarısından fazlası zaten sıkıntı içinde. Bu uygulamalı esnafımızın lehine bir durum oluşturulmalıdır. " ifadesini kullandı.

ÖZDEMİR: TÜKETİCİ İLE KOMİSYONCU KARŞI KARŞIYA GELİYOR

Piyasadaki denetimin de yetersiz olduğunu belirten Sıddık Özdemir, bu konuda uygulayıcıların daha titiz davranması gerektiğini savundu. Özdemir, Hal'deki esnafın bir üründe kazancı ile perakendecinin kazancı arsında uçurum olduğunu belirterek,"Size şöyle örnek vereyim. Biz bir ürünü 1.5 liraya alıp örneğin 2 TL'ye perakendeciye satıyoruz. Tüketici ise bunu reyonda 4 TL'ye alıyor. Burada fiyatlar halde denetleniyor. Ancak dışarıda kimse denetlemiyor. Dolayısıyla Tüketiciler de komisyoncuları suçluyor. Oysa burada suçlu olan

komisyoncular değil. Dışarıda fiyat denetiminin çok sıkı olması lazım. Tüketici ile Hal esnafı karşı karşıya kalıyor. Aradan çok kar edenler sıyrılıyor" dedi.
Korsan satışlar da dikkat çeken Özdemir, yeni yasanın amacının kayıt dışlılığı önlemek olduğunu belirterek sözlerini şöyle sürdürdü,"Şimdi bu yeni yasa gereği artık aldığımız gram ürün bile kayıt altına girecek. Üretici bir ürün getirdiğinde önce o kayıt olacak. Yani inanılmaz bir bürokratik işlem var. Oysa bu yasa hazırlanırken sahaya inilip esnaflar daha çok dinlenebilirdi. Ama dışarıda çok fazla korsan satış var. Yani Hal denetleniyorsa, dışarıdaki pazarlarda denetlenmelidir. Kayıt dışlığı önlemenin yolu perakende satışlarda geçiyor.
Komite üyesi ve aynı zamanda Meclis üyesi Selami Özen de, özellikle denetim noktasında yeterli bir çalışmanın olmamasının zararını hal esnafının çektiğini belirterek, fiziki anlamda da da Hal de çalışma yapılması gerektiğini vurguladı.

ASLAN: TÜKETİCİ FİYATLARI TAKİP ETSİN

Malatya Yaş Sebze ve Meyve Komisyoncuları Derneği Başkanı ve Türkiye YSM Federasyonu Genel Başkan Yardımcı İzzettin Aslan'da Hal'de bir imaj sorunu yaşadıklarını belirterek,"Şimdi piyasada fiyatlar yüksek olsa, herkes bizden biliyor. Oysa piyasada fiyatların yüksek olmasının nedeni, Komisyoncudan kaynaklanmıyor.
Hal Müdürlüğü' nün internet sitesinden her gün fiyatlar yayınlanıyor. Tüketiciler bu fiyatları takip etsin. Fahiş fiyatlarda yetkililerin işlem yapması gerekiyor. Sıddık bey belirtti, Bizim 2 liraya verdiğimiz ürünü perakendeci 4 TL'ye hatta 5 TL'ye satabiliyor. Kimse çıkıp kardeşim sen tüketiciyi kandıramazsın demiyor. Tüketici de kendi hakkını aramıyor. Bizim Hal Müdürlüğünün fiyatları internet sitesinde her gün yayınlanıyor. Buradan takip ederek gerekirse şikayet etmeliler. Bu çarkda Komisyoncu ve Tüketici mağdur oluyor, Perakendeci ise kazanıyor. Komite üyelerinden Fahrettin Akbay ve Kemal Bozat da, esnafların sıkıntılarının bulunduğunu belirterek ilgililerden bu konuda daha duyarlı olması talebinde bulundular.



Sıddık ÖZDEMİR
Malatya Ticaret ve Sanayi Odası Başkan Vekili

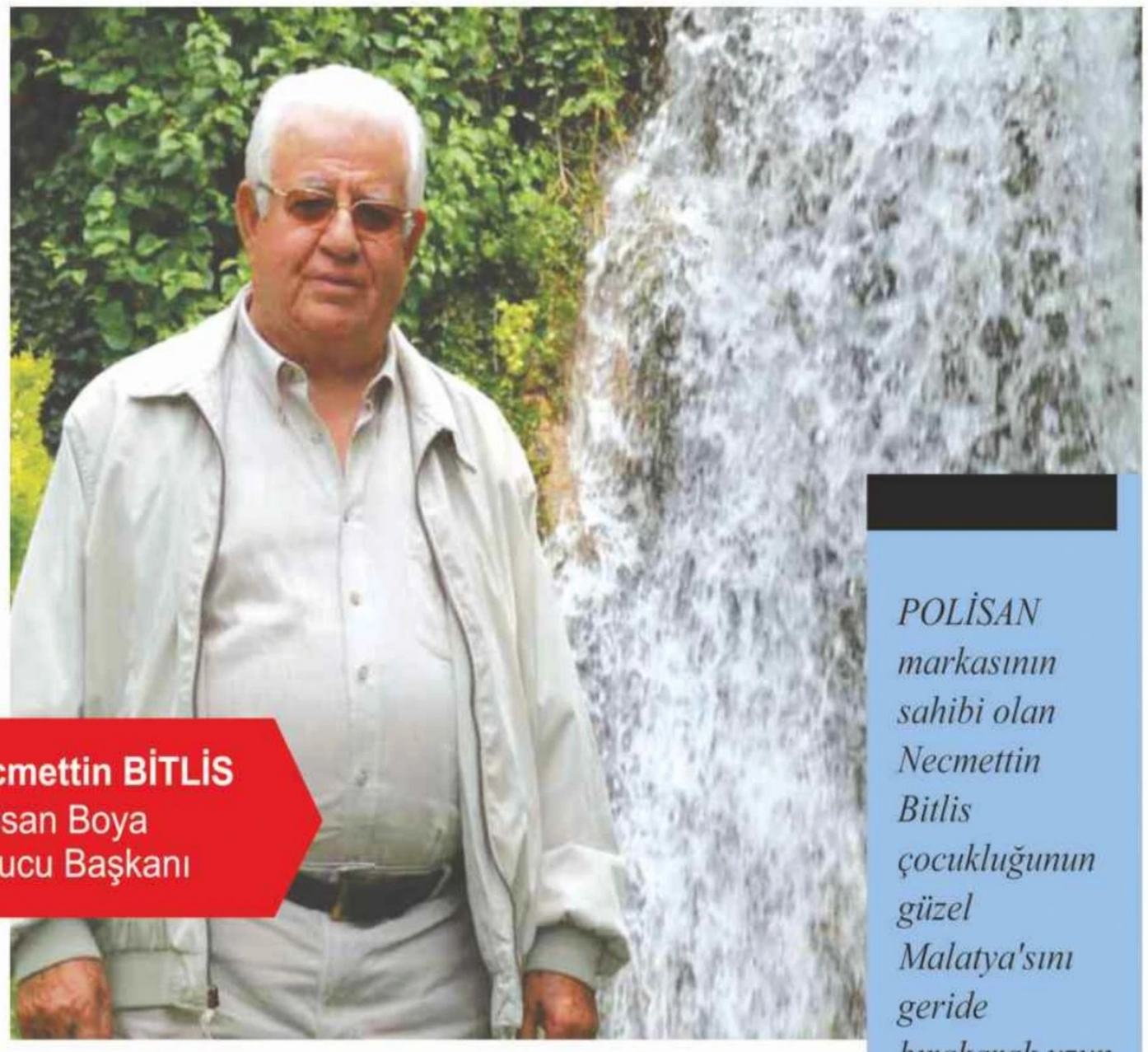
Piyasadaki denetimin de yetersiz olduğunu belirten Sıddık Özdemir, bu konuda uygulayıcıların daha titiz davranması gerektiğini savundu. Özdemir, Hal'deki esnafın bir üründe kazancı ile perakendecinin kazancı arsında uçurum olduğunu belirtti...



Malatya Yaş Sebze ve Meyve Komisyoncuları Derneği Başkanı ve Türkiye YSM Federasyonu Genel Başkan Yardımcı İzzettin Aslan'da Hal'de bir imaj sorunu yaşadıklarını belirtti.



FAİK BİTLİS VE ŞERİKİ: **NECMETTİN BİTLİS**



Necmettin BİTLİS
Polisan Boya
Kurucu Başkanı

Dünya'nın bir çok ülkesine boya ihraç eden Polisan, bugün yüzlerce çalışanı ve ekonomiye kazandırdığı değerle Malatya'dan yola çıkan bir iş adamının azmini ve başarısını özetliyor.

POLİSAN markasının sahibi olan Necmettin Bitlis çocukluğunun güzel Malatya'sını geride bırakarak uzun bir yolculuğa çıkar.

Faik Bitlis'in ismine özellikle Ticaret ve Sanayi Odası'nın 1930'lu yıllardaki karar defterinde sıkça rastlamak mümkün. Oda kayıt defterinin tozlu sayfaları arasında o dönemde Malatya'nın hatırı sayılır tüccarlarından olan Faik Bitlis 1942 yılında ticaretinin bir kısmını kardeşine devrederek, İstanbul'a yerleşir. Önce çocuklarını götürmez, bir süre sonra da çocuklarını yanına alır. İşte Necmettin Bitlis'in hikayesi de böylece başlamış olur. Bugün dünyaca ünlü POLİSAN markasının sahibi olan Necmettin Bitlis çocukluğunun güzel Malatya'sını geride bırakarak uzun bir yolculuğa çıkar. Yıllar sonra bu uzun yolculuğun hikayesini kendi ağzından dinleyerek ODA Dergisi okurları için bir kez daha kaleme almak benim için mutluk vesilesidir.

Büyük Dedesi Meclis-i Mebusan'da vekillik yapmış Osman Avni Bey diye bilinen bir zattır. O dönem, Şeyh-l İslam yapılmak istenir. Ancak, bunun için önce Hicaz'a gitmesi gerekmektedir. Osman Avni Bey, hanımını alarak Hicaz'a gider. Fakat ne talihtir ki; O Hicaz'da iken İstanbul işgal edilir. İşte Bitlisli bu ailenin Malatya ile tanışması da, Hicaz dönüşüne rastlar. Osman Avni Bey Malatya'ya gelip yerleşir. Bir süre sonra Malatya'da hem Müftü olur hem de Maarif Vekili. Bugünkü Yeni Cami olarak bilinen Teze Cami'nin yapılmasında da büyük katkıları olan bir zattır Osman Avni Bey. Tarihçi Adnan Işık'ın bir eserinde ise, Osman Avni Bey'in Malatya'ya katkıları anlatılmakla bitmez. Soyadı Kanunu ile birlikte bu aile Bitlis soy ismini alır.

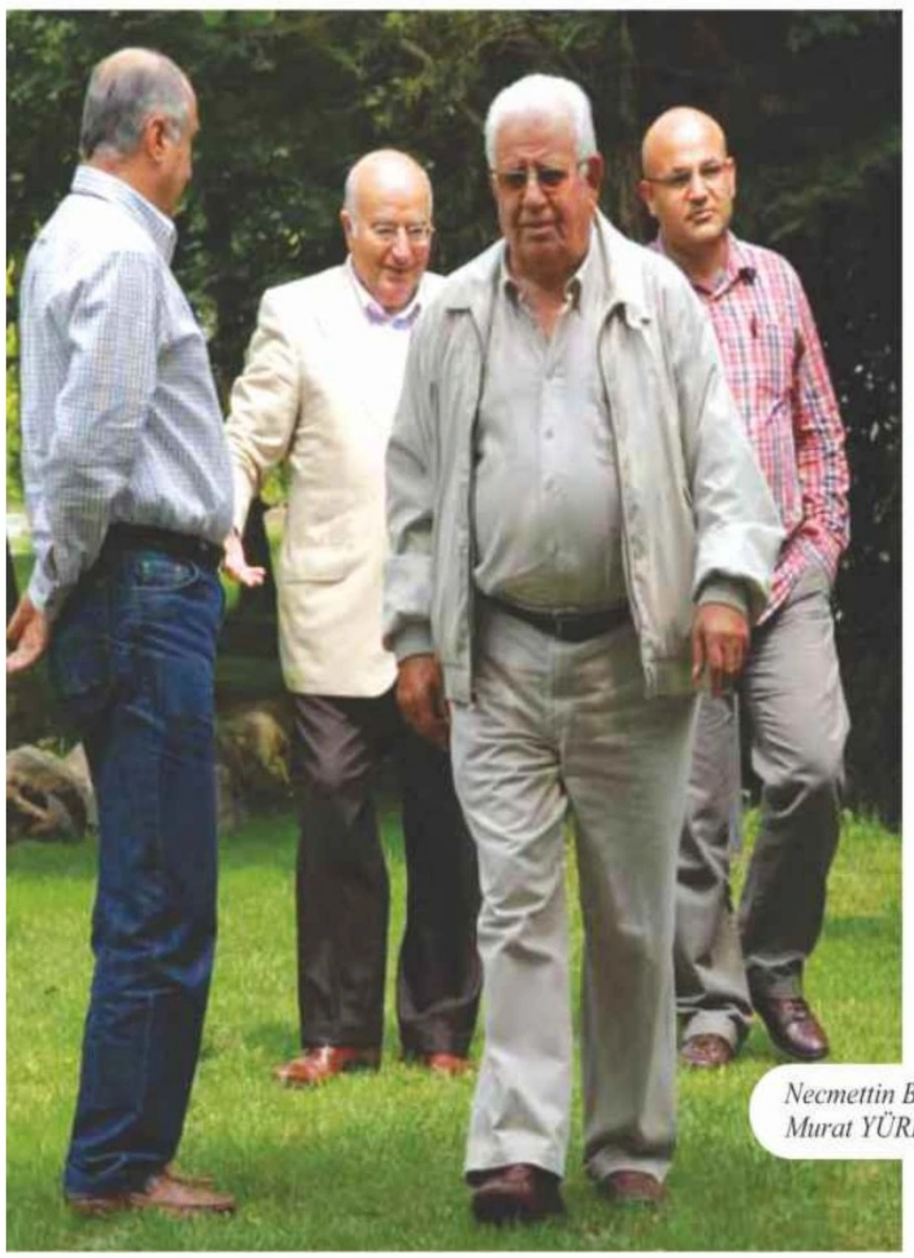
İLK PARASINI NASIL KAZANIR?

Takvimler 1 Kasım 1928'i gösterdiğinde Malatya'da Şerbetçi Köşesi'ndeki evlerinde dünyaya gelir Necmettin Bitlis. Aynı gün Türkiye'de başka bir heyecan daha vardır. O gün Türkiye yeni alfabeye geçmiş, Harf İnkılâbı yapılmıştır. Çocukluğu, Malatya çocukluğundan farksızdır. Dedesine ait Davut Efendi Konak'ta geçen yılları bugün bile unutamadığını, anlatırken bile gözleri ışıl ışıl oluyor. Fırat İlkokulu'nda okurken, aynı zamanda Afyon Han'da bulunan mağazalarında da çalışmaya devam eder. (Burada bir parantez açmakta fayda var.Necmettin Bitlis'in babası Faik Bitlis'in ismine bu röportajdan çok sonra, Malatya Ticaret ve Sanayi Odası'nın arşivindeki karar defterlerini karıştırırken buldum. Yaklaşık 50 civarında kararın altında imzası var. O dönemde Malatya'nın hatırı sayılı bir tüccarıdır Faik Bitlis. Malatya Ticaret Odası Yönetim Kurulu üyeliği görevini sürdürmektedir. O dönemde Trenin Malatya'ya gelişinden, kayısının fuarlara gönderilmesine kadar Malatya Ticaret ve Sanayi Odası yönetiminin aldığı hemen her kararda, (üye) sıfatıyla Faik Bitlis'in imzasına rastlamak mümkün. Ancak O da bir çok Malatyalı gibi o tarihte memleketini terk ederek gurbet yoluna düşer.Bitlis'in Malatya'yı terk ettiği tarih ise 1942'yi göstermektedir.) Aslında ilk ticari deneyimi de eşek merakı ile gelir. Eşeğe binmek için, İstasyon civarında bulunan bahçelerine gider ve kayısı toplar. Onları Hacı diye birine satmak için, eşeği ister ve kayısıları yükleyerek getirip bu tüccara



Fotoğraflar: Sezai ÇAĞALA

satar. Amacı; kayısı satıp para kazanmak değil, yaklaşık 5 kilometrelik yolda eşeğe binerek bu inanılmaz zevki tatmaktır. Ancak bir süre sonra Hacı, dükkânlarına gelerek amcasına 179 lira para verir. Amcası bu paranın ne olduğunu sorar. Hacı,"Necmi bana kayısı getirmişti. Bu kadar para etti" der. Amcası önce inanmaz ancak daha sonra parayı alır. Akşam eve gelip, Küçük Necmi'ye 10 lira harçlık verir. Bu para O'nun için çok büyüktür. Zira, haftalığı 10 kuruştur ve aldığı para ticarette kazandığı ilk paradır. Babası 1942'de Malatya'dan İstanbul'a gelir. Aşir Efendi Caddesi'nde başka bir Malatyalı olan Mehmet Müminoğlu ile manifatura dükkanı açar. Bir süre sonra da Necmettin Bitlis İstanbul'a gider. Yolculuğu da oldukça maceralı geçer. Kader O'na Dilovası'nda bir sürpriz hazırlar. O tarihlerde meydana gelen selden dolayı Dilovası'ndaki tren köprüsünün uçtuğu haberi gelir. Ve Bitlis, Derince'de vapurla Kadıköy'e gider. Vapurdan indiğinde babasını göremeyince telaşlanır. Aklında Sirkeci'deki Aydın Oteli vardır. En kötü ihtimalle oraya gideceğini düşündüğü sırada biri arkadan kolunu yakalar. Döndüğünde O'nu kucaklayan ise babasıdır. Babası, daha gelmeden O'nu Robert Koleji'ne yazar. Ancak, sınıf uyuşmazlığı yüzünden bu okuldan kaydını alıp, Şişli Terakki Lisesi'ne yaptırır. Zaman, harp yıllarıdır ve karartma gecelerinin oluşturduğu tüm olumsuzluğu üzerinde taşır Necmettin Bitlis. Ortaokuldan sonra Karaköy'deki Ticaret Lisesi'ne kaydını yaptırır. Dükkan Şişli'de olduğu için, okul ile dükkan arasında uzun süre mekik dokur. 10. sınıfa kadar okur. Ancak ticaret daha ağır basınca okulu bırakıp işlerinde yoğunlaşmaya başlar.



Necmettin BİTLİS, Darıca'daki POLİSAN'a Ait Çiftlikte Murat YÜREKLİ'ye Yaşamı Hakkında Bilgiler Aktardı.

FAİK BİTLİS VE ŞERİKİ!

Babası okulu yarım bıraktığı için Necmettin Bitlis ile 3 ay konuşmaz. Takvimler 1947'yi gösterir. Necmettin Bitlis'in hayatı artık dükkan olmuştur ve işlerinde yoğunlaşmaya başlar. 1950'de ise ortakları olan Yahudi ile yollarını ayırırlar. Daha sonra Malatya'daki amcasını ikna eder ve İstanbul'a çağırır. Amcası ile daha yakındır. Babası biraz daha ciddi olduğu için, O amcası ile arkadaş gibi olmuştur. Amcası O'nu kırmaz ve İstanbul'a gelir. Bir süre kalan Amca, sonunda İstanbul'a dayanamaz ve çok sevdiği Malatya'ya geri döner. Dükkan'ın tabelası değişir. Faik Bitlis ve Şeriki (Ortağı) olur. Artık Şerik, Necmettin Bitlis'tir. Sanayiye daha çok heveslidir Necmettin Bitlis. Oysa babası, ısrarla sanayiye yönelmemesini söyler. Önce dokuma bezlerini atölyelere götürerek boyar, sonra iplik alıp dokur ve apre yaptırır. Bunu satarak iyi para kazanmaya başlayınca babası O'nu biraz daha özgür bırakmaya başlar. Baba Faik Bitlis 1960 yılında vefat eder. Artık kardeşi ve kendisi kalmıştır. El ele verip işlerini genişletmenin yoluna giderler. Amcalarının da desteği ile Kağıthane Fabrikası'nı satın alır.

VE POLİSAN DOĞAR...

Kağıthane'de aldıkları fabrikalarının yanında 4 dönüm boş alan vardır. Bitlis, burada tekstil boyası üretmek ister.Ancak mevcut durum buna müsait olmadığı için tereddüt eder. İsraillilerile bir anlaşma yaparak burada bir pilot üretim merkezi oluştururlar. Sanayi Kalkınma Bankası'ndan aldığı teşvik ile Türkiye'nin en büyük tesisini kurmuş olur. Kimya sanayinin geleceğini çok iyi gören Bitlis,1963'te ise Polisan'ı kurar. Ancak 1965'te büyük bir yangın geçirirler. İşte o tarihte tamamen kimya sanayine yönelme kararı alır ve mevcut ortağından ayrılarak bugün Dilovası Organize Sanayi Bölgesi'nde kurulu bulunan Polisan markasını büyütür. Dünya'nın bir çok ülkesine boya ihraç eden Polisan, bugün yüzlerce çalışanı ve ekonomiye kazandırdığı değerle Malatya'dan yola çıkan bir iş adamının azmini ve başarısını özetliyor.

TEŞVİK YÜRÜRLÜKTE ANCAK!...

Yeni teşvik paketi kapsamında bölgesel teşvik uygulamalarında iller itibarıyla bazı sektörlere vergi muafiyeti getirildi.

Yeni teşvik paketi olarak da bilinen "Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkındaki" Bakanlar Kurulu kararı, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Buna göre, karar kapsamında yer alan desteklerin uygulanması açısından iller, sosyo-ekonomik gelişmişlik seviyeleri dikkate alınarak altı bölgeye ayrıldı.

TEKSTİL SEKTÖRÜNDE MALATYA AVANTAJINI KAYBEDİYOR

Malatya'nın dördüncü bölgede olduğu teşvik paketinde tekstil sektöründe tüm imtiyazlar 6. Bölgeye tanındı. Böylece Tekstilde önemli kentlerin başında gelen Malatya'ya büyük bir darbe vuruldu. Bu paket ile özellikle tekstil sektöründe Malatya'nın Bypass edildiğini belirten Erkoç şu ifadeleri kullandı," Yeni teşvik sistemi çok düşünülerek hazırlanan ama bazı yönleri ile de bölgesel noktada şehirlerarasında rekabet sıkıntısı yaratacak. Organizelerin bir alt bölgeden yararlanması büyük bir avantaj. Malatya olarak diyoruz ki; biz tekstil ile markalaşan, tekstille öne çıkan bir şehiriz. 2023 Malatya Hedefi'nin ana lokomotif sektörü tekstildir. Ancak son Teşvik paketinde 4. Bölgede yer almamız buna karşın tekstilde rekabet halinde olduğumuz komşu ilerimizin bir alt bölgede yer alması büyük bir dezavantaj oluşturmaktadır. Yeni paketteki birçok destekte özelikle tekstilde yapılacak yatırımlarda deyim yerinde ise "Malatya bypass" edilmiştir. Mevcut şartlarda Tekstil Malatya'da işsizliği süpüren bir sektördür. Malatya ayakları üzerine yeni kalkan bir kenttir. Biz yasa çıkarken bakanlarımıza bu hassas durumu iletmiştik. Onlar da "Kaybınız olmayacak" demişlerdi. Hatta Yasanın ana hatlarında yatırım desteklerinde ciddi farklar yokken, sonradan Uygulama tebliğine konulan maddeler Malatya'ya bir darbe niteliği taşıyor. Somut olarak söylemek gerekirse, Tekstil sektöründe Malatya'ya yatırım yapacak bir girişimci, en az yüzde 40 daha fazla bir destekle Şanlıurfa'ya yatırım yapabilecek. Oysa kentlerin sektörel kalkınma renklerine çok iyi bakılmalıydı. Malatya'nın kalkınma renklerinin en önemlisi tekstildi. Biz Sayın Bakan'a da ilettik. Malatya kalkınıyor. Önüne set çekmeyin, engel koymayın dedik. Ama bu paket ile en önemli sektörümüzün önüne adeta kale koydular. "



Bölgesel teşvik uygulamalarında iller itibarıyla bazı sektörlere, ilin bulunduğu bölgedeki şartları sağlamaları halinde, gümrük vergisi muafiyeti, KDV istisnası, vergi indirimi, sigorta primi işveren hissesi desteği, yatırım yeri tahsisi, faiz desteği (3, 4, 5 ve 6'ncı bölgelerdeki yatırımlar için), gelir vergisi stopajı ve sigorta primi destekleri (her ikisi de 6'ncı bölgede gerçekleştirilecek yatırımlar için) sağlanacak.

Asgari sabit yatırım tutarı 50 milyon lira ile 1 milyar lira arasında değişen ve aralarında rafine edilmiş petrol ürünleri imalatı, kimyasal madde ve ürünlerin imalatı, motorlu kara taşıtları imalatı gibi büyük ölçekli yatırımlar faiz desteği dışındaki diğer teşviklerden yararlanabilecek.

Kararda belirtilen kriterleri sağlayan



stratejik yatırımlar bölge farkı gözetilmeksizin teşviklerin tamamından faydalanabilecek.

Finansal kiralama yöntemiyle yapılacak yatırımlarda finansal kiralamaya konu makine ve teçhizata ait toplam tutarın, her bir finansal kiralama şirketi için asgari 200 bin lira olması gerekecek.

Teşvik belgesi kapsamında yatırım harcaması olarak kabul edilen maddi olmayan duran varlıkların (marka, lisans, know-how vb.) oranı, teşvik belgesinde kayıtlı toplam sabit yatırım tutarının yüzde 50'sini aşamayacak.

Teşvik belgesi kapsamındaki yatırım malı makine ve teçhizatın ithali, otomobil ve hafif ticari araç yatırımlarında yatırım dönemi içerisinde kalmak kaydıyla monte edilmemiş haldeki (CKD) aksam ve parçaların ithali, gemi ve elli metrenin üzerindeki yat inşa yatırımlarında tekne kabuğu ithali yürürlükteki İthalat Rejimi Kararı gereğince ödenmesi gereken gümrük vergisinden muaf tutulacak.

Baskı, basım, matbaa, tekstil, hazır giyim ve konfeksiyon yatırımlarına yönelik teşvik belgeleri kapsamında kullanılmış veya yenileştirilmiş makine ve teçhizat ithal edilemeyecek.

KDV istisnası

Katma Değer Vergisi Kanunu gereğince, teşvik belgesine haiz yatırımcılara teşvik belgesi kapsamında yapılacak makine ve teçhizat ithal ve yerli teslimleri KDV'den istisna edilebilecek.

Aynı hüküm, teşvik belgesinin veya teşvik belgesi kapsamı makine ve teçhizatın devir işlemleri ile makine ve teçhizat listelerinde set, ünite, takım vb. olarak belirtilen malların kısmi teslimlerinde de uygulanacak.

Sabit yatırım tutarı 500 milyon liranın üzerindeki stratejik yatırımlar kapsamında yapılacak bina-inşaat harcamaları KDV iadesinden yararlandırılabilecek.

Faiz desteği

Talep edilmesi halinde, bölgesel teşvik uygulamaları ve stratejik yatırımlar ile Ar-Ge ve çevre yatırımları kapsamında desteklerden yararlanacak yatırımlar için bankalardan kullanılacak en az bir yıl vadeli yatırım kredilerinin teşvik belgesinde kayıtlı sabit yatırım tutarının yüzde 70'ine kadar olan kısmı için ödenecek faizin veya kar payının puan bazında belli kısımları Ekonomi Bakanlığı'nca da uygun görülmesi halinde azami ilk beş yıl için ödenmek kaydıyla bütçe kaynaklarından karşılanabilecek.

Bölgesel teşvik uygulamaları kapsamında yapılacak yatırımlarda proje bazında sağlanacak faiz desteği tutarları 3, 4, 5 ve 6'ncı bölgelerde sırasıyla 500 bin, 600 bin, 700 bin ve 900 bin lirayı geçemeyecek.

Faiz desteği tutarı, bölge ayrımı olmaksızın Ar-Ge ve çevre yatırımlarında 500 bin lira, stratejik yatırımlarda ise sabit yatırım tutarının yüzde 5'ini aşmamak kaydıyla 50 milyon liradan fazla olamayacak.

Sigorta primi işveren hissesi desteği

Büyük ölçekli yatırımlar, stratejik yatırımlar ve bölgesel teşvik uygulamaları kapsamında desteklenen yatırımlardan, tamamlama vizesi yapılmış teşvik belgesinde kayıtlı istihdamı aşmamak kaydıyla komple

MALATYA'DA DESTEKLERDEN YARARLANACAK SEKTÖRLER

VE ASGARİ YATIRIM TUTARLARI

Sektör Kodu	Bölgesel Teşviklerden Yararlanılacak Sektörler	En az yatırım Tutarı/TL
1	Entegre damızlık hayvancılık yatırımları dahil olmak üzere entegre hayvancılık yatırımları	500 Bin
2	Su Ürünleri Yetiştiriciliği	500 Bin
3	Gıda Ürünleri ve İçecek imalatı	1 milyon
4	Tekstil Ürünleri İmalatı	Tekstilin Aprelenmesi yatırımları için 10 milyon TL. diğer yatırım konularında 1 milyon TL.
5	Giyim eşyası imalatı	1 milyon TL'nin üzerindeki tevsi ve modernizasyon yatırımları. (OSB'lerde ise 500 bin TL)
8	Bavul, elçantası, saraciye, ayakkabı vb. imalatı	500 bin
9	Ağaç ve mantar ürünleri imalatı(mobilya hariç) hasır ve buna benzer örülerek yapılan maddelerin imalatı	1 milyon
10	Kağıt ve kağıt ürünleri imalatı	10 milyon
14	İlaç/eczacılıkta ve tıpta kullanılan kimyasal ve bitkisel kaynaklı ürünlerin imalatı	1 milyon
25	Metalik olmayan mineral ürünlerin imalatı;inşat amaçlı beton ürünleri imalatı,kireç alçı ..	1 milyon
27	Demir-çelik dışındaki ana metal sanayi, metal döküm sanayi	1 milyon
28	Metal eşya	1 milyon
30	Makine ve teçhizat imalatı	1 milyon
32	Büro,muhasebe ve bilgi işlem makinelerin imalatı	1 milyon
33	Elektrikli makine ve cihazları imalatı	1 milyon
34	Radyo,televizyon,haberleşme teçhizatı ve cihazları imalatı	1 milyon
35	Tıbbi aletler hassas ve optik aletler imalatı	500 bin
40	Mobilya imalatı (sadece plastikten imal edilenler hariç)	1 milyon
41	Oteller	3 yıldız ve üzeri
42	Öğrenci yurtları	100 öğrenci kapasitesi
43	Soğuk hava deposu	500 metrekare
44	Lisanslı depoculuk	1 milyon
45	Eğitim hizmetleri (okul öncesi eğitim hizmetleri dahil, yetişkinlerin eğitilmesi ve diğer eğitim faaliyetleri hariç)	500 bin
46	Hastane yatırımı-huzurevi	Hastane : 500 bin Huzurevi : 100 kişi
47	Akıllı çok fonksiyonlu teknik tekstil	500 bin
48	Atık geri kazanım veya bertaraf tesisleri	500 bin
49	Kömür gazı üretimi (sentez gazı)	50 milyon
50	Seracılık	10 dekar

Not: Malatya'daki tüm Organize Sanayi Bölgesi 5. Bölge kapsamında olup, OSB'lerdeki yatırımın alt tutarı 5. Bölge kriteri çerçevesinde değerlendirilmiştir.

yeni yatırımlarda, teşvik belgesi kapsamında gerçekleşen yatırımla sağlanan, diğer yatırım cinslerinde, yatırımın tamamlanmasını müteakip, yatırıma başlama tarihinden önceki son altı aylık dönemde (mevsimsel özellik taşıyan yatırımlarda bir önceki yıla ait mevsimsel istihdam ortalamaları dikkate alınır) Sosyal Güvenlik Kurumu'na verilen aylık prim ve hizmet belgesinde bildirilen ortalama işçi sayısına teşvik belgesi kapsamında gerçekleşen yatırımla ilave edilen, istihdam için ödenmesi gereken sigorta primi işveren hissesinin asgari ücrete tekabül eden kısmı Ekonomi Bakanlığı bütçesinden karşılanacak.

Stratejik yatırımlarda sigorta primi işveren hissesi desteğinin miktarı, bölge ayrımı yapılmaksızın sabit yatırım tutarının yüzde 15'ini geçemeyecek.

Stratejik yatırımlar için tüm bölgelerde uygulanacak vergi indirimi oranı yüzde 90, yatırıma katkı oranı yüzde 50 olarak belirlendi.

Öncelikli yatırım konuları

Denizyolu ile yük veya yolcu taşımacılığına yönelik yatırımlar, özel sektör tarafından yapılacak şehirlerarası yük veya yolcu taşımacılığına yönelik demiryolu yatırımları ile şehir içi yük taşımacılığına yönelik demiryolu yatırımları asgari 50 bin metrekare kapalı alana sahip uluslararası fuar yatırımları (konaklama ve alışveriş merkezi üniteleri hariç), Savunma Sanayii Müsteşarlığı'ndan alınacak proje onayına istinaden gerçekleştirilecek asgari 20 milyon lira tutarındaki savunma, havacılık ve uzay alanındaki yatırımlar gibi yatırımlar 5'inci bölgede uygulanan desteklerden faydalanabilecek.Organize Sanayi Bölgesi'nde (OSB) gerçekleştirilen ve aynı sektörde faaliyet gösteren en az beş gerçek veya tüzel kişinin ortak olduğu ve ortak faaliyet gösterilen alanda entegrasyonu sağlayacak yatırımlar, bulundukları bölgenin bir altındaki bölgenin teşviklerinden yararlanabilecek. Buna göre Malatya'daki Organize Sanayi bölgelerinde yapılacak yatırımlar 5. Bölge imkanlarından yararlanbilecekler.

Ar-Ge ve çevre yatırımlarına kolaylık

Ar-Ge ve çevre yatırımları KDV istisnası, gümrük vergisi muafiyeti ve faiz desteğinden, söz konusu yatırımların 6'ncı bölgede gerçekleştirilmesi halinde gelir vergisi stopajı ve sigorta primi desteğinden de yararlandırılabilecek.

Yatırım tamamlama vizesi yapılmış teşvik belgesi kapsamındaki makine ve teçhizatın devir, satış, ihraç veya kiralanması, bu yatırım mallarının temininin ardından beş yılı doldurmuş olmaları halinde serbest olacak.

Büyük ölçekli yatırımlar ile bölgesel teşvik uygulamaları kapsamında gerçekleştirilen yatırımların, işletmeye geçiş tarihinden itibaren asgari beş yıl süreyle bulunduğu bölgede faaliyette bulunması gerekecek. Ancak, Ekonomi Bakanlığı'ndan izin alınması ve yatırım konusunun taşınılacak bölgede desteklenecek konular arasında yer alması kaydıyla diğer bölgelere taşınılabilecek.

Yatırım süresi ve tamamlama vizesi

Yatırımın başlangıç tarihi, teşvik belgesi için Ekonomi Bakanlığı'na veya ilgili yerel birime müracaat tarihi olarak kabul edilecek. Ancak, yatırıma başlanıldığının kabul edilebilmesi için yatırımın başlangıç tarihinden sonra arazi-arsa, altyapı, bina-inşaat, makine ve teçhizat (avans ve ön ödemeler dahil) ile diğer yatırım harcamalarına yönelik olarak teşvik belgesinin ilk düzenlendiği tarihteki sabit yatırım tutarı esas alınmak üzere, yatırım için belirlenen süre içinde, sabit yatırım tutarının en az yüzde 10'u oranında harcama yapılması gerekecek.

Teşvik belgesi veya ek belgelerin zayi olması nedeniyle yatırımcı tarafından yeniden tasdikinin talep edilmesi durumunda, tebliğle belirlenen mücbir sebep ve fevkalade hal durumları hariç olmak üzere tasdiki istenilen her bir belge için Ekonomi Bakanlığı Döner Sermaye İşletmesi hesabına 300 lira yatırılacak ve söz konusu tutar hiçbir surette iade edilmeyecek.

Yatırım teşvik belgesinin iptaline yol açan durumlar

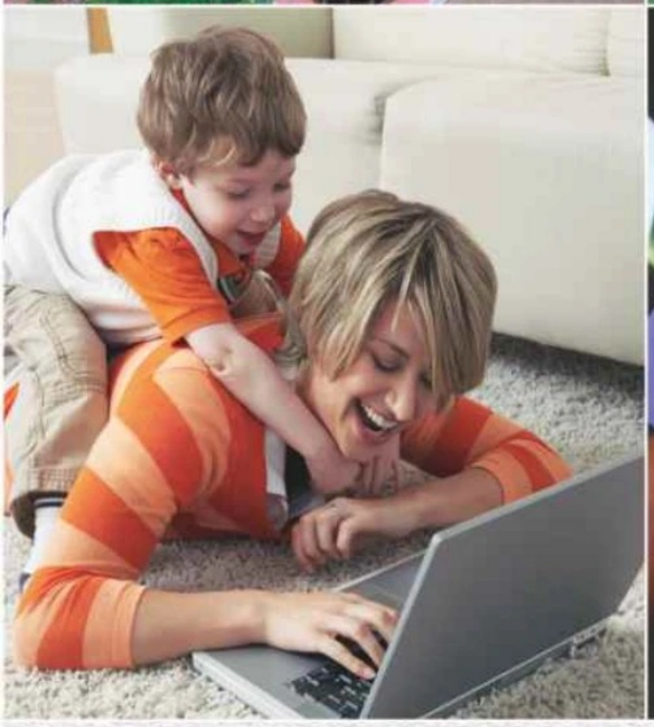
Uygulama mevzuatında belirlenen hükümlere aykırı davranan, teşvik belgesindeki kayıt ve koşulları yerine getirmeyen, teşvik belgesi ile diğer belgelerde tahrifat yapan, sahte ve muhteviyatı itibarıyla yanıltıcı belge düzenleyen veya kullanan, yanlış ve yanıltıcı bilgi veren, diğer kurum, kuruluş veya firmalara karşı yükümlülüklerin yerine getirilmemesi nedeniyle icra veya iflas yoluyla yapılan işlemler de dahil belge kapsamındaki makine ve teçhizatı öngörülen sürelerden önce satan veya satılmasına sebebiyet veren, teşvik belgesinde öngörülen sürede yatırımları tamamlamayan, belirlenen asgari yatırım tutarlarına uymayan yatırımcıların teşvik belgeleri ilgili madde hükümleri saklı kalmak kaydıyla iptal edilecek.



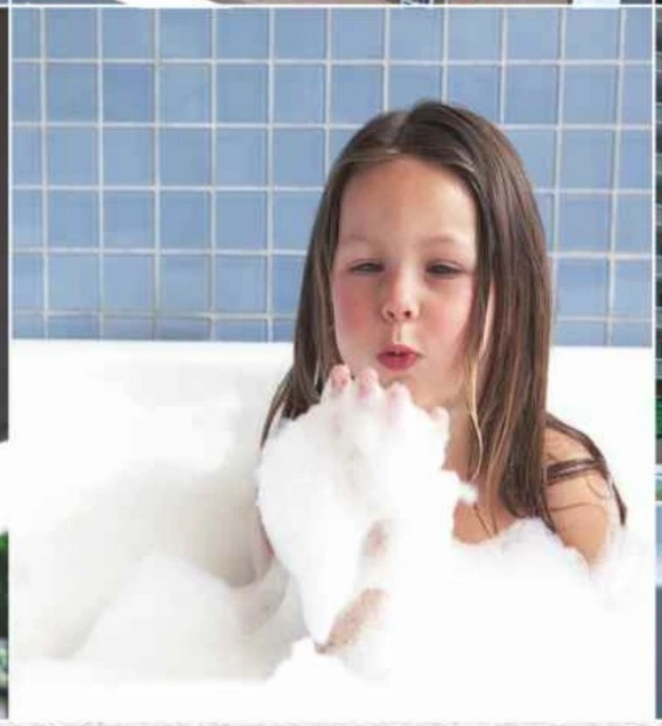














Uçbağlar Mah. Turgut Özal Cad. My Alaca Rezidans Malatya
Tel: 0422 324 35 89 Faks: 0422 325 70 92

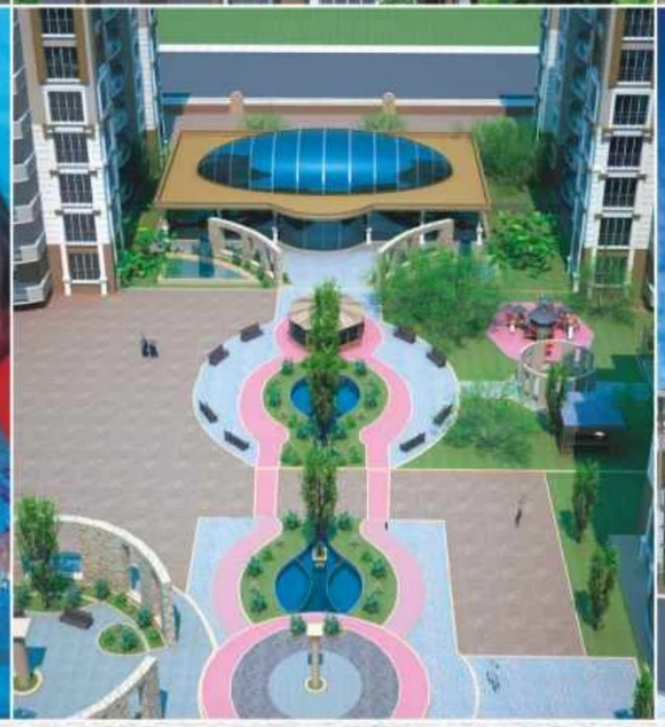
Gsm: 0532 734 60 66 / 0532 644 7231 / 0532 683 42 13
Turgut Temelli Cad. Açıl İş Merkezi A/Blok Kat:5/10 Malatya

Emeğiniz, Güveniniz, İşte Eseriniz










Elit YAŞAM

My Alaca Rezidans

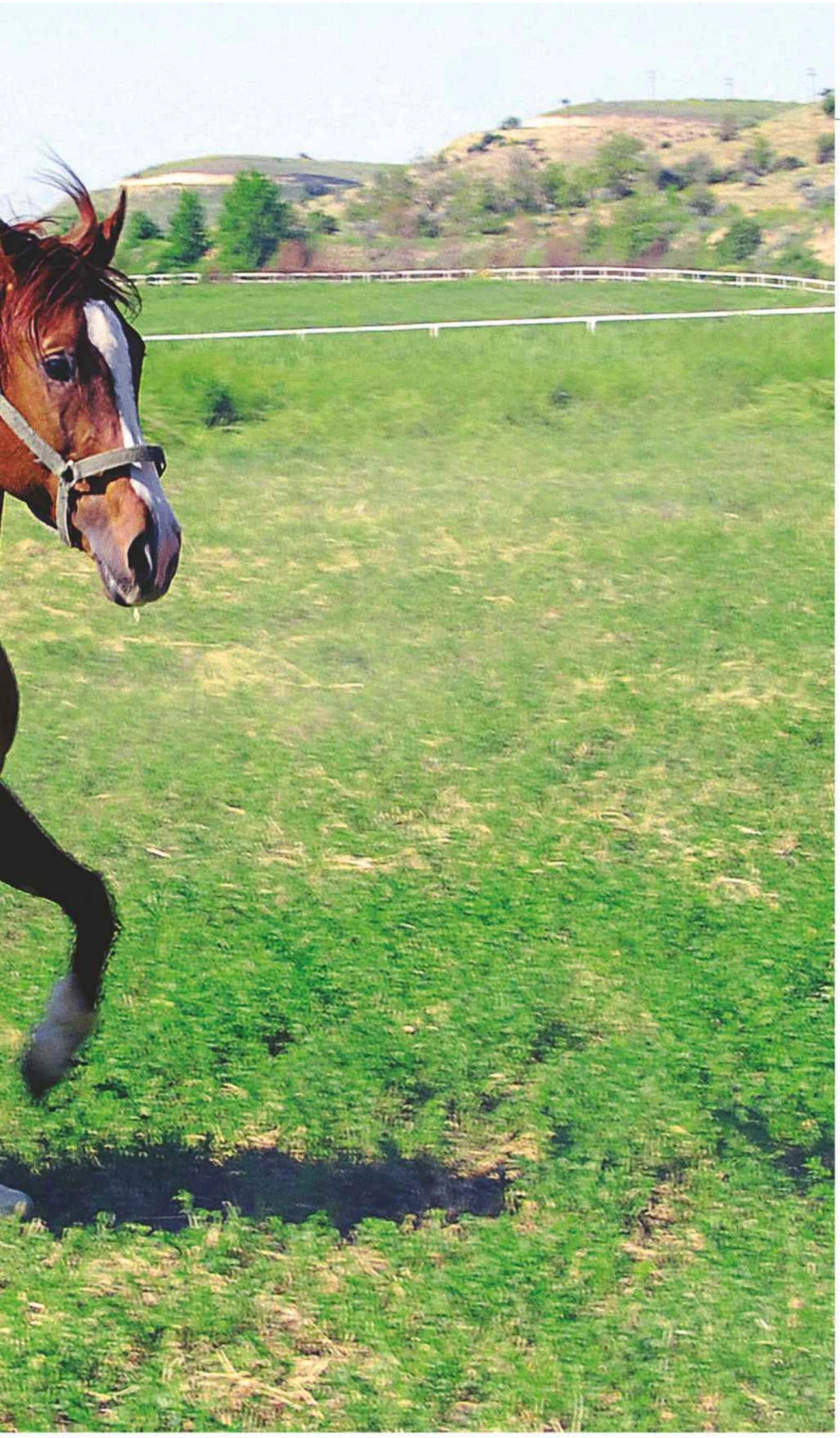
www.alacainsaat.com

ALACA İNŞAAT

ÇİFLİKAT-U HÜMAYUN'DAN SULTANSUYU HARASI'NA...

1849 yılında Sultansuyu işletmesinin üzerinde kurulduğu arazı Harput valisi Mustafa Sabrı Paşa, Harput Defterdarı Nazif Bey'ın oğulları ile Harput Gümrükçüsü Ahmet Efendiye işletilmek üzere verilmiştir Bu şahıslar araziyi istenilen şekilde işletemedikleri için 1872 yılında tekrar geri alınmış ve padişah emrine tahsis edilerek Çiflikat-u Hümayun şekline sokulmuştur. O donemde bölgede meydana gelen isyanları ve çıkan karışıklıkları bastırmak amacıyla her defasında askeri birlikler göndermektense, 1324'de Miralay Rahmi Bey komutasında daimi bir karargah haline dönüştürülür.

Civar köylerin ihtiyaçlarını karşılamak için su arkları yaptırılmıştır Bu arada işletme verimli çalışmalar sonucunda,



Bundan sonra Harada düzenli yatırımlar yapılarak modern bir üretme çiftliği haline getirilmiştir. Harada, Anaç kısrak tavlası, erkek taylar tavlası, dişi taylar tavlası , değirmen, fırın, memur evleri, ilkokul ve birçok yardımcı unsurlar bulunmaktadır .Kalan arazi üzerine Sultansuyu Harası kurulmuştur .1983 yılına kadar faaliyetini sürdürmüştür 20 06 1983 sayılı K H K ile Tarım işletmeleri Genel Müdürlüğü'ne bağlı Sultansuyu Tarım işletmesi haline dönüştürülmüştür.
Zaman ilerledikçe artık en iyi yarış atlarının temin edildiği stratejik bir merkez durumuna gelmiştir..Buradaki atlar genellikle yarış atı olmak üzere açık artırmalarla yarım milyon dolara kadar çok yüksek rakamlara satılmaktadır..

Çiftlikte her atın soy kütüğü ve seceresinin yazılı olduğu ve teknik ve ırki özelliklerinin bulundugu bir nevi pasaporta bezeye 20-30 sayfalık kimlikleri var..Öyle ki soyları ta yüz küsür yıldan beri yazıyor,şu anda yarışan ya da emekli olan atlar genellikle bu yeni nesil atların ataları..
Sultansuyu Tarım işletmelerinde Yetişen ve Yarış Sahalarında Yüksek Performans Gösteren Safkan Arap Taylar; Dum analı, Ara palı, Eyvah Türkan, Sefer, Eğinli, Ersoylu, Savatlı, Demirkir, Alaz, III Kanatlı, Yeşiltepe, Gürbey, Erbey, Balık, Bükentay, Hastay, Devirhan, Tamerhan, Veziroğlu, Aktolgalı, özlem-5, Benazır, Arabım, Türkmentay, Ağakaraca, Dosl Karaca, Sezenbey, Rışvanbey, Pırkaraca

Malatya'nın mümbit toprakları,şifa

Erzincan'da bulunan 4 Ordu'nun zahire ve hayvan ihtiyaçlarını karşılar duruma gelmişti Meşrutiyet'in ilanıyla hazineye devrolan müessesenin hayvanları satılmış, arazi küçültülmüştür 1919'da yeniden bir tay deposu kurulmuş ve at yetiştirilmeye başlanmıştır.Daha sonra sadece çeşitli askeri birlikler için bir sığınak olarak kullanılmıştır.

1328 Ağustosunda Ziraat Vekaletince Hamidiye mevkinde bir Aygır deposu kurulmuş, 1929'da Sultansuyu Harası oluşturulmuştur.



olacak kadar temiz havası ve dünyaca iddialı suyunun bir araya geldiği bu ortamda yüzyıllardır safkan ve safi ırk atlar yetiştirildi ve halen de yetiştirilmektedir..

"Arap atları, İngiliz safkanlarına göre çok daha dayanıklı. Arap safkanları uzun mesafede çok daha iyi. Çok asildir ve binek atıdır. İngiliz tayları ise yarış atıdır. İngiliz safkanları, seridir ve sprintleri çok iyidir. Ama daha az dayanıklıdırlar.İyi at önce duruşundan belli olur. Dengeli duran, ayakları iyi olan at, her zaman başarılı olur. Yarış atı sporcu karakterli olmalıdır. Ve hepsinden öte, iyi bir soy ağacına sahip olmadır"

Malatya Akçadağ'a bağlı Sultansuyu Harası, özel bir çalışma ile at yetiştirmesiyle biliniyor. Atların secereleri tek tek tutuluyor ve ihaleyle satışa sunuluyor. Sultansuyu Tarım İşletmesi Müdürlüğü, her ne kadar 1928'de hayvan ıslahı ve tahıl tohumu yetiştirmek amacıyla kurulmuşsa da

Safkan Arap Atları Yetiştirme Ünitesi'nin oluşması; işletmenin adının 'Sultan Suyu Harası' olarak anılmasına neden olmuş. Yeşil alanlar ve ağaçlarla tam anlamıyla bir çiftlik havası veren bölge, irili ufaklı yüzlerce atın eklenmesiyle ismine yaraşır hale gelmiş Harada ortalama 300 civarında at bulunuyor. her yıl 80-85 tay elde edildiği ve iyi cins atların 2-2 buçuk yaşına geldiğinde satıldığı biliniyor. Atların geliri ise her yıl yaklaşık 4-5 milyon YTL.'yi buluyor.

YİRMİSİ EMEKLİ

Sultansuyu Tarım İşletme Müdürlüğü'nde bir de 'at huzurevi' var. Burada yaşlanan atların her türlü ihtiyaçları karşılanıyor. Özenle hazırlanmış günlük yemleri verilip aşıları ve bakımları muntazam olarak yapılıyor. Bugüne kadar 8 milyon YTL. kazandıran yaşlı kısraklar, ömürlerinin son demlerini bakıcılarının gözetiminde rahatça geçiriyor. Şu anda Sultansuyu Harası'nda 25 yaşın üzerinde 20 adet yaşlı cins at var. Dişi atların 20-25, erkek atların ise 25-30 yaşına kadar yaşadıkları biliniyor. Yaşlanan atların her türlü ihtiyaçları karşılanıyor. Diğer atlara gösterilen özenin bu atlara da gösterildiğini vurgulanıyor.At huzurevinde bulunan yaşlı kısraklar içerisinde ünlü yarış atlarının anneleri de var. At huzurevindeki en ünlü kısrağın Hastay ve Sertay'ın annesi olan '38 Neame' olduğu ifade ediliyor. Şimdiye kadar 10 yavrusu olan 38 Neame, devlete 2 milyon lira kazandırmış..Eskişehir'de aygır olarak kullanılan ünlü Birader'in annesi '11 Oyuncu'nun devlete kazandırdığı para miktarı ise 1 buçuk milyon tl.



Fotoğraflar: Mehmet Kelleci

ÇETİNKAYALILAR

MICHELIN

Lastik Oto İnş. Pet. San. Tic. Ltd. Şti











Şifa Mahallesi Çevreyolu Tekel 1.Sk Alibeyoğlu Apt. Altı No:1
Tel : (0422) 323 94 99 - 323 01 30 Fax : 323 75 25
Gsm : (0532) 551 48 26 cetinkayalilar@mynet.com
MALATYA

SUŞİ DİYARINDAN KAYISI DİYARINA...



Japon Shinya Okazaki, bulgur pilavının tadına böyle baktı.

Uzakdoğu ülkelerinden Çin'le ticari bağlantılarımızın haricinde fazla bir dostluğumuz olmamasına rağmen Japonya ile dostluğumuz farklı bir boyutta olup Japon halkının Türk halkına Türklerin de Japonlara ilgisi oldukça fazladır.

İşte bu söylediklerimi ispatlayan en güzel örnek Japon Shinya Okazaki. Japonya'nın Nagazaki kenti yakınlarında çiftçi bir ailenin çocuğu olarak yaşamını sürdüren Shinya aslında coğrafya eğitimi almış ancak kendi mesleği yerine Japonya da kafeterya işletirken bir gün yolu Türkiye'ye düşüyor, özellikle İstanbul onu büyülüyor. Öteden beri gastronomiye olan ilgisi Türkiye'de daha da belirginleşiyor ve Türk yemeklerini araştırmaya başlıyor. Türkiye'nin çeşitli şehirlerinde araştırma gezilerini devam ettirirken parası bitince soluğu Japonya'da alıyor. Kışın kendi ülkesinde çalışıp para biriktirerek tekrar Türkiye'ye geliyor ve şehirleri bir bir gezerek yemekler hakkındaki araştırmalarına devam ediyor. Evliya Çelebi misali Türkiye'yi karış karış gezerek Türk mutfağını Japon gözüyle, Japon damağıyla kaleme alarak yazmaya karar veriyor. Metro Gastro Dergisi Editörü Nilhan Aras'la karşılaşan Shinya Okazaki daha önce iki kez Malatya'ya gelmiş ve Malatya yemek kültürünü en ince detayına kadar incelemiş Nilhan Aras'ın tavsiyesiyle Malatya'ya gelerek beni buluyor. Bir akşam vakti Japon lezzetçi Okazaki ile dostluğumuz böyle başlıyor. Malatya'da kaldığı otelinden beni telefonla arayan Shinya'nın güzel Türkçe aksanı gerçekten beni şaşırtmıştı. Beş konaklar Malatya sofrasında buluşarak Malatya'ya geliş amacını öğrenip Malatya'da kalacağı gün sayısına göre bir program düzenledim. Shinya Okazaki Türkiye'ye öyle çabuk adapte olmuş ki sadece Türkçeyi öğrenmekle kalmamış ismini de Shinya'ya uygun olarak Şinasi olarak Türkçeleştirerek gezdiği her yerde ayrı bir sempati toplamış. Şinasi isminin anlamını da öğrenerek tam benim karakterime uygun bir isim diyor. Şinasi isminin karşılığı tanımak, anlamak diyor. Bende Şinasi ismiyle Türk mutfağını, Türk kültürünü tanıyorum ve anlıyorum diyor.

Şusi diyarının Shinya'sı kayısı diyarının Şinasi'si olunca işler değişiyor tabi. Şinasi kısa zamanda Malatya çarşılarını Malatya lezzet mekânlarını benle birlikte gezerek hem notlar alıyor hem de güzel Türkçesi ile Malatya esnafının sempatisini topluyor. Tadına baktığı yemeklerin lezzeti karşısında hayretini gizleyemeyen Şinasi'den Malatya mutfağı ile Japon mutfağını kıyaslamasını istiyorum. Şinasi Japon mutfağını öve öve anlatarak kökünün derinlere gittiğini, yemeklerin öykülerinin bulunduğunu bana anlatıyor ve diyor ki: Malatya mutfağının Malatya yemeklerinin öyküsü yok veya var da ben mi bilmiyorum diyor. Bu cevap karşısında ben hemen balıklama atlayıp ezbere bir şeyler anlatmak istemiyorum. Sabrediyorum. İçimden ben sana sofrada yemeğin başında bunları bir bir anlatırım diyorum.

Tanıştığımızın 3. günü olan bir cumartesi günü Şinasi'yi arayarak neler yapabileceğimizi konuşmak istiyorum. Şinasi benden de erken davranarak Malatya çarşılarında gezdiğini belirtiyor. Mevkisinin daha önce birlikte gittiğimiz Yeni Camii yanındaki peynirciler çarşısı olduğunu belirtiyor. Peynirciler çarşısında Şinasi'nin kurmuş olduğu dostluk ve muhabbet beni hayrete düşürüyor. Yeşilyurtlu Şahin Özarslan ve Orhan Özgel'le sürdürdüğü sohbete ben de katılıyorum. Şinasi soruyor, biz cevaplıyoruz. Biz soruyoruz, Şinasi cevaplıyor. Bazen geç algılıyor ve hemen espri yapıyor. Benim jeton geç düştü diyor. Biz de geri kalmıyoruz tabi köşelidir ondan diyoruz. Şinasi hemen kağıdı kalemi çıkarıyor notları arasında espri lügatine köşeli jetonu da not ediyor. Esnaflar o gün öğle yemeğinde Şinasi'ye yöresel yemeğimiz olan siyah mercimekli bulgur pilavı pişirmek istiyor. Hemen çarşının ortasında yemek hazırlıkları başlıyor. Malzemeler imece usulüyle

Leziz Sayfa

Peynirciler çarşısında Şinasi'nin kurmuş olduğu dostluk ve muhabbet beni hayrete düşürüyor. Yeşilyurtlu Şahin Özarslan ve Orhan Özgel'le sürdürdüğü sohbete ben de katılıyorum.



Gerçekten Malatya'nın yerli siyah mercimeği, bulguru ve iyi tereyağı ile pişirilen mercimekli bulgur pilavı Malatya'ya özgü bir lezzet olmasına rağmen sadece evlerde pişen ama bir türlü ticari mutfağa giremeyen önemli bir Malatya yemeğidir.

elden ele toplanıyor. Yerli siyah mercimek, pilavlık bulgur ve bol tereyağı biraz da kuru soğan piknik tüpünün üzerine pilav tavası konularak Şinasi'nin meraklı bakışları ve sorularıyla pilavımız pişmeye başlıyor. Pilav pişerken sabreden derviş muradına erermiş misali ben hemen atağa geçiyorum. Malatya yemeklerinin öyküsünün olmadığını söyleyen Şinasi'ye karşı yanımdaki esnaflarla birlikte hücum futbolu oynayan takımın üçlü forveti gibi atağa geçiyorum. Şinasi'ye dönerek Malatya mutfağında bulgurdan yapılan köftelerin sayısı kırkı geçiyor. Hepsinin ayrı, ayrı hikayeleri var diyorum şaşırıyor. Sadece bulgurdan yapılan ondan fazla pilavımız var diyorum. Hemen not alıyor. Gelelim bu pilavın öyküsüne diyorum ve sayıyorum.

Yazıhan İlçemizin İriağaç köyünde bol, bol yetişen siyah mercimek vardır. Köyün temel besin kaynağı mercimek ve nohut olup köy halkının % 70' i üniversite mezunudur. O köyden çıkmış Vali vardır, mühendis vardır, avukat vardır, öğretmen vardır. Mercimekte demir vardır, demir beyni çalıştırır. İşte bu pilavı bol, bol yiyen akıllı olur zeki olur diyorum hemen not alıyor Şinasi, ben diğer maddeye geçiyorum.

Doğum yapan anneye bebeğine bol süt sağlasın diye mercimekli pilav yedirilir, mercimek anne sütünü artırır diyorum Şinasi not alırken ben diğer maddeye geçiyorum.

3- Pilavın piştiğini gördüğüm an ortasına kaşığı saplıyorum şinasininde bekar olduğunu bildiğim için bak diyorum geleneklerimiz birbirine yakın sende belki anne ben evlenmek istiyorum diyemeye bilirsin işte bu isteği ailene iletmenin en güzel yolu pilava kaşık saplamaktır diyorum Şinasi nasıl, nasıl ben tam anlamadım diyor, hemen esnaflar söze giriyor utangaç erkekler ailesine evlenmek isteğini pilavın ortasına kaşık gömerek belirtir diyor. Şinasi Türkçenin farklı yorumlanması karşısında bazen kafası karışıyor gömmek mi diyor aklına sanıyorum cenaze işi geliyor. Ben hemen söze girerek saplamak diyorum işi kurtarıyorum. Şinasi notları arasına bunu da kayıt ediyor.

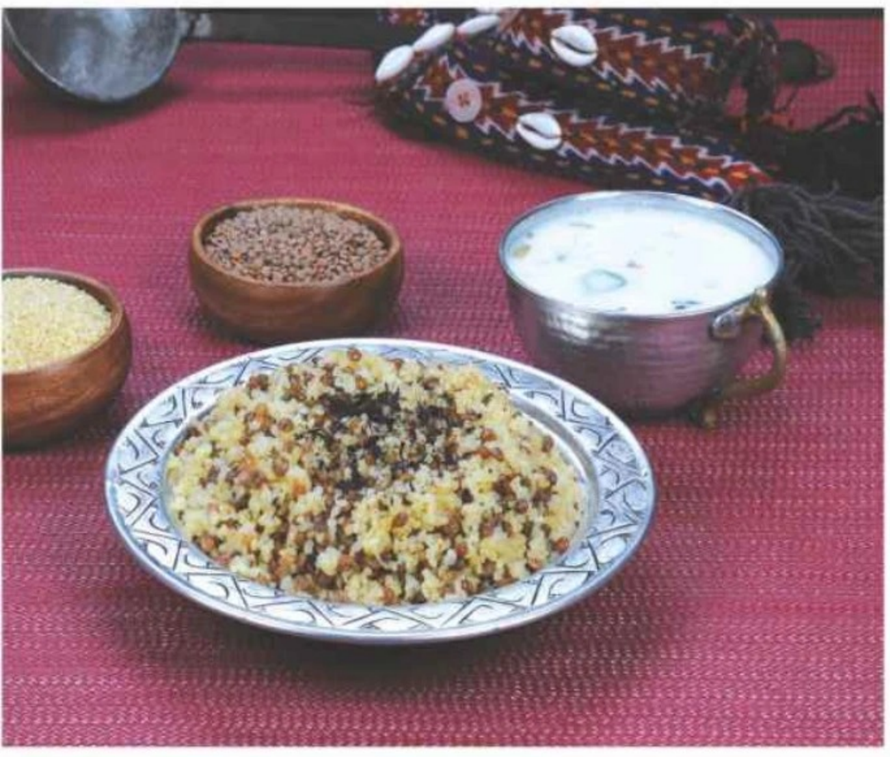
4- Bu pilav pişerken dikkatli olmak lazım diyorum, Yeşilyurtlu atılıyor dibi tutmayacak diyor Şinasi şaşkın şaşkın bana bakıyor, o nasıl oluyor diyor tavada pişen pilavın alt kısmı yanmayacak diyorum. Hımm diyor yanarsa pilav yenmez değimli diyor. Hayır diyorum onun da meraklısı var pilavı altını yakıp özel olarak yemek isteyen var diyorum, o halde sorun ne der gibi gözüme bakıyor anlatıyorum. Yanık pilav yiyen kişi eğer bekarsa sorun düğününde başlar diyorum Şinasi kafası kaşıyarak yine ben anlamadı diyor. Pilavın altı yanarsa (yani diyorum yöresel şive ile dibi tutarsa) onu yiyen bekar gencin evlenirken düğününde yağmur yağar diye bir inanış var diyorum, çok hoşuna gidiyor hermen not alıyor. Ve ağzından şu cümle çıkıyor vay bee demek yağmur yağar ha diyor. Hepimizi kahkahaya boğuyor şinasiye dönerek bu anlattıklarım bir pilavımın öyküsü diyorum. Bana hak veriyor zaten diyor Türkiye yi sevmemin nedeni diyor Türkiyedeki derin kültür ve tarihtir diyor. Pişen pilavımızı çarşıda küçük kürsülerin üzerinde turşu ve ayranla afiyetle yiyoruz, tarifini not ediyor bol bol resim çekiyor. Şinasi şanslı Malatya da bulunduğu tarihlerde CNNTÜRK'ten hayat gezince güzel ekibine konuk oluyor, lezzet durakları programı yapımcısı Mehmet YAŞİN le tanışıyor Battalgazi de Ulucamii, kervansaray ve restore edilen sokağı geziyor. Baraj gölünü fotoğraflıyor, Sarı Kurdela da geleli kebabını, Beş Konaklar Malatya Sofrası'nda kiraz yaprağında ekşili köfteyi, tiritli dolma köfteyi Güngör Lokantası'nda zırh kebabını, Nostalji Kafe de gözlemeyi ve menengiç kahvesini tadıyor, Malatya çarşılarında hakiki dibek kahveyi yassı kadayıfı, kağıt kebabını kayısı tatlısını, kayısı dönerini tadarken lezzetler ve çeşitler başını döndürüyor. Malatya'nın kendisini çok etkilediğini belirterek ayrılırken tekrar geleceğini bildiriyor.

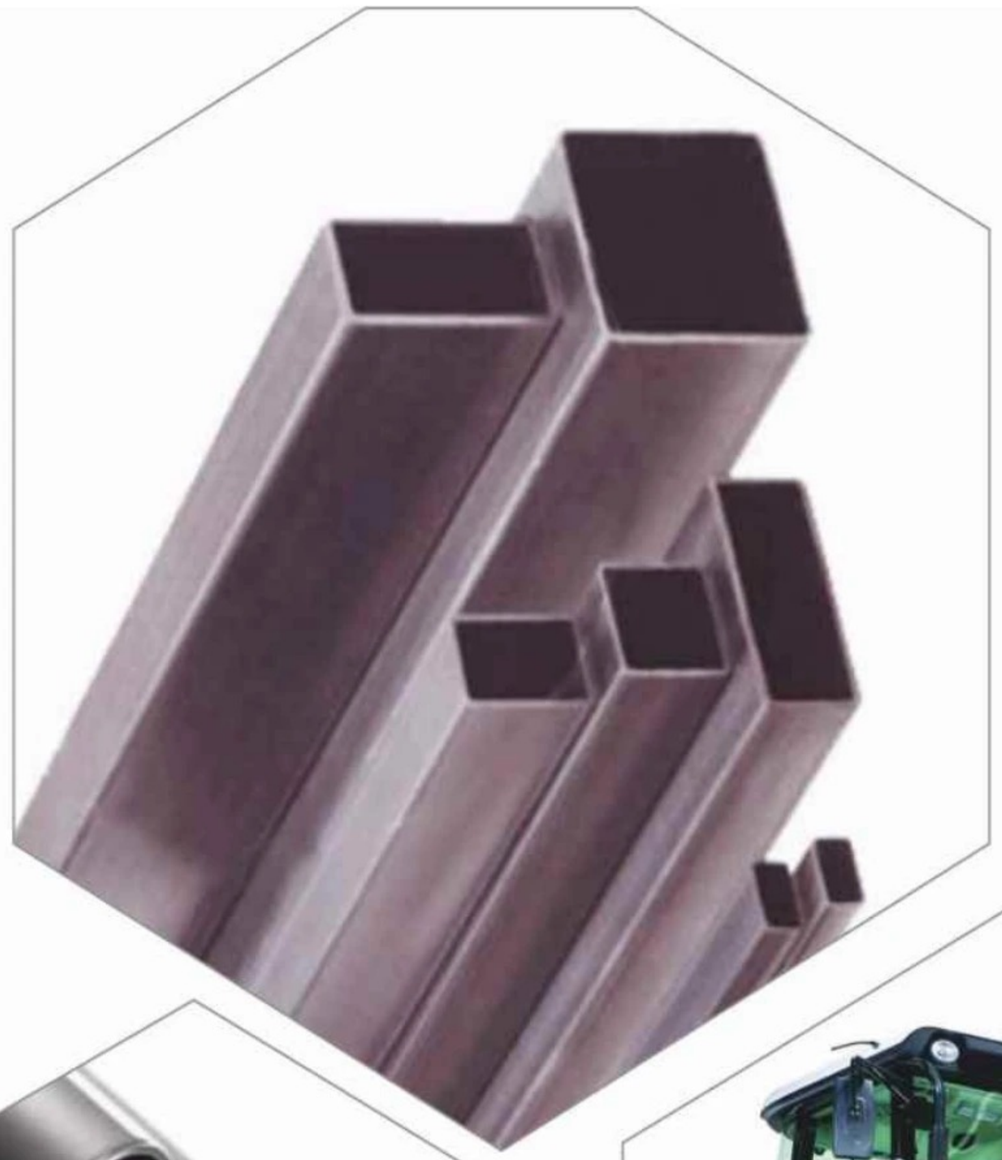
Gerçekten Malatya'nın yerli siyah mercimeği, bulguru ve iyi tereyağı ile pişirilen mercimekli bulgur pilavı Malatya'ya özgü bir lezzet olmasına rağmen sadece evlerde pişen ama bir türlü ticari mutfağa giremeyen önemli bir Malatya yemeğidir. Günümüzde Gaziantep mutfağının Firik pilavı nasıl beğeni topluyor ise ustası tarafından iyi pişirilmiş mercimekli bulur pilavı da en az Firik pilavı kadar beğeni toplayacaktır. Önemli olan bu pilavın evdeki sofradan ticari sofraya geçişinin sağlanmasıdır. Ben bu pilavın gündemde kalması bol bol tüketilmesi için bu güzel lezzetin bir kez daha hatırlanması için tarifini vererek Malatya lezzet mekanlarında yerini almasını temenni ediyorum.

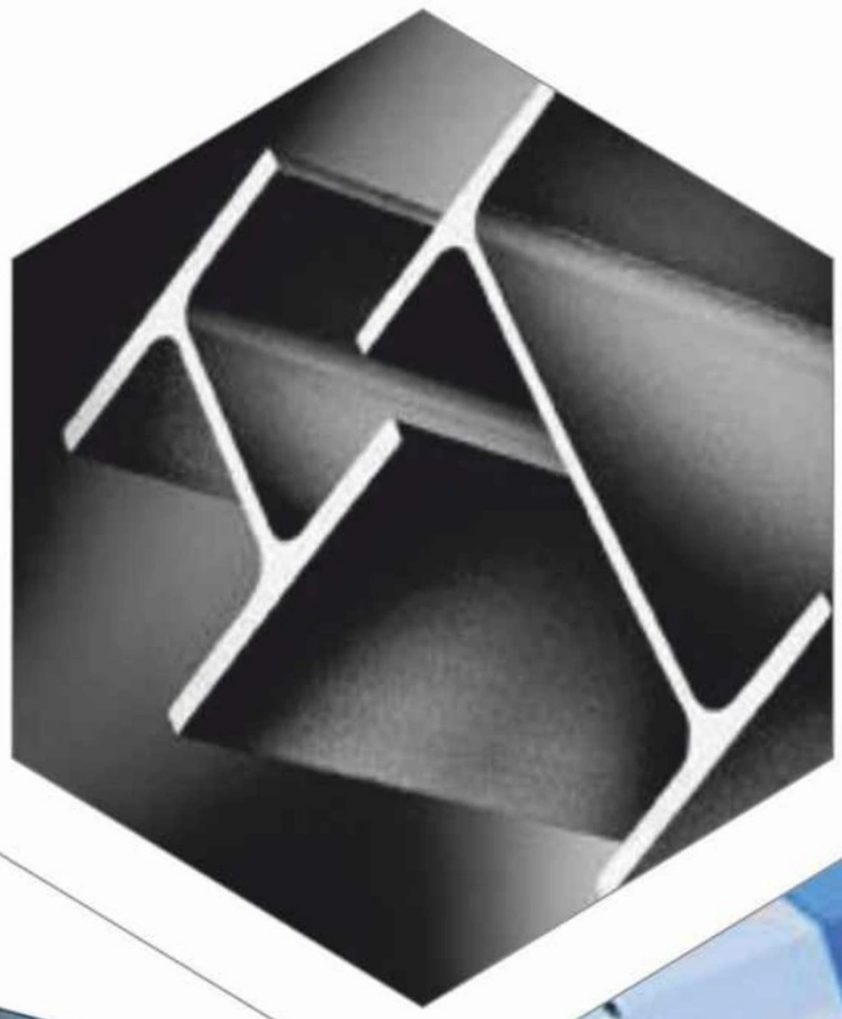
MERCİMEKLİ BULGUR PİLAVI (MERKEZ VE İLÇELER)

ÖLÇÜLER:
2 su bardağı kahverengi mercimek
2 su bardağı baş bulgur
2 baş kuru soğan
4 yemek kaşığı tereyağı
Tuz, karabiber

YAPILIŞ: Mercimek ayıklanır yıkanır bir tencerede 5-6 bardak su ile ateş üzerine konarak pişirilir. Yemeklik doğranmış soğan ilave edilir. Bir iki taşımda soğanla kaynatılır. Tuz atılıp suyunun kontrolü yapılarak içine bulgur salınır. Kısık ateşe alınır. Pilav pişirilir. Demlendirilir. Servis tabağına alınıp eritilmiş tereyağı üzerine gezdirilir.
Mercimek pilavı genelde; ayran, turşu, yeşilbiber ve yeşil veya kuru soğanla yenir.



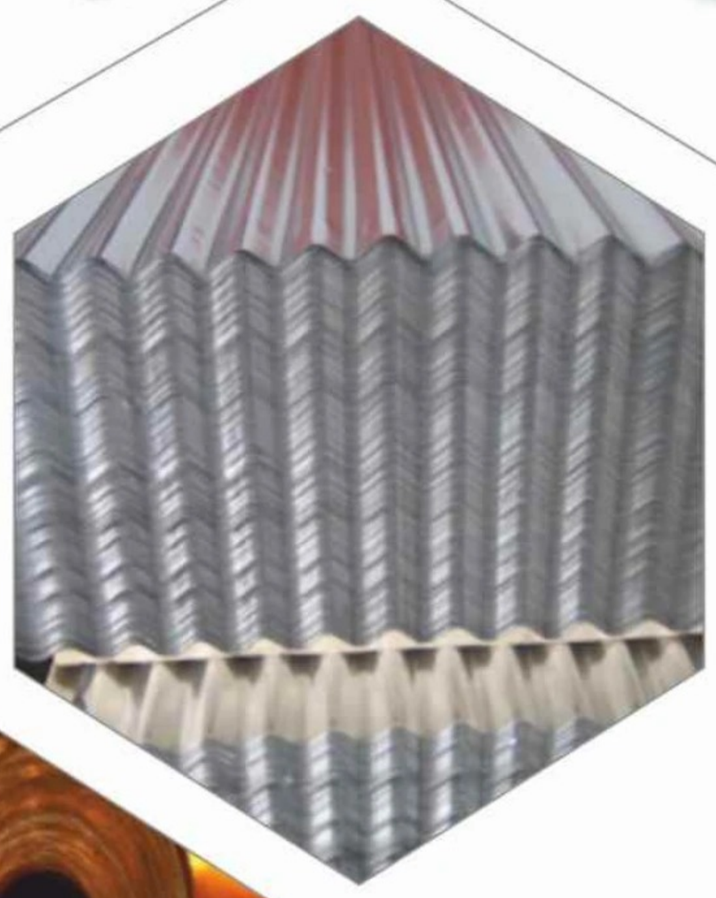














ÖZ KALİTE

www.ozkalite.com.tr

ÜRÜNLERİMİZ

- Kare Profiller
- Dikdörtgen Profiller
- Lama ve Yuvarlak Demirler
- NPU / NPI Demirler
- Doğalgaz Boruları
- Köşebentler
- Saclar
- Siyah Dişsiz Manşonlu Borular
- Krom Çeşitleri
- Hasır Çelik

İMALAT

- Roll From Trapez, Oluklu Sac
  İstenilen Renk ve Ebatlarda Yapılmaktadır
- CNC CXY Kesim Plazlama İşleri
- Giyotin ve Apkant
- Boru Bükme İşleri
- Silindir Yapım İşleri
- Rulo Sac Küçültme
- Mahya Yapımı
- Eksantrik Pres İşleri
- Torna

ERKUNT

MALATYA BÖLGE BAYİİ

ÖZ KALİTE MAK.
YEDEK PARÇA İML.
İNŞ.SAN. VE TİC. LTD.ŞTİ.

Merkez
Çavuşoğlu Mah.
Sanayi Sitesi 7.Cad.
No:10 Malatya
Tel : 0422 336 70 70
Fax: 0422 336 55 15

Erkunt Traktör
Çavuşoğlu Mah.
Sanayi Sitesi 5.Cad.
No:10 Malatya
Tel: 0422 336 45 80

Fabrika
2.Organize Sanayi Bölgesi
2.Cadde No: 29 Malatya
Tel : 0 422 322 42 49
Fax: 0 422 322 49 49

WE
LIVE IN
PUBLIC

AW 13/14

CALIK DENIM

calikdenim.com









T.Ilıcak Turkuaz KONAKLARI

Yapıda Malatya'nın Markası

212 72 72 Satış Ofisi

ILICAK Turgut Özal Mah. 2.Cad. 1. Sok. No:6-8-10 Malatya
Tel: 0422 321 27 51 (pbx) Fax: 0422 322 2590

www.ilicakyapi.com