



## ASO'DA KADIN GİRİŞİMCİLER İÇİN PANEL

**ANKARA** Sanayi Odasının (ASO) ev sahipliğinde düzenlenen "Kadın Girişimci ve Kadın Yatırımcı Paneli"nde ASO Yönetim Kurulu Üyesi Burcu Özbozkurt, kadınların girişimcilik yoluyla bilgi, beceri ve deneyimlerini yansıtarak toplumdaki konumlarını daha da güçlendirdiklerini söyledi. >> 6'DA

# TİCARET BAKANLIĞININ DENETİMLERİ SURUYOR

**Ticaret Bakanlığı ekipleri, 81 ilde Ramazan Bayramı öncesi eş zamanlı fiyat ve etiket denetimi yapıyor.**

**İSTANBUL'da** Mısır Çarşısı'nda ki denetimlere katılan İstanbul Ticaret İl Müdürü İsmail Mentese, kentte dün 18 ilçede 130 personelle bayram öncesi denetim yapıldığını söyledi. Mentese, "Hem fiyatları kontrol edeceğiz hem de etiketlere bakacağız. Fahiş fiyat denetiminde öncelikli olarak ürünlerin mevcut satış fiyatları ile alışı fiyatlarını tespit ediyoruz. Makul olmayan bir durum belirlediğimizde firmaya 'Bu ürünün alım faturalarını bize gönderin' diye talepte bulunuyoruz. Bunlar geldiğinde yine bir anormallik hissederek bakanlığımız bünyesindeki Haksız Fiyat Değerlendirme Kurulu'na gönderiyoruz" dedi. **AA**



## VERTİGONUN NEDENLERİ

**KULAK** Burun Boğaz Uzmanı Prof. Dr. Ayşe Adin Selçuk, vertigonun tanımını yaparak bu rahatsızlığa sebep olacak faktörleri, tanı sürecini ve vertigolu bireylerin kaçınması gereken durumları anlattı. >> 3'TE



Günlük İktisadi ve Siyasi Haberler Gazetesi

# Ticari Hayat

"Haberlerimiz Para Kazandırır"

Yıl: 19 • Sayı: 5567 • 06 Nisan 2024 Cumartesi • Fiyatı: 4 TL

www.ticarihayat.com

## İŞKUR:

# 330 BİN 325 AÇIK İŞ VAR



Türkiye İş Kurumunun 2024 yılı 1'inci çeyreğine ilişkin "Açık İş İstatistikleri Araştırması"nda, Türkiye genelindeki işletmelerde toplam 330 bin 325 açık iş tespit edildi.

**T**ÜRKİYE İş Kurumunun (İŞKUR) "Açık İş İstatistikleri Araştırması" raporunda açık iş kavramı; "henüz ortaya çıkmış ve doldurulmamış ya da açık olmak üzere olan, işverenin işletmesi dışından uygun bir aday bulmak amacıyla aktif adımlar atmakta olduğu ve daha fazla adım atmaya hazırlandığı, işveren tarafından hemen ya da belirli bir dönem içerisinde doldurulmak istenen ücretli iş" şeklinde tanımlandı. Açık iş oranı ise bir ekonomide potansiyel istihdam açığını ifade ediyor ve ülkenin istihdamının ne kadar artabileceğini gösteriyor.

**A**RASTIRMA kapsamında 19-29 Şubat 2024 tarihleri arasında Türkiye genelindeki örneklemde yer alan 1 ve üzeri çalışanı olan 17 bin 181 işletme ile iletişime geçildi. Söz konusu işletmelerden 14 bin 683'üne (yüzde 85,5) soru formu uygulandı. Bu bağlamda Türkiye genelinde 3 milyon 285 bin 784 işletmeyi kapsayan veri derlendi. Buna göre; 2024 yılı 1'nci çeyreğinde Türkiye genelindeki işletmelerde toplam 330 bin 325 açık iş olduğu tespit edildi. 1-9 çalışanı olan işletmelerde toplam 170 bin 440 açık iş, 10 ve daha fazla çalışanı olan işletmelerde ise 159 bin 885 açık iş olduğu görüldü. **DHA**



## ALTIN PİYASASINDA NELER OLUYOR? -2

**KUYUMCU Emrah Hınıslı**, "Müşterilerimizin güvenini kazanmak için sürekli olarak çaba göstermekteyiz" dedi. **İRFAN BAŞCUHADAR KUYUMCU** Emrah Hınıslı, "Televizyon kanallarının ulusal bir platform olması ve sunulan fiyatların güvenilir kabul edilmesi, müşterilerin bu fiyatlara kolayca inanmasına neden olur. Ancak serbest piyasadaki fiyatlarla kuyumculardaki fiyatların uyuşmadığını müşterilere detaylı bir şekilde açıklamak gerekmektedir" diye kaydetti. >> 8'DE

## "SAAT TAMİRCİLİĞİ BİTEBİLİR"

Mesleği 13 yaşında öğrenmeye başlayan saat tamircisi Necip Sezer, "Bu işte ilk başta meraklı olmak lazım" dedi.



**NECDET PAMUK SAAT** tamiri ustası olan Necip Sezer, "Bırakın çırak çalıştırmayı, insanlar artık bu işi çocuklarına bile öğretmiyor. Sanırım biz bu mesleğin son ustaları olacağız" şeklinde konuştu. >> 7'DE



## BAYRAM HAREKETLİLİĞİ

**BİR** seyahat acentesinin ticaret direktörü olan Orkun Özkan, "Bayram tatilinin 9 gün olarak açıklanmasının ardından 4 saat içinde uçak bileti aramaları bir önceki haftaya göre yüzde 67 artış gösterdi. Kararla birlikte otel satışları da bir önceki haftaya göre yüzde 70 arttı" dedi. >> 5'TE

## EGELİ İHRACATÇI HEDEF KÜÇÜLTÜ



Ege İhracatçı Birlikleri Konferans Salonu'nda, Ege Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliğinin 2023 yılı mali genel kurul toplantısı düzenlendi.

**EGE** Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Ertan, "Her ne kadar sektörümüz, 2023 yılında da en çok ihracat yapan sektörler arasında yer alsada da gerek savaşlar gerek resesyon gerekse enflasyon ve karşı ülkelerin korumacı önlemleri nedeniyle rekabetçiliğimizin zayıfladığı son 2 yıldır zor bir süreçten geçmekte olduğunu yaşayarak görüyoruz" dedi. >> 4'TE



## HEM AVUKAT HEM YOGA EĞİTMENİ

**20 YILDIR** avukatlık, 1 yıldır da yoga eğitmenliği yaptığını söyleyen Banu Balcı, "Ben iki alanı da bırakmak istemiyorum. İkisi de benim için çok değerli" diye konuştu. >> 2'DE

## BÜYÜDÜK DE NE OLDU?

Son zamanlarda sıklıkla çeşitli yollar ve kanallar aracılığı ile karşımıza çıkan bir konu var. Durum özetle; büyüdüğümüzde çocukluğumuzu aramızda bırakıp... >> 3'TE



Elif Aybike Demir

## HAYATI ERTELEMEK

Hayatı ertelemek, insanın belki de en çok yaptığı davranışlardan biridir. Hepimiz, "yarnı" daha iyi olacağını düşünerek bugünden vazgeçme eğiliminde olabiliriz. Ancak şu ki hayatın gerçek... >> 2'DE



Betül Demir

ISSN 9771306

www.ticarihayat.com

31,9549 ↑ 34,5397 ↓ 2.347,50 ↑ BIST 100 9.390 ↑

Hayatı ertelemek, insanın belki de en çok yaptığı davranışlardan biridir. Hepimiz, "yarın" daha iyi olacağını düşünerek bugünden vazgeçme eğiliminde olabiliyoruz. Ancak gerçek şu ki hayatın gerçek değeri, şu anda var olmakta yatar.

Şu an, bu cümleyi okuduğunuz an, sonsuz bir hazine olan "zamanın" bir parçasını yaşıyorsunuz. Her nefes, her kalp atışı, gerçekten değerlidir, çünkü yaşamın bir parçasıdır. Yarın ne olacağından emin olamayız ancak bugün elimizde olanı değerlendirebiliriz.

"Şimdi"de var olmanın değeri, yaşamı anlamlı kılan şeylerden biridir. İlişkilerimizi, tutkularımızı, hayallerimizi ve hedeflerimizi yaşama geçirmek için en uygun zaman, şimdidir. Beklemek, istediğimiz şeylerin gerçekleşmesini engelleyebilir ve



## HAYATI ERTELEMEK: ŞİMDİDE VAR OLMANIN DEĞERİ

Betül  
DEMİR

potansiyelimizi gerçekleştirememize neden olabilir.

Ayrıca şimdi de var olmanın gücü, anın tadını çıkartmaktır. Dışarıdaki güneşin sıcaklığını hissettin, çevrenizdeki doğanın güzelliğini görün, sevdiğinizle geçirdiğiniz zamanın tadına varın. Gelecek planları yaparken veya geçmişteki hataları düşünürken şimdiki kaçırma riski taşıyız. Ancak şu anın güzelliği-

ni ve değerini fark etmek için bilinçli bir çaba sarf ederseniz hayatın bize sunduğu nimetlerin keyfini daha fazla çıkartabilirsiniz.

Hayatı ertelemek, zamanımızı ve enerjimizi tüketen bir alışkanlık olabilir. Fakat şu anda var olmanın önemini kavradığımızda, yaşamın gerçek anlamını ve değerini anlamaya başlarız. Gelecek için planlar yapmak önemlidir ama bu planları

yaparken şu anda bulunduğumuz anı ihmal etmemeliyiz.

Şu anda var olmanın gücü, yaşamın anlamını derinleştirir, her anın değerini artırır. İçinde bulunduğumuz anda mevcut olan güzellikleri, sevinçleri ve fırsatları fark etmek için bilinçli bir çaba sarf etmek gerekir. Bu, bazen küçük şeylerde bile saklı olabilir; bir gülümseme, bir dostun kucaklaması veya doğanın sessiz güzelliği. Bu anları kaçırmamak ve takdir etmek, yaşamı daha dolu dolu yaşamamıza yardımcı olur.

Şimdide var olmanın bir başka önemli yanı da bizi daha fazla farkındalık ve huzur içinde yaşamaya yönlendirmesidir. Endişe ve kaygılarımızın çoğu genellikle geçmişte yaşananlardan veya gelecekte olacaklardan kaynaklanır. Ancak şimdiye odaklanarak mevcut anın

huzurunu ve sükûnetini deneyimleyebiliriz. Bu, zihinsel ve duygusal refahımızı artırır, yaşamın gerçek değerini keşfetmemizi sağlar.

Hayatı ertelemek yerine şimdi var olmanın gücünü kucaklamak, aynı zamanda kendimizi daha derinden bağlı hissetmemizi sağlar. İlişkilerimizi güçlendirir, sevdiğimizle daha anlamlı bağlar kurmamıza yardımcı olur ve yaşamın sunduğu her anı birlikte paylaşmaktan zevk alırız.

Özetle, hayatı ertelemek yerine şimdi de var olmanın değerini kucaklamalıyız. Bu; yaşamı daha anlamlı, daha zengin ve daha tatmin edici kılar. Bugünü yaşayarak geleceği şekillendiririz ve geçmişten dersler çıkarırız. Unutmayın, hayat aslında şu anda gerçekleşmektedir ve en değerli zaman dilimi budur.



## Depremzede kadınların ürünleri iftar sofralarına ulaşıyor

Hollanda Türk Gönüllüleri Vakfınca Hatay'ın Kırıkhan ilçesine kurulan aşevinde depremzede kadınların hazırladığı günlük 3 çeşit yemek, ihtiyaç sahibi afetzedelerin iftar sofrasına ulaştırılıyor.

**VAKIF** Başkanı Nilgün Şahin ve Türkiye Koordinatörü Zuhal Özsağınç, 6 Şubat 2023 depremlerinden etkilenen Hataylılar için afetin ilk gününden itibaren sahada yer aldı.

Ramazan'ın gelmesiyle Kırıkhan ilçesi Baldıran Mahallesi'ndeki ilkokulun bahçesine aşevi kuran vakıf yetkilileri, burada çalıştırılmak üzere depremden etkilenen 15 kadına istihdam sağladı.

Depremde evi, eşi ya da çocuklarını kaybeden kadınlar, Ramazan boyunca 3 çeşit yemek için aşevinin yolunu tutuyor.

Burada her gün yemek yapan kadınlar, hazırladıkları iftarlıkları dağıtılmak üzere ambalajlayıp hazır hâle getiriyor.

**İftarlıklar günlük 650 kişiye kadar ulaşıyor**

Nilgün Şahin, vakif olarak yaklaşık 1,5 yıldır Hatay'da ve sahada depremezdelelerin yanında olduklarını söyledi. Ramazan'da da kurdukları

aşeviyle yine Hatay'da çalışmalara devam ettiklerini belirten Şahin, "Aşevimizde konteyner kentlerde yaşayan depremde ailelerimize sıcak aş götürüyoruz. Günlük en az 250 kişiyle başladık ama çok şükür bugün günlük 650 kişilik yemek çıkartabiliyoruz" dedi.

Şahin, Ramazan'ın son günlerine doğru günlük bin kişiye ulaşmayı hedeflediklerini dile getirdi.

Çoğu daha önce çalışmamış 15 depremzede kadının da burada Ramazan boyunca istihdam edeceğini bildiren Şahin, şöyle konuştu: "Hepsi depremzede, belki bugüne kadar hiçbir iş yerinde çalışmamış, okula gitmemiş, kalem tutmamış 15 kadın, bu mutfakta omuz omuza, gönül gönüle, arkadaşları için emek veriyor, her gün birlikte burada yemek pişiriyor ve aynı acıyı yaşamış insanlara yemek ulaştırmaya çalışıyor."

Şahin, yemeklerin dağıtımında da yine depremi yaşamış 13 erkeğin görev

aldığını ve aşevlerindeki istihdam sayısının 28 olduğunu söyledi. Vakfın Türkiye Koordinatörü Zuhal Özsağınç da Hatay'ın depremlerden en fazla etkilenen il olduğunu ve afetin ilk gününden bu yana sahada yardım faaliyetlerini sürdürdüklerini anlattı.

Yardım çalışmalarının yanı sıra artık istihdam konusunda da farkındalık yaratmak istediklerini belirten Özsağınç, bunun için açtıkları aşevinin Ramazan'dan sonra da devamlılığının olması için çalışmalara başladıklarını ifade etti.

Aşevinde çalışan ve depremde eşi ve 2 çocuğunu kaybeden Esmâ Yetmez (30), depremden önce hiç çalışmadığını dile getirdi.

İlk kez çalıştığını ve işinin aşevinde olduğu için kendini iyi hissettiğini kaydeden Yetmez, "Vakif bize çok büyük destek verdi, beni ayakta tuttu, çalıştığım için çok mutluyum, zamanım da çok verimli geçiyor" dedi. AA

## HEM AVUKAT HEM YOGA EĞİTMENİ

Uzun yıllardır sürdürdüğü avukatlık mesleğinin yanı sıra yoga eğitmenliğine de başlayan Banu Balcı, hayatındaki dengeyi sağladığını vurguladığı bu iki alanda da çalışmalarına devam etmeyi hedefliyor.



**AVUKAT** Banu Balcı, 5 Nisan Avukatlar Günü dolayısıyla yaptığı açıklamada, 20 yıldır avukatlık yaptığını, bunun yanı sıra aldığı eğitim ve sertifikalar sayesinde yaklaşık 1 yıldır yoga eğitmenliğini sürdürdüğünü söyledi.

Uzun yıllar icra ve finans dosyalarına baktığını kaydeden Balcı, pandemi döneminde ofis açarak ekibiyle davalarını yürüttüklerini dile getirdi.

Balcı, uzun yıllar girdiği davalarda biriken stresinin yogayla tanıştıktan sonra azalmaya başladığını belirterek "Geriyeye dönüp baktığımda 20 yılın ağırlıklı olarak icra dairelerinde geçti. Sürekli bir stres alanında, bir yandan plazalarda diğer yandan adliyelerde mücadele ediyorsunuz. Spora yabancı biri değilim. Bir gün yolum yogayla keşişti. Bunu da

deneyimlemek istedim. 20 yıl boyunca biriken stres, çok farklı bir alanda farklı bir deneyime dönüşmeye başladı. Bu deneyimi hayatımda kalıcı bir hâle getirmek istediğim için eğitim almaya karar verdim" diye konuştu.

Yaklaşık 3 yıl önce hobi olarak başladığı yogayı artık ikinci mesleği hâline getirmek istediğini ifade eden Balcı, mentorluk eğitiminin ardından sertifikasını alarak eğitim vermeye başladığını anlattı.

Avukat Balcı, yogaya başladıktan sonra daha sabırlı ve sakin bir insan olduğunu, çevresindeki insanların da bu değişime çok şaşırıldıklarını kaydetti.

Ders verirken tecrübelerini de insanlara aktarmak istediğine dikkati çeken Balcı, şöyle devam etti: "Yaklaşık

1 yıldır yoga eğitmenliği yapıyorum. Bazı günler sabah erken ders veriyorum, ardından avukatlık ofisime geliyorum. Bazen gün içerisinde, öğle arasında insanlar yemek yerken ben ders verip tekrar ofise dönebiliyorum. Akşam da ders vermeye gidiyorum. Bu beni yormuyor. Aksine yoga dersleriyle güne başlamak, günün dersle bitirmek bana inanılmaz keyif veriyor. Ofiste sürekli icra dosyaları, ofise gelen borçlu telefonlarıyla ilgileniyorum. Sonra başka bir dünyaya geçiyorum. Ders vermeye gidiyorum. Yoga beni rahatlatıyor. Bir farkındalığım var artık; nefes, zihin, beden farkındalığı. Ben iki alanı da bırakmak istemiyorum. İki alan da benim için çok değerli. Hayatımdaki dengeyi aslında hem avukat hem yoga hocası olmak sağlıyor." AA

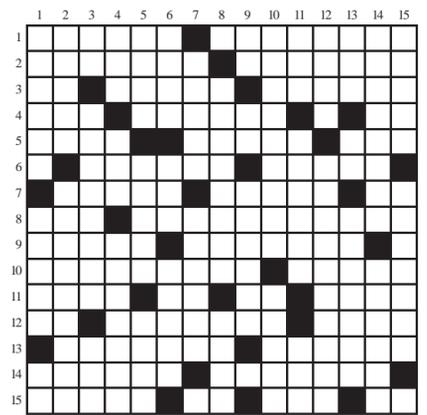
## BULMACA

**Soldan sağa**

1. Bir iş için ayrılan belli para, tahsisat...  
Konuşma, görüşme, söyleşi (eski)...  
2. Göreceli...  
Genellikle şeker hastalarının şeker yerine kullandığı, maden kömürü katranından elde edilen, beyaz...  
3. Talyum elementinin simgesi...  
Konya iline bağlı ilçelerden biri...  
İncelmiş, ince, arıtılmış, saflaştırılmış...  
4. Kötü, çirkin, tuhaf (eski)...  
Kara kuvvetlerine bağlı subay, astsubay veya er...  
İlaç, merhem (halk ağzı)...  
5. Akıllı (eski)...  
Ana olarak...  
Deha sahibi kimse, dâhi...  
6. Hz. Musa'nın dinine bağlı olan kimse, Musevi, semitik...  
Dökülen tohumlarla ertesi yıl kendiliğinden çıkan tahıl, soğan vb (halk ağzı)...  
7. Ardahan iline bağlı ilçelerden biri...  
Testere ile biçilen veya rende, matkap, törpü vb. araçlarla işlenen bir şeyden dökülen kırıntılar...  
Dek, değin, kadar, beri vb. edatlarla birlikte kullanılarak bir fiilin, bir hareketin, bir yerin, bir şeyin başladığı veya sona erdiği noktayı, zaman ve uzaklık bakımından abartmalı bir biçimde anlatan bir söz...  
8. Güzel...  
Yapağıcının yaptığı iş, yapakçılık...  
9. Etkin, canlı, hareketli, çalışkan, faal...  
Sık, yuvarak ve küçük taneli bir çeşit ekşi üzüm...  
10. Kravat olmayan, kravat takmamış olan...  
Kabuk (halk ağzı)...  
11. Hukuk...  
İnsanlarda, hayvanlarda deri ile kemik arasındaki kas ve yağıdan oluşan tabaka...  
Gam dizisinde "sol" ile "si" arasındaki ses...  
Tespah ağacıgillerden, Hindistan ve Honduras'ta yetişen büyük bir orman ağacı, akaju...  
12. İyi, güzel...  
İlyleştirilemeyen, ilacı bulunamayan...  
Türler, çeşitler (eski)...  
13. Başa dert olan, üzüntü veren, gaille çıkarılan...  
Mantarlardan, içinde zehirli olan, silindiri bir gövde ve üst tarafı şapka biçiminde olan ilkel bitkilerin genel adı...  
14. Yâr olma durumu...  
İtirli, güzel kokulu (eski)...  
15. Er bezlerinin iltihaplanıp şişmesi...  
Protaktinyum elementinin simgesi...  
Ne var, ne oluyor?...  
Samaryum elementinin simgesi...

**Yukarıdan aşağıya**

1. "Bir durumun, bir olayın duyulmamasını, yayılmamasını sağlayan önlemler almak" anlamındaki "... etmek" ve "bir durum, bir olay duyulmaması, yayılmaması" anlamındaki "... olmak" deyimlerinde geçer...  
Kesilmiş, kesik (eski)...  
"Hayat" anlamında bir söz...  
2. Ağırbaşlı, uslu, ağır davranışlı (halk ağzı)...  
Geminin yoluna karşı esen yel...  
3. Kolun bilekten parmak uçlarına kadar olan, tutmaya



ve iş yapmaya yarayan bölümü...  
Nişastayı dekstrin ve glikoz durumuna getiren, tükürükte ve pankreasın salgısında bulunan bir enzim...  
İçinden su akıtmak için toprağı kazarak yapılan açık oluk, arık...  
4. Ad...  
Mikroskopta incelenecek maddelerin üzerine konulduğu dar, uzun cam parçası...  
Acil...  
5. Gıysının belden aşağıda kalan bölümü...  
"Eyyvah, yazık, heyhat" anlamlarında kullanılan bir söz (eski)...  
Seçkin...  
6. Bir konunun, bir mülkün veya taşıt gibi herhangi bir şeyin belli bir bedel karşılığında, bir süre için sahibi tarafından başkasına verilmesi, icar...  
Muğla iline bağlı ilçelerden biri...  
Asma, kavun, karpuz vb. bitkilerin sürgünü veya dalı (halk ağzı)...  
7. Elektrik şıga birimi...  
Tütün yaprağı dizisi (halk ağzı)...  
8. Manitaçılıkla para sızdırma dolandırıcılığı...  
Yüz...  
9. Akıl...  
Kalsiyum elementinin simgesi...  
Ağzı herhangi bir biçimde olan...  
10. Kloroz...  
Aşırı gelişmiş...  
11. Ağabey (halk ağzı)...  
Bir hesap gereğince daha alınmamış olan para, mal vb. şey, matlup, verecek karşılığı...  
Tanrıtanımaz...  
12. Gizli, saklı (eski)...  
Çalma, aşırma (argo)...  
13. İran'dan geçerek Kuzey Hindistan'a yerleşen halk veya bu halktan olan kimse...  
Bir kimsenin benliği, kendi manevi varlığı, iç, nefis, derun, varoluş karşılığı...  
Lavanta çiçeğinden yapılan espirtolu esans...  
14. Sadece binmek, gezmek veya binicilik sporu için yetiştirilen at...  
Billurlaşmış silisin doğada çok yaygın bir türü...  
15. Enemek işi...  
Kırşehir iline bağlı ilçelerden biri...

ÇÖZÜMÜ 5'TE

## ANKARA İMSAKİYE

Hicri Tarih	Miladi Tarih	İmsak	Güneş	Öğle	İkinci	Akşam	Yatsı
1 Ramazan 1445	11 Mart 2024 Pazartesi	05:36	06:59	13:04	16:21	18:58	20:16
2 Ramazan 1445	12 Mart 2024 Salı	05:35	06:58	13:03	16:21	18:59	20:17
3 Ramazan 1445	13 Mart 2024 Çarşamba	05:33	06:56	13:03	16:22	19:00	20:18
4 Ramazan 1445	14 Mart 2024 Perşembe	05:31	06:55	13:03	16:23	19:01	20:19
5 Ramazan 1445	15 Mart 2024 Cuma	05:30	06:53	13:03	16:23	19:02	20:20
6 Ramazan 1445	16 Mart 2024 Cumartesi	05:28	06:51	13:02	16:24	19:03	20:21
7 Ramazan 1445	17 Mart 2024 Pazar	05:26	06:50	13:02	16:24	19:04	20:22
8 Ramazan 1445	18 Mart 2024 Pazartesi	05:25	06:48	13:02	16:25	19:05	20:23
9 Ramazan 1445	19 Mart 2024 Salı	05:23	06:47	13:01	16:25	19:06	20:24
10 Ramazan 1445	20 Mart 2024 Çarşamba	05:21	06:45	13:01	16:26	19:07	20:26
11 Ramazan 1445	21 Mart 2024 Perşembe	05:19	06:43	13:01	16:26	19:08	20:27
12 Ramazan 1445	22 Mart 2024 Cuma	05:18	06:42	13:00	16:27	19:09	20:28
13 Ramazan 1445	23 Mart 2024 Cumartesi	05:16	06:40	13:00	16:27	19:10	20:29
14 Ramazan 1445	24 Mart 2024 Pazar	05:14	06:38	13:00	16:28	19:11	20:30
15 Ramazan 1445	25 Mart 2024 Pazartesi	05:12	06:37	13:00	16:28	19:12	20:31
16 Ramazan 1445	26 Mart 2024 Salı	05:11	06:35	12:59	16:29	19:13	20:32
17 Ramazan 1445	27 Mart 2024 Çarşamba	05:09	06:34	12:59	16:29	19:14	20:34
18 Ramazan 1445	28 Mart 2024 Perşembe	05:07	06:32	12:59	16:29	19:15	20:35
19 Ramazan 1445	29 Mart 2024 Cuma	05:05	06:30	12:58	16:30	19:16	20:36
20 Ramazan 1445	30 Mart 2024 Cumartesi	05:03	06:29	12:58	16:30	19:17	20:37
21 Ramazan 1445	31 Mart 2024 Pazar	05:02	06:27	12:58	16:31	19:18	20:38
22 Ramazan 1445	01 Nisan 2024 Pazartesi	05:00	06:25	12:57	16:31	19:20	20:40
23 Ramazan 1445	02 Nisan 2024 Salı	04:58	06:24	12:57	16:31	19:21	20:41
24 Ramazan 1445	03 Nisan 2024 Çarşamba	04:56	06:22	12:57	16:32	19:22	20:42
25 Ramazan 1445	04 Nisan 2024 Perşembe	04:54	06:21	12:57	16:32	19:23	20:43
26 Ramazan 1445	05 Nisan 2024 Cuma	04:52	06:19	12:56	16:32	19:24	20:45

**Kadir Gecesi**

27 Ramazan 1445	06 Nisan 2024 Cumartesi	04:51	06:18	12:56	16:33	19:25	20:46
28 Ramazan 1445	07 Nisan 2024 Pazar	04:49	06:16	12:56	16:33	19:26	20:47
29 Ramazan 1445	08 Nisan 2024 Pazartesi	04:47	06:14	12:55	16:34	19:27	20:48
30 Ramazan 1445	09 Nisan 2024 Salı	04:45	06:13	12:55	16:34	19:28	20:50

**10 Nisan 2024 Çarşamba Ramazan Bayramının 1.Günüdür  
Bayram Namazı :06:49**



## BÜYÜDÜK DE NE OLDU?

Elif Aybike  
DEMİR

Son zamanlarda sıklıkla çeşitli yollar ve kanallar aracılığı ile karşımıza çıkan bir konu var.

Durum özetle; büyüdüğümüzde çocukluğumuzu arkaamızda bırakıp güzel anlarımızı bile unutup olmamız, artık "büyük" bir birey olduğumuzda mutluluğun maddiyatta olduğuna inanma eğilimimizin her geçen gün daha da artması gerçeğinin çocuklar tarafından hiç beklemediğimiz bir şekilde karşımıza koyulması şeklinde anlatılabilir.

Karşılaştığım bu farklı içerikler ve muhabbetler ayrıca kendimizi gerçek iletişimlerden, gerçek bağlar kurmaktan nasıl alıkoymadığımız, mahrum bıraktığımız bağlamında da değerlendirilebilir.

Denk geldiğim içeriklerden birinde çocuklar ve ebeveynleri ile gerçekleştirilen bir çalışma bulunuyor. Bu çalışmada anne-babalara "Çocuğunuza en mutlu olduğu anı sorarsak sizce bize ne anlatır" sorusu yöneltiliyor. Evladını çok

iyi tanıdığını iddia edebilecek pek çok ebeveyn gibi, bu etkinlikte yer alanlar da kendilerinden emin bir biçimde bazı yanıtlar veriyor.

Yazıya yapmış olduğum girişten de anlaşılacağı üzere verilen cevapların hepsi; "Ona tablet almıştık, çok sevinmişti", "Alışveriş merkezine götürdüğümüzde ne kadar fazla mağaza olduğunu görüp çok mutlu olmuştu", "Antalya'ya tatile gitmiştik", "İstedіği akülü arabayı almıştık", "Odasına yeni mobilyalar almamız onu mutlu etmişti" gibi maddi şeyleri barındırıyor. Sıra çocukların yanıtlarına geldiğinde ise durum bambaşka

bir hâl alıyor. Minik insanların, aynı soruya; "Babam işten geldiğinde kamında zipladığım anlar", "Köyde tavuklarla geçirdiğimiz vakit", "Birlikte saklambaç oynadığımız", "Mısır patlatıp birbirimize sarılarak film izlememiz", "Onlara omlet yaptığım zaman", "Kardeşim doğduğunda onu gördüğüm ilk an", "Mutfakta beraber yemek yapmamız" şeklinde cevaplar vermesi; küçük dünyalarında, ufaklık gibi görünen temasların aslında "en mutlu olunan an" olmayı hak edecek kadar değerli olduğunu gösteriyor. Açık Beyin ekibi tarafından hazırlanan "Yeni Köye Eski Adetler" adlı

programın bölümlerinden birinde de buna benzer bir örneği dinlemiştik. Programda, Eğitimiçi-Sosyolog Ali Koç'un anlattıklarına göre; düzenlenen bir kamp etkinliğine katılan 50 çocukla anket çalışması yapılıyor ve çocuklara "Evlde en çok neyi özlediniz" diye soruluyor. Kampçıların teknolojik cihazları özlediklerini söylemesi beklenirken "Kuzenlerimle yemek yemeye çıkmayı", "Kardeşimle vakit geçirmeyi", "Ailemle mutfakta olmayı" şeklindeki yanıtlarla karşılaşıyor.

Her ne kadar bizlere kıyasla daha teknoloji yoğun yaşanan çağın çocukları olsalar da onların da birer "insan" olduklarını, her insan gibi asıl ihtiyaçlarının "gerçek ilişkiler" olduğunu gözden geçiriyoruz.

Belki de o kadar yoğun ki onları bilinçli olarak kendimizden uzaklaştırıyoruz. Çocuklarımızı beslerken ilgilerini çekebilecek iletişim yolları bulmak yerine önelerine ekran koyuyoruz. Bütün gün bizleri özledikleri

için yakınımızda olmak istediklerinden onlara zaman ayırmak yerine çok yorgun olduğumuz için ellerine akıllı cihaz tutuşturuyoruz.

Rahat ve güvende hissederek uykuya dalabilmeleri için kitap okuyup masallar anlatıp saçlarını okşama yerine "İzleyip izleyip yorulsun da uyuyakalsın" diye yine bir ekrana maruz bırakıyoruz.

Önce kendi çocukluğumuzu unutuyoruz, sonra çocuklarımızı kendimizden uzaklaştırıyoruz. Bir arada olmanın, birbirimizle temas hâlinde bulunmanın manevi hazzını küçümseyip maddi amaçları yüceltiyoruz.

Yazıyı, Oğün Sanlısoy'un "Büyüdük Aniden" isimli şarkısından bazı sözlerle bitireyim: "Hayallerimiz vardı, uçurtmalar geçen içinden/ Koşardık bayırlarda, ağaç evler kurardık, bedavaydı çiçekler, taşlar yapardık/ Ve birden büyüdük aniden/ Büyüdük de sanki ne oldu?"

# BAYRAMI SAĞLIKLI GEÇİRMEK İÇİN ÖNERİLER



Beslenme ve Diyet Uzmanı Güler Aras, Ramazan boyunca değişen beslenme alışkanlıklarının ardından bayramda midemize aniden yüklenmenin şişkinlik, mide bulantısı ve hazımsızlık gibi sorunlara yol açabileceğine dikkat çekti.

**ACIBADEM** Üniversitesi Atakent Hastanesinden Beslenme ve Diyet Uzmanı Güler Aras, "Ayrıca kan şekeri de gelişecek olan düzensizlikler nedeniyle baş ağrısı ve dönmesi, terleme ile mide bulantısı gibi sorunlar da gelişebilir. Bayramda hatalı ve aşırı beslenmek özellikle diyabet ile hipertansiyon hastaları için yaşamsal problemler oluşturabilir. Bu nedenle bayram sevincimize gölge düşmemesi için sağlıklı beslenmemiz çok önemli. Ayrıca düzenli bir fiziksel aktiviteyi rutinimize eklememiz hem ruhumuza hem bedenimize iyi gelecektir" dedi. Beslenme ve Diyet Uzmanı Güler Aras, Ramazan Bayramı'nı sağlıklı geçirmeniz için dikkat etmeniz gereken 5 kuralı anlatarak önemli öneriler ve uyarılarda bulundu.

### Güne limonlu suyla başlayın

Bir ay boyunca susuz kalan vücut dokularımız, toksin atmak ve hücreleri canlandırmak için suya her zamankinden daha fazla ihtiyaç duyuyor. Sabah uyanınca bir büyük bardak suya damlatacağınız limon; içeriğindeki sitrik asit, diğer enzim ve asitlerle etkileşime geçerek sindirim sistemini düzenliyor. Buna ek olarak limonlu su ile güne başlamak, vücudu serbest radikallerden koruyor ve bağışıklık sistemini güçlendiriyor. Gün boyu tüketilen 2.5-3 litre su organların sağlıklı çalışabilmelerine destek veriyor. Ancak metabolizmanın düzgün çalışması açısından limonlu su çok önemli olsa da mide rahatsızlığı olanlar, hamileler veya kronik hastalığı olan kişilerin limonlu su tüketiminden kaçınmaları gerekiyor.

### "Güne kahvaltılı ile başlayın"

Bayramın ilk günü genellikle renkli kahvaltılı sofralarıyla başlıyor. Beslenme ve Diyet Uzmanı Güler Aras,

sonraki günlerde de kahvaltılı öğününün asla atlanmaması gerektiği uyarısında bulunarak "Zira kahvaltılı atlamak, sağlıksız bir başlangıç olup hızla acıkmanıza neden olacaktır. Kahvaltıda öncelikle kaliteli protein kaynağı olan yumurtaya yer vermeniz gerekir. Buna ek olarak zeytin, az yağlı peynir ve bol sebzeli/yeşillik ile sofranızı çeşitlendirebilirsiniz. Tam buğday veya çavdar ekmeleklerinin yanında bal/ reçel tüketimini bir tatlı kaşığı ile sınırlandırmaya dikkat edin. Bu besinlerle sağlıklı ve renkli bir kahvaltılı yapmış olacaksınız" dedi.

### "Tatlıyı ana öğünden 2 saat sonra tüketin"

Bayram günlerinde dikkat etmeniz gereken en önemli kurallardan biri, şeker ve tatlıları sınırlı miktarda tüketmek olmalı. Kan şekerinizin dengede kalabilmesi için masum tatlıları, yani sütü veya meyveli tatlıları tercih etmelisiniz. Kan şekerini ani yükselten ve sağlıksız olan şerbetli veya hamur tatlılarından uzak durmanız gerektiğini vurgulayan Beslenme ve Diyet Uzmanı Güler Aras, "Sütlü veya meyveli tatlıları yerine dondurmayı tercih etmek isterseniz, 2 top dondurmanın 1 porsiyon meyveye eşit olduğunu düşünerek tüketin. Unutmayın ki her zaman en sade alternatif, en masum olandır. Lezzet arttıkça buna bağlı olarak kalori ve yağ oranı da artmaktadır" diye kaydetti.

Güler Aras, tatlıları glukoz seviyesinin ani yükselmemesi için ana öğünlerden 1.5-2 saat sonra tüketmeye dikkat etmeniz gerektiğini de sözlerine ekliyor.

### "Ana yemekleriniz bol proteinli ve bol lifli olsun"

Bayramda kırmızı ve beyaz eti bol tüketmeniz, kaliteli bir öğün geçirmenizi sağlayacaktır. Ancak sağlığınıza için pişirme yöntemlerine mutlaka dikkat etmeniz gerektiğini belirten Beslenme ve Diyet Uzmanı Güler Aras, "Izgara, haşlama, buharda pişirme, fırında pişirme gibi yöntemleri tercih etmeli, kızartma gibi pişirme yöntemlerinden uzak durmalısınız. Zira bu pişirme yöntemlerini tercih ettiğinizde vücudunuza fazladan yağ almış olacaksınız. Proteinli yemekler yanında mutlaka lif açısından zengin olan sebze yemeklerine de yer vermelisiniz. Bu sayede daha sağlıklı bir sindirim ve boşaltım sistemiyle bayramı sürdürebilirsiniz" ifadelerini kullandı.

### Her ana öğünde salata ve yeşillik

Zengin vitamin ve mineral içerikleri nedeniyle sofralarımızda mutlaka yer alması gereken salatalar, vücudumuzdaki besin maddelerinin eksikliğini önlemeye yardımcı oluyor. Salataların yüksek posa içermeleri sebebiyle de faydaları saymakla bitmiyor. Sindirim sisteminin daha iyi çalışmasına destek veriyorlar. Yiyeceklerin kana geçiş hızını yavaşlatmaları için kan glikoz regülasyonunu sağlamakla birlikte daha uzun süre tok durmamıza

yardımcı oluyorlar. Ayrıca yiyeceklerin zararlı etkilerini azaltıp faydalı özelliklerinin de artmasına katkıda bulunuyorlar. Aras, "Hem sağlığınıza hem de kilonuzu korumak için her öğünde bir büyük kâse mevsim sebzeleriyle hazırlanmış salatayı yağsız veya 1 tatlı kaşığı zeytinyağı ile tüketmeyi ihmal etmeyin" önerisinde bulundu.

### Bayramda hazımsızlığa karşı nane çayı

Nane çayının faydaları saymakla bitmiyor. Örneğin bayramda sıkça yaşanan hazımsızlıkta nane çayı tüketmeniz, sindirim sisteminizi rahatlatacaktır. Güler Aras, nane çayının faydalarını şöyle özetledi: "İçerisinde bulunan mineraller, mide asitlerinin dengelenmesini sağlıyor ve mide problemlerine karşı önlem alıyor. Yemek sonrasında oluşabilen mide spazmı gibi durumlarda etki sağlıyor. Sindirimi oldukça rahatlatıyor. Hazımsızlık, şişkinlik, mide bulantılarına iyi geliyor. Her bitki çayında olduğu gibi nane çayının tüketiminde aşırıya kaçmamak gerekiyor." Beslenme ve Diyet Uzmanı Güler Aras, "Pek çok faydası olsa da nane çayının dozunu kaçırırsak yan etkileri de oluşabilir. Dolayısıyla yemek sonrasında bir fincan nane çayı, ılımlı bir tüketim olacaktır" diye kaydetti.

Nane çayı tarifi: 5 yaprak taze nane, 2 su bardağı sıcak su. Taze nane yapraklarını güzelce yıkayın ve elinizde ovalayın. Böylece kokusu ve aroması daha çok ortaya çıkacaktır. Ardından demliye nane yapraklarını koyun. Kaynamış suyu bir kenarda 3 dakika bekleterek uygun sıcaklığa (80 derece) getirin. Demliye sıcak suyu ekleyin ve kapağını kapatın. Yaprakları yaklaşık 15 dakika demlikte bekletin, süzerek servis edin. Dilerseniz nane çayını bir bardakta da demleyebilirsiniz. **HABER MERKEZİ**

## Vertigoyu tetikleyen faktörler nelerdir?

Vertigonun, baş dönmesi anlamına geldiğini belirten Prof. Dr. Ayşe Adin Selçuk, pek çok durumun vertigo atağına yol açabileceğini vurgulayarak "Uykusuzluk, stres, baş ağrısı, ileri yaş, yüksek tansiyon ve migren, kişileri bu duruma daha duyarlı hâle getirir" dedi.

**VM Medical Park Maltepe Hastanesinden Kulak Burun Boğaz Uzmanı Prof. Dr. Ayşe Adin Selçuk**, vertigo hakkında açıklamalarda bulundu.

### "Denge sistemini etkiler"

Vertigonun tanımını yapan Prof. Dr. Selçuk, "Vertigo, baş dönmesi demektir. Bir hastalık değil, bir bulgudur. Yani hiçbir hastalığın adı değildir. Başında dönme, sersemlik ya da bulanıklık olan herkes aslında vertigo hastasıdır. Vertigo, denge sistemini etkileyen herhangi bir nedenle ortaya çıkabilir. Kulaklar, beyin, beyincik, omurgalar ve hatla gözle ilgili hastalıklarda vertigo görülebilir. İç kulak gribi diye tarif edebileceğimiz denge sinirini etkileyen viral enfeksiyonlar, vertigoya en sık yol açan nedenler arasındayken çocuklarda basit bir sinüzit atağı bile baş dönmesine neden olabilir" diye ksydetti.

### "Yatağa bağımlılık bile oluşturabilir"

Vertigonun belirtilerini anlatan Prof. Dr. Selçuk, "Baş dönmesiyle birlikte mide bulantısı, kusma, dengesizlik şikâyetleri de eşlik edebildiğinden, günlük hayatı oldukça olumsuz etkileyen bir bulgudur. Şiddetli vertigo atakları, iş-güç kaybı, günlük aktivitelerde bulunamamak ve çoğu zaman yatağa bağımlılık oluştu-

racak kadar olumsuz sorunlara yol açabilmektedir" dedi.

### "Baş dönmesinin süresi, nedeni belirlemede önemlidir"

Baş dönmesinin ne kadar sürebileceğini ve atakların ne kadar sıklıkla devam edebileceğini de belirten Prof. Dr. Selçuk, "Baş dönmesinin süresi, olası nedenini ortaya koymada çok önemlidir. Halk arasında 'kristal oynaması' denen pozisyonel vertigo atakları saniyeler sürerken iç kulak gribi dediğimiz denge siniri enfeksiyonunda vertigo tüm gün sürebilir. İç kulak tansiyonu diye adlandırabileceğimiz iç kulak tansiyonu hastalığında ise vertigo atakları aralıktır; bu birkaç yılı da bulabilir, aylık ya da günlük ataklarla da görülebilir" açıklamasında bulundu. Prof. Dr. Selçuk, kafa içi hastalıklar nedeniyle görülen vertigolarda çoğu zaman eşlik eden başka bulguların da mevcut olduğunu söyleyerek şikâyetlerin bu durumlarda sürebileceğini ifade etti. **DHA**

## Ticari Hayat

Günlük İktisadi ve Siyasi Haberler Gazetesi

Kuruluş: 23 Mart 2006

Kuruç  
Mehmet GÖKTÜRK  
Yıl: 19 - Sayı: 5567 - 06 Nisan 2024 Cumartesi

Ticari Hayat Gazetecilik Matbaacılık Reklamcılık  
Yayincılık Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti. adına

Sahibi  
Emine GÖKTÜRK

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü  
Reşat HELVACI

Dizgi & Tasarım  
Ticari Hayat Gazetesi

### Yönetim Yeri

Güzeltape Mahallesi Hoşdere Caddesi  
No: 184/6 Çankaya/Ankara

### İletişim

Tel: (0312) 441 75 25

Web Adresi: www.ticarihayat.com

### Kurumsal Elektronik Posta Adresi

bilgi@ticarihayat.com

### Ulusal Elektronik Tebligat Sistemi (UETS)

25959-55159-60845

### Basım Yeri

**USLU MATBAACILIK (MUSTAFA USLU)**  
Zübeyde Hanım Mahallesi İstanbul Caddesi Elif Sk. No: 7/246- 247  
Altındağ / ANKARA Tel: 0546.457.74.00

### Dağıtım

**MATA GRUP BİLİŞİM LOJİSTİK DANIŞMANLIK LTD. ŞTİ.**  
BATI BULVARI. A.T.B İŞ MERKEZİ No: C/76 YENİMAHALLE / ANKARA

Sözleşmesiz yazarlara ücret ödenmez.

Ticari Hayat Gazetesi ve ticarihayat.com  
Basın Meslek İlkelerine uymaya söz vermiştir.

Resmî ilanlarımızı www.ticarihayat.com internet sitemizden de görebilirsiniz.

**YAYIN TÜRÜ: İKTİSADİ, SİYASİ, YEREL, SÜRELİ YAYIN**

Gazete Basım Tarihi: 05 Nisan 2024 Cuma

# EGELİ İHRACATÇI HEDEF KUÇULTTU



## DB Tarımsal Enerji ISCC'ye üye oldu

Biyoyakıt üretimindeki çevresel, sosyal ve ekonomik etkileri iyileştirme odağında yatırımlarda bulunan DB Tarımsal Enerji, "Uluslararası Sürdürülebilirlik ve Karbon Sertifikasyonu" sağlayan International Sustainability and Carbon Certification'a üye olan ilk Türk şirketi olduğunu duyurdu.



**KONU** ile ilgili değerlendirmelerde bulunan DB Tarımsal Enerji Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Yöneticisi Dr. Pınar Kılınc, her alanda kaynakların verimli kullanımı ve değer yaratma odaklı sürdürülebilir büyümeyi hedeflediklerini vurgulayarak "Ülkemizde ulaşım kaynaklı karbon emisyonlarının azaltılması, atıkların geri dönüşümü ve yerli kaynaklarla sürdürülebilir tarım uygulamalarına katkı sağlayacak bir iş modeli ile ilerliyoruz. Her adımda çevre ve kaynakların korunması misyonu ile ilerlemeye öncelikli tutuyoruz" dedi.

**"Global alanda karar süreçlerine katılım önemsiyoruz"**  
International Sustainability and Carbon Certification'a (ISCC) üyelik sürecini tamamlayan ilk Türk şirketi olmaktan duydukları memnuniyete işaret eden Kılınc, üyelik sürecinin dünyadaki gelişmelere uyumu ve global alandaki karar süreçlerine katılım açısından önemli olduğunu belirtti. Şirket olarak biyoyakıt alanında ham madde temininden üretim potansiyeline

kadar Türkiye'nin kapısında birçok fırsat olduğunu değerlendirdiklerini belirten Kılınc, "Bu kapsamda şirketimizin dünyadaki gelişmelere uyumu, sertifikasyon süreçlerinin takibi ve global alandaki karar süreçlerine katılımını önemsiyoruz. Şirketimiz, biyodizel ürün için 2020 yılı başında ilk defa ISCC sertifikasyon sürecini tamamlamış ardından farklı ham maddeler ve final ürünlerini sertifikasyonuna eklemiştir" ifadelerini kullandı.

Dünya genelinde 140 ülkede 273 üyesi ile bugüne kadar 55 binin üzerinde sertifikalandırma yapan ISCC, tüm pazarlar ve ham maddeler için sürdürülebilirlik sertifikasyonu sağlayan çok paydaşlı bir girişim olarak sivil toplum kuruluşları (STK), kamu kurumları, araştırma enstitüleri ve özel sektör katılımları ile faaliyetlerini yürütmektedir. Avrupa Birliği'nin zorunlu yasal gerekliliklerine uyumu sağlayan ISCC sertifikasyonu, küresel tedarik zinciri kapsamında bir ürünün yaşam döngüsü boyunca sürdürülebilirlik ve sera gazı emisyonlarının azaltılmasına odaklanmaktadır. **DHA**

## Tokat'tan hayvan bakım ekipmanı ihraç ediliyor



**TOKAT**'in Turhal ilçesinde faaliyette gösteren bir firma; Güney Afrika ülkeleri, Polonya, Estonya, Litvanya gibi 15 ülkeye ürün gönderiyor.

Firma sahibi Adem Ferhatoğlu, "Çiftlik ekipmanları, tırnak bakım üniteleri, soğutma sistemleri, yem karma ve yem hazırlama makineleri ürettiyoruz. Ağır ve orta ölçekli ekipmanlarımızı Türkiye'nin birçok yerine makineleri ve ekipmanlarımızı gönderiyoruz" dedi.

Ürünlerinin yurt dışında da talep gördüğüne dikkati çeken Ferhatoğlu, Güney Afrika ülkeleri, Polonya, Estonya, Litvanya gibi 15 ülkeye ürün gönderdiklerini, bundan da yılda 1 milyon 1250 bin dolar gelir sağladıklarını vurguladı.

Ferhatoğlu, yıllık yaklaşık 80 milyon lira ciroları bulunduğunu belirterek şunları kaydetti: "Fabrikamızda şu anda tek vardiye olarak üretimimiz oluyor. 15 işçi arkadaşımız çalışıyor. Meslek liseleri ile yürüttüğümüz bir projemiz var." **AA**

Son yıllarda ise hayvancılık sektöründe bakım ekipmanlarına talep olduğunu

Yüksek enflasyon kaynaklı enerji, ham madde ve işçilik maliyetlerindeki artışlara karşın döviz kurlarının enflasyon oranında artmaması sebebiyle Ege Bölgesi'nin ihracat şampiyonu Ege demir-çelik ihracatçıları, 2024 yılı ihracat hedeflerini, 2023 yılında gerçekleştirdikleri 2 milyar 515 milyon dolarlık ihracatın 315 milyon dolar artışına çekerek 2 milyar 200 milyon dolar hedef belirledi.

**EGE** Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliğinin, 2023 yılı mali genel kurul toplantısında konuşan Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkan Yardımcısı ve Ege Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Ertan, yüksek enerji maliyetleri, kur baskısı ve yüksek girdi maliyetleri sebebiyle 2024 yılı ihracat hedeflerini 2,2 milyar USD olarak belirlediklerini paylaştı.

Ertan, "Bu hedefe ulaşmak, sektörünün rekabet gücünün artırılmasına destek olmak amacıyla, dünya gündemini oldukça yer bulan ve özellikle demir-çelik ve demir dışı metaller sektörleri için çok büyük önem taşıyan Yeşil Mutabakat ve sürdürülebilirlik konularında çalışmalar yaptık ve yapmaya devam ediyoruz. Sınırdan Karbon Düzenleme Mekanizması geçiş dönemi olan 2023-2026 yılları arasında üye firmalarımızı elimizden geldiğince finansal yükümlülüklerin hayata geçeceği 2026 yılına hazırlamay kendimize görev edindik. Sektörümüzde yer alan 15 firmayla Ticaret Bakanlığı'mız tarafından desteklenen UR-GE projemizi bu yıl da yürütmeye devam ediyoruz. Projemiz ile katılımcı firmalarımıza kurumsal karbon ayak izi hesaplanması eğitimi ve danışmanlığı, enerji verimliliği eğitimi ve danışmanlığı, sürdürülebilirlik raporu hazırlama eğitimi, sürdürülebilir finansmana erişim eğitimi gibi eğitim, danışmanlık, yurt dışı fuar ziyareti organizasyonları ile destek olmaya çalışıyoruz. Almanya'da gerçekleşen Green Steel World Fuarı ve konferansına da önemli bir ziyaret gerçekleştirerek sektörel gelişmeleri takip



etme fırsatı bulduk. İtalya'da 2 yılda bir gerçekleşen Made in Steel fuarına gerçekleştirdiğimiz ziyaret ile sürdürülebilirlik konusunun demir-çelik sektörünün gelişiminde ne kadar önemli bir yer tuttuğuna şahit olduk" şeklinde konuştu.

### 2023 yılında hedefimizi 10 ayda yakalamıştık

"Gurur ve coşkuyla kutladığımız Cumhuriyet'imizin 100. yılı için 2,2 milyar dolar ihracat hedefi belirlemiştik" diye konuşan Ertan sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu hedefe Kasım ayı başında ulaştık. 2023 yılını, 2022 yılına göre yüzde 2'lik azalışla 2 milyar 515 milyon dolarlık ihracatla kapattık. 2023 yılında Türkiye genelinde yüksek enflasyon kaynaklı; enerji, ham madde ve işçilik maliyetlerindeki artış ve döviz kurlarının enflasyon rakamlarının gerisinde kalması nedeniyle çelik ve demir dışı metaller ihracatında 7 milyar dolarlık bir kayıp yaşanmışken Ege Bölge'mizin daha başarılı bir performans ortaya koyması, pozitif ayrışmasını görmek hem sevindirici hem de katma değerli ürünlerin üretimi yapan firmaların bölgedeki yer alması bakımından gurur verici. 2024 yılında da bu güçlü tarafımıza güveniyoruz."

### Enerji fiyatları ithalatı artırıyor

Ege Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliğinin, Ege İhracatçı Birlikleri Konferans Salonu'nda düzenlenen, 2023 yılı mali genel kurul toplantısında konuşan Başkan Ertan, "Ülkemiz ihracatı için demir, çelik ve demir dışı metaller sektörlerinin yüksek önemi de hepimizin malumu. Her ne kadar sektörümüz 2023 yılında da en çok ihracat yapan sektörler arasında yer alsada gerek savaşlar gerek resesyon gerekse enflasyon ve karşı ülkelerin korumacı önlemleri nedeniyle rekabetçiliğimizin zayıflamış olduğu son 2 yıldır zor bir süreçten geçmekte olduğunu yaşayarak görüyoruz. Türkiye'nin enerji ve ham madde ihtiyacının büyük bir kısmını dışarıdan karşılaması, uluslararası enerji fiyatlarındaki değişikliklere duyarlı olmasına neden olurken ülkemizdeki enerji fiyatlarının Uzak Doğu ve Avrupa'ya göre yüksek seyretmesi özellikle en büyük maliyeti enerji olan sektörümüzün rekabet gücünün zayıflamasına ayrıca ithalatın da artmasına neden olmaktadır. Diğer yandan Hindistan ve Arap ülkeleri de demir ve çelik sektöründe yeni yatırımlar yapmakta olup

bu ülkelerin ilerleyen dönemde ülkemiz açısından önemli rakipler olabilecekleri ortadadır" dedi.

### "Karbon yönetimi için temiz enerji sektörüyle AB projesi kazandık"

Ege Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliğinin önemli bir ihracat kalemi olan yenilenebilir enerji ekipmanları sektörü ile birlikte karbon yönetimi için "Kümelerarası İş Birliği Projesi" isimli bir projelerinin Avrupa Birliği'nden fonlanmaya hak kazandığını müjdeleyen Başkan Ertan, sözlerini şöyle sürdürdü: "Ayrıca Türkiye'de demir ve demir dışı metaller ile çelik sektöründeki tüm ihracatçı birlikleriyle ortak olarak bir Turquality projesi başvurusu gerçekleştirdik. Bu projemizle belirlenecek hedef pazarlarda yapacağımız pazarlama faaliyetleriyle Ege Bölgesi'nin çelik, demir ve demir dışı metaller sektöründeki ihracatını 2028 yılında 3 milyar doların üzerine çıkartmayı hedefliyoruz."

Ege Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliğinin (EDDMİB) 2023 yılı mali genel kurul toplantısında EDDMİB Yönetim Kurulu ve Denetim Kurulu üyeleri 2023 yılı faaliyetlerinden dolayı oy birliğiyle ibra edilirken 2024 yılı iş programı genel kurul üyelerince benimsendi. EDDMİB'nin 2024 yılı bütçesi de 58 milyon 500 bin TL olarak karara bağlandı.

Ege İhracatçı Birlikleri'nde 7 yıldır ihracat şampiyonu olan, 2023 yılında gerçekleştirdiği 2 milyar 515 milyon dolarlık ihracatla zirvede açık ara liderliğini sürdüren Ege Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği, 2024 yılının ilk çeyreğinde 625 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi. **HABER MERKEZİ**

## Türkiye Sigorta, depremzedelerle buluştu

**T.C. BEYPAZARI ASLİYE HUKUK MAHKEMESİNDEN ESAS NO : 2023/1917 ESAS KAMULAŞTIRMA İLANI**

Ankara ili Beypazarı ilçesi Kırşeyhler Mah 5278 parselin davacı Maliye Hazinesi tarafından, Kamulaştırılmasına karar verilmiş olup; Kamulaştırmayı yapan davacı idare, dava konusu taşınmazın kamulaştırma bedelinin tespiti ve tescilli için davacı idare tarafından Mahkememizin 2023/1917 Esas sayısında dava açılmıştır. Kamulaştırma Kanununun 10. maddesi gereğince davacı kurumca kamulaştırılmasına karar verildiği takdir komisyonunca belirlenen bedeli aşmamak kaydı ile pazarlıkla satış için anlaşma sağlanamadığından kamulaştırma bedelinin tespiti ve bedelin ilgililer adına mahkemece belirlenen Beypazarı Vakıf Bankası şubesine yatırılmasına ve bedelin yatırılması üzerine taşınmazın davacı kurum adına tesciline karar verilebileceği hususu 2942 sayılı Kamulaştırma Yasasının 10 maddesinin 4. bendi uyarınca İLAN OLUNUR. 25/01/2024

Resmi ilanlar www.ilan.gov.tr/de BASIN-(2014298)

**T.C. BEYPAZARI ASLİYE HUKUK MAHKEMESİNDEN ESAS NO : 2023/1797 ESAS KAMULAŞTIRMA İLANI**

Ankara ili Beypazarı ilçesi Kırşeyhler Mah 5212 parselin davacı Maliye Hazinesi tarafından, Kamulaştırılmasına karar verilmiş olup; Kamulaştırmayı yapan davacı idare, dava konusu taşınmazın kamulaştırma bedelinin tespiti ve tescilli için davacı idare tarafından Mahkememizin 2023/1797 Esas sayısında dava açılmıştır. Kamulaştırma Kanununun 10. maddesi gereğince davacı kurumca kamulaştırılmasına karar verildiği takdir komisyonunca belirlenen bedeli aşmamak kaydı ile pazarlıkla satış için anlaşma sağlanamadığından kamulaştırma bedelinin tespiti ve bedelin ilgililer adına mahkemece belirlenen Beypazarı Vakıf Bankası şubesine yatırılmasına ve bedelin yatırılması üzerine taşınmazın davacı kurum adına tesciline karar verilebileceği hususu 2942 sayılı Kamulaştırma Yasasının 10 maddesinin 4. bendi uyarınca İLAN OLUNUR. 26/01/2024

Resmi ilanlar www.ilan.gov.tr/de BASIN-(2014303)

**TÜRKİYE** Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, "Ramazan ayı boyunca, Kızılay iş birliğiyle kurduğumuz kardeşlik soframızda vatandaşlarımızla bir araya gelmekten, dayanışma duygusunu birlikte paylaşmaktan mutluluk duyuyoruz" dedi. Türkiye Sigorta, Kahramanmaraş merkezli depremlerden etkilenen vatandaşlarla "Kardeşlik Sofraları" iftar yemeğinde bir araya geldi.

Şirketten yapılan açıklamaya göre, Türkiye Sigorta, Hatay'ın İskenderun, Kırıkhan, Defne ilçelerinde, Gaziantep'in İslahiye ve Nurdagi ilçelerinde, Kahramanmaraş'ın Pazarcık ilçesinde, Adıyaman'ın Gölbaşı, Malatya'nın Dolamatepe konaklama merkezi olmak üzere 11 noktada iftar sofrası kurdu. 6 Şubat 2023'te Kahramanmaraş'ın Pazarcık ilçesinde 7,7 ve Elbistan'da 7,6 büyüklüğünde meydana gelen depremlerden etkilenen illerde geçen sene de iftar yemeği veren Türkiye Sigorta, bu yıl da deprem bölgesinde çalışmalarını sürdürüyor. **AA**

Ankara Şehir Rehberi	
<b>ALO ACIL</b>	
Acil Servis : 112	Alo İtfaiye : 112
Alo Polis : 112	Alo Jandarma : 112
Yol Danışma : 159	Mavi Masa : 153
Alo Cenaze : 188	Alo Tüketicici : 175
Alo Gürültü : 181	Orman Yangın : 112
Calisma Hayati : 170	Hastane Randevu : 182
<b>ALO ARIZA/BİLGİ</b>	
Dogal Gaz Ariza : 187	Cevre Bilgi : 181
Elektrik Ariza : 186	Uyusturucu Bilgi : 191
Su Anza : 185	Saglik Danisma : 184
Telefon Anza : 121	Sosyal Hizmetler : 183
<b>BELEDİYELER</b>	
Büyükşehir Belediyesi : 507 10 00	Altındağ Belediyesi : 444 39 19
Beypazarı Belediyesi : 444 7 195	Cankaya Belediyesi : 458 89 00
Cubuk Belediyesi : 837 10 73	Elmadag Belediyesi : 444 65 19
Etimesgut Belediyesi : 444 92 44	Gölbasi Belediyesi : 485 55 55
Keciolren Belediyesi : 361 10 65	Kızılcahamam Belediyesi : 736 10 30
Mamak Belediyesi : 444 0 149	Polatli Belediyesi : 622 06 06
Pursaklar Belediyesi : 444 9 709	Sincan Belediyesi : 444 47 62
Yenimahalle Belediyesi : 526 26 26	
<b>HASTANELER</b>	
Ankara Hastanesi : 595 30 00	Ankara Onkoloji Hastanesi : 336 09 09
Atatürk Gögüs Hastalıkları Hast. : 356 90 00	A.Ü. Tıp Fakültesi Hastanesi : 508 35 08
Başkent Üniversitesi Hastanesi : 203 68 68	Bayındır Tıp Merkezi : 287 90 00
Cankaya Hastanesi : 426 14 50	Dr. Sami Ulus Çocuk Hastanesi : 305 60 00
Dr. Zekai Tahir Burak Hastanesi : 306 50 00	GÜ. Tıp Fakültesi Hastanesi : 202 44 44
GATA : 304 20 00	Güven Hastanesi : 444 94 94
H.Ü. Tıp Fak. Hast. : 305 10 80	İbn-i Sina Hastanesi : 508 33 33
Keciolren Hastanesi : 381 99 99	Diskapı Yıldırım Beyazıt Hastanesi : 596 20 00
Zübeyde Hanım Doğumevi : 567 40 00	
<b>ULASIM</b>	
ASTİ Danışma : 207 10 00	Demiryolu Gar Müdürlük : 444 8 233
Havalimanı : 590 40 00	HAVAS : 398 03 12
Aeroflot : 418 48 49	Azerbeycan Havyolları : 427 26 55
Delta : 425 45 35	Ego : 507 10 00
THY : 0850 333 08 49	
<b>SİNEMALAR</b>	
Kızılırmak : 425 53 93	Büyükü Fener Kızılay : 425 01 00
Paribu Cineverse (Ankamall) : 0850 220 09 67	Paribu Cineverse (Atlantis) : 0850 220 09 67
Büyükü Fener Bahcelievler : 212 92 96	Taurus Cinemarine : 286 07 77
Optimum Avsar : 280 34 94	
<b>TİYATROLAR</b>	
75. Yılı Sahnesi Gışesi : 432 27 46	İrfan Sahinbas Sahnesi Gışesi : 397 30 24
Muhsin Ertugrul Sahnesi Gışesi : 320 21 22	Altındağ Tiyatrosu Gışesi : 316 59 02
Büyük Tiyatro Gışesi : 324 22 10	Sinasi Sahnesi Gışesi : 467 17 44
Ankara Dt Toplu Satıs Gışesi : 309 24 14	AkUn Sahnesi Gışesi : 427 19 71
Cüneyt Gökcer Sahnesi Gışesi : 240 00 91	Kızılay Metro İstasyonu Gışesi : 424 09 39
Küçük Tiyatro Gışesi : 311 11 69	
<b>MÜZELER</b>	
Kültür Varlıkları ve Müzeler Genel Müdürlüğü : 470 80 00	Anıtkabir ve Atatürk Müzesi : 231 28 05
Anadolu Medeniyetleri Müzesi : 324 31 60	Mehmet Akif Ersoy Evi Müzesi : 312 18 73
Roma Hamamı Acık Hava Müzesi : 310 72 80	Sefik Bursalı Müze Evi : 441 23 90
Resim Heykel Müzesi : 310 20 95	Ulucanlar Cezaevi Müzesi : 507 01 38
Etnografya Müzesi : 310 87 95	PTT Pul Müzesi : 509 42 09
Cumhuriyet Müzesi : 310 53 61	Cankaya Atatürk Müze Köşk : 403 54 44

# BAYRAM HAREKETLİLİĞİ

Ramazan Bayramı tatilinin 9 gün olmasının ardından uçak ve otel rezervasyonları ile kültür-sanat etkinliklerine talepte yoğunluk yaşanıyor.

**RAMAZAN** Bayramı tatilini değerlendirmek isteyenler, otel rezervasyonu ve uçak bileti arayışına girdi. Bir seyahat acentesinin ticaret direktörü olan Orkun Özkan, vatandaşları, 9 günlük bayram tatili kararının açıklanmasının ardından yaşanabilecek yoğunluğa ve yer bulamama gibi durumlara karşı hızlıca işlem yapmaları için bilgilendirdiklerini söyledi.

Özkan, "Bayram tatilinin 9 gün olarak açıklanmasının ardından 4 saat içinde uçak bileti aramaları bir önceki haftaya göre yüzde 67 artış gösterdi. İç hatlardaki uçak bileti aramaları yüzde 85 artarken dış hatlarda bu oran yüzde 20 ile sınırlı kaldı. İç hatlarda; Adana, Diyarbakır, Gaziantep, Van ve Trabzon en çok arama yapılan şehirler oldu. Dış hatlarda ise Belgrad, Atina, Bakü, Bali ve Cidde en çok aranan noktalar oldu" bilgisini verdi.

**"Otel satışları bir önceki haftaya göre yüzde 70 arttı"**

Özkan, karar açıklanmadan önce otel rezervasyonlarının genellikle büyük şehirlere yakın destinasyonlarda 3-4 günlük yapıldığını, tatil süresinin uzamasının ardından uzun süreli rezervasyonların görülmeye başlandığını ifade etti.

Tatilin 9 güne çıkmasının açıklanmasıyla otel satışlarının bir önceki haftaya göre yüzde 70 arttığını dile getiren Özkan, en çok talep gören şehirlerin başında İstanbul'un geldiğini aktardı.

Özkan, vatandaşların bayram için Antalya'daki otelleri tercih ettiğini bildirerek "İstanbul ve Antalya'nın yanı sıra çok talep gören şehirler Adana, İzmir, Diyarbakır, Trabzon ve Gaziantep. Talep gören rotalar bize memleket ziyaretlerinin ve kültür/gastronomi gezilerinin bayram dönemi için sıklıkla tercih edildiğini gösteriyor" diye konuştu.

Yıl boyunca sık sık kampanya yaptıklarını belirten Özkan, şunları kaydetti: "Bayram dönemi için de kampanyalarımız oldu. İlk olarak bayram için aracını erken kiralamak isteyenlere yönelik araç kiralama yüzde 25 net indirim kampanyası yaptık. Daha önceden devam eden bir otel kampanyamızın tarihini uzatarak kampanyanın bayram dönemini de kapsamasını sağlayarak tüketicilerimize fayda sağlamayı hedefledik. Otobüs ile seyahat etmeyi tercih edenler genelde satın alma işlemlerini son dakikaya bıraktığı için öğrencilere yönelik otobüs bileti kampanyamızı da bayramdan 20 gün önce başlattık."

**"9 günlük tatil, daha uzak destinasyonları tercih etme eğilimini artırıyor"**

Bir fiyat karşılaştırma platformunun üst yöneticisi (CEO) olan Ercan Uzman, tatil süresinin uzamasının, kişileri hızla tatil planlamaya teşvik ettiğine, planlayanların da daha geniş bir zaman dilimi ayırmasına olanak sağladığına dikkati çekerek bu durumun, müşterilerin buldukları bölgelerden daha uzak destinasyonları tercih etme eğilimini de artırdığını belirtti.

Uzman, Ramazan ayında satışların normal döneme göre daha sakin gittiğini gözlemlediklerini dile getirerek "Bayram tatilinin 9 güne uzatılmasının resmi olarak açıklanmasıyla taleplerde yükselme başladı. Bizim sunduğumuz başta uçak ve otobüs biletleri olmak üzere



otel rezervasyonları, araç kiralama ve transferde satışların arttığını gözlemliyoruz" dedi.

**"Bali, Tayland ve Karadağ en çok tercih edilen destinasyonlar arasında"**

Resmi tatil olmasının yanı sıra özel sektördeki çoğu şirketin de 8-9 Nisan tarihlerini köprü izin olarak birleştirerek bayram tatiline eklemelerinin bu artışta büyük pay sahibi olduğunu vurgulayan Uzman, şunları kaydetti: "Vatandaşlarımızın bayram tatillerinde hem aileleriyle bir arada olma isteği hem de son yıllarda tatil maliyetlerindeki artış nedeniyle yurt içinde her istikamete doğru hareketlilik artıyor diyebiliriz. Yurt dışında, özellikle vizesiz ve pasaportsuz ziyaret edilebilen ülkelerin büyük talep gördüğünü gözlemliyoruz. Özellikle Bali, Tayland ve son dönemlerde popüler olan Karadağ en çok tercih edilen destinasyonlar arasında."

**Kültür ve sanat etkinlik biletleri satışları da arttı**

Bir etkinlik bilet satışı platformunun kurumsal satış direktörü Leyla Ünal, platformda, bayram etkinliği seçeneklerinde Türkiye genelinde her yaş ve kültür grubuna hitap

eden binlerce aktivitenin yer aldığına söyledi.

Ramazan Bayramı'nın 9 günlük tatili kapsamı dolayısıyla etkinliklere olan talebin arttığını dile getiren Ünal, tatil döneminde en çok tercih edilen kültür sanat aktivitelerinde ilk 3 sırayı sinema, stand-up ve çocuk tiyatrolarının aldığını belirtti.

Ünal, 3 alanda en çok satışın ise İstanbul, Ankara, İzmir ve Bursa'da gerçekleştiğini ifade ederek sözlerini şöyle tamamladı: "Teknolojik altyapımız ve güçlü müşteri memnuniyeti deneyimimizle Türkiye'de satışa sunulan eğlence ve spor alanındaki biletlerin yüzde 50'sinin satışını biz gerçekleştiriyoruz. 9 günlük bayram tatili dönemi için daha 10 günlük zaman olmasına rağmen satışlarımız bir önceki yılın Ramazan Bayramı dönemine göre yüzde 30 artmış durumda. 25 Mart-1 Nisan arasında yaklaşık 130 bin tiyatro, 20 bin konser, 400 bin sinema bileti satışı gerçekleştirdik. Satışlarımız, bir önceki haftaya göre ise yüzde 50 artış gösterdi. Bu alandaki satışlarımız bu hafta ve bayram haftasında da devam edecektir." AA

## "Dış Ticaret Beklenti Anketi" yayınlandı

**Ticaret Bakanlığının, yılın ikinci çeyreğine ilişkin ihracat beklenti endeksi, bir önceki çeyreğe göre 18,4 puan artarak 123,3'e yükselirken ithalat beklenti endeksi 10,1 puan azalışla 104,5'e geriledi.**

**BAKANLIK, yılın ikinci çeyreğine ilişkin Dış Ticaret Beklenti Anketi'ni yayınladı. Buna göre, ihracat beklenti endeksi, bu dönemde bir önceki çeyreğe göre 18,4 puan arttı. Yılın ilk çeyreğinde 104,9 olan endeks, ikinci çeyrekte 123,3 seviyesine çıktı. Endeks geçen yılın aynı dönemine göre 18 puan artış gösterdi.**

**Söz konusu endeksi gelecek 3 aya ilişkin ihracat beklentisi, ihracat sipariş beklentisi, son 3 aya ilişkin ihracat sipariş düzeyi ve su anda kayıtlı sipariş düzeyine yönelik değerlendirmeler artış yönünde etkiledi.**

**İthalat beklenti endeksi Bu yılın ikinci çeyreğine ilişkin ithalat beklenti endeksi ise bir önceki çey-**



**reğe göre 10,1 puan azalarak 104,5 seviyesinde gerçekleşti. Endeks geçen yılın aynı dönemine göre ise 2,2 puan yükseldi.**

**İthalat beklenti endeksinin, gelecek 3 aya ilişkin ithalat beklentisi, ithalat birim fiyatı beklentisi, su anda kayıtlı ithalat sipariş düzeyi ve son 3 aydaki ithalat sipariş düzeyine yönelik değerlendirmeler azalış yönünde etkiledi.**

**"İhracatımızda önemli paya sahip olan firmaların ihracattaki artış beklentileri güçlü"**

**Ticaret Bakanı Ömer Bolat, sosyal medya hesabından Bakanlığının bu yılın ikinci çeyreğine ilişkin Dış Ticaret Beklenti Anketi'ne ilişkin paylaşım yaptı. Yılın ikinci çeyreğine**

**iliskin Dış Ticaret Beklenti Anketi'nin sonuçlandırıldığını belirten Bolat, ihracat beklenti endeksinin 18,4 puan arttığını, ithalat beklenti endeksinin de 10,1 puan azaldığını bildirdi.**

**Anket sonuçlarının önemine işaret eden Bolat, su değerlendirmede bulundu: "Bu da demek oluyor ki ihracatımızda önemli paya sahip olan firmaların ihracattaki artış beklentileri güçlü. Ticaret Bakanlığı olarak yüksek katma değerli ve rekabetçi ihracat perspektifinde pazar ve ürün çeşitlendirmesine dönük politika ve stratejilerimizle dış ticaretimizin daha da gelişmesi için ihracatçılarımızın yanında olmaya, onları desteklemeye devam edeceğiz." AA**



## Tarlar ekime hazırlanıyor

**TÜRKİYE'nin en önemli çeltik üretim merkezlerinden Edirne'de, çiftçilerin ekim öncesi hazırlıkları başladı.**

Ekim öncesi çeltik tavaşı adı verilen ve havuzu andıran alanları hazırlamak için mesaiye başlayan çiftçi, sürüm işlemini gerçekleştiriyor. Ardından çeşitli tarım aletleriyle toprağı tava getiren çiftçi, tohum yatağını hazırlıyor. Toprağı tesviye eden üretti, tırmık ve merdane tarım aletlerini kullanarak ekim öncesi hazırlıklarını tamamlıyor. Mayıs ayında ekimi yapılacak çeltikler, Eylül ayında hasat ediliyor.

Edirne Ziraat Odası Başkanı Hüseyin Arabacı, çiftçilerin zorlu çeltik mesaisinin başladığını söyledi.

En kaliteli ürünü yetiştirmek için ilk hazırlığa önem verdiklerini belirten Arabacı, "Nisan ayıyla çeltik sahalarna inen üreticilerimiz işe ilk olarak sürümle başladı. Çeltik ekimi, Mayıs ayında oluyor. O dönemde ekebilme için yerlerin hazırlanması gerekiyor. Sürüm yapan üreticimiz var, ufak olan tarlaları büyüten üreticilerimiz var. Her yıl olduğu gibi bu yıl da umutluyuz ve beklentilerimiz yüksek" dedi.

Arabacı, kış aylarında yeterli yağış olmaması nedeniyle Tunca ve Meriç nehirlerinde su seviyesinin düşük kaldığını anımsattı. Nehir debilerinin düşük olmasının üreticileri endişelendirdiğini ifade eden Arabacı, "İnşallah yaz döneminde nehirlerle ilgili sıkıntılar yaşamayız, çeltik üreticisinin yaptığı masrafı ve emeği karşılayacağı bir yıl olur" diye konuştu. AA

Nöbetçi Eczaneler		
MİLA	Emek Mah.Kazakistan Cad.No:62/A Cankaya	3822020
CALIK	Vatan Cad. No:79/A Demetevler / Yenimahalle	3322323
MEHMET ÖZER	Yeniçağ Mah.Ragıp Tüzün Cad.No:136/A Yenimahalle	2237458
TARIK	Aksemsettin Mah. Doğukent Cad. No:79/B Mamak	3905666
GÖKSEN	Çağlayan Mah.Tıp Fakültesi Cd.No:242/A Mamak	3680063
SİNEM	Gülveren Mah. Abdülhakhamit Cad. No:10/C Mamak	5010434195
CİHAN	Göktürk Mah. Bağlar Cad. No:113/19C Cankaya	4468114
REYHAN ATASOY	Eti Mah. Gazi Mustafa Kemal Bulvarı No:118/A Maltepe	2299391
BEYAZ	Ulucanlar Cad. No:84 Cebeci /Altındağ/	3635150
HACETTEPE YEŞİL	Anafartalar Mah. Adnan Saygun Cad. No:25/D Altındağ	3107498
İREM	Ayvalı Mh. Ayvalı Cad. No:134/B Etlik / Keciören	3239771
BİRSEN	Asağı Eğlence Mah. Altınoluk Sok. No:4/B /Keciören	3226717
YURTSEVEN	Aydınlikevler Mah. Uzayan Sok. No:70/A Altındağ	3474647
HÜSEYİNGAZI	Ekin Mah. 1604. Cad. No:9/B Mamak	3750710
ORCAN	Sedefçiler Sok.No:16/C Keciören	3821250

BULMACANIN ÇÖZÜMÜ														
1	Ö	D	E	N	E	K	M	U	S	A	H	A	B	E
2	R	Ö	L	A	T	İ	F	S	A	K	A	R	İ	N
3	T	L	M	E	R	A	M	R	A	F	İ	N	E	
4	B	E	D	K	A	R	A	C	I	İ	E	M		
5	A	K	İ	L	A	N	A	C	A	Ö	K	E		
6	S	Y	A	H	U	D	İ	A	L	A	Z	A		
7	D	A	M	A	L	T	A	L	A	Ş	T	A		
8	M	İ	S	Y	A	P	A	Ğ	I	C	I	L	L	I
9	A	K	T	İ	F	A	C	I	K	A	R	A	P	
10	K	R	A	V	A	T	S	I	Z	K	A	V	K	I
11	T	Ü	Z	E	E	T	L	A	M	A	U	N		
12	U	Z	D	E	V	A	S	I	Z	E	N	V	A	
13	G	A	İ	L	E	L	İ	M	A	N	T	A	R	
14	Y	Ä	R	L	I	K	M	U	A	T	T	A	R	
15	O	R	K	İ	T	P	A	N	E	O	S	M		

# MİLLİ BADMİNTONCULAR BAŞKENTTE HAZIRLANDI



Milli Badmintoncu Neslihan Arın, "Son iki şampiyonada 3'üncü oldum. Bunu devam ettirmek istiyorum. Finale çıkmak ve madalyanın rengini de değiştirmeyi amaçlıyorum" dedi.

**Sampiyona öncesi Ankara'da kampa giren Badminton Milli Takımı Başantrenörü Barış Boyar, "Hazırlıklar gerçekten güzel geçti. Hedefimiz, en iyi şekilde ülkemizi temsil etmek ve madalyayla dönebilmek" dedi.**



**ALMANYA'nın 8-14 Nisan tarihlerinde ev sahipliği yapacağı Avrupa Badminton Şampiyonası'nda Türkiye'yi temsil edecek sporcular, ilklere imza atmaya istiyor.**

Saarbrücken kentinde gerçekleştirilecek 30. Avrupa Badminton Şampiyonası'nda Türkiye'den 4 isim mücadele edecek. Neslihan Arın ve Özge Bayrak Bağcı, tek kadınlar; Bengisu Erçetin ile Nazlıcan İnci ise çift kadınlar kategorisinde korta çıkacak.

Avrupa şampiyonasında bronz madalyası bulunan Neslihan ve Özge, ilk kez final oynamaya, Bengisu ile Nazlıcan ise çiftlerde madalya kazanan ilk Türk badmintoncular olmaya çalışacak.

Şampiyona öncesi Ankara'da kampa giren milli takımda Başantrenör Barış Boyar ile ay-yıldızlı sporculardan Neslihan, Bengisu ve Nazlıcan, açıklamalarda bulundu.

Badminton Milli Takımı Başantrenörü Barış Boyar, Şubat ayında madalya beklentisiyle gittikleri Avrupa Takımlar Şampiyonası'nda kritik Fransa eşleşmesini 3-2 kaybetmeleri sonucu gruptan çıkamadıklarını aktararak "Takımlar şampiyonasının ardından hemen ferdi şampiyonanın hazırlıklarına başladık. Çocuklarımızı son yaptığımız kampa 27 Mart'ta davet ettik. Özellikle genç sporcularımızı buraya davet ederek bir sinerji yakalamaya çalıştık. Hazırlıklar gerçekten güzel geçti. Hedefimiz, en iyi şekilde ülkemizi temsil etmek ve madalyayla dönebilmek" dedi.

Boyar, şampiyonaya katılacak 4 sporcunun ana tablodaki yollarına ilişkin şunları söyledi: "Neslihan turnuvarın 7 numaralı seribaşı. İlk turu bay geçecek. Büyük beklentimiz var. Şu anki görüntü çeyrek finalde Danimarkalı sporcuyla

(2 numaralı seribaşı Mia Blichfeldt) bir madalya müsabakasına çıkacak gibi. Özge ilk turda İngiliz rakibiyle (Lisa Curtin) oynayacak. Çift kızlarımız da genç sporcularımız. İlk defa Büyüklere Avrupa Şampiyonası'nda mücadele edecekler. Gelecek yıllarda olimpiyat hedefi olan sporcularımız bunlar. Çocuklar formdalar, iyi de hazırlandılar. Onların da Danimarka'dan rakipleri (1 numaralı seribaşı Maiken Fruergaard-Sara Thygesen çifti) olacak. Avrupa Takımlar Şampiyonası'nda daha önce onlarla müsabaka yaptılar ve başa baş mücadele ettiler. Yenebilecek güçler, motivasyonları da iyi. Başaracaklarına inanıyoruz."

**Neslihan artık final istiyor** Madalya hedefiyle katıldıkları Avrupa Takımlar Şampiyonası'nın muhasebesini yapan Neslihan Arın, "Yarı finale çıkma maçında Fransa'ya karşı kaybettik. 3-2 bitti ve her şey değişebilirdi gerçekten. Bazen günümüzde olmayabiliyoruz. Oynadığım kızı bir hafta önce yenmiştim. Takım maçındaysa yenildim. Keşke yenebilseydik, şu an bir madalyamız olacaktı. Ancak altyapı ve gelecek sağlam geliyor diyebilirim" ifadelerini kullandı.

Son iki Avrupa şampiyonasında bronz madalya kazanan Neslihan, Avrupa Ferdi Şampiyonası'nın hazırlıklarının büyük kısmını Bursa'da gerçekleştirdiği bilgisini vererek "Avrupa şampiyonası benim için önemli. Son iki şampiyonada 3'üncü oldum. Bunu devam ettirmek istiyorum. Finale çıkmak ve madalyanın rengini de değiştirmek istiyorum. Zorlu bir süreç geçti, tempolu. Tam olimpiyat öncesi bir süre maçlara git-gel oldu. Umarım

turnuvayı güzel atlatırız. En kötü yine yerimde kalmak istiyorum ama madalyanın rengi değişirse çok mutlu olurum" diye konuştu. Neslihan Arın, önceki Avrupa şampiyonasına göre farklı bir yaklaşımı olup olmayacağı sorusuna da "Önceden daha rahattım açıkçası. Madalya kazanmamışken o hırsla gidiyordum. Şimdi bunu korumak ve rengini değiştirmek istiyorum. Bunun bir stresi ister istemez oluyor. Kendime 'Neslihan önce yarı finale çık. Ondan sonra da final odaklı oyna' diyorum. Umarım orada daha farklı odaklanırsın, stresten uzak bir maç oynarım ve madalyayı kazanırım" yanıtını verdi.

**Bengisu ile Nazlıcan ilk kez Avrupa şampiyonasına çıkacak** Çiftlerde başarılı bir form grafiği yakalayan genç oyuncular Bengisu Erçetin ile Nazlıcan İnci, kariyerlerinde ilk kez Avrupa Büyüklere Ferdi Badminton Şampiyonası'na katılacak.

Bengisu Erçetin, kamp öncesi hazırlıklarını Erzincan'da sürdürdüklerini, 10 güne yakın süredir de Ankara'da çalıştıklarını aktardı. Nazlıcan İnci ise "Arkadaşlarımız sağ olsunlar partner sporcu olarak bize katıldılar. Çift antrenmanla devam ettik hep. Yoğun ve yorucu bir antrenman programı geçirdik" diye konuştu.

Büyüklere ilk Avrupa ferdi şampiyonasına katıldıkları için heyecanlı olduklarını ifade eden Erçetin, "Bizim için bir tık daha heyecan verici ve zor olacak. Bunun için çok çalıştımıza inanıyorum. İnşallah madalya sahibi oluruz. Tur tur ilerlemek istiyoruz. Madalyanın rengi fark etmiyor şu an" yorumunda bulundu.

Şampiyonanın 2028 Los Angeles Olimpiyatları yolundaki ilk hedeflerinden biri olduğunu dile getiren İnci de şunları kaydetti: "Büyüklere ilk defa katılacağız. Bunun için heyecanlıyız. Elimizden gelenin en iyisini yapmaya çalışacağız. Umarım madalyayla dönebiliriz. Tur tur geçmeyi planlıyoruz. 8'inci seribaşımız."

Çeyrek finale çıkarsak iki ay önce Polonya'da kafa kafaya oynadığımız rakiplerle karşılaşacağız. Madalyanın rengi önemli değil. İlk önce madalya kazanmak istiyoruz. Çünkü çift kadınlarda Avrupa madalyası, ülke tarihinde bir ilk olacak." AA



## ASO'da kadın girişimciler için panel gerçekleştirildi

Ankara Sanayi Odası, Ankara Kalkınma Ajansı, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Ankara Kadın Girişimciler Kurulu ve Girişimci İş Kadınları Derneği iş birliğiyle "Kadın Girişimci ve Kadın Yatırımcı Paneli" düzenlendi.



Burcu Özbozkurt

**ANKARA** Sanayi Odasının (ASO) ev sahipliğinde düzenlenen panele ASO Yönetim Kurulu Üyesi Burcu Özbozkurt, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Kalkınma Ajansları Genel Müdürü Ahmet Şimşek, Ankara Kalkınma Ajansı Genel Sekreteri Emine Doğrukök, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Hande Öztürk, Girişimci İş Kadınları Derneği (ANGİKAD) Başkanı Gözde Diker ve çok sayıda kadın girişimci katıldı.

Panelin açılışında konuşan ASO Yönetim Kurulu Üyesi Burcu Özbozkurt, kadınların girişimcilik yoluyla bilgi, beceri ve deneyimlerini yansıtarak toplumdaki konumlarını daha da güçlendirdiklerini söyledi.

Kadınların girişimcilik dünyasına adım atmadan önlere kesildiğine işaret eden Özbozkurt, "O yüzden her cinsten ve her kesimden insanların bu soruna artık bambaşka yaklaşımlar geliştirmesi ve bu yaklaşımları da kararlılıkla, ekonomik ve sosyal yaşamımıza uygulaması gerekiyor" dedi.

Kadın girişimci sayısında yaşanan artış umut verici olsa da finansman zorlukları ve toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin hala daha aşılamadığını dile getiren Özbozkurt, "Kadın girişimci oranı Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre 2002 yılında yüzde 13,1 iken 2023 yılı 3. çeyreğinde yüzde 16,6'ya yükselmiştir. Oysa kadınların sahip oldukları bilgi, beceri ve deneyimlerini yansıtabilecekleri en etkili alanlardan biri de girişimciliktir. Nüfusumuzun yaklaşık yarısını oluşturan kadınlarımızın bu oranda girişimci ve yatırımcı olması kabul edilemez" diye kaydetti.

Kadınların, girişimcilerin iş hayatında daha fazla yer almasının ülke ekonomisine çok ciddi katkılar sağlayacağını ifade eden Özbozkurt, "Öncelikle yeni istihdam olanakları yaratılacak ve ekonomi bunun sonucunda güçlenecektir. Ayrıca toplum içinde kadının sahip olduğu rol ve statü güçlenerek sağlamlaşacak ve kadının doğası gereği yarattığı perspektifler, toplumu zenginleştirilecektir" şeklinde konuştu.

Kadın girişimcilerin iş hayatına girmelerinde birçok sorun ile karşı karşıya kaldıklarını belirten Özbozkurt, "Kadınlar; güvensizlik, kadın-erkek rol çatışması, hem iş hem de evle ilgilenme



Hande Öztürk



Gözde Diker

zorunluluğu, toplumsal cinsiyet ayrımcılığı, sermaye temini sorunu ve eğitim düzeylerinin yetersiz olması gibi sorunlarla karşılaşmaktadır. Karar alıcıların ve toplumsal tüm kurum ve kuruluşların bu güvensizliği ve rol yansıtılmaması azaltmada çok önemli rollerine olduğuna inanıyorum. Kadınların oluşturulan kadınlarımızın bu oranda girişimci ve yatırımcı olması kabul edilemez" diye kaydetti.

Ankara Sanayi Odası olarak kadınların tüm sektörlerde ve ekonomik yaşamın içinde olabilmeleri için bir takım projeler uyguladıklarını belirten Özbozkurt, sözlerine şöyle devam etti: "2023 yılı Mart ayında Birleşmiş Milletler Kadının Güçlenmesi Prensipleri imzacısı olduk. Çalışma hayatında her pozisyonda kadın varlığının artmasının, girişimci olmak isteyen kadınlarımıza cesaret vereceği ve onları teşvik edeceği unutulmamalıdır. Koordinatör odası olduğumuz TOBB Ankara Kadın Girişimciler Kurulu'nun başarılı

çalışmalarını da takdirle takip ediyor, Ankara Sanayi Odası yönetimi olarak her türlü desteği sağlamaya gayret ediyoruz. Biliyoruz ki ülkemiz; kadın-erkek omuz omuza verip ileri teknoloji ile yatırım, üretim ve ihracat yaptığında ancak birinci lig ülkelerinin seviyesine çıkabilir. Ancak o zaman toplumsal barışı ve refahı kucaklayabiliriz. Ancak o zaman gelecek kuşaklara daha gelişmiş ve adil bir ülke bırakabiliriz."

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Kalkınma Ajansları Genel Müdürü Ahmet Şimşek ise Türk toplumunun kadının yerini her zaman güçlü bir şekilde savduğunu dile getirdi.

Kadın girişimci sayısının her geçen yıl arttığına işaret eden Şimşek, "Bugün unicorn olarak tanımladığımız start-up ekosisteminden yedisinin dördü kadın girişimci tarafından kuruldu. Kadınlarımız start-up ekosisteminde kalite ile daha değerli şirketlerle varlık göstermeye başladı" diye kaydetti.

TOBB Ankara Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Hande Öztürk ise kadın girişimci potansiyelinin geliştirilmesi ve daha donanımlı hâle getirilmesinin şart olduğunu belirtti.

Kadınların iş hayatına girmelerinde gerçekten istekli olmalarını ve kadın girişimciler olarak isteklerine ifade eden Öztürk, sözlerine şöyle devam etti: "Kadınların finans ve teşviklere erişim başta olmak üzere muhatap oldukları önemli sorunlara kadın dostu çözümler üretilsin. Genç kızlarımız iyi bir eğitim alsın ve girişimci olmaya özensin. Tedarik zincirindeki kadın üreticilerin değer zincirine geçişinin kamu eliyle desteklenmesi, şirketlerimizde imzacı değil, icracı kadınlar tüm yönetim organlarında kadın kotası getirilmesini istiyoruz."

ANGİKAD Başkanı Gözde Diker de mahalli idareler genel seçimleri sonrasında göreve gelen kadın belediye başkanı sayısının artmasının mutluluk verici olduğunu söyledi.

Artık girişimcilikte ve yatırımda kadınların rolünün giderek daha belirgin hâle geldiğini belirten Diker, "Bu panel, kadın girişimciliğini ve yatırımcılığını nasıl daha da ileriye taşıyabileceğimizde dair ilham verici ve yapıcı bir toplantı olmasının yanı sıra deneyimlerimizi paylaşmak için de oldukça önemli" dedi.

Açılış konuşmalarından sonra moderatörlüğünü Ankara Kalkınma Ajansı Genel Sekreteri Emine Doğrukök'ün yaptığı panelde; ASO'ya kayıtlı ilk kadın sanayici ve Nurus Yönetim Kurulu Üyesi Birten Gökyay, Arya Woman Kurucu Ortağı Özlem Tümer Eke, Ostim Teknopark Genel Müdürü Dr. Derya Çağlar ve Retinow Firması CEO Tuğba Haklı tarafından iş kadınları ve potansiyel yararlanıcıları bilgilendirmek ve farkındalık yaratmak amacıyla sunum gerçekleştirildi.

**ANKARA SANAYİ ODASI**



# “SAAT TAMİRCİLİĞİ BİTEBİLİR”



“Bir daha dünyaya gelsem yine bu işi yapardım” diyecek kadar mesleğine âşık ve sektörün son temsilcilerinden olan Necip Sezer, “Sanırım 15-20 sene sonra saat tamirciliği adı altında bir sektör kalmayabilir” dedi.

## NECDET PAMUK

**KIZILAY'daki Yüksel Kuyumcular Çarşısı'nda 1,5 metrekairelik dükkânda yıllardır saat tamirciliği yapan Necip Sezer, Ankara'da doğmuş, büyümüş bir saat tamiri ustası ve 13 yaşından bu yana mesleğini severek icra ediyor. Sezer, bu mesleği dayısından öğrenmiş yani alaylı. Sezer, yine de usta olmasına rağmen hâlâ öğrenmeye devam ettiğini söylüyor. Mesleğinin son temsilcilerinden olduğunun farkında olması ise onun en büyük sıkıntısı. Saat tamirciliğinden geçim sağlama olayının bittiğini ifade eden Necip Usta, “Sanırım 15-20 sene sonra saat tamirciliği adı altında bir sektör kalmayabilir” diyerek mesleğinin tarihe karışabileceğini söyledi.**

## Mesleğe nasıl başladınız?

Ben 13 yaşındaydım. Ustam olan dayım, bu bulunduğumuz mekânda saatçiydi. Ben de okuldan sonra onun yanına gelerek başladım. Dayımın yanına geldiğimde hep onu izlerdim. Zaten saatlere karşı ilk merakım da öyle başlamıştı. Onun böyle gözlüğü takıp da o saatleri söküp incelemesi çok hoşuma gidiyordu. Okuldan sonra hep oradaydım. Daha sonra dayımın teşvikiyle bu işe başladım. Üniversite döneminden sonra muhasebe işleriyle uğraştım ama aklımda hep bu iş vardı. Askere gidip döndükten sonra bu işle mutlu olacağıma karar verdim

ve sonrasında tamamen bu mesleğe döndüm.

## Mesleği kaç seneden beri aktif olarak yapıyorsunuz?

Dediğim gibi 13 yaşında ufak ufak bu işe başlamıştım. Dayım da çok iyi bir saat ustasıydı, 13 yaşından 17 yaşına kadar her şeyi bana öğretti. Sonra üniversiteye gittim. 4 sene sonra döndüm, bir 3-4 sene muhasebe müdürlüğü yaptım, sonra 2008 yılında tekrar buraya döndüm. Benden önce dayımı da katarsak çalıştığımız dükkân, yaklaşık 40 seneyi aşkın süredir müşterilerine hizmet vermekte.

## Bu meslekte sizi çeken ne oldu?

Ben zaten tamir işlerine çok meraklıydım. Şimdi bile bazen canım sıkılır, Ulus'a gider gezerim. Mesela eskiden hepimizin evinde kurmalı saatler veya horozlu saatler vardı. Ramazan'da çok kullanılırdı. Onları tamir etmek çok hoşuma giderdi. Hep onlarla uğraşarak bu mesleği sevdim. Şimdi bile hâlâ bir şeyler tasarlamayı çok seviyorum.

## Alaylı yetistiniz değil mi?

Alaylı yetiştirdim. Ancak bu işin bütün ince-liklerini öğrenmeme rağmen ustamla hâlen görüşürüz. Şimdi artık teknoloji değişti, Bu bahsettiğimiz saatler artık yok. Şimdi daha pratik şeyler var ama gerektiğinde hâlâ ustamı arar sorarım.

## Alaylı yetismek mi daha iyiydi?

Vallahi bence alaylı yetismek daha iyiydi. Hani ben muhasebeyi okuyarak öğrendim. Bu tamir olayları, müşteri ile diyalog, tüm bunlar, görerek deneyerek öğreneceğin şeyler. Bir daha dünyaya gelsem yine bu işi yapardım. Şimdi mesela ben çocuklarımla bile saat tamirciliği yapıyorum.

Geçenlerde kızım kendi odasına saat yapmak istedi. “Hadî dışını sen tasarla, makinesini birlikte yapalım” dedim. Ev şeklinde bir saat yaptı. Bir kalıp oluşturdu, biz de ona bir tane makine uydurduk, içine yerleş-

tirdik. O da evine astı, şimdi diyor ki “Bunu biz yaptık.”

## Herkes saat tamirciliğini yapamaz, mesleğinizin incelikleri nelerdir?

Saat tamirciliği mesleğinin inceliğinde en başta, bu işe meraklı olmak lazım. Yani elinin yatkın olması gerek. Bazen bakıyoruz, 10 yıl geçse de o yetkinliğe ulaşamazsın. Bu işte kesinlikle elinin yatkın olması önemli. Genetik yatkınlık olacak. Ben öyle düşünüyorum. Bu meslek “Deniyorum, deniyorum. Yaptım” gibi bir şey değil.

## Mesleğiniz yaşıyor mu? Yoksa yasatmaya mı çalışıyorsunuz?

Mesleğimizi aslında biz yaşatmaya çalışıyoruz. Hani eskiden mahallelerimizde ayakkabı tamircileri vardı ya... Artık saatçilik de onlar gibi oldu. Yani sadece şu an tamir olayları var. Mesela hepimizin babasının cebinde otomatik kurmalı saatler vardı. Çünkü saat özel bir şeydi ama şimdi Çin işi saatler çıktı. Bir de bu akıllı telefonlar. Tüm bunlar artık sektörü bitirdi, bitirme noktasına getirdi.

## Sizin gibi çocukluktan bu meslekle ilgilenenler var mı?

Maalesef yok. Ben mesela her tarafa gidiyorum, hiçbirinin yanında çırak görmüyorum ya da insanlar kendi oğlunu bile artık bu işlere yönlendirmiyor.

## Sizin yanınıza çırak olarak giren oldu mu?

Oldu ama tabii çok uzun sürmedi. Çünkü bu işler sabır isteyen işler. Bu işler öyle çabucak öğrenilecek işler değil. Ben hâlâ kendimde eksiklikler görüyorum. Bir saat söktüğümde diyorum ki “Bak ben bunu gözden kaçırmışım.” Bazen de “Ben bununla hiç ilgilenmemişim” dediğim oluyor. 25 senedir bu konuya çok meraklı olduğum hâlde eksikliklerim hâlâ var. İşte, zamanında biz de yanımıza birini almıştık ama çok uzun sürmedi yani.

## Mesleğinizde yaşadığınız ilk ilginç olayı hatırlıyor musunuz?

Hatırlamaz mıyım? İlk başladığım dönemlerdi. Tabii o zamanlar insanlar daha anlayışlı, daha beyefendi. Ayrıca o dönemlerde saat özel bir şeydi. İnsanlar için değerliydi. Dediğim gibi ilk başladığım dönemlerdi. Buraya birisi geldi. Benim de yaşım 16 -17... Bir saat uzattı bana. Ben hemen saati aldım, normal bir saatmiş gibi, açtım, pilini falan değiştiriyordum. Sonra ustam olan dayım geldi. Bana şöyle bir kaş göz işareti yaptı “Bana ver, ben geçeyim” diye. Anladım ki çok pahalı bir saatmiş. Dayım dedi ki “Oğlum bu dükkânı satsak o saatin bedelini ödeyemeyiz” ama o beyefendi dedi ki “Hayır, o yapsın. Ben onda o ışığı gördüm de verdim, tutuşundan anladım.” Beni onurlandırmıştı. Çok mutlu olmuştum. Başımдан geçen ilk ilginç anım buydu.

## Son dönemdeki fiyat artışları sizi etkiledi mi? Tamir ücretlerine yansdı mı?

Etkilemez mi? Artık hiçbir şey eskisi gibi değil. Mesela Çin hem

saat hem aksesuar olarak piyasaya girdi. Zaten adamın telefonu var cebinde. Çin işi saatleri kişi, giyimine kuşamına göre onu renk renk takıyor. Bozuldu mu da umursamıyor, kaldırıp atıyor. Bu durum bizi çok etkiledi. Yine bu dönemde malzeme fiyatları, işçilik inanılmaz derecede

arttı. Örneğin geçen sene 10 dolar dedikleri bir makine -bu makineler de bu arada hepsi ithal, Türkiye’de yapılan hiçbir makine filan yok- her şeyin fiyatının arttığı gibi ciddi bir enflasyonla karşı karşıya kaldı. Bunlar da tamir ücretlerine yansdı tabii. Hâliyle bu ücretlere itiraz edenler de oluyor. Mesela tamir ücreti 300 lira; müşteri o zaman “Ben 300 liraya yeni bir saat alırım ya da telefonum var. Onunla idare ederim” diyor. Tüm bunlar da bizi çok etkiliyor.

**Müşterilerinizle ilişkileriniz nasıl?**

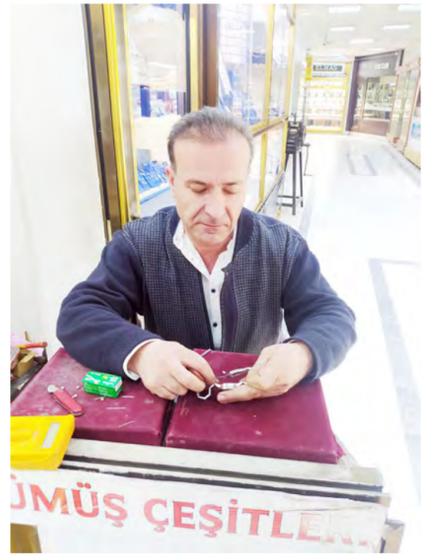
Biz şimdi yıllardır burada olduğumuz için gelen müşterilerin de yüzde 90’ı artık tanıdık kişiler oluyor. Hepsini güvenerek geliyor hatta komşumuza saatleri bırakıyorlar, diyorlar ki “Necip Bey gelince verirsiniz.” Yani artık müşterilerle aile gibiyiz. Bu arada müşterilerin de saat tamir işlerinde her zaman güvendiği, bildiği yerlere gitmesi lazım. Zaten eski ustalar şimdiki yeniler gibi değil. Gidip baktığımda adamın esnaf olduğunu anlıyorsun.

## Yaklaşık 1,5 metrekairelik küçük bir alanda hizmet veriyorsunuz, mutlu musunuz?

Çok mutluyum. Gelmediğim vakit burayı özleyorum. Çünkü benim ilgilendiğim başka işlerim de var. Başka alanlarda da eğitimlik yapıyorum. Muhasebe de var ama kendimi en mutlu hissettiğim yer yine de burası. Ama yüzde 100 geçimimi buradan mı sağlıyorum? Hayır, artık öyle değil. Saatçilik geçim kaynağı olmaktan çıktı, -saat tamirciliği diyeyim.- Saat tamiri olayında geçimini sağlama durumu bitti gibi. Yani kesinlikle yan sektörlere girmemiz lazım. Ben de yan sektöre girmiş bulunmaktayım. Gümüştü, üretimi, imalattı... Biz aslında bir şeyler üretmeyi seviyoruz, saatler de onun için ilgimi çekiyor.

## Bu mesleğin sonunu nasıl görüyorsunuz?

Böyle giderse iyi görmüyorum. Herkesin elinde cep telefonu akıllı saatler filan olunca... Yani bundan bir 10 sene önce cep telefonu tamirciliği diye bir sektör var mıydı? Yoktu. Daha farklı sektörler vardı. Sanırım 15-20 sene sonra da saat tamirciliği adı altında bir sektör kalmayabilir. Biz bu mesleğin herhalde son ustaları olacağız. Arkadan da yetişen çırak olmayınca gözükene o ki bu iş başka mecralara kayacak. Saat tamiri olayından çok, kullan-at tarzına döner gibi duruyor.

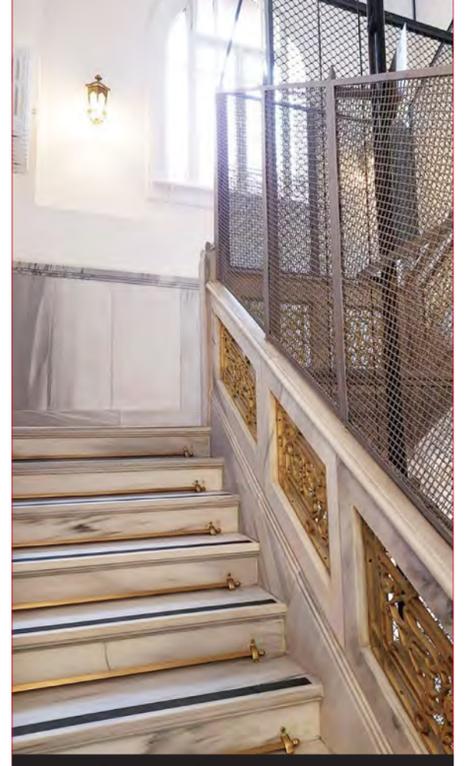


# ALTIN PIYASASINDA NELER OLUYOR? -2



Son dönemde altın piyasasında yaşanan dalgalanmalar ile sürekli artışlar, sektörteki işletmeleri ve müşterileri etkiliyor. Tedarik sıkıntısıyla, yüksek fiyatlarla mücadele eden kuyumcular, belirsizliklerin ortasında çözüm arıyor.

## ANKARA NOSTALJİSİ



Türkiye İş Bankası İktisadi Bağımsızlık Müzesi / Altındağ - 2024

Foto: Elif Aybike Demir



### İRFAN BAŞCUHADAR

**EMRAH** Hınıslı, altın piyasasında ki arz-talep dengesinde yaşanan değişimlere odaklanarak altının güvenli liman olarak yeniden vurgulanmasının talepte artışa neden olduğunu belirtiyor. Fiyat belirsizliğiyle mücadele etmenin zorluğunu vurgularken müşterilerin güvenilirlik ve kaliteye önem verdiğini dile getiren Hınıslı, dijitalleşmenin kuyumculuk sektöründe sınırlı kalmasının nedenlerini açıklarken uzun vadeli stratejilerin belirlenmesinde günlük dalgalanmaların yanı sıra müşteri memnuniyetinin de önemli olduğunu vurguluyor. Son olarak altın fiyatlarındaki yükselişin altın takı talebinde azalmaya neden olduğunu ve müşteri harcamalarını etkilediğini belirten Hınıslı, müşteri tercihlerinin altın fiyatlarındaki değişimlerle dengelendiğini vurguluyor.

**"Altına olan güven arttı"**  
Altın piyasasındaki arz-talep dengesinde son dönemde hangi değişimleri gözlemliyorsunuz?

Son dönemde altın piyasasındaki arz-talep dengesinde önemli değişimler gözleniyor. Özellikle altının güvenli liman olarak algılanması herkes tarafından yeniden vurgulanmış durumda. Bu algı uzun zamandır biliniyordu ancak altın yatırımı konusunda daha geniş bir kullanım alanı bulmak için alternatifler aranıyor. Son zamanlarda, altının yanı sıra borsa ve kripto para gibi yatırım araçlarına olan talep artmıştı fakat altın fiyatlarının artmasıyla birlikte insanlar, enflasyonla mücadele etmek ve Türk Lirası'ndaki değer kaybına karşı koymak için tek güvenilir enstrümanın altın olduğunu yeniden fark etti. Bu nedenle altına olan talepte önemli bir artış yaşandı. Ancak bu artış, sadece takı ve süs eşyası gibi tüketim amaçlı altın talebinde değil, aynı zamanda

yatırım amaçlı altına olan talepte de yoğunlaştı.

Örneğin; birkaç yıl önce işçilikli takılar alınsaydı, bugün altın fiyatlarının artmasıyla birlikte yine kâr elde edilecekti. Bu durum, insanların, altının uzun vadeli bir yatırım aracı olduğunu ve değerinin zaman içinde artabileceğini anlamalarını sağladı. Dolayısıyla altın piyasasında son dönemde yaşanan bu değişimler, altının güvenli liman olarak yeniden değer kazanmasını ve yatırımcılar arasında yeniden popüler hâle gelmesini göstermektedir.

**Altın alım-satımında sıklıkla karşılaşılan sorunlardan biri olan fiyat belirsizliği ile nasıl başa çıkıyorsunuz?**

Altın alım-satımında sıkça karşılaşılan fiyat belirsizliğiyle başa çıkmak gerçekten zorlu bir mücadele gerektiriyor. Bu belirsizliklere tamamen karşı çıkmak ya da önceden önlem almak ise neredeyse imkânsız gibi görünüyor.

En büyük zorluklardan biri, televizyon kanalları ve sadece piyasa değerlerini sunan internet siteleri gibi platformlar nedeniyle sektörümüzde ciddi anlamda zorluklar yaşanabiliyor. Bu durumda müşteriler, televizyonda ya da internet üzerinde gördükleri fiyatlarla kuyumcu fiyatlarını kıyasladıklarında, sıklıkla şüpheye düşebiliyor. Böyle olunca bazı müşteriler kuyumcuların güvenilir olmadığını hatta bazen dolandırıcı olduklarını bile düşünebilir.

Televizyon kanallarının ulusal bir platform olması ve sunulan fiyatların güvenilir kabul edilmesi, müşterilerin bu fiyatlara kolayca inanmasına neden olur. Ancak serbest piyasadaki fiyatlarla kuyumculardaki fiyatların uyumunu gözlemliyorum. Bu altınlar, genellikle daha düşük birim fiyatıyla sunulsa da güvenilirlikleri konusunda şüpheler bulunmaktadır.

**"Altın alımında fiyat unsuru belirleyici oluyor"**

**Müşterileriniz altın alımında genellikle hangi kriterlere önem veriyor?**

Müşterilerimiz altın alımında genellikle birden fazla kriteri önem verir. Yatırım amaçlı altın alımlarında fiyat önemli bir etken olabilir. Ancak son dönemlerde, "24 ayar çekili altın" olarak bilinen ve sertifikasız olan altın türlerine olan talebin arttığını gözlemliyorum. Bu altınlar, genellikle daha düşük birim fiyatıyla sunulsa da güvenilirlikleri konusunda şüpheler bulunmaktadır.

Özellikle, çekili altınlarla gelen müşterilerin altınlarını kabul etmekte tereddüt ediyorum, çünkü bu altınların sertifikasız olması güvenilirliklerini sorguluyor. Bu nedenle müşteriler bazı durumlarda düşük fiyatlı alternatiflere yönelebiliyor. Ancak fiyatın yanı sıra alınan ürünün güvenilir bir kaynaktan mı geldiği ve sertifikalı bir külçe olup olmadığı gibi faktörlere dikkat etmek önemlidir.

Ayrıca müşterilerin çoğu altın alımında güvenilirliği ve kaliteyi de önemser. Bundan dolayı alışveriş yaptıkları yerin güvenilir bir tedarikçi olması ve aldıkları ürünün sertifikalı olması, müşteriler için önemli bir kriterdir. Bu sayede uzun vadeli bir yatırım yaparken güvende olduklarını bilirler.



Sonuç olarak müşterilerin sadece fiyata değil, aynı zamanda aldıkları ürünün güvenilirliği, kalitesi ve sertifikalı olup olmadığı gibi faktörlere de önem vermeleri gerekmektedir. Bu kriterler, altın alımında doğru ve bilinçli kararlar vermelerine yardımcı olacaktır.

**"İnsanlar aldıkları ürüne dokunmak istiyor"**  
Kuyumculuk sektöründe dijitalleşme ve online satış platformlarının etkisi nedir?

Kuyumculuk sektöründe dijitalleşmenin sınırlı kalması konusu gerçekten dikkat çekici ve değerlendirilmesi gereken bir konu. Online satışların kuyumculuk açısından zor olmasının birkaç nedeni bulunmaktadır. Birincisi, müşteriler genellikle altın gibi değerli metalleri fiziksel olarak görmeyi ve dokunmayı tercih eder. Ayrıca ürünün ayarının doğru olup olmadığını doğrudan kontrol etmek isterler. Bu, online platformlarda zor bir deneyim sunabilir.

Ayrıca müşteri bir soruyla karşılaştığında genellikle biriyi yüz yüze gelerek veya telefonla konuşarak sorunlarını çözmek ister. Bu, dijital platformlarda yaşanan bir zorluktur, çünkü müşterilerin bu tür sorunları çözmek için bir kişiye doğrudan erişimi olmayabilir.

Kendi deneyimlerimden yola çıkarak söylemem gerekirse, farklı sektörler arasında yapılan e-ticaret deneyimlerinin kuyumculuk sektörü için uygun olmadığını görebiliyorum. Bu sektörde, müşterilerin dokunarak ve doğrudan iletişim kurarak ürünleri inceleme ve satın alma ihtiyacı ön plandadır. Bu yüzden kuyumculuk sektörünün dijital platformlarda ilerlemesi ve online satışların artması konusunda bazı zorluklarla karşılaşabiliriz. Fakat bu durum, sektörün tamamen geri sıralarda kalacağı anlamına gelmez. Belki de dijital platformların kullanımı, müşterilere daha iyi hizmet sunmak için farklı bir şekilde adapte edilmelidir.

**"Altındaki dalgalanma bize hız kazandırdı"**

**Altın fiyatlarında yaşanan dalgalanmaların uzun vadeli iş stratejilerinizi nasıl etkilediğini düşünüyorsunuz?**

Altın fiyatlarındaki dalgalanmaların uzun vadeli iş stratejilerimize nasıl yansıtacağını değerlendirirken işleyişimize etkilerini dikkatle inceliyoruz. Özellikle kuyumculuk sektöründe, bu dalgalanmaların hem fırsatlar sunacağı hem de bazı zorluklar getireceğini

biliyoruz. Günlük birikimlerimizi hemen altına dönüştürmek, zarar etmemek adına daha hızlı hareket etmemize olanak tanımaktadır. Toplantılarla ilişkilerimizde ve mal alımlarımızda daha hızlı kararlar verebilme avantajına sahibiz.

Ancak uzun vadeli stratejilerimizi oluştururken sadece günlük dalgalanmalara odaklanmak yerine daha geniş bir perspektiften bakmamız gerektiğinin bilincindeyiz. Kâr odaklı bir yaklaşımın yanı sıra müşteri memnuniyeti, marka sadakati ve işletme sürdürülebilirliği gibi faktörleri de göz önünde bulunduruyoruz.

Altın fiyatlarındaki dalgalanmaların getirdiği hız ve esneklik avantajlarını kullanarak işletme faaliyetlerimizi daha etkin bir şekilde yönetmeye çalışıyoruz. Fakat aynı zamanda, bu dalgalanmaların uzun vadeli iş stratejilerimize nasıl etki edeceğini dikkatle takip ediyor ve buna göre hareket etmeye çalışıyoruz.

**"İnsanlar lüksten uzaklaştı"**  
Altın fiyatlarının yükselmesiyle birlikte altın takı ve mücevher talebinde bir azalma ya da artma görüyor musunuz? Bu durumun nedenleri hakkında neler düşünüyorsunuz?

Altın fiyatlarının yükselmesiyle birlikte altın takı ve mücevher talebinde bir azalma gözlemliyoruz. Bu durumun nedenleri hakkında düşünüldüğümüzde, şu noktalar ön plana çıkıyor: Öncelikle yüksek altın fiyatları, müşterilerin daha küçük ve daha uygun fiyatlı takılara yönelmelerine neden olabilir. Örneğin, daha önce çeyrek altın alıp yanında bir takı da alabilen bir müşteri, artık aynı miktarda para ile sadece çeyrek altın almayı tercih edebilir.

Ayrıca yüksek altın fiyatları, müşterilerin altın gücünü azaltabilir ve bu da takı ve mücevher alımlarını olumsuz yönde etkileyebilir. Müşteriler, daha büyük ve pahalı takıları satın almaktan kaçınıyor.

Bununla birlikte yüksek altın fiyatları, müşterilerin harcamalarını gözden geçirmelerine ve daha dikkatli bir şekilde bütçe yapmalarına neden olabilir. Müşteriler, altın takı ve mücevher alımlarını "lüks" kategorisine dâhil ederek bu harcamalardan kaçınıyor. Sonuç olarak yüksek altın fiyatlarıyla birlikte altın takı ve mücevher talebinde azalma görülmüşe oldukça doğaldır. Müşterilerin harcama alışkanlıklarını ve tercihlerini etkileyen birçok faktör bulunmaktadır ve bu faktörler altın fiyatlarındaki değişimlerle birlikte dengelenmektedir.

**Altın fiyatlarındaki bu değişimlerin ardındaki nedenlere ilişkin, Kuyumcu Emrah Hınıslı ile gerçekleştirmiş olduğumuz görüşmenin ilk bölümünü sizlerle paylaşmıştık. Bugün ise Hınıslı'nın anlatıkları doğrultusunda piyasadaki dalgalanmalara rağmen altına yönelik talebin her geçen gün artması, enflasyonla mücadele ve değer kaybına karşı koymak için yatırım tavsiyelerini inceleyeceğiz.**

**Kuyumcu Emrah Hınıslı, "Müşterilerin sadece fiyata değil, aynı zamanda aldıkları ürünün güvenilirliği, kalitesi ve sertifikalı olup olmadığı gibi faktörlere de önem vermeleri gerekmektedir. Bu kriterler, altın alımında doğru ve bilinçli kararlar vermelerine yardımcı olacaktır" dedi.**

