

Mimârînin Bilge 'CANSEVER'ini Yitirdik

ALBARAKA TÜRK KATILIM BANKASI

NİSAN-MAYIS-HAZİRAN 2009 / SAYI 23



KRİZE KARŞI ÜÇ ALTIN FORMÜL
GÜVEN, DAYANIŞMA
VE İSTİKRAR



KÜRESEL KRİZ VE
ALBARAKA TÜRK'ÜN
BAŞARISI

ÖNEMLİ OLAN İNSAN KAZANMAK!

14'üncüsü düzenlenen
İnsan Kaynakları Zirvesi'nde,
Kariyer.net tarafından verilen
"İnsana Saygı Ödülü"ne
Bankacılık sektöründen
Albaraka Türk
layık görüldü.

Teşekkür ederiz.



İhracat kılavuzunuz Albaraka Türk

Artık kazanmak, üretimizi sadece Türkiye'ye değil, tüm dünyaya satabilmekten geçiyor. İzmir'den sipariş alır gibi Cezayir'e mal satabilmekten, Erzurum'a havale yapar gibi Dubai'ye transfer yapabilmekten geçiyor.

Siz de, küresel bankacılığın ve dünya çapındaki finansal bir gücün imkanlarından sonuna kadar yararlanmak için, Albaraka Türk Uluslararası Bankacılık ve Dış Ticaret hizmetleri ile tanışmalısınız.



444 5 666

albarakaturk.com.tr



ALBARAKA TÜRK
KATILIM BANKASI A.Ş.

GELECEĞE YATIRIM!

Ülkemizin yeni finans merkezi olma yolunda hızla gelişen Anadolu Yakası'nda, yeni Genel Müdürlük binamızın yapımı hızla devam ediyor.

Türkiye ekonomisine ve gücümüze güveniyor, bolluk ve bereket dolu günler için Türkiye'nin geleceğine yatırım yapıyoruz.



444 5 666

albarakaturk.com.tr



ALBARAKA TÜRK
KATILIM BANKASI A.Ş.



Fahrettin Yahşi

BAŞLARKEN

Krizden Çıkışın da Kolayı Var

İnsanlık tarihi, sanayi devriminde olduğu gibi en derin değişimlerinden birini yaşıyor. Farkında olmasak da şu sıralar tarihi günleri yaşıyoruz ve ona tanıklık ediyoruz.

Küresel krizle birlikte yakın bir geçmişe kadar bildiğimiz bütün ezberler bozuldu. 1 yıl öncesine kadar doğru bildiğimiz şeyler yanlış, yanlış bildiklerimiz de doğru oldu. Bu çok yüzünden siyasi aktörlerden işdünyası liderlerine kadar herkes bir donakalmışlık şaşkınlığı içinde...

Yeni Şeyler Söylemek Gerek

Hiç kimse bu krizin derinliğini ölçemiyor, kapsamını kestiremiyor... Fakat kıyamet de kopmadı ve hayat devam ediyor. Kişisel gelişim uzmanı olan NLP'ciler, "**Her sorun bir fırsattır**" diyorlar. Bizim kültürümüze göre de, "**Her zorluktan sonra bir kolaylık vardır**"... Bize düşen, sorundaki fırsatı ve zorluktaki çözümü arayıp bulmaktır.

Bunun için öncelikle düşünce kalıplarımızı değiştirmemiz gerekiyor. Tarım toplumunun akıllı ve problem çözme tekniği ile sanayi toplumuna yönelik çözüm geliştirilemediği gibi dünün yak-

laşımıyla da bu günü çözümlenemiyor. Nitekim mevcut işleyişe göre hazırlanan ve her geçen gün hacmi daha da büyütülen kurtarma paketleri bir sonuç vermiyor.

Bu nedenle biz, problemin sadece parasal kaynaklarla çözülebileceğine inanmıyoruz. Paradigmayı değiştirmeden çözüm olamaz. Mevlana'nın dediği gibi, "Dün dün de kaldı cancağızım, bugün yeni şeyler söylemek lazım."

Zorluktaki kolaylığı bulmak için iyimserliğimizi kaybetmeden 'Tedbir bizden, takdir Allah'tan' diyerek işimize bakmalıyız. Bu anlayışla hazırlanan yeni sayımızdaki dosyada krizin psikolojik olduğunu ve önümüzdeki dönemlerde bunun aşılacağına yönelik görüşleri bulacaksınız.

Turgut Cansever ve Hat

Bu sayımızda iki önemli muhteva ile karşınızdayız. Birincisi Dünyada üç defa "Ağa Han Mimarlık Ödülü" almış tek mimar olan Turgut Cansever'in vefatı dolayısıyla önceden yayınlanmış bir röportajı merhumun anısına dosya yaparak yeniden dikkatinize sunuyoruz. İkinci ise, "Kur'an Mekke'de indi, Mısır'da okundu, İstanbul'da yazıldı" sözünün hâlâ geçerliliğini koruduğunu belirten Hattat Davut Bektaş'la yapılan röportaj. Davut Bektaş bütün dünyanın hatt sanatı konusunda İstanbul'u izlediğini ve 2010'un bu anlamda çok önemli bir tarih olduğunu söylüyor.

Sağlık ve Sanatı İhmal Etmedik

Ekonominin sağlığı yanında kendimizi de ihmal etmedik. Sağlıkla ilgili iki önemli dosya bulacaksınız. İlk dosya manyetik kirlilikle ilgili. Kanserdeki 'artış'ın insan yaşamını kolaylaştırmak için geliştirilen teknoloji ürünü cihaz ve sistemlerin yaydığı elektromanyetik sinyallerden kaynaklandığını belirten uzmanlar, evde ve işte radyasyon kadar tehlikeli manyetik kirlenmeye karşı tedbir alınması gerektiğini vurguluyorlar. İkinci de baharda beden temizliği odaklı. Bütün hastalıkların boşaltım sisteminin iyi çalışmamasından kaynaklandığını vurgulayan ve 'Kozmik beden temizliği' kavramıyla bunun çaresini gösteren Prof. Dr. Ahmet Maranki'nin, "Sebzeler temizler, meyveler besler" şeklindeki pratik önerileriyle bitkilerin mucizevi dünyasına yeni pencereler açılıyor.

Yeni sayılarda buluşmak dileğiyle...

Haberler.....	06
Krizle Karşı Üç Altın Formül.....	10
İnsana Saygı İşe Alım Aşamasında Başlar....	40



Mimârînin Bilge 'Cansever'ini Yitirdik.....14



Net Kârını Artırdı.....18



Bankacı Her Şeyden Haberdar Olmalı.....20



Fotoğraf23



Krizlerin Tarihi.....24



Küresel Kriz.....27

İÇİNDEKİLER



ALBARAKA TÜRK

Bereket

Nisan - Mayıs - Haziran 2009

Sahibi
Albaraka Türk adına
Dr. Adnan Büyükdeniz

Genel Yayın Yönetmeni
Fahrettin Yahşi

Yazı İşleri Sorumlusu
Melikşah Utku

Editör
Ekrem Şahin

Yayın Kurulu
Nihat Boz
Temel Hazıroğlu
Bülent Taban
Mehmet Ali Verçin
Hüseyin Tunç
Osman Çelebi
Salih Uzun

Danışma Kurulu
Yalçın Öner
Osman Akyüz
Mitat Aktaş

Sanat Yönetmeni
Ferhat Çınar

Grafik Tasarım
Hasan Dede

Basım
Artus Basım
Huzur Mah. İmam Çeşme Cad.
Gürel İş Merkezi No:14/1
Seyrantepe / İstanbul
Tel: 0212 289 88 80
Faks: 0212 289 88 84

İçerik Hazırlama
Bilge Eğitim Danışmanlık
Denetim ve Organizasyon
Hizmetleri A.Ş.

Yönetim Yeri
Büyükdere Cad. No:78
34394 Mecidiyeköy / İstanbul
Tel: 0212 274 99 00
Faks: 0212 272 44 70

e-mail
bereketdergisi@albarakaturk.com.tr
www.albarakaturk.com.tr

Üç ayda bir yayınlanır
Yerel, Süreli Dergi



Harry Potter Tom Sawyer'a Karşı.....30



Satiştta Beden Dili.....33



Bizim Müziğimizin Özü Güldür.....36



Batman42



İstanbul Hat'ı Dünyanın Gözdesi.....48



Sağlık52

Teknoloji Korkutuyor.....56

Sinema.....59

Kitap.....62



Dr. Adnan BÜYÜKDENİZ
Genel Müdür

REEL SEKTÖRLE BİRLİKTE KÂRLI BÜYÜMEYE DEVAM

Geçen yıl patlak veren krizin üzerinden bir yıl geçti. Bir yıl sonrasında geldiğimiz noktada hâlâ önümüzü çok iyi görebildiğimizi söylemek zor. Hemen hemen hepimizi yeni finansal kavramlarla tanıştıran bu kriz, başından itibaren oldukça ilginç gelişmelere ve tartışmalara, ardından da düzenlemelere gebe olduğunu daha ilk günden belli etmişti. Dünya iktisat tarihine "eşikaltı" (subprime) krizi olarak geçecek olan krizi oturup bir daha değerlendirmek istedik.

Küresel ekonomi, 2. Dünya Savaşı'ndan bu yana en ciddi krizlerden birini yaşıyor. Şu satırların yazıldığı 2009 Mart'ının ilk günlerinde, bundan neredeyse iki yıl önce eşikaltı ipotekli kredi piyasalarında patlayan güven bunalımının hâlâ neresinde olduğumuzu kestirmek kolay değil.

Yatırımcı kitlenin risk iştahı en yüksek olanların pozisyon aldıkları hisse senedi piyasalarının en gelişmişleri, şu sıralar tarihi ve teknik anlamda destek bulmayı umdukları seviyeleri oldukça geride bırakmış durumdadır. Gelişmiş ekonomilerde ardi ardına açıklanan büyük destek paketlerinin moral vermek adına pek bir başarı sağlayamadığı görülüyor. Oysa söz konusu paketlerin kısa vadede beklentileri düzelterek harcama ve yatırım iştahını açması umuluyordu. Bu etkinin oluşmaması, bilakis moralleri daha da bozuyor ve kamu müdahalesinin hep yetersiz kaldığı olgusu zihinlere daha bir işleniyor.

Bu kadar derin ve yaygın bir süreçten Türkiye'nin etkilenmemesi mümkün değil. Nitekim özellikle dış ticaretteki hızlı daralma, içeride de beklentilerin kötüleşmesiyle soğuyan iç taleple birleşince, Türkiye'de sanayi üretimi 2008'in son çeyreğinden itibaren ciddi bir daralma sürecine girmiş oldu.

Bununla birlikte krizin Türkiye'ye girişi, gelişmiş ülkelerden farklı bir seyir izledi. Gelişmiş ülke ekonomilerinde kriz

mali kesimden başlayarak reel sektörü etkisi altında alırken, Türkiye'de özellikle reel kesimin ciddi anlamda etkilendiğini, buna karşılık bankacılık kesiminin sıhhatini önemli ölçüde sürdürebildiğini görüyoruz. Gerçekten de 2008 yılının Eylül ile Kasım arası küresel mâli piyasalarda yaşanan paniğin Türk bankacılık sistemi üzerindeki kısa vadeli etkileri bir yana, bugüne gelindiğinde bankalarımızın mâli güçlerini koruduğu, kredi vermeye devam edebildikleri ve geçmişe nispetle daha muhafazakâr olsa da, büyümeye devam edebildiklerini görüyoruz. 2009'un geçen yıla oranla daha zorlu bir yıl olduğunu kabul etmekle birlikte, bankalarımızın krizin atlatılmasında kendi paylarına düşen görevi yerine getirmeye devam edeceklerini düşünüyorum.

Böyle zorlu bir yılın ardından Albaraka Türk'ün 2008 yılı faaliyetlerini ve sonuçlarını müşterilerimiz, ortaklarımız, muhabir bankalarımız ve çalışanlarımızla paylaşmaktan büyük bir kıvanç duyuyorum. Kivancımızda haklı olduğumuzu düşünüyorum, zira ekonomideki seyrin dalgalanmaya başladığı 2008 yılında bankamız, sadece aktif kalitesini büyük ölçüde korumakla kalmamış, ama aynı zamanda reel kesimin hep yanındaki konumuyla net kârını en fazla arttıran banka olarak da kendini gösterebilmiştir.

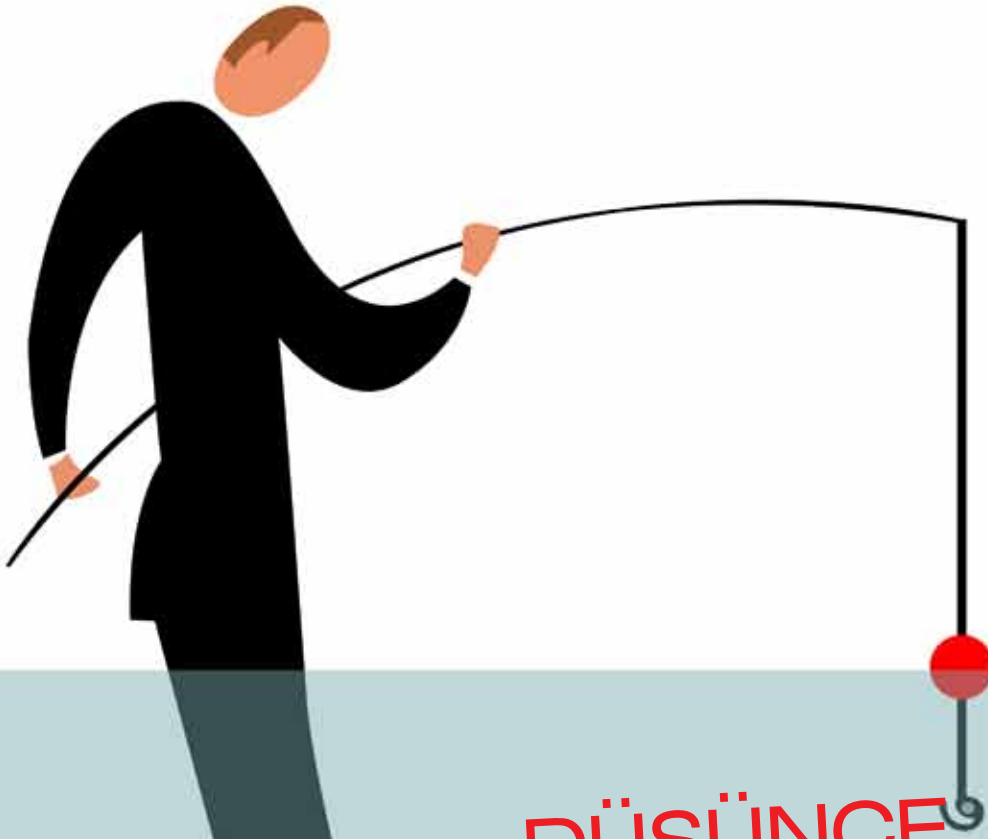
2008 yılında 20 yeni şube açarak şube sayısını 100'e çıkaran Albaraka Türk, aktif büyüklüğünü yıllık bazda % 30 arttırarak

4,8 milyar Türk lirası seviyesine çıkarabilmiştir. 2007 yılında yaptığı başarılı halka arzın ardından sağladığı kaynakları 2008 yılı içinde tamamen kredilere dönüştürmüş ve böylece kriz şartlarında toplam kredi portföyünü % 32 arttırabilmiştir. Yüzde 18'in üzerindeki sermaye yeterlilik oranı, mevcut şartlar karşısında faaliyetlerimiz için güçlü bir sermaye desteği sağlamakla birlikte bankamızın bu güçlü sermaye yapısının kârlılığı azaltmadığını görmek de mutluluk vericidir. Memnuniyetle ifade edebilirim ki, Albaraka Türk 2008 yılında net kârını % 60 arttırabilmiş tek Türk bankası olmuştur. Bu başarının sağlanmasında katkısı bulunan çalışanlarımıza, müşterilerimize ve ortaklarımıza teşekkürü bir borç biliyorum.

Küresel ekonominin ciddi bir sınavdan geçtiği 2009 yılı için bankamızın stratejisi, şimdiki başarıyla tesis ettiği kârlılık ile büyüme arasındaki sürdürülebilir dengenin devamı niteliğindedir. Bu çerçevede bankamız, şimdiki dek olduğu gibi, 2009 yılında da reel kesimin yanında durmaya devam edecek ve aktif kalitesinden taviz vermeden, şartlar elverdiği ölçüde büyüme potansiyelini değerlendirecektir. Bu çerçevede 2009 yılı içinde şube açma gayretlerimizin devam edeceğini özellikle belirtmek istiyorum.

2009 yılının ülkemiz ve bankamız için beklentilerden çok daha iyi geçmesini temenni ediyorum.

Saygılarımla,



DÜŞÜNCE DAMLALARI

İnsan iyi yolda gitmek isterse, niyeti ona ışık olur.

Fırsatlar oturup beklemekle gelmez.

Yenilenme hayatın özüdür. Ancak yenilenerek gelişir, kendimizi geleceğe taşırız.

Önemli olan hata yapmamak değil yapılan hatadan ders çıkarmak ve onu telafi etmektir. Başka bir ifade ile önemli olan düşmemek değil düştüğümüzden kalkabilmektir.

Başarılı liderler bir yandan yetenekli çalışanların ellerinden tutarken diğer yandan da performanslarını ortaya koyacak iklimler yaratırlar.

Aslında üstün performans sahibi insan demek, en güçlü olduğu alanda faaliyet gösteren insan demektir. En verimli olacağınız konu,

en iyi yaptığınız ve yapmaktan en çok keyif aldığınız konudur.

Değerlere dayalı bir kültür oluşturmak istiyorsanız;

- 1.Temel değerleri belirleyin,
- 2.Temel değerleri yaşama geçirin,
- 3.Temel değerleri kuruluşun dokusuna yerleştirin.

“Ben” odaklı yaklaşımların yarattığı tepkisellikten, “Biz” odaklı paylaşımcı, üretken ve yaratıcı süreçlere yönelmeliyiz.

Misyon “niçin var olduğumuzu”, Vizyon “nereye ulaşmak istediğimizi” gösterir.

Etkili bir konuşma için;
Yumuşak değil vurucu bir başlangıç ve bitiş yapın,

İzleyicinin katkısını sağlayın,
İçinizden fikirler ve örnekler bulup çıkarın,

Beş sihirli an bulun (dramatik, gülünç, heyecanlı, duygusal, acıklı),

Ödünç öykü yerine canlı bir kişisel öykü bulun.

GENEL MÜDÜRLÜK İNŞAATIMIZ DEVAM EDİYOR

Albaraka Türk'ün yeni genel müdürlük binasında hizmet verebilmesi için geri sayım başlamış durumda. Çalışmaları süren binanın 2010 yılı ortalarına doğru hizmete gireceği bildirildi.

İstanbul'un yeni gözde finans merkezlerinden biri olmaya aday Ümraniye'de yapımı devam eden binanın mimârî tasarımı özellikle dikkat çekiyor. Yapımı tamamlandığında 22 katlı ve son teknolojik sistemleri bünyesinde barındıracak olan bina, Albaraka Türk'ün ülkemiz ekonomisine olan güvenin de bir göstergesi niteliğinde ...



Geleneksel olarak düzenlenen Albaraka Türk futbol turnuvası bu yıl da bol heyecana ve çekişmeye sahne oluyor. Geçen yıllara oranla 28 takım gibi rekor bir katılımın olduğu turnuva, grup maçlarıyla başladı.

Genel müdürlük birimleriyle İstanbul ve İstanbul'a yakın şubelerin personelinin oluştuğu takımlarla 7 haftalık grup maçları sonrası final grubuna 8 takım çıkıyor. Bu takımlar arasında yapılacak önce çeyrek final daha sonra yarı final ve en sonunda da final maçı sonrası şampiyon takım belirlenecek.

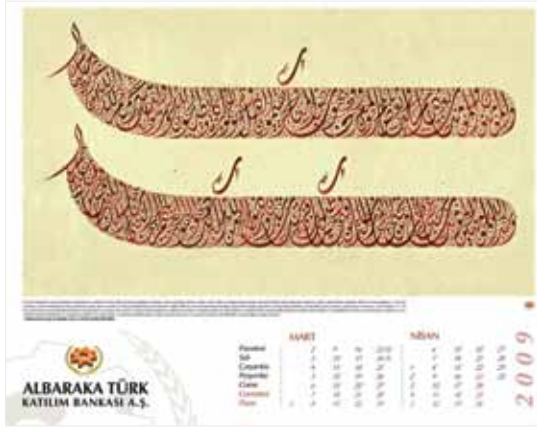
Turnuva ile ilgili bir açıklama yapan Genel Müdür Başyardımcısı Fahrettin Yahşi "Bu yıl 19.'su düzenlenen geleneksel futbol turnuvası, kurum çalışanlarımız arasındaki ilişkilerin gelişimine büyük katkılar sağlamaktadır. Çalışanlarımız bu sayede birbirlerini daha yakından tanıma fırsatı bularak iş dışı alanlarda da birlikte hareket edebilmektedirler" dedi.

AVUKATLARIMIZ ANTALYA'DA TOPLANDI

Bu yıl 2. kez düzenlenen Albaraka Türk Avukatlar Toplantısı, 15-18 Ocak tarihleri arasında Antalya'da yapıldı. Anadolu şubelerinin vekil avukatlarıyla İstanbul genel müdürlük ve şubelerinin avukatlarını buluşturan toplantılar, samimi ve çok sıcak bir ortamda gerçekleşti. Özellikle meslekî bilgi ve tecrübelerin paylaşıldığı toplantılarda katılım bankacılığı ve bu bankacılık faaliyetleri konusunda yasaların öngördüğü düzenleme ve uygulamaların ele alındığı bildirildi. Meslekî toplantılar dışında ülkemizin turizm ve tarih yönünden zengin bir çeşitliliğe sahip ili Antalya'yı da gezme fırsatı bulan avukatlarımız, bu cennet ilimizi bir kere daha keşfetme fırsatı buldular.



HAT TAKVİMİMİZ HAYRANLARIYLA BULUŞTU



Albaraka Türk'ün hat eserleriyle zenginleşen 2009 yılı takvimleri hayranlarıyla buluştu. Bu yıl takvime giren eserler, 2008 yılında yapılan hat yarışmasında dereceye giren eserler arasından titizlikle seçildi. Yerli ve yabancı birçok hattat tarafından emek ve ustalıkla hazırlanan bu eserleri sabırsızlıkla bekleyen hat severlerin, yeni yıl takvimi için olumlu görüşler bildirdikleri kaydedildi. Albaraka Türk'ten yapılan açıklamada bir sonraki yılda ise bu eserlerin tezhipte süslenmiş örneklerinin yine takvim çalışmasında kullanılacağı ifade edildi.

'SORULARLA KATILIM BANKACILIĞI' KİTAPÇIĞI ŞUBELERİMİZDE

Albaraka Türk, Katılım Bankacılığı tanıtımı açısından önemli bir hizmeti daha hayata geçirdi. "Katılım Bankacılığı"yla ilgili sıkça sorulan sorularla bu soruların yer yer örneklerle açıklandığı cevapların bulunduğu bu çalışmanın önemli bir başvuru kaynağı niteliğinde olduğu ifade ediliyor.



ALBARAKA TÜRK TV YAKINDA TÜM ŞUBELERİMİZDE YAYINDA

Katılım bankacılığının öncü kurumu Albaraka Türk, yakında tüm şubelerinde kendi TV'si ile yayına geçerek bir ilke daha imza atmaya hazırlanıyor. Hazırlıkları son aşamaya gelen Albaraka Türk TV, zengin içeriğiyle müşterilerine hizmet verecek. Güncel haberlerden ekonomik göstergelere, il il hava tahmini bilgilerinden Albaraka Türk ile ilgili ürün ve hizmet bilgisine kadar zengin bir içeriğe sahip olacak kapalı devre tv yayını yakında bütün Albaraka Türk şubelerinde faaliyete geçiyor.

ALBARAKA SURIYE FAALİYETİNE BAŞLADI

Bahreyn merkezli lider faizsiz bankacılık grubu Albaraka Banking Group (ABG), stratejik hedefleri doğrultusunda faaliyete geçmeyi planladığı Suriye pazarı için gerekli tüm onayları aldı ve 100 milyon dolar sermayeyle 2009 yılının ilk aylarında faaliyete başladı. Albaraka Banking Group Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Adnan Ahmed Yusuf, bankanın kuruluşu için gerekli olan tüm adımları tamamladıklarını belirterek, Albaraka Suriye'nin, 100 milyon dolar sermaye ile kurulduğunu kaydetti. Süregelen ekonomik reformlarla birlikte Suriye piyasasının ciddi bir büyüme sergileyeceğini söyleyen Yusuf, Suriye'nin birçok yabancı bankacılık kuruluşunu da içeren yatırımcılar için bir cazibe merkezi haline geldiğini ekledi. Albaraka Suriye, ülke genelinde birçok şehri kapsayacak şube ağında bireysel ve kurumsal müşterilere tüm bankacılık ürün ve servislerini Katılım Bankacılığı prensipleriyle sunacak. Albaraka Suriye, 12 ülkede faaliyet gösteren Albaraka Banking Group'un finansal kaynakları ve teknik kapasitesi ile engin tecrübe ağının bir parçası olacak.



ALBARAKA TÜRK SERMAYESİNİ 539 MİLYON TL'YE YÜKSELTİYOR

Sermayesini yüzde 100 oranında artırarak 539 milyon TL'ye yükseltme kararı alan Albaraka Türk, 2008 yılının net dönem kârının yüzde 33,6'sına karşılık gelen 45 milyon 800 bin TL'yi hissedarlarına temettü olarak dağıtacak.

Albaraka Türk Katılım Bankası'nın 31 Mart 2009 tarihinde Four Seasons Hotel Bosphorus'ta yapılan Olağan Genel Kurul Toplantısı'nda, 2008 yılının net dönem kârının yüzde 33,6'sına karşılık gelen 45 milyon 800 bin TL'nin, 8 Nisan 2009 tarihinden itibaren hissedarlarına temettü olarak dağıtılmasına karar verildi.

Genel Kurul Toplantısı'nda konuşan Albaraka Türk Katılım Bankası Genel Müdürü Adnan Büyükdenez, uzun yılladır kârlılık, hizmet kalitesi ve müşteri memnuniyetini önceleyen sağlıklı ve dengeli bir büyüme stratejisi benimsediklerini ifade ederek, "Bu strateji, ekonominin yükseldiği dönemlerde hizmetlerimizi daha geniş kitlelere sunma imkânı verirken, ekonominin zorlandığı zamanlarda ise müşterilerimizi üzmeden yolumuza devam etmemizi sağladı. Makro ekonomik şartlar açısından zorlu geçen, iniş ve çıkışları hiçbir şekilde önceden kestirelemeyen 2008 yılında bile, baştan koyduğumuz bütçe hedeflerini bu sayede başarıyla tutturduk. Aktif kalitesini esas alan stratejimizin, Albaraka Türk'ü 2009 yılında da ön plana çıkaracağını düşünüyorum" diye konuştu.



HAT YARIŞMAMIZIN ESERLERİ TEZHİPLE BULUŞUYOR

Türk, 2008 yılında 2.'sini düzenlediği hat yarışmasında dereceye giren eserlerini tezhipte buluşturuyor. Jüri tarafından değerlendirilmeye alınan eserler, yapılacak tezhip çalışmasına ve tezhibi yapacak sanatçılara göre kategorilere ayrıldı. Bu şekilde birkaç ayı bulabileceği söylenen tezhip çalışmaları sonrası eserlerin 2010 yılı duvar takvimi çalışmasına yetmişmiş olacağı ve yeni yıl takvimlerinin hayranlarıyla tezhipli bir şekilde buluşacağı belirtildi.

ALBARAKA TÜRK ve YEŞİLAY ELELE

Albaraka Türk, sosyal sorumluluk çalışmaları çerçevesinde Uluslararası Yeşilay Sağlık ve Sanat Festivali'ne sponsor oldu. Ülkemizde kötü alışkanlıklarla mücadele için kurulmuş olan Yeşilay tarafından organize edilen etkinlikler 18-21 Şubat 2009 tarihlerinde İstanbul The Marmara Oteli'nde düzenlendi. Ülkemiz adına başta Cumhurbaşkanı olmak üzere etkinliklere birçok önemli devlet adamı ile sanat ve siyaset dünyasından da önemli simalar katıldı. Ayrıca ülkemizdeki bazı yabancı büyükelçilerle yurt dışından da önemli misafirler bu etkinliğe iştirak ettiler. Etkinliklerde özellikle gelecek kuşaklarımız için yapılabilecek çalışmalar ve işbirliği olanakları değerlendirildi, bu konularla ilgili her toplumun önemli sorumlulukları olduğu ifade edildi.



ALBARAKA TÜRK'TE FATURA ÖDEMELERİNDE YEREL DÖNEM

Şube ağını hızla genişleten Albaraka Türk, şube açtığı noktalarda yerel hizmetlere büyük önem veriyor. Fatura ödeme hizmetleriyle hayatımızı kolaylaştıran internet şubesiyle bu konuda yeni adımlar atarak bir çok şehirde, belediyeler ve kamu hizmeti sunan kuruluşların faturaları için ödeme hizmeti verilmesi amaçlanıyor.

Albaraka Türk; İstanbul, Ankara ve İzmir gibi büyük şehirlerin yanı sıra Konya, Kayseri, Kocaeli, Eskişehir, Denizli gibi şehirlerimizde yerel belediyelerin ve kamu hizmeti sunan şirketlerin faturalarıyla ilgili işlem yapılabilmesi için çalışmalarına başladı. Halihazırda su ve kanalizasyon (İSKİ, KASKİ, İSU, KOSKİ), doğalgaz (İGDAŞ, İZGAZ, EZGAZ, KENTGAZ, ÇORDAŞ), elektrik (KAÇEDAŞ, TEDAŞ, BEDAŞ) işletmelerinin fatura ödemelerinde Albaraka Türk şubeleri ve internet şubesi müşterilerinin hizmetinde. Ayrıca Boğaziçi Konut Şirketinin aidatları Albaraka Türk Katılım Bankası'nın



şubelerinden ve internet şubesinden ödenebilmektedir. SİBESKİ (Sivas), ARMAGAZ (Yalova), İZSU (İzmir), DENİZLİSU (Denizli), AKSARAYGAZ (Aksaray), BURSAGAZ (Bursa) şirketlerinin Albaraka Türk Katılım Bankası aracılığıyla fatura tahsilatı konusundaki altyapı hazırlıkları ise devam ediyor.

ALBARAKA TÜRK ATM'LERİ ŞİMDİ MÜŞTERİLERİNE DAHA YAKIN

2010'da kuruluşunun 25. yılını kutlamaya hazırlanan Albaraka Türk, planlı büyümesine devam ediyor. Büyüme hedefleri kapsamında müşterilerine daha etkin hizmet sunmayı hedefleyen Albaraka Türk Katılım Bankası, şube dışı bankacılık faaliyetlerinden ATM hizmetlerine hız verdi.

71 ATM makinalarının ardından yine kendine özgü tasarımıyla Albaraka 7/24 ATM kabinlerinin ilki Gaziantep Organize Sanayi Bölgesi'nde hizmete girdi. Maaş ödemelerinin bankalar aracılığıyla yapılmaya başlanmasının ardından önemli bir ihtiyaç haline gelen ATM hizmetlerinin genişletilmesini amaçladıklarını belirten Albaraka Türk Katılım Bankası yöneticileri, önümüzdeki günlerde bu yöndeki çalışmalarına yoğunluk vereceklerini bildirdi.



ALBARAKA TÜRK DE ARTIK MASTERCARD ÜYESİ

Albaraka Türk, dünyanın en büyük kart sistemlerinden bir olan Visa'dan sonra Mastercard ödeme sistemine üye oldu. Dünyadaki en büyük kartlı ödeme sistemlerinden biri olan Mastercard, 200'ün üzerindeki ülkede para yerine geçiyor. Banka kartı, bussines kart, gold kart ve klasik kartlarının tamamı için Mastercard hizmetini sunan Albaraka Türk, aynı zamanda mastercard logolu kartlarının tasarımlarını da yeniledi.

Albaraka Türk Katılım Bankası; bireysel ve kurumsal bankacılık müşterilerinin hayatlarını kolaylaştırabilmek ve daha iyi hizmet verebilmek için gerekli çalışmalara hız kesmeden devam edeceğini açıkladı.



KRİZE KARŞI ÜÇ ALTIN FORMÜL

GÜVEN

DAYANIŞMA

İSTİKRAR

Bugüne kadar yaşanan ekonomik krizlerin toplumsal etkileri incelendiğinde, ülkelerin ve ekonomilerin yeniden düzleşme çikabilmelerinde 3 temel faktör dikkat çekiyor: güven, dayanışma ve istikrar...

Ekonomik krizlerle, şiddet olayları, toplumsal sorunlar, sosyal patlamalar, hatta savaşlar birbirleriyle her zaman bir şekilde ilintilenmiştir. Türkiye ile ekonomik yapıları açısından büyük benzerlik taşıyan Arjantin'de 2001 krizinde yaşanan olaylar hafızalarda tazeliğini koruyor. Açlık ve öfkeyle sokaklara dökülen halk yığınlarının, cam-çerçevelerini indirdikleri dükkanları, mağazaları, alışveriş merkezlerini nasıl yağmaladıklarını unutmak mümkün mü?

Bu tepkilerin arkasında yatan gerçek acaba sadece ekonomik krizle mi izah

edilmeli, yoksa yılların süregelen siyasi ve ekonomik politikalarının ürünü olan gelir adaletsizliği sonucunda oluşan ferdiyetçilik ve güvensizlik duygusu da mı irdelenmeli? Ekonomistlerin, siyasilere ve psikologların yorumlarını dikate alırsak, irdelenmeli...

Dayanışma Patlamayı Önlüyor

2001 yılında Türkiye ekonomisi, belki Arjantin'den daha derin yara aldı. Kapanan şirketler, işsiz kalan yüzbinler... Fakat yağma tablosu bizde ortaya

çıkmadı. Krizde kriz vardı. Gelir adaletsizliğiyse, o da vardı. Bizde olmayan ferdiyetçilik ve diğer insanlara karşı güvensizlik olgusuydu. Akriba ve aile bağlarının güçlü oluşu, çeşitli vakıflar, dernekler ve kuruluşlar aracılığıyla yapılan nakdi ve aynî yardımlar, insanlar üzerinde bu olumsuz ruh halinin oluşmasını engellemiştir.

Bugünkü kriz 2001'dekinden çok farklı. Kriz sadece Arjantin'in, Türkiye'nin ya da bir kaç ülkenin değil, birkaç tane kapalı ekonomi hariç dünyanın tamamını sarsıyor. Türkiye'nin bu krizde geleneklerine bağlı sosyal

Deniz Gökçe:

ABD Krizi Aşacak Dinamizme Sahip

Ekonomi Profesörü, krizin merkez üssü ABD'nin bunu aşacak potansiyele sahip olduğunu vurguluyor ve gerçeklerini şöyle sıralıyor:

- ABD, Avrupa'dan daha büyük kaynağa sahip bir kıta.
- ABD, petrol açısından yüzde yüz bağımlı değil. Avrupa ise hakikaten çok bağımlı. Rusya fiyatı artırdığında Avrupa'yı parmağının ucunda tutuyor.
- ABD'de federal hükümet var. Anında olaya müdahale edebiliyor, bu çok önemli. AB'nin ise merkezden atış yapacak bir yapısı yok. Avrupa Merkez



Bankası tepede bir kurum. Şimdi bu banka hangi ülkeye göre politika yapacak, kimi nasıl kurtaracak?

- Avrupa'da işgücü piyasası esnek değil. ABD'de sendikalaşma oranı yüzde 10-15 seviyesinde. Krize giren ku-

ruluş için işçileri çıkarmak ve yeniden yapılanmak kolay ABD'de. Avrupa'da bu çok zor.

- Avrupa'da ticaretin yüzde 60-65'i birbirleriyle oluyor. Dolayısıyla özellikle büyük olan ülkeler krize girdiğinde hepsi takır takır düşmeye başlıyor.

- Euronun değer kazanmasıyla ihracatta kârlılıkları düşüyor ve ihracatları zora giriyor.

- Nüfus bakımından daralıyor Avrupa. Almanya'da evlenme ve çocuk sahibi olma oranı iyice düştü. ABD ise bütün dünyanın insan kaynağını kullanıyor.



Murat Yalçıntaş:

Kriz Güveni de Kaybettiriyor

“Şu anda dünyada kimse kimseye güvenmiyor, güvenmedikleri için işler açılmıyor. Finans kuruluşları birbirine güvenmiyor, aynı sıkıntı reel sektörde de var. Bugün bırakın açık hesaplarla çalışmayı, paralar peşin ödenmedikçe işler yürümüyor. Biz bu güven sorununu çözmedikçe kriz bitmeyecek.”

Daralma Psikolojik

İTO Yönetim Kurulu Başkanı Murat Yalçıntaş, ekonominin psikolojik yanına da dikkat çekerek, tüketicinin, yarın ne olacak korkusuyla temel ihtiyaçlarını bile kısıtığını vurguluyor. 2001 yılından beri uygulanan politikaların Türk ekonomisini güçlendirdiğini, ancak küresel mâli krizin iç ve dış talebi düşürmesini engelleyemediğini ifade eden Yalçıntaş, krizin psikolojik olduğunu, aralık ayında düzenledikleri Alışveriş İçin Gün Bu Gün kampanyasıyla ortaya koyduklarını söylüyor.

Düzelme Haziran'dan Sonra

Kampanyanın yapıldığı dönemde, iştirak eden firmaların, mağazaların satışlarında ortalama yüzde 35'lik bir artış yakalandığını belirten Yalçıntaş, “İnsanlara güven verdiğinizde, onlara krizin olumsuz

yanlarını değil, fırsatlarını gösterdiğinizde tüketim canlanabiliyor. Bu kampanyasıyla bu kanıtlanmış olduk” diyor.

Türkiye'nin, yaşanan krizde zerre kadar günahının olmadığını vurgulayan Yalçıntaş, “Şu an başkalarının günahını çekiyoruz. Bu yıl Haziran ayına kadar şartlar zor geçecek, o dönemden sonra biraz toparlanma bekliyoruz. 2010'da da işler düzeler diye tahmin ediyoruz” diyor.

Türkiye'nin Artıları Var

Yalçıntaş'a göre Türkiye'nin kriz sürecinde avantajlı olan yönleri şöyle:

- Petrol ihracatçısı ve Uzakdoğu ülkelerinde biriken kaynaklar yeni yatırım sahaları aramakta zorundadır. Türkiye Batı ülkelerindeki mâli krizi bu bakımdan bir fırsat olarak da değerlendirebilmelidir.

- Daralan AB pazarında, lojistik açıdan daha yakın ve avantajlı olan Türkiye öne çıkacaktır.

- Türkiye yatırım için güvenli limanların başında gelmektedir. Asya ve Körfez ekonomilerinde 2 trilyon dolara ulaşan yatırım fonları, küresel dalgalanma sürecinde güvenilir liman arayacaktır. Türkiye proaktif bir ekonomi ve ticari diplomasi ile söz konusu yatırım fonlarıyla yakın bir diyalog oluşturabilir.

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Yönetim Kurulu Başkanlığı'na ikinci kez seçilen Murat Yalçıntaş, olaylara her zaman pozitif yaklaşımıyla dikkat çeken bir işadımı. Türkiye'den kaynaklanmayan küresel krizin ülkemizde de hissedilmeye başlandığı 2008 yılı Ekim ayında yaptığı bir açıklamada, “Üreten kesim olarak, halk olarak olumsuz beklentiye girer, güveni ve beklentilerimizde negatife çevirirsek krizi biz kendimiz getiririz. Olmayan krizi biz kendimiz çıkarmayalım” demişti.

Para Geri Gelir Ama...

Maalesef zaman onu büyük oranda haklı çıkardı. Yalçıntaş, krizin para kaybettirmenin yanında insanların birbirine olan güvenini kaybettiğinin de farkındaydı. Paranın bir süre sonra yerine konulabileceğini ancak güvenin ne kadar sürede yerine konulabileceğinin belirsiz olduğunu her platformda dile getiren Yalçıntaş, piyasalardaki tüketim daralmasını da bu güven eksikliğine bağlıyor:

yapısının yanında bir diğer avantajı da krizi finans kurumları güçlü bir şekilde karşılıyor olması.

5 Yıllık İstikrar

Türkiye, 2001'in son çeyreğindeki yüzde 12.3'lük küçülmeden sonra 2008 yılının son çeyreğine kadar, kesintisiz olarak her çeyrek büyümesini sürdürdü. 2008'in ortalarından itibaren de iç politikadaki sıkıntılarının da etkisiyle ekonomideki daralma kendini hissettirmeye başladı.

Güvensizlik Tepeden Başlıyor

Ekim ve Kasım aylarında da küresel krizin etkileri, bazı bankaların kredileri geri çağırılmaları ve reel sektöre fon akışındaki azalmayla birlikte artmaya başladı. Ve son çeyrekte ekonomi yüzde 6,2 küçüldü. Kasım ayında 645 bin kişi artan toplam işsiz sayısı 3 milyona dayandı. İşsizlik oranı ise rekor artışla yüzde 12.3'e fırladı. Türkiye'nin sanayi

üretimi Aralık ayında yüzde 11.9, Ocak ayında da yüzde 21.3 oranında azaldı.

Bu verilerin kötü çıkmasında bazı çevrelerin medya aracılığıyla krizi olduğundan fazla göstermeye dönük açıklamalarının rolü, krizin kendisinden daha büyüktü. Bu tablo, “Kriz psikolojik” dediği ama bu açıklama güven bunalımının artmasını önleyemedi. İnsanlar, yarın ne olur endişesiyle tüketimde frene basınca, üretim de azaldı, ihracat da...



Dr. Ömer Bolat: Krizi Aşmanın Püf Noktası Güven ve İstikrarın Devamı

Finans krizi tüm dünyada talebi, üretimi ve istihdamı vurdu. Finans krizinin arkasından gelen krizin adı; aslında özetle, “güven bunalımı.” Bunun aşmanın yolu ise tek kelime ile “istikrar.”

MÜSİAD 3. Dönem Başkanı Dr. Ömer Bolat da, güven ve istikrara ısrarla dikkat çekmeye çalışan isimlerin başında geliyor. Bolat, krizin ilacının bu iki sihirli kelimedede olduğunu söylüyor.

Hiç kuşkusuz ekonomi denkleminde yer alan bileşenlerin sağlıklı bir şekilde işlemesini sağlayan etkenler içinde ilk sırayı güven ya da diğer yönüyle istikrar oluşturur. Bunun en güzel örneklerinden birini de 2001 krizinden yeni çıkmış Türkiye'nin Kasım 2002 seçimlerinden sonra adeta sihirli değnek değmişçesine rekor büyüme trendine girişinde görmek mümkün.

MÜSİAD 3. Dönem Başkanı Dr. Ömer Bolat da, “İçinden geçtiğimiz süreçte en kritik unsur güven ve istikrar ortamının devamıdır” diyenlerden sadece biri.

2002 Türkiye'si En Güzel Örnek

Türkiye'nin 2002 seçimlerinden sonra bir rahatlama ile birlikte, canlanma ve büyüme sürecine girdiğini hatırlatan Bolat, “Uygulanan ekonomi programı aynı programdı. Ne değişmişti? Değişen psikolojik ortamdı” diyerek istikrarı işaret ediyor.

Tek partili iktidar ile birlikte güven ortamının geldiğini, beklentilerin bir anda olumluya döndüğünü, insanların harcamaya, tüketmeye, yatırım yapmaya başladığını anlatan Bolat, bu gelişmelerin tabii olarak üretimi kamçılığını vurguluyor.

Talep 1 Yıldır Baskı Altında

Türkiye'nin benzer bir durumu yurt içinden ve yurtdışından kaynaklanan siyasi ve ekonomik krizler nedeniyle şu anda da yaşadığına değinen Bolat, şunları söylüyor: “Şimdi de tüketim aşağı yukarı 2008'in başından bu yana bloke edilmiş durumda. 14 Mart 2008 kapatma davası ekonomiye çok büyük bir sekte vurdu. ‘O bitti’ derken, Amerika ve Avrupa'daki mali kriz büyük sekte vurdu. Tüketim aşağı yu-

karı 1 yıldır bastırılmış durumda. Güven ortamı oluşmaya başlayıp, beklentiler olumluya döner dönmez kesin olarak harcama ve tüketme eğilimleri başlayacaktır. Bu da yatırım ve üretimin önünü açacaktır. Tam bir çıkış olabilmesi için ise dünya ekonomisinin de olumlu bir sürece girmesi lazım ki 2009 böyle gözüküyor. 2009'u herkes bir toparlanma ve ayakta kalabilme yılı olarak görmelidir.”

Bahar Güven Getirecek

Türkiye'nin kriz sürecinde avantajları olduğuna dikkat çeken Dr. Bolat, bu avantajları şöyle özetliyor; “Kamu dengeleri, borç ve bütçe dengeleri ve makro dengeler açısından olumsuzluk yok. Finans sektöründe bir batma olayı yok. Yani hazineye ağır yük teşkil edecek bir finansal deprem de yaşanmadı.”

Panik Dalgası Atlatıldı

Türkiye'nin panik dalgasını atlattığını ama güven problemini henüz aşamadığını kaydeden Bolat, “Bunun sebebi dünyadaki gelişmeler ve içerideki tellallıklar, çığırkanlıklardan sonra insanlarda oluşan gelecek korkusu. Nisan ayından itibaren güven krizinin de aşılabacağına inanıyorum. Çünkü tüketimler daha ne kadar ertelenebilir, yatırımlar daha ne kadar ertelenebilir? 2008 bir kriz yılı olmasına rağmen Türkiye'ye 16 milyar dolar doğrudan yatırım geldi...” diyor.

'KENDİNİ YENİLEYEN DAHA HIZLI BÜYÜR'

Krizlerin, gerek ülkeler, gerek firmalar ve gerekse insanlar açısından zorunlu da olsa bir yenilenme ve değişim süreci olma özelliği taşıdığını da öne süren Dr. Ömer Bolat, bunu çekidüzen için bir fırsat olarak nitelendiriyor. Bolat, bu durumu şöyle izah ediyor: “Krizler, yöneticiler için verimsizlikleri, bozuklukları, çarpıklıkları budaması için bir fırsattır. ‘Kesilen sakal daha gür çıkar’ atasözünde olduğu gibi, kriz sonrasında da büyümeler, gelişmeler daha sağlıklı ve güçlü olabilir. Aslında şu anda herkes kendine çekidüzen vermekle meşgul.”

Prof. Dr. Kemal Sayar Ekonomik Kriz Psikolojisi Ülkeleri Nereye Götürüyor?



Adaletsizliğin ve eşitsizliğin insanlara ümitsizlik veren bir boyuta tırmanmaması gerektiğini kaydeden Prof. Dr. Kemal Sayar, “Bu insanlara dürüstlikle, çalışarak hayatta bazı şeyler elde edebileceklerinin verisini sunmak zorundasınız. Yoksa öfke ve incinmişlik duygusu şiddete dönüşebilir” diyor.

Bir dönem Bakırköy Ruh ve Sinir Hastalıkları Hastanesi'nde klinik şefliği yapan Prof. Dr. Kemal Sayar'a göre şu an dünyada ve Türkiye'de kriz karşısındaki insanların durumu, son sürat hızla giden bir arabının duvara tosladığında ortaya çıkan manzaraya gösterilen tepkiyle aynı... Kapitalizmi son sürat giden bir araba olarak nitelendiren Prof. Sayar, krizi de çok hızlı giden bu arabanın bir duvara toslamasına benzetiyor.

Kriz Doyumsuzluğa Bir Cevaptır

Kapitalist sistemin tüm manevî ve ahlakî değerleri gözardı ederek, dünyanın en bâkir topraklarını, iş alanlarını fethettiğini belirten Sayar, “Yaşadığımız kriz denilen şey, insanın dinmek bilmeyen iştahına verilen bir cevaptır. Çünkü geçmişin günahı olan 'ihtiyacından daha çoğunu isteme' günümüzün erdemi haline geldi. İlimizdeki açlığı sadece tüketerek doyurma gibi önermelerin büyük bir krize yol açacağı belliydi aslında” diyor.

Prof. Sayar, “Hız yaparken de, duva-

ra çarparken de belirleyici olan insanın o anki psikolojisidir” diyor ve devam ediyor: “Krizden çıkış için de öncelikle şoktan çıkmış olmak gerekiyor. Sonrası kendiliğinden gelecek. İnsanın içindeki dürtüleri dizginlemeyi öğrenecek. İhtiyacımızdan fazlasını istememeyi öğrenecek. Finans çevreleri de hadsiz büyümenin bütün dünyaya mutsuzluk kaynağı olarak dönebileceğini gördüler. Sadece sokaktaki vatandaşın değil kendilerinin de işsiz kalabileceğini, kendilerinin yoksulluğa düşebileceğini öğrendiler. Artık herkes için frene basma zamanı.”

Öfke, Şiddete Dönüşebilir

Ekonomik sorunların insanlar üzerinde derin tahribatlara yol açabildiğini ancak ahlakî değerlerin bu tahribatı hafiflettiğini anlatan Sayar, “Tek başına yoksulluk, ahlakî kısıtlamaları kaldırırsa, bütün yoksullar hırsız olurdu” diyor fakat yoksulluğun en diplerinde insanların çok büyük bir isyan duygusu yaşayabileceğine dikkat çekiyor. Adaletsizliğin ve eşitsizliğin insanlara asla bu kadar ümitsizlik veren bir boyuta tırmanmaması

gerektiğini kaydeden Sayar, “Bu insanlara dürüstlikle, çalışarak hayatta bazı şeyler elde edebileceklerinin verisini sunmak zorundasınız. Eğer o anlayışa sahip olmazlarsa için için onların içinde de bir öfke ve incinmişlik duygusu oluşacaktır. O öfke yarın şiddete ve teröre dönüşebilir” uyarısında bulunuyor.

Zenginlere Tel Örgü Gerekebilir

Yoksulluğun çok yaygınlaştığı yerlerde zenginlerin rahat edemeyeceklerini öne süren Prof. Dr. Kemal Sayar, “Siz evlerinizi büyük duvarların ardına inşa edebilirsiniz ama şehre indiğiniz zaman öfkeli biri gelip sizin arabınızı çizebilir veya yalnız yürüdüğünüz zaman üç öfkeli genç önünüzü kesebilir. Bunun örneklerine Latin Amerika'da bazı ülkelerde rastlayabiliyoruz. Bu nedenle krizi mutlaka dayanışma duygusuyla karşılamamız gerekiyor. Varlıklı insanlar yoksulların sırtındaki yükü hafifletebilmeli. Bunu yapabilirsek toplumsal barış daha az zedelenektir. İnsanları tek başına yoksulluk fazla incitmez, adaletsizlik incitir” diyor.

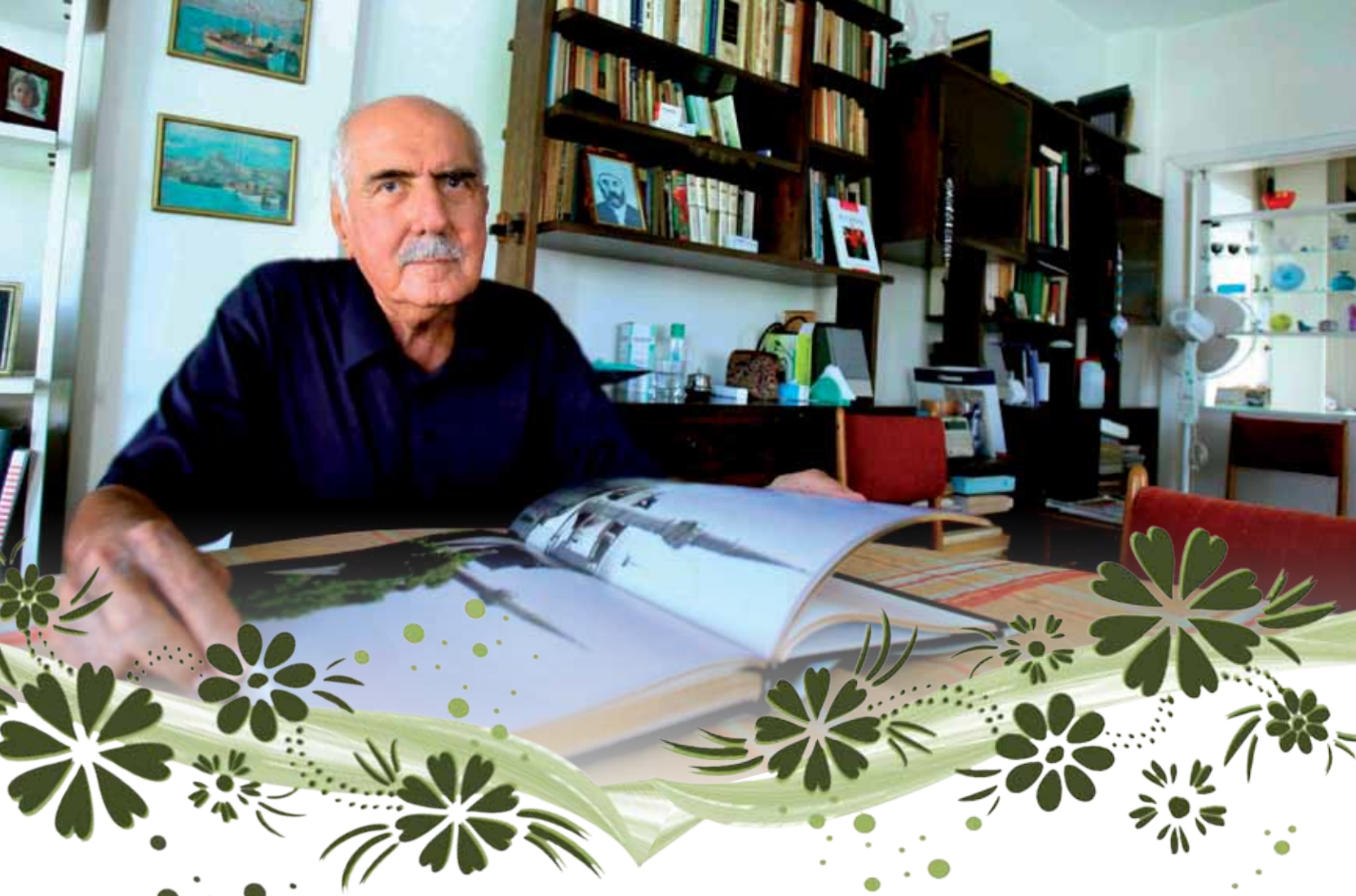
Faizde Düşüş Sürmeli Üretim Öncelik Olmalı

Merkez Bankası'nın ve hükümetin krize yönelik tedbirlerinin biraz geç geldiğini ifade eden Bolat, buna rağmen Türkiye'de kriz anlamında bir deprem yaşanmadığına dikkat çekiyor.

Kriz tedbirlerinde hükümet ile Merkez Bankası'nın iyi paslaştığı görüşünde olan Bolat, faizlerde bir miktar daha indirimle birlikte piyasaların canlanmaya başlamasını bekliyor. Faizlerin düşmesi nin kaçınılmaz olduğunu belirten Bolat, buna gerekçe olarak da emtia ve gıda

fiyatlarındaki düşüşe paralel enflasyondaki gerilemeyi gösteriyor.

Bolat, “Enflasyonu yüksek faizle baskı altında tutmaya gerek yok. Zaten ekonomi durgunluk, istihdam da azalma sürecine girmişken, ekonomiyi canlandırarak tedbirler alınması mecburidir” diyor.



MİMÂRİNİN BİLGE 'CANSEVER'İNİ YİTİRDİK

Uluslararası alanda aldığı ödüller ve şehircilik üzerine yazdığı kitaplarıyla 'Bilge mimar' olarak da tanınan Turgut Cansever, 'Gök kubbede hoş bir seda' bırakarak ebediyete intikal etti

Dünyada üç Ağa Han Mimarlık Ödülü almış tek mimar olan Turgut Cansever, vefat etti. 1920 yılında Antalya'da doğan Turgut Cansever, akademik kariyere de sahip uluslararası bir sanat insanıydı. Şehir ve mimarlık üzerine eserler telif ederek 'Gök kubbede hoş bir seda' bırakan bu 'Bilge' insanla daha önceki sayılarımızda yayınladığımız röportajı, geçerliliğini koruyan muhtevası nedeniyle vefatı münasebetiyle aşağıda tekrar dikkatinize sunuyoruz:

Mimar Sinan'ın eserlerinin tabii ve mimarî çevre ile uyumuna özellikle

dikkat çekiyorsunuz. Bu açıdan bakıldığında, modern şehirlerin durumu, hiç de iç açıcı değil. Mimârî uyumsuzluğun, çirkinliğin bize mahsus tezahürleri hakkında neler düşünüyorsunuz?

Mimar Sinan'ın çevreyle uyuma gösterdiği özen, yaşadığı çağ kültürünün olduğu kadar geçmişin de bir yansımasıdır. Yüksek seviyede bir çevre bilincinin mevcut olmadığı durumda zaten gerçek bir mimarlık sanatının vücut bulması düşünülemez; tarih boyunca da hiç mümkün olmamıştır.

Bir âbidenin çevresiyle ilişkisinin iki zaman boyutu vardır. Bunlardan birincisi güncel çevre şartlarını, ikincisi ise geleceği içerir. Eserin tasarımını etkileyen, belirleyen verilerle, o çevreye yapının katılımı neticesinde ileride vücuda getirilecek mimârî oluşumların bu yapıdan nasıl etkileneceği gibi hususlar birlikte değerlendirilir.

Günümüzde, büyük âbidelerin çevresindeki yeni mimârî girişimler, bu kültür varlıklarını gerektiğince anlayarak biçimlendirilmemektedir. Modernitenin yarattığı duyarsızlık sonucunda şehirlerdeki

vahşi seviyesizlik ortamları oluşmuştur. Ülkemiz, insanlık tarihinin çok özel sivil mimârî dokularından oluşan ve çeşitli ölçekteki abidelerle bir kere daha tezyin edilen 'güzel' şehirlere sahipti. Ancak, kültürel birikimden yoksun mühendislerin birbirlerine dik yollar çizerek oluşturdukları gridlerle bu kültür dokuları vahşice tahrip edilmiştir. Ayrıca, hiçbir mantıklı temeli olmayan, çoğunlukla gayrimeşru spekülâtif amaçlarla alınan yapılaşma yoğunluğunu artırma kararları, son bir asırlık şehirleşme sürecimizi, kültürel bir seviyesizlik ve toplumsal ahlâkî çöküntü bataklığına saptırılmıştır. Bu kültürel ve sosyolojik kirlilik şehirlerimizin her noktasında kendisini açıkça göstermektedir.

İnsana Göre Şehir Tasarımı

Sanayi devriminden sonra makinelerin, motorlu taşıtların hayatımıza girişi, mimarlık anlayışını da değiştirdi. Teknolojik gelişmelerin yol açtığı mimârînin olumlu ve olumsuz yönleri hakkında neler söyleyebilirsiniz?

Amerikalı sosyolog L.Mumford, 1946 yılında "şehirlerimizde bundan 30 yıl evvel yürüyerek 20 dakikada, at arabasıyla 10 dakikada gidebildiğimiz yerlere şimdi saatte 150 mil hız yapan motorlu araçlarla yaklaşık bir saatte gidebiliyoruz." diye yazmaktaydı. Mumford, çözüme araçlarla değil insana göre şehir tasarımı sistematiğiyle ulaşılabileceğini ifade etmekteydi. Dünyadaki gelişmelerden pek fazla da haberdar olmayan teknokratlar ve politikacıların şehirlerimizdeki çöküşünün esas mesebbibi oldukları âşikardır. "Ümmetimin zevâli kötü âlimlerle kötü emirlerden olacaktır" şeklindeki peygamber hikmetinin doğruluğunu yaşamakta olduğumuz trajedi ile hergün tekrar ve tekrar görüyoruz.

Şehir hakkında doğru bilgilere sahip olmayan politikacılar, şehre zarar verecek sloganlarla halkı şartlandırarak iktidara geldiklerinde Hz.Peygamberimiz'in "hükümdârın iyisi âlimin ayağına giden, âlimin kötüsü hükümdârın ayağına gi-

dendir" şeklindeki Hadis-i Şerif'inin tam tersine, bu evrensel doğruyu çiğneyen bir tavır içerisinde tayin ettikleri emirkulu teknisyenlerin bilgisizce aldıkları kararlarla şehirlerimizi tahrip etmekte, çocuklarımızın geleceğini karartmaktadırlar.

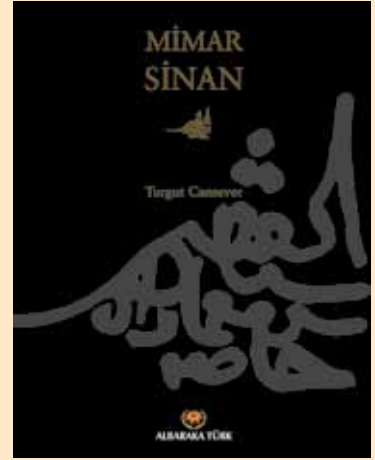
Eğer, İstanbul'u çok merkezli bir metropol olarak planlamazsanız, 10 köprü ve 3 tüp geçit inşa etmeniz de; yüzlerce kilometre uzunluğunda 4 şeritli, insanlık dışı tünel yollar açsanız da ulaşım sorununu çözemezsiniz. Sadece, İstanbul gibi bir nâdide şehri tahrip ettiğinizle kalırsınız.

İlişkileri Koparmayan Konutlar

Çok katlı yapılar ve toplu konut uygulamaları; asgari barınma ihtiyaçlarını karşılamının ötesine geçerek bireylerin, ailelerin, çocukların bütün dinlenme, eğlenme, spor ve sanat ihtiyaçlarını karşılayacak bir zenginliğe kavuşturulabilir mi? Dünyada bu yönde arayış ve uygulamalar var mı?

İstanbul'da yapılan Habitat Konferansı'nda, önümüzdeki yarım asırlık dönemde meydana gelecek büyük nüfus artışıyla bugün 6 milyar olan dünya nüfusunun 10 milyara ulaşacağı, şehir nüfusunun ise 8 milyar olacağı şeklindeki demografik bulgular çerçevesinde, Türkiye'de de 40 sene içinde şehirlerde takriben 60-75 milyon insan için konut inşa etmek mecburiyetiyle karşı karşıya kalacağımız hususu ortaya konmuş bulunmaktadır. Konutun, yapıyı oluşturan bütün parçaların sanayi tarafından üretilip, müstakbel kullanıcının da katılımıyla hafif parçalarla gerçekleştirilen bir montaj ameliyesiyle elde edilmesi halinde, böylesi önemli bir meselenin çözümünün sağlanabileceği Habitat Konferansı'nda ortaya konmuştu.

Benzer bir konut üretim sürecine ait geleneksel yaklaşım ve yapı teknolojisi ile meydana gelmiş tarihi şehirlerimizi yok ederek, bu teknikler yerine Batı Avrupa'nın sömürgeci ülkelerinin sömürgelelerinden temin ettikleri paralarla bir israf ekonomisinin ürünü olarak iki



Mimar Turgut Cansever kimdir?

1920 yılında Antalya'da doğan usta mimar, Galatasaray Lisesi ve İDGSA Mimarlık Bölümü'nde okudu. 1951'de mimarlık bürosunu kurdu. İstanbul Üniversitesi Edebiyat Fakültesi'nden "Osmanlı ve Selçuklu Mimarisinde Sütun Başlıkları" adlı teziyle sanat tarihi doktoru, "Modern Mimârînin Sorunları" adlı teziyle doçent unvanını aldı; 1959-60'ta kuruluşunda bulunduğu Marmara Bölgesi Planlama Teşkilatı Başkanlığı ve 1961'de İstanbul Belediyesi Planlama Müdürlüğü görevlerinde bulundu. 1974-75'te Dünya Bankası İstanbul Metropol Planlama Projesi'ne başkanlık yaptı; 1974-76 arasında Avrupa Konseyi Türk Delegasyonu Üyeliğinde bulundu. 1975-80 arasında İstanbul Belediyesi'nde, 1979'de Ankara Belediyesi metropol planlama, yeni yerleşmeler, kent merkezleri ve koruma danışmanlığı yaptı.

asır boyunca uyguladıkları konut üretim tekniklerini Türkiye'ye gelişme adına ithal ettik. Az yoğun villa yerleşmelerinin pahalı altyapı harcamaları, çok katlı binaların yapı teknolojilerinden doğan maliyet yüksekliklerinden kaynaklanan israfın devam ettirilmesine kesin ola-



2008 yılında Cumhurbaşkanlığı Kültür ve Sanat Büyük Ödülleri kapsamında mimari dalında büyük ödüle Bilge Mimar Turgut Cansever layık görüldü. Ödülünü Cumhurbaşkanı Abdullah Gül'ün elinden aldı.

rak imkân olmayacaktır. Bu pahalı ve israfa yol açan uygulamada ısrar edildiği sürece toplumun geniş kesimleri sefâlet mahallelerinde yaşamaya mahkum kalacaktır. Bu felâketli durumun bertaraf edilmesi ancak, 1930'lu yıllara kadar varlığını sürdürmüş olan Osmanlı

KİTAPLAR DA YAZDI

Turgut Cansever, 1983'te Charles Moore, Roland Simounet, James Stirling, P.W. Sudin, Rifat Chadirji, Habib Fida-Ali, Mübeccel Kiray, İsmail Serageldin'le birlikte Ağa Han Büyük Jüri üyeliği yaptı. Cansever'in mimarlık ve kent sorunları üzerine makaleleri ve kitapları da bulunuyor. Turgut Cansever'in yayımlanmış eserleri arasında "Şehir ve Mimari", "Ev ve Şehir", "Kubbeyi Yere Koymamak", "Şehir ve Mimari Üzerine Düşünceler" "İstanbul'u Anlamak" ve Albaraka Türk yayınlarından çıkan "Mimar Sinan" isimli kitapları bulunuyor

yoğun-ufkî şehirleşme yaklaşımının ve konut üretiminin sanayileşme yoluyla hayata geçirilmesi ile başarılabilir. Ayrıca, iki asırdır apartmanlarda yaşayan Fransız şehir halkının 1965 yılında yapılan bir ankette % 68'inin bir iki katlı bahçeli evlerde oturmayı istemeleri, halkının büyük kısmının apartman hayatına alışmış olduğu zannedilen bir ülkede dahi böyle bir tercihi ortaya koymaları neticesinde bu ülkenin konut politikalarının gözden geçirilmesine yol açmıştır. Diğer taraftan, 50 sene evveline kadar bir iki katlı evlerden oluşan şehirlere sahip ülkemizde şehir halkının tercihlerini anlamak için 1980-83 yılları arasında yapılan bir araştırma, Türkiye şehir halkının % 83'ünün 1-2 katlı evlerde oturmayı tercih ettiğini ortaya çıkarmıştır. Müteahhitlik firmalarının kâr alanı olarak geliştirilmekte olan çok katlı yapılar üretmek; bir yerden sonra hem halkın talebine karşı bir girişim olmak sebebiyle hem de iktisadî, teknolojik, doğal sebeplerle, meselâ depremin sebep olacağı yıkımlarla

imkânsız hâle gelecektir.

Türkiye'nin 75 milyon insanını 1-2 katlı evlerle, Bursa ve İstanbul'un eski şehir dokuları gibi yerleştirmek için gerekli olacak arazi, yalnızca 7500 km²'dir. Bugün ormana tescilli arazi içinde 220.000 km²'si üzerinde hiç ağaç olmayan, yani gerçekte orman olmayan arazi durumundadır. Görüldüğü gibi Türk insanı için çok katlı konut üretmeyi gerekli kılacak arazi sorunu yoktur. Yaşlıların, çocukların bahçeden tabiattan kopartılmasına sebep olan, komşuluk ilişkilerini yok eden çok katlı apartmanları şehir halkının da tercih etmediği gerçeği göz önünde tutularak, apartmanlaşma yoluyla içine düşülen ve giderek derinleşen sorunların aşılması için ufkî yoğun yerleşmelerin gerçekleştirilmesi bir zarurettir.

Mimârîde Kültürel Bütünlük

Bir beldenin mimârî çehresinin oluşmasında devlet ve belediye gibi

resmî düzenleyiciler mi, halkın eğilim ve istekleri mi daha belirleyici olmuştur? Yoksa, bunların üstünde ve ötesinde din, uygarlık gibi daha kuşatıcı bir etkenden mi söz etmeliyiz?

Dînin ve tasavvufî eğitimin Türk-İslâm kültüründe sanat ve özellikle mimârî biçim ifâdelerine kazandırdığı özellikler, kültürün üslûbunu belirlemektedir. Rahman ve Rahim olan Allah'ın himâyesine mazhar olmanın inancıyla erişilen canlı, aydınlık, mütevâzî, yüce tavır; birer cennet örneği olarak vücûda getirilmesi amaçlanan Türk evinin, mahallesinin de temel mimârî özelliklerini teşkil etmiştir. Hayatının her ânında çevresinde tezâhür eden davranış ve ifâde şekillerinin, kendi davranışlarına temel teşkil eden inançlarıyla bütünleşmesinin idrâkini geliştirerek ve bu idrâk ile çevresini daha da güzelleştirmeyi mukaddes bir vecîbe sayan bu kültürün sanat ve üslûp çözümlemesini tamamlayan, ürüne gerçek ve yüce sanat seviyesini kazandıran aşama ise, yaradılışın temel özellikleriyle ilgili inançlarımızın sanat eserine yansımalarıdır.

Sanat, insan hayatının ayrılmaz parçası ve insanın dünyayı güzelleştirme vecibesini gerçekleştirdiği alandır. Dolayısıyla sanatın hem üslûp, hem biçim ifâdeleri, hayatın biyo-sosyal organizasyonu, maddî âlem îcâpları bakımından tutarlı bir düşünce bütünlüğü içinde ele alınması zarûridir. Mimârîde kültürel bütünlüğü ve devamlılığı gerçekleştiren, tahakküm etmeyen bir düzeninin tek temeli de inanç sistemidir.



Üç Ağa Han Mimarlık Ödülü'nü almıştı

2008 Cumhurbaşkanlığı Kültür ve Sanat Büyük Ödülleri kapsamında mimari dalında büyük ödüle, 2007 yılında TBMM Üstün Hizmet Ödülü'ne ve 2005'te Kültür ve Turizm Bakanlığı Güzel Sanatlar Genel Müdürlüğüne mimarlık dalında Kültür ve Sanat Büyük Ödülü'ne layık görülen Turgut Cansever, 1999 Marmara depreminin ardından "İstanbul Deprem Çalışma Grubu"nu oluşturmuş ve "Depreme Karşı Yeni Şehir Üretimi Projesi"ni hayata geçirmişti. Cansever, Ağa Han Mimarlık Ödülü'nü de 3 kez almıştı.

Bir mimar hakkında arşiv değerinde belgelere dayanılarak hazırlanan ilk sergi olan "Turgut Cansever: Mimar ve Düşünce Adamı" başlıklı sergi, 2007 yılında İstanbul'da açılmıştı.

Günümüzde ise haksız spekülâtif kazançtan kaynaklanan kabalık ve gösterişe dayalı yaşam tarzı özendirilmekte, bu yaşam tarzının şehre yansması ise çirkin çok katlı yapılar, otoyollar, hava kirliliği, asayişsizlik ve sefalet mahalleleri olmakta ve maalesef adına da Batılılaşma, modernlik denmektedir. Bunun sorumlusu bilgisiz yöneticiler olduğu kadar, eldekiyle yetinmemeye şartlandırılmış insanlarımızdır.

Dünyaya Örnek Şehirler

Mimar Sinan'dan kalan eserlere bakarken bugün, sadece tarihi bir mirası koruma ve sevme duygusuyla mı bakmalıyız? Bu eserlerin günümüz mimârî pratiklerini yönlendirecek veya etkileyecek değerlerinden söz edebilir miyiz?

Hiç şüphesiz, yalnız Mimar Sinan'ın eserleri değil, bütün tarihî kültürel miras, geçmiş tecrübelerin bilgisini içerdiği için bugün yapılacak olana da ışık tutar, bu açıdan büyük değer taşır.

Bir kısım Batılı sömürgeci ülkenin teknolojik olarak sağladığı başarıların yanında, geniş halk kitlelerinin yaşam şartlarının, konutlarının sefaleti ve olumsuzluğu, modern dünyanın yetersizliğini en açık şekilde ortaya koymaktadır. Yalnız bu durum bile, Mimar Sinan'ın eserleri ve çeşitli ölçekteki âbide niteliği taşıyan yapıların çevresinde değişen şartlara uyarak inşa edilmiş evlerden oluşan Osmanlı-Türk şehirleri, mahalleleri dünyaya örnek teşkil edecek niteliktedir.

Birbirine zaman içinde eklenerek meydana gelen şehirlerin oluşmasına temel teşkil eden düşünceler, Sinan'ın eserindeki mimârî elemanların biraradılığına benzer bir bütünlüktür. Bu şekilde parçaların biraraya gelmesi ile oluşacak mimârî unsurların standartlaştırılması ve bu parçaların önceden imâlî, bir endüstri çağı olarak adlandırdığımız çağımızda mimarlık sanatının, nice yaşamları örseleyen dramatik yanlışların yapıldığı mimarın oyun alanı, deneme tahtası olmasına son verilmesine vesile teşkil edebilir. Fransa'da kenar mahallelerde yaşanan son olayların karmaşık sosyolojik nedenleri yanında mimârî çevrenin de rolünün olduğu yadsınamaz. Ülkemizde toplu konut adı altında hızla artan sayıda gerçekleştirilen çok katlı yaşam alanlarının yakın bir gelecekte büyük toplumsal sorunlara neden olmasını beklemeliyiz.

ALBARAKA TÜRK, 2008'DE NET KÂRINI YÜZDE 60 ARTIRDI

Küresel kredi krizinin Türkiye'yi de etkilemeye başladığı ve sadece bankalar değil, tüm sektörler açısından zorlu geçen 2008 yılında katılım bankacılığının güçlü ismi Albaraka Türk, başarılı bir performans sergiledi. 31 Aralık 2008 itibariyle denetlenmiş konsolide olmayan mâli tablolarına göre, bankanın 2008 yılı vergi sonrası net kârı, 2007 yılına göre yüzde 60 artış göstererek, 136.2 milyon TL olarak gerçekleşti.

100 Şubeyle Hizmet Veriyoruz

Albaraka Bankacılık Grubu ("ABG"), faizsiz sistemde bireysel, kurumsal, katılım, yatırım bankacılığı yapan ve Albaraka iştiraki olan 11 banka ve 1 temsilciğin tek bir çatı altında toplanması amacıyla 2002 yılında Bahreyn'de kurulmuştur. Ürdün, Lübnan, Mısır, Tunus, Cezayir, Sudan, Güney Afrika, Suriye, Endonezya, Pakistan, Türkiye'den sonra, Suriye'de açtığı bir banka ve Endonezya'da açtığı bir temsilcilikle toplam 283 şube ve temsilcilikle faaliyetlerini sürdürmektedir. ABG, 2006 Mayıs'ında birincil halka arzını tamamlamış ve Bahreyn ile Dubai borsalarında kote edilmiştir. Grubun toplam aktifleri 31.12.2008 itibarıyla 10.9 milyar dolar, özkaynakları ise 1.6 milyar dolara ulaşmıştır. 1985'te faaliyetlerine başlayan ve Türkiye'nin ilk 'katılım bankası' olan Albaraka Türk, bugün itibarıyla Türkiye genelinde 100 şubesiyle hizmet vermektedir.

Türkiye'nin ilk katılım bankası ve "Albaraka Banking Group" bünyesindeki en güçlü banka olan Albaraka Türk'ün kamuoyuna açıklanan 2008 yılsonu mâli tablo rakamlarına göre vergi öncesi kârı 171.4 milyon TL olarak gerçekleşti. Oluşan bu kârdan 35.2 milyon TL vergi karşılığı ayrıldığında bankanın vergi sonrası net kârının ise 136.2 milyon TL olduğu bildirildi.

Ayrıca Albaraka Türk Katılım Bankası'nın toplam varlıkları 31 Aralık 2008 tarihinde geçen yıla göre yüzde 30 artarak 4 milyar 789 milyon TL seviyesine ulaştığı da ifade edildi. Aynı dönemde bankanın finansal kiralama işlemlerinden net alacakları dâhil toplam

kredi portföyünün yüzde 32 büyüterek, 3 milyar 756 milyon TL'ye ulaştığı vurgulandı. Kâr ve zarara katılım hesapları ile özel cârî hesaplar aracılığıyla toplanan fonların toplam tutarının ise aynı dönemde yüzde 33 artarak 3 milyar 985 milyon TL olarak gerçekleştiği de verilen bilgiler arasında yer aldı. Yapılan açıklamada, bankanın öz kaynaklarının, yılsonu kârının ilavesiyle 638 milyon 102 bin TL olduğu bildirildi.

2008'de 308 Yeni Personel Aldık

Albaraka Türk Katılım Bankası Genel Müdürü Dr. Adnan Büyükd-



Büyüme Karşılaştırması

	2007			2008		
	Albaraka Türk	Katılım Bankaları	Toplam Bankacılık	Albaraka Türk	Katılım Bankaları	Toplam Bankacılık
Toplam Varlıklar	48,1%	41,6%	16,4%	29,8%	32,5%	26,0%
Krediler	45,4%	47,5%	30,3%	33%	23,2%	28,9%
Toplanan Fonlar (Mevduat)	39,2%	33,0%	16,0%	32,7%	28,4%	27,4%
Özkaynaklar	117,1%	51,6%	27,4%	19,5%	58,9%	13,9%



niz, 2008 yılı mâli tablo rakamlarını şu sözlerle yorumladı: “Bankamız, en başından itibaren kârlılığı, hizmet kalitesini ve müşteri memnuniyetini önceleyen sağlıklı ve dengeli bir büyüme stratejisi benimsemiştir. Bu stratejinin, ekonominin yükseldiği dönemlerde bankamız hizmetlerini daha geniş bir kitleye sunma imkânı verdiğini, ekonominin zorlandığı zamanlarda ise yıllardır çalıştığımız müşterilerimizi üzmeden ve aniden frene basma ihtiyacı duymadan yolumuza devam etmemizi sağladığını görüyoruz. Makro ekonomik şartlar açısından zorlu geçen, iniş ve çıkışları hiçbir şekilde önceden kestirilemeyen 2008 yılında bile bankamız, baştan koyduğu bütçe hedeflerini bu sayede başarıyla tutturmuştur. Bu başarıyı, 2008 yılında 20 yeni şube daha açarak ve 308 yeni personeli Albaraka Türk ailesine katarak perçinlediğimizi düşünüyorum. Aktif kalitesini esas alan stratejimizin, Albaraka Türk’ü 2009 yılında da ön plana çıkaracağını düşünüyorum” dedi. Türkiye ekonomisinin zorlu küresel şartlarda başarılı bir sınav verdiğinin de altını çizen Büyükdenez, “Bankamız, kurulduğu günden bugüne hep yanında durduğu ve destek verdiği Türk reel sektörüne olan güvenini sürdürmekte;

bu sayede müşterileri, ortakları ve çalışanlarıyla birlikte sağlam adımlarla geleceğe yürümektedir” dedi.

2009’da da Büyüme Sürecek

Konvansiyonel bankalara göre katılım bankalarının krizden daha az etkilendiğini dile getiren Adnan Büyükdenez, bunun gerekçesini “Türev ürünlere yatırım yapmamak” şeklinde açıkladı. 2008’in değerlendirmesini ve 2009’a yönelik beklentilerini açıklayan Büyükdenez, 2009 yılında 15 yeni şube açarak büyümeyi sürdürecekleri mesajını verdi. Dr. Adnan Büyükdenez, kurumun 2009’da izleyeceği strateji başlıklarını şöyle sıraladı:

- Bankamız, büyüme ile kârlılık arasında tesis ettiği sürdürülebilir denge stratejisini 2009 yılında da devam ettirecektir.
- Geleneksel farklılığımız olan aktif kalitesini sürdürmek amacını ön planda tutuyoruz.
- Mâliyet yönetimi temel önceliklerimizden olmaya devam edecek.
- Albaraka Türk, reel sektörün her zaman yanında olmayı sürdürecektir.

Piyasalardaki Çıkış Gibi İniş de Psikolojik

Dr. Adnan Büyükdenez, mâli kesimi yeniden düzenlemeye ve reel ekonomiyi desteklemeye yönelik politikaların kısa vadede işe yaraması için krizde dip noktasının geride kaldığına inanılması gerektiğini söyledi. Kriz öncesinde aşırı iyimserlikle yükselen endekslerin şimdi de aşırı kötümserlikle düşmesinin psikolojik olduğuna dikkat çeken Adnan Büyükdenez, “Geçmişe nisbetle daha iyimser bir gelecek olgusunun oluşması gerekiyor” dedi. Kriz ortamında herkesin kaybetmediğini ve birilerinin kazandığını dikkat çeken Adnan Büyükdenez, “Krizde maddi kaynaklar yok olmuyor, el değiştiriyor. Bu ortamda kârlı olanlar şu anda beklemede. Bu kesim, dibe ulaşıldığına inandıklarında yeni pozisyon alacaklar ve piyasaya dönecekler” diye konuştu. Kriz etkisinin Avrupa üzerinden Türkiye’ye geçtiğini anlatan Büyükdenez, “Bu gecikme, krizin etkisini okunmayla ilgili hataya neden olmuş olabilir” dedi.

Çözüm İçin Ortak Hareket Şart

Global tüketimin üçte birini tek başına sürükleyen ABD’nin çıkışa geçmesinin önemine dikkat çeken Adnan Büyükdenez, “Çözüm ABD’den başlamalı. Ancak tek başına ABD, dünyanın geri kalanını dikkate almadan çözüm üretemez” dedi.

IMF ve AB gibi küresel örgütlerin birlikte hareket etmesi gerektiği dile getiren Büyükdenez, şöyle devam etti: “Krizin üzerine küresel bir ortak eylem planı ile gitmek gerekiyor. G7, G20, IMF, Dünya Bankası, OECD, AB, BIS, WTO, ILO ve OPEC’in ortak bir çatı altında değerlendirmeler yapması ve tüm dünya çapında uygulanacak adımların ele alınacağı tek bir cephe oluşturulmalı. Aksi takdirde krizin dip noktasını bulmak uzun sürebilir ve düzleşme 2010 yılının ortasına kadar gecikebilir.”

BANKACI HER ŞEYDEN HABERDAR OLMALI

Genel M¼d¼rl¼k ve Şube M¼d¼rl¼g¼ gibi pozisyonlar da dahil olmak üzere 1961'den beri finans sektöründe çalışan Seyfettin Yenid¼nya, gündemi yakından takip ederek kariyeri boyunca hiç kredi batırmadığını söyledi. Makam sahibi genç bankacıların kulağına k¼pe olacak noktalara dikkat çeken Yenid¼nya'nın verdiği bilgileri dikkate almakta fayda var. Çünkü bizzat yaşadıklarını Şimdi vakıf k¼t¼phanesinde okuduklarıyla doğrulan bir kişilik o.

Seyfettin Yenid¼nya, finans sektörünün hemen her aşamasında çalışmış emektar bir Őahsiyet. 1936 Sivas G¼lova doğumlu olan Seyfettin Yenid¼nya, hayata ve mesleğe dair ezber bozacak tespitlerde bulunuyor ve yorumlar yapıyor. Bu tespit ve yorumlara geçmeden önce hikayesini bilmekte fayda var. Çünkü ne söylen-diği kadar kimin söylediği de önemli.

İstanbul'a Bir Haftada Gelebildi

İlkokul 4. sınıfa kadar G¼lova'da okuyan Yenid¼nya, arabadan d¼ř¼p başından yaralanınca tedavi amacıyla 1947'de y¼k kamyonunun üzerinde İstanbul'a gelmiş. O zamanki yol Őartlarından dolayı bu yolculuk tam bir hafta s¼rm¼ř. İşçi olarak çalışan ve Sultanahmet'te oturan babasının yanına yerleşen Yenid¼nya, Şöyle devam ediyor: "Biz 5 kardeşsiz. İki kız, onlar Şimdi G¼lova'dalar. Erkek kardeşlerimden biri okumadı, o da G¼lova'da, diğerisi ise elektrik y¼ksek m¼hendisi oldu. O zamanlar annem k¼ydeydi. Bu nedenle ev işlerini de babamla birlikte yapıyorduk. İşçi babam burada çalışırken okuyanların



durumuna imreniyor ve bizi okutmak istiyordu. Çağaloğlu'ndaki İstanbul Erkek Lisesi'ne kaydoldum. Kışın okuyup yazın memlekete giderek oradaki işlere yardımcı oluyordum. Hiç ikmale kalmadan okulumu bitirdim.”

Gölova'nın İkinci Üniversitelisi

Eskiden üniversiteye giriş için şimdiki gibi merkezî üniversite sınavı bulunmadığını belirten Seyfettin Yenidünya, “O zamanlar her üniversite sınavını kendisi yapıyordu” diyor. Şimdiki sistemin daha sağlıklı olduğunu savunan Seyfettin Yenidünya, bunun gerekçesini şöyle açıklıyor: “Her üniversite yazılı sınavını yapıyordu. Bu objektif olmayabiliyordu. Çünkü herkesin kendi tanıdıklarına torpil yapması mümkündü.” İstanbul'da bulunan bütün üniversitelerin sınavına girdiğini, ancak 1955'de son tercihle Marmara Üniversitesi Yüksek Ticaret Akademisi'ne girmeyi başardığını ifade eden Yenidünya, 1959'da mezun olurken okulun isminin Marmara Üniversitesi İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi olduğu bilgisini verdi. Yenidünya, “Ben Gölova'da üniversiteye giden ikinci veya üçüncü kişiyim” diyerek o günkü şartlarda eğitilmiş insan kaynağının ne kadar yetersiz olduğunu vurguluyor.

Albaraka Türk Kültürü Oluşturdu

Profesyonel anlamda ilk işine bir dershanede muhasebeci olarak başlayan Seyfettin Yenidünya, gerçek kariyeri olan bankacılığa 1961'de Türk Ticaret Bankası'nda Müfettiş Yardımcısı olarak adım atmış. Aynı bankada müfettişlik ve şube müdürlüklerinden sonra Genel Müdür Yardımcılığı görevinde de bulunduktan sonra 1982'de genç yaşta emekli olmuş. 3 sene kafasını dinleyen Yenidünya, 1985'de Türkiye'nin ilk 'katılım bankası' olarak

faaliyete başlayan Albaraka Türk'e geçerek bankacılık kariyerinde yeni bir sayfa açmış.

Albaraka Türk Merkez Şube'de Müdür Yardımcılığı yapan Yenidünya, 1997'ye kadar süren Albaraka kariyerinde Karaköy ve Kadıköy Şube Müdürlüğü de bulunuyor. Albaraka'dan sonra Ticaret Sigorta'da da iki yıl Yönetim Kurulu Azası ve Genel Müdürlük görevinde bulunan Seyfettin Yenidünya, şu anda Albaraka Türk'e Denetçi olarak dışarıdan hizmet veriyor. Gelineen noktada Albaraka Türk'ün kendi kurumsal kültürünü oluşturduğuna dikkat çeken Seyfettin Yenidünya, “Banka ilk kurulduğunda herkes farklı yerden geldiği için başlangıçta uyumsuzluk vardı. Ancak zamanla kendi kültürünü oluşturdu ve oturdu. Şu anda katılım bankaları içinde en iyi çalışanlardan birisi olarak görüyorum” diye konuştu.

Emeklilik Kolay İş Değil!

Her çalışanın özlemle hayalini kurduğu emeklilik için, “Kolay ve tavsiye edilecek iş değil. Evde oturmak insanı öldürür. İnsanın kendini bu sürece hazırlaması lazım. Çünkü menfaat odaklı eş-dost kalmayacak” açıklamasını yapan Seyfettin Yenidünya, Okmeydanı'nda sahibi olduğu apartmanın alt katını Gölova Vakfı'na tahsis etmiş. 2000'den bu yana asıl uğraşını Gölova Vakfı oluşturuyor ve her gün işe gider gibi vakfa iniyor. “Ben okurken çok zorluk çektiğim için şimdi eğitim gören gençlerin hayatını kolaylaştırmak istiyorum” diyen Yenidünya, Gölova Vakfı yöneticisi olarak memleketine okullar - yurtlar kazandırıyor, ağaçlandırma yapıyor, yükseköğrencilerine burs organize ediyor. Hemşehri ve dostlarıyla ilgilenip, kitap okuyor. İlerleyen yaşına rağmen belli olan hiçbir hastalığı bulunmadığını belirten ve dinç gözükten Yenidünya, bunun sırrının düzenli yürüyüş olduğunu söyledi. En iyi sporun yürüyüş

olduğuna dikkat çeken Seyfettin Yenidünya, Okmeydanı'ndan Taksim'e 45 dakikada gidebilecek kadar da yürüyüşte iddialı olduğunu ifade etti.

Sevilen Bankacıya Dikkat

“Şimdiye kadar verdiğim kredilerden hiç geri dönmeyen olmadı” şeklinde iddialı konuşan Seyfettin Yenidünya, “Ticaret Bankası'ndayken verdiğim kredilerden dolayı bazen gece uyuyamadığım da oldu. Kredi sonradan değil, verilirken batar. Çok sevilen bankacı tehlikelidir. Çünkü uygunsuz insanlara kredi verenler sevilir. İnce eleyip sık dokumadan kredi veren müdürlerin görevleri süresince sevenleri çok olur” dedi. Kredi verme konusunda bulunan her bankacının alıcının beden dilini iyi okuması gerektiğini vurgulayan ve “Bir insana baktığınız zaman gözünden anlayacaksınız” diyen Yenidünya, muhatabı tanıma kriterlerini şöyle sıraladı: “İnsanlar kendilerini belli ediyorlar. Yeni gelen birisi kendisini çok övüyorsa ondan korkacaksınız. Abartılı giysilerle gelenler de öyle. ‘Şunu tanıyorum, falancanın selamını getirdim’ diyenlere ‘Tamam o size kefil olursa veririm’ dediğimde bir daha gelmiyorlardı zaten. Kredi alacak adamın aile hayatına da bakarım.”

Kredi Kartları Herkese Verilmemeli

“Kredi kartı krizinin çıkacağı baştan belliydi” açıklamasını yapan Seyfettin Yenidünya, şöyle devam etti: “Çünkü kredi kartı rastgele herkese veriliyordu. Yeni hayata atılmış, hiç para görmemiş insanlara o kartı verdiğiniz zaman kullanır, ancak ödemesini hiç düşünmez. Nitekim şimdi bunun sıkıntısı yaşanıyor. Bana göre 25-30 yaşlarına gelmiş çalışan ve ailesi olanlara verilmeli ki, harcarken sorumluluk hissetsin. İşi-gücü olmayanlara rastgele verilen kartlar yüzünden şimdi tüm ekonomi zarar görüyor.”



Makamda Gördüğünüz İltifata Aldanmayın!

Günümüzde politik ve ticari beklentilerden arınmış şekilde konuşan insanlar bulmak çok güç hale geldi. Emektar başkacı Seyfettin Yenidünya, kimseden bir beklentisi olmadan kendisini vakıf işlerine adanmış için çok dobra konuşuyor. Özellikle bir makam sahibi genç bankacıların kulağına küpe olacak noktalara dikkat çeken Yenidünya'nın verdiği bilgileri dikkate almakta fayda var. Çünkü bizzat yaşadıklarını şimdi vakıf kütüphanesinde okuduklarıyla doğrulayan bir kişilik o. Yenidünya'nın mesleğe ve kariyere dair tavsiyeleri şöyle:

- Sık sık iş değiştirmesinler. İş değiştirenin yeni yere alınması ve gittiği yerdekilerin de kendisini kabulü zordur. Bu nedenle önemli bir sebep olmadıkça işlerini değiştirmesinler. ***
- İşlerini severek yapsınlar. Sevmedikleri işe girmesinler. ***
- Kimse işi bir başkasının kendisine öğreteceğini beklemesin. Herkes kendi isteğiyle öğrenme gayretinde olsun. Çünkü üstler bile bazen, altları için 'Öğrenmesin ki benden aşağı olsun' diye düşünebilir. ***
- Mesai zamanlamasına dikkat etsinler. Çalıştıkları yerde birinci adam olmayı hedeflesinler.

- Koltuktayken gördükleri itibara aldanmasınlar. Çünkü bunun yüzde 95'i koltuğadır. Eğer gösterilen itibarın yüzde 5'i bile kişiliğinizdense bu başarıdır. İstisnalar hariç, ancak koltuğu bıraktıktan sonra çevrenizdeki birçok insanın eksildiğini göreceksiniz. Emeklilerin en büyük sıkıntısı budur. ***
- Bankacı her şeyden haberdar olmalı. Gazete okuyup gündemi takip etsinler. Ancak tek taraflı gazetelerle yetinmesinler. ***
- Bir insan (Devletler ve kurumlar da böyle), kazancının dörtte birini, beşte birini tasarruf etmeli. Acil ihtiyaçlar için bunun gerekli olduğunu düşünüyorum. Hayatta rahat etmek için ölçsüz borçlanmamak gerekir. Ev almak için ölçsünce borçlanılabilir, ancak bana göre araba için bile borçlanmaya gerek yok. ***
- Okusunlar ve lisan öğrensinler. ***
- Ailelerine bağlı olsunlar ve çoluk-çocuklarıyla meşgul olsunlar. Aile huzuru olmadıktan sonra hiçbir şey mümkün değil. Benim üç oğlum var. Birisi elektrik- elektronik mühendisi ve Almanya'da AB Patent Ofisi'nde çalışıyor. Birisi Albaraka Türk Dış İlişkilerde Müdür Yardımcısı. Diğeri de İngilizce öğretmeni. Çocuklarımdan memnunum ben.

Albaraka Türk'ün İlk Çalışanlarından...

1936 Sivas Gölova doğumlu olan Seyfettin Yenidünya, ilkokul 4. sınıfa kadar Gölova'da okudu. Orta öğretime İstanbul'da devam eden Seyfettin Yenidünya, 1959'da Marmara Üniversitesi İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi'nden mezun oldu. İş hayatına muhasebeci olarak adım atan Yenidünya, 1961'de Türk Ticaret Bankası'nda Müfettiş Yardımcılığı görevi ile bankacılık kariyerine başladı ve 1982'de genç yaşta emekli oldu.

1985'de Türkiye'nin ilk 'katılım bankası' olarak faaliyete başlayan Albaraka Türk'e geçerek bankacılık kariyerinde yeni bir sayfa açtı ve 1997'ye kadar şube müdürlüğü dahil farklı pozisyonlarda çalıştı.

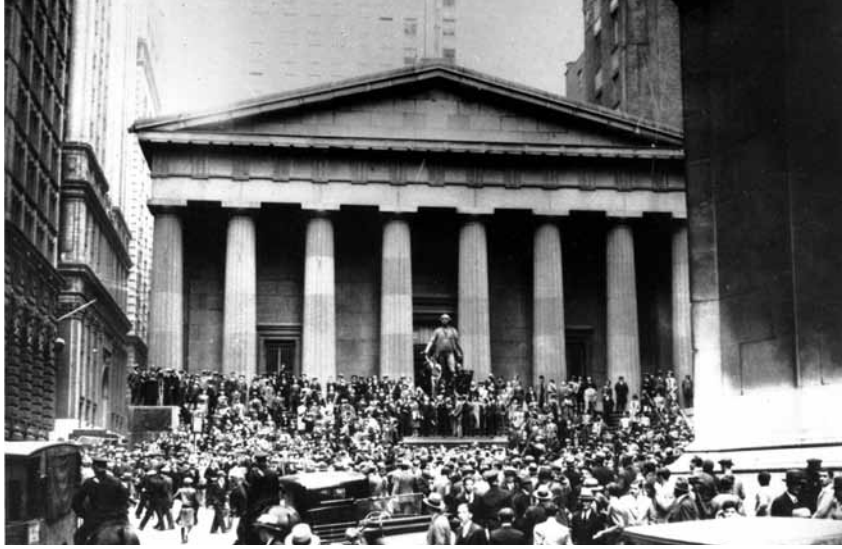
Albaraka'dan sonra Ticaret Sigorta'da da iki yıl Yönetim Kurulu Azası ve Genel Müdürlük görevinde bulunan Seyfettin Yenidünya, şu anda Albaraka Türk'e Denetçi olarak dışarıdan hizmet veriyor.



Fotoğraf: Dr. Adnan BÜYÜKDENİZ
Mutlu Bakış
Gürcistan / Kutaisi (2008)

ŞİŞİRİLEN HER BALON GÜRÜLTÜYLE PATLAR!

Tarım toplumlarında krizler yoklukta ortaya çıkıyorken, günümüz modern ekonomilerinde kötü yönetimlerin denetimsizliğinden beslenen aşırı riskler, haddinden fazla şişirilen bir balon gibi zamanı geldiğinde patlak veriyor.



Tarım toplumlarında krizler yoklukta ortaya çıkıyorken, günümüz modern ekonomilerinde kötü yönetimlerin denetimsizliğinden beslenen aşırı riskler, haddinden fazla şişirilen bir balon gibi zamanı geldiğinde patlak veriyor.

İktisatçılara göre kriz, sanayi kapitalizmiyle kullanıma giren bir kavram. Bu gün kriz olarak tanımlanan dönemlerin tarım toplumlarında 'Kıtlık' kelimesiyle ifade edildiği dikkat çekiyor. Dolayısıyla bugünün krizi, (Türkiye'nin yokluk yıllarındaki hariç) geçmişteki gibi yokluktan değil, bilakis varlıktan kaynaklanıyor. Kötü yönetimlerin denetimsizliğinden beslenen aşırı riskler, haddinden fazla şişirilen bir balon gibi zamanı geldiğinde patlak veriyor. Ekonomistler, 'Yüzyılın krizi' olarak tanımlanan bugünkü krizin de, 60 trilyon dolar olan dünya GSMH'nin

600 trilyon dolarmış gibi kabul edilip işlemlerin ona göre yapılmasından kaynaklandığını dile getiriyorlar.

Dünyadaki Varlık Krizleri

Hollanda merkezli Lale Krizi:

Osmanlı tarihine 'Lale devri' olarak damgasını vuran lalenin dünya kriz tarihinde geçtiğini görüyoruz. İlk kez Kanunî Sultan Süleyman zamanında Hollanda büyükelçisi tarafından İstanbul'dan alınıp Hollanda'ya götürülen lale, zaman için lüksün ve statünün sembolü haline gelmişti. 1636 ile 1637 yıllarında Hollanda'da yaşanan ve 'Lale Çılgınlığı' olarak kayıtlara geçen kriz, lale soğanına yönelik spekülasyon talebinin artışıyla ortaya çıkmıştı. Olayın kısa sürede nasıl balona dönüştüğüyle ilgili olarak Mahfi Eğilmez şöyle devam ediyor: "Hollanda'da o ta-

rihte ortalama yıllık ücret 200 ile 400 gulden arasında değişirken lale soğanlarının fiyatı 200-250 gulden aralığına kadar fırlamış, yani bir çalışanın yıllık ücretine eşit hale gelmişti. İlgi o kadar yükselmişti ki 1636 yılında lale, Hollanda'nın birçok kasabasında borsalarda satılır olmuştu. Fiyatlar yükseldikçe yükselmiş, geleceğe dönük sözleşmeler yapılmıştı. Fiyatların yükselmesinin temel nedeni bu tür sözleşmelerle lale soğanı alanların bunları daha pahalıya satarak para kazanacakları inancında olmalarıydı. Günün birinde her şey tersine dönmüştü. Lale sözleşmelerinin alıcısı kalmadığı anlaşılınca sözleşme sahipleri lale yetiştiricilerine sözleşme borçlarını ödeyemediler. Lale yetiştiricileri, laleleri almayan sözleşme sahiplerini dava ettiler. Davalar aylarca sürdü, ama paraların ödenmesi hiçbir zaman tam olarak gerçekleşmedi. Lale piyasası böylece çöktü ve fiyatlar hızla düştü. Balon patlamış, lale yetiştiricileri de spekülasyon sözleşme sahipleri de büyük zararlarla karşılaşmışlardı." (9 Kasım 2008, Radikal) Yüz yıl sonra ortalama lale soğanı fiyatının 1637'dekinin 200'de biri seviyesinde tutunduğu göz önüne alınırsa oluşan köpük daha iyi anlaşılabilir.

Fransa – İngiltere merkezli kriz:

Tarihteki ikinci spekülasyon krizinin 1720-21 yılları arasında Fransa'daki Mississippi projesiyle İngiltere'deki South Sea (Büyük Okyanus) Şirketi odağında geliştiği kaydediliyor. O dönemde bu kriz, Batı Avrupa'nın büyük kesimini içine çekmek-

le tehdit etmişti. İngiltere uzun yıllar bu etkiden kurtulamadı. 1820'lerde neredeyse her on yılda bir ağır banka krizleri ortaya çıkıyordu ve son on yılı karakterize eden Baring Krizi'ydi. Bu krizde Baring Bros'un Arjantin hükümetine verdiği kredilerle aşırı risk alması sonucu yükümlülüklerini yerine getirememesi tüm Britanya finans sistemini tehdit etti.

1929 Büyük Bunalımı:

Büyük Bunalım, 1929'da başlayan (etkilerini ancak 1930 yılının sonlarında tam anlamıyla hissettiren) ve 1930'lu yıllar boyunca devam eden ekonomik buhrana verilen isimdir. Buhran, Kuzey Amerika ve Avrupa'yı merkez almasına rağmen, dünyanın geri kalanında da (özellikle sanayileşmiş ülkelerde) yıkıcı etkiler oluşturmuştur.

Kara Perşembe 1929 Bunalımı temelinde Amerika'da borsanın çöküşüne dayanırsa da; o yıllarda dünyadaki ekonomik koşullara, krizin büyüklüğü ve etkisine bakıldığında Büyük Dünya Bunalımı adını almayı hakettiği açıkça görülmektedir. Bunalım dünyada 50 milyon insanın işsiz kalmasına, dünyadaki toplam üretimin %42 oranında ve dünya ticaretinin de %65 oranında azalmasına neden olmuştur.

Krizin Patlak Verişi: Kara Perşembe

New York Borsası 1928 yılının başından 1929 yılı Ekim ayının başına kadar olan süreçte gittikçe yükseliyor ve yüksek fiyat/kazanç oranı getiriyordu. Ancak 3 Ekim 1929 tarihine gelindiğinde, yukarıda sayılan sebepler doğrultusunda borsanın ilerlemesi durmuş hatta birkaç büyük holdingin hisse senetleri düşmüştü. Bu düşüş 21 Ekim günü yabancı yatırımcıların kağıtlarını ellerinden çıkarmalarıyla hızlandı ve "Kara Perşembe" olarak anılan 24 Ekim 1929 Perşembe günü borsa dibe vurdu. 1929 yılının fiyatlarıyla 4.2 milyar dolar yok oldu. Bu süreçte 4.000 kadar banka batmış, binlerce insanın mal varlığı yok olmuştur.

Yüzyılın Krizi (2008)

2008 yılının ikinci yarısında ABD'li yatırım bankalarından Lehman

Brothers'ın batışı, Merrill Lynch'in rakibi Bank of America'ya satılması ve Amerikan Merkez Bankası'nın (FED) dünyanın en büyük sigorta şirketlerinden AIG'ye 85 milyar dolar nakit karşılığında el koymasıyla, dünya piyasaları alt üst oldu.

Bugün içinde bulunduğumuz kriz de ABD ve İngiltere başta olmak üzere gayrimenkul fiyatlarının şişirilmesinden



kaynaklanan bir balon nedeniyle ortaya çıktı. Emlak fiyatları artıyor, emlak sahipleri kendilerini daha zenginleşmiş hissedip borçlanarak harcamalarını artırıyorlar, bu ekonomiye canlılık getiriyor ve emlak fiyatları daha da artıyordu. Herkes yatırım amacıyla ikinci, üçüncü gayrimenkulünü alıyordu. Bu alımların altında yatan varsayım bunların günün birinde daha yüksek bedelle satılabileceği varsayımıydı. Bu varsayımın gerçekleşmeyeceği anlaşılınca fiyatlar düşmeye ve balon sönmeye yöneldi.

Balondan çıkan havanın oluşturduğu türbülans ise henüz durmuş değil.

Türkiye'nin kendine özel krizleri:

Türkiye'de ekonomi alanında yaşanan yeniliklere paralel olarak krizlerle tanışıldığı dikkat çekiyor. Ancak şu anda yaşadığımız kriz, "Türkiye'nin kendi başına çıkarmadığı tek kriz" olarak kayıtlara girmiş durumda. Cumhuriyet tarihinde yaşanan belli başlı krizler şöyle:

İlk Kriz (1929)

Türkiye Cumhuriyeti, ekonomik krizle ilk kez 1929 yılında tanıştı. 1929'da bütün dünyada patlak veren büyük bunalıma Türkiye ekonomisinin kendi sıkıntıları ve ilk taksitinin ödenmesi gereken Osmanlı Borçları da eklenince ciddi bir "kambiyo krizi" yaşandı. Türk parasının değeri düştü.

Devalüasyonla Tanışma Krizi (1948)

İkinci Dünya Savaşı'nın başladığı 1944 yılında bütçe açık vermeye başladı. Savaş, tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de ekonominin dengelerini sarstı. Türkiye devalüasyonla da bu dönemde tanıştı. 1946 yılında, bütçe fazla vermesine rağmen ihracatı artırmak için devalüasyona gidildi. Ancak hedefe ulaşılamadı.

Serbest Piyasaya Geçme Krizi (1954)

Dış sermayeye açılma ve serbest piyasa ekonomisine geçiş dönemi 1950-1954 yıllarında başladı. 1951 yılında bütçe açık vermeye başladı ve bu durum 1963'e kadar 12 yıl boyunca devam etti. Kore Savaşı nedeniyle dünya piyasasında hammadde fiyatlarını fırlattı. Kredili ithalat uygulamasına geçildi. Bunun sonucunda ticârî nitelikli dış borçlar ödenemez hale geldi. Dış borç yükü ve kamu açıkları arttı. Plansız yatırımların da etkisiyle enflasyon yüzde 20'lere fırladı ve Türkiye ekonomisi krize girdi.

Pahalılıkla Tanışma Krizi (1958)

1950'li yıllarda uygulanan dışarıdan sermaye ithaline ayarlanmış serbestleşme programı 1958 krizini hazırladı. 1958'e gelindiğinde Türkiye'nin günü gelmiş 256 milyon dolar tutarında dış borcu ve de kucağında bir "kambiyo krizi" bulunuyordu. Ağustos ayında Türkiye IMF ile bir istikrar programı uygulamayı kabul etti. Devalüasyona gidildi. Dış Tica-



ret açığı büyüdü. 1958 yılında 55.3 milyon dolar olan bütçe açığı 1959'da 266.7 milyon dolara yükseldi. Türkiye 1959 yılında hayat pahalılığında Brezilya'dan sonra dünya ikincisiydi.

Birinci Petrol Krizi (1974)

1974 yılında petrol fiyatlarının patlayarak 4 katına çıkması Türkiye ekonomisini olumsuz etkiledi. Aynı yıl Kıbrıs Barış Harekati'yle birlikte batılı ülkelerin üstü örtülü ekonomik ambargosu başladı. Petrol fiyatlarındaki artış ithal edilen sanayi ürünlerinin fiyatlarını da tırmandırdı. Bütün dünya petrol tasarrufuna yönelirken Türkiye petrole sübvansiyon vererek tüketimi patlattı. Dış Ticaret açığı korkunç şekilde artış gösterdi. 769 milyon dolar-dan önce 2.3 milyar dolara fırladı. Türkiye o yıl 303 milyon dolarla rekor bir bütçe açığı verdi. Turizm ve işçi gelirleri düştü. İstihdam sorunu büyüdü. Türkiye yeni bir darboğazın eşiğine geldi.

Har Vurup Harman Savurma Krizi (1978)

Dönemin hükümetleri düşük faizli kredileri hiç ödenmeyecekmiş gibi alıp kullandılar. Önemli miktarlarını da har vurup harman savurdular. 1970 yılında 1.8 milyar dolar olan borcumuz, 1977 yılında 10 milyar dolara çıktı. 1978 yılında kısa vadeli borçların toplam borç içindeki payı yüzde 52'ye ulaştı. 1978'de kriz patladı.

İkinci Petrol Krizi (1979-1980)

OPEC üyeleri petrol fiyatını 1979-80'de ikinci kez yüzde 150 oranında artırdı.

1979-1980 petrol krizi, halkı 1974 petrol krizinden daha fazla etkiledi. Pek çok temel tüketim maddesi karaborsaya düştü. Benzin, tüp, ampul bulunamıyordu. Hükümet enflasyonu kontrol altına almak, dış kaynak açığını kapatmak ve ekonomiyi yeniden işler hale getirmek için ünlü "24 Ocak Kararları"ni yürürlüğe koydu. 24 Ocak Kararlarıyla birlikte TL yüzde 48,6 oranında devalüe edildi.

Felâket Yılı (1994)

Kriz 1993 sonlarında başlayıp 1994'te patladı. Cârî açık 1 milyar dolardan 6.4 milyar dolara fırladı. Dış borç stoku 12 milyar dolar artış gösterdi. Kısa vadeli borçlar 18.5 milyar dolara fırlayarak târihî bir rekor kırdı. 1994 tam bir felâket yılı oldu. Toplam net sermaye çıkışı 4.2 milyar dolara vardı. Faiz hadleri Hazine bonolarında yüzde 400'ü aşarken TEFE yüzde 121, TÜFE yüzde 106'ya yani üç haneli rakamlara sıçradı. GSMH'da yüzde 6'ya varan daralma olurken işsizlik yüzde 20'ye vurdu.

Borçların Çevrilemediği Dönem (1998-99)

1998'de Asya-Rusya krizi, Türkiye'yi, enflasyonu düşürmek amacıyla harcamaları kısıttığı ve istikrar programı uyguladığı sırada yakaladı. Krizi tetikleyen unsur, 6 milyar doları aşan sıcak para çıkışı oldu. Mâli kuruluşlar dışında bütün kesimler yüzde 5-6 daralmaya girdi. GSMH'da yüzde 6.4 düşüş oldu. TEFE yüzde 63'e fırladı. Reel faizler yüzde 37'ye ulaşarak rekor kırdı. Dış borç stoku 103 mil-

yar dolara, iç borç stokunun GSMH'ya oranı yüzde 32'ye çıktı. Faizi yüksek, vadesi kısa borç birikimi 1999 sonunda Hazine'yi iç borçları artık döndüremediği noktaya sürükledi. Aralık 1999'da hükümet IMF ile stand-by anlaşması imzaladı.

Büyük Çöküş (2001)

Stand-by anlaşmasının ardından 2000 yılında devreye giren istikrar programı büyük çöküşün baş sorumlusuydu. Türkiye döviz kurunun çapaya bağlanmasıyla çıkamaz sokağa girdi. Cârî işlemler açığı giderek büyüdü ve yıl sonunda 9.8 milyar dolara çıkarak târihî bir rekor kırdı. Dolar çapası nedeniyle toplam kısa vadeli borçlar 28.9 milyar dolara, toplam dış borç stoku 114.3 milyar dolara çıktı. Yabancı bankalar vadesi gelmemiş kredilerini geri çekmeye başlayınca gecelik faizler göklere tırmandı ve Türkiye tarihine "Kara Çarşamba" olarak geçen 21 Şubat 2001'de para krizi patladı. 13 banka ve çok sayıda aracı kurum battı. Kasım kriziyle artan faizler ve ödeme güçlüğü düşen bankaların vadesi dolmayan kredileri geri çağırması, iç pazarın daha da daralması bunda büyük rol oynadı. 19 Şubat 2001 Pazartesi günü Çankaya Köşkü'nde yaşanan Anayasa Kitapçığı tartışması krizi patlattı. 3.5 milyar dolarlık net sermaye çıkışıyla döviz fiyatları ve faizler tırmanışa geçti.

Kriz öncesi 670 bin TL olan dolar Nisan 2001'de 1 milyon 161 bine tırmandı. IMF programı çökmüştü. 2001 Şubat krizinin maliyeti 50-55 milyar dolar olarak kayıtlara geçti.

Seyfullah Demirlek *
Ferdî Aydın Şenaydın **

RÜZGARA KARŞI YÜRÜMEK: KÜRESEL KRİZ VE ALBARAKA TÜRK'ÜN BAŞARISI



Küresel ekonomide yaşanan zorluklara hazırlıklı yakalanan Albaraka Türk, önceki yıl gerçekleştirdiği yüksek büyümeye rağmen 2008 sonu itibariyle sorunlu krediler oranını yüzde 3,11 seviyesinde tutmayı başardı ve bankacılık sektöründe en düşük sorunlu krediler oranına sahip bankalardan biri oldu.

Sonlarına doğru oldukça çalkantılı geçen ve belki de tarihte benzerine fazla rastlamadığımız olayları içinde barındıran bir yılı geride bıraktık. Amerikan mortgage sektöründeki yapısal sorunlarla baş gösteren ABD mali piyasalarındaki kriz, küreselleşmenin bir gerçeği olarak kısa bir süre içinde tüm dünyadaki mâli piyasaları etkisi altına almıştır. Mâli piyasalardaki kriz, reel sektörleri etkisi altına almış, reel sektördeki daralma da pek çok ülke ekonomisi için 2009 yılı milli hasıla tahminlerinin negatifleşmesine neden olmuştur. 2008 yılında gerçekleşenleri daha iyi anlayabilmemiz için krizin gelişim sürecine bakmakta fay-

da var. Geçtiğimiz yıla iki evrede bakmak onu anlamamıza yardımcı olacaktır.

Lehman'ın Batışı Yeni Bir Süreç

2008 yılına bir önceki yılın ortasından başlayan riskli varlıkların sorunlarının, her ne kadar Türkiye piyasalarında olmasa da, tüm dünyada konuşulduğu ama risk algılayışının sıradışı yıpratılmadığı bir ortamda girdik. Yükselen emtia ve enerji fiyatları yılın ilk yarısında tüm dünyada ve ülkemizde ekonomileri en çok endişelendiren gelişmeler olmuştur. Zira ülkemizde enflasyon 3. çeyrekte tekrar çift haneleri görmüş, petrol fiyatları ise

Ağustos ayına kadar devamlı yükselmiştir. Avrupa ve Japonya'da krize daha erken girilmiş, özellikle yılın ikinci çeyreğinden itibaren her iki bölgede negatif büyüme rakamları kaydedilmiştir. İlk dönemde ülkemizde sanayi üretimi rekorlar kırmaya devam etmiş, istihdam ise her geçen gün artmıştır. Azalan doğrudan sermaye girişi, sermaye ve para piyasalarından yabancıların çıkışları, artan cârî açık ve özel sektörün borçlarını çeviremeyeceği gibi sorunlar finansman boyutunu ilgilendiren diğer sorunlar olmuştur. İlk evrenin hatta daha geniş anlamda ekonomik konjonktür evresinin sonu ise tüm dünyada artan endişelerin patlama gösterdiği Eylül ayının

ortasında ABD'nin dev finans kuruluşlarından Lehman Brothers'ın iflas etmesi ve beraberinde getirdiği yeni bir konjonktürün başlamasıdır.

İkinci Aşama 2008 Eylül'de Başladı

Yılın ekonomi açısından ikinci evresi ise Eylül ayından sonraki dönemdir. Bu dönemden sonra artık dünyada tüm göstergeler ve algılayışlar değişmiştir. Yatırımcıların risk davranışları tamamen riskten kaçınan bir algılayışta toplanmış ve riskli bölgelerden önemli miktarda sermaye çıkışları görülmeye başlamıştır. Belirsizlik, azalan varlık değerleri ve azalan üretim ve istihdam döngüsünde tüketim azalınca yeni bir sarmal başlamıştır. Ülkeler ilk cevap olarak merkez bankaları aracılığıyla geleneksel para politikası uygulamasına başvurmuş, kredi ve üretim kanallarının tekrar işlevini sağlamak amacıyla yüksek ve bir eşi daha önce görülmemiş faiz indirim-

lerine gitmişlerdir. Gelişmiş ekonomiler sıfır faiz bölgesine yerleşmiş yine diğer ülkelerde çok önemli faiz düşüşleri görülmüştür. Diğer bir çözüm politikası olarak da tüketime canlanması ve istikrar sağlanması amacıyla hükümetler kamu harcamalarını ellerinden geldiğince artırma yoluna gitmişlerdir.

Türkiye İkinci Aşamada Hissetti

Ülkemiz ise ikinci evrede krizi asıl olarak hissetmeye başladı. İlk olarak sanayi üretimi düşmeye başladı ve daha sonra buradaki düşüş istihdam oranlarına da yansdı. Risk algısındaki bozulma ülke içerisinde önemli döviz çıkışlarına neden olunca sene sonuna doğru dolar yaklaşık %40'a yakın değer kaybetti. Merkez bankası bu dönem içinde önce faiz oranlarını azaltmış ve daha sonra ise döviz piyasalarına elindeki kaynak oranında müdahalede bulunmuştur. Yine hükümet kamu harcamalarını artırarak geliri azalan

halka, kamu kaynakları dâhilinde, yardım etmiştir. Krizin aşılması için yine iktidar ile ekonominin diğer öğeleri arasındaki bu kararı ve aktif koordinasyon ve uygulamaların devamı kesin şarttır. Zira gerek merkez bankası rezervleri gerekse ülkenin kredibilitesi bu krizi en az zararla aşmamızı sağlayacak yeterliliktedir.

Bankamızın 2008 yılı faaliyetlerini değerlendirebilmek için de öncelikle Türk bankacılık ve katılım bankacılığı sektörlerinin 2008 yılı performansına göz atmak yararlı olacaktır.

2008 Yılında Türk Bankaları

Türk bankacılık sektörü, Kasım 2000 ve Şubat 2001 krizlerinin ardından sektördeki yapısal sorunları kalıcı şekilde çözmek ve dünya ölçeğinde rekabet edebilir

bir bankacılık sektörüne sahip olmak için gerekli tedbirleri alması sayesinde 2007 yılı ortasından bu yana tüm dünyayı etkisi altına alan küresel mâli krizden

daha az etkilenmiştir. Sektör, küresel krize rağmen 2008 yılında da büyümesine devam etmiştir. Sektörün toplam aktifleri yıl içinde % 26 artmıştır. 2007 yılsonunda bankacılık sektörü sorunlu krediler oranı % 3,59 seviyesinden 2008 yılsonunda % 3,74 seviyesine yükselmiştir. Sorunlu kredilerdeki artışın bu denli düşük seviyelerde gerçekleşmesi, Türk bankacılık sektörünün yapısal bir sorunun olmadığını en önemli göstergelerinden birisidir. Sektörün, sermaye yeterlilik oranının 2008 yıl sonu itibarıyla % 17,97 seviyesinde





gerçekleşmesi, Türk bankalarının öz-kaynak yeterliliğinin Basel I, Basel II ve BDDK alt limitlerinin üzerinde olduğunu göstermektedir. Sektör, 2008 yılında yapısal sorun yaşamasa da kârlılık oranlarını önceki yıl sonuna göre koruyamamıştır. Sektörün 2008 yıl sonu kârı yıllık bazda %10 düşüş göstermiştir.

Katılım Bankaları Kârlılığı Korudu

Katılım Bankacılığı, son yıllarda yakalamış olduğu büyüme ivmesini 2008 yılında da, küresel krize karşın, sürdürebilmeyi başarmıştır. Ülkemiz ekonomisinin büyümesinde aktif rol alan Katılım Bankaları, 2001 yılsonu itibariyle 115 olan toplam şube sayısını 2008 yılı sonuna gelindiğinde 530'a çıkarmayı başarmıştır. Türk bankacılık sektöründe olduğu gibi Katılım Bankacılığı sektörü de 2001 yılında yaşanan krizden sonra yapısal sorunların giderilmesi için gerekli olan tedbirleri almış ve daha güçlü bir yapıya kavuşmuştur. Güçlü yapısıyla sektör 2008 yılında ekonomide yaşanan tüm olumsuzluklara rağmen toplam aktiflerini yıllık bazda %32 artarak 25,8 milyar TL seviyesine yükseltme başarısını göstermiştir.

Büyümenin etkisiyle sorunlu krediler oranı 2007 yılsonunda %3,43 ten 2008 yılsonunda %4,5 seviyesine yükselse de, sektörün sermaye yeterlilik rasyosu 2008 yıl sonu itibariyle %15,39 olarak gerçekleşerek öz kaynak yeterliliği standartların üzerinde kalmıştır. Bankacılık sektörünün aksine, Katılım Bankacılığı sektörü 2008 yılında da kârlılığını korumuş ve yıllık bazda %28'lik bir büyüme yakalamıştır.

Sağlam Adımlarla Geleceğe Yürüyor

Kaliteli aktif yapısı ve dengeli büyüme stratejisiyle sağlam bankacılık hedeflerinden şaşmayan Bankamız, 2008 yılını öngördüğü şekilde başarıyla tamamlamıştır. Küresel ekonomide yaşanan zorluklara hazırlıklı yakalanan Albaraka Türk, 2008 yılında hedeflemiş olduğu büyümeyi gerçekleştirmiştir. 2008 yılında açmış olduğu 20 yeni şubeyle birlikte Türkiye çapında müşterilerine hizmet veren Bankamız, 2008 yılsonu itibariyle aktif büyüklüğünü yıllık bazda %30 artırarak 4,8 milyar TL seviyesine yükseltmiştir. Yakalamış olduğu büyüme oranına rağmen bankamız, 2008 yılsonu itibariyle sorunlu

krediler oranı %3,11 seviyesinde tutmayı başarmıştır. Bankacılık sektörü içinde en düşük sorunlu krediler oranı sahip bankalardan olan Albaraka Türk, toplam kredi portföyünü 2008 yıl sonu itibariyle yıllık bazda %32 oranında artırarak 3,8 milyar TL seviyesine çıkarmıştır. Güçlü sermaye yapısıyla Bankamızın sermaye yeterlilik rasyosu, 2008 yıl sonu itibariyle %18,12 oranında gerçekleşerek bankacılık sektörü ve katılım bankacılığı sektörü ortalamalarının üstünde kalmıştır. Kârlılığını yıllık bazda %60 artıran Bankamız, 2008 yılsonu itibariyle 136,2 milyon TL net kar elde etmiştir.

Kurulduğundan bugüne ülkemiz ekonomisine olan güvenini ve desteğini sürdüren Albaraka Türk, geleceğe sağlam adımlarla yürümektedir. Küresel ve ülkemiz ekonomilerindeki gelişmeleri yakından izleyerek gelecek hedeflerini belirleyen Bankamız, içinde bulunduğumuz ve etkisini 2009 yılında daha da artıracığı öngörülen ekonomik krizin üstesinden gelebilmek için gerekli tedbirleri almış olup, geçmişte olduğu gibi gelecekte de başarılarıyla kendinden söz ettirmeye devam edecektir.

*Yatırımcı İlişkileri Müdürlüğü Uzman Yrd.
**Yatırımcı İlişkileri Müdürlüğü Uzman Yrd.

HARRY POTTER TOM SAWYER'A KARŞI

Harry Potter'ın Tom Sawyer'dan daha fazla okunduğunu söyleyemeyiz. Harry Potter'ın şansı, günümüz iletişim çağında doğmuş olması ve 'Bütünleşik Pazarlama İletişimi' tekniğini başarılı bir şekilde kullanmasıdır. Bütünleşik pazarlama iletişimini, bir işletmenin tüm iletişim faaliyetlerini tek bir strateji ve hedef dahilinde tek elden yönetilmesi olarak tarif edebiliriz.

Bereket Dergisi için bir yazı başlığı ve konusu düşünürken "Bütünleşik Pazarlama İletişimi" (integrated marketing communication) kavramıyla ilgili bir yazı hazırlamamın anlamlı olacağını düşünmeye başladım. Konuyu; "reklam, satış tutundurma, halkla ilişkiler ve doğrudan pazarlama gibi pazarlama iletişiminin öğelerini sinerji oluşturacak şekilde, tutarlı olarak kullanılmasını öngören bir yaklaşımdır," tanımıyla bırakmak sanıyorum oldukça sınırlayıcı olabilirdi. Hangi çerçevede anlatmam gerektiğiyle ilgili "fikri taslak" aşamasında sevgili meslektaşım Hakan Senbir'e ait bir örnek aklıma geldi. Kendisinin 2003 ve sonrasında doğan ve Z kuşağı olarak isimlendirdiği yeni jenerasyon üzerine yazdığı "Z SON İNSAN MI" isimli kitabını sanıyorum birkaç yıl önce okumuştum. O kitapta, kuşaklar arasındaki tüketim alışkanlıklarıyla ilgili, yanlış hatırlamıyorsam, şöyle diyordu; "Harry Potter'ın Tom Sawyer'dan daha fazla okunduğunu söyleyemeyiz. Harry Potter'ın şansı bir iletişim çağında doğmuş olmasıdır."

Klasikleşen roman ve hikâyelerde tanıştığım kahramanların ben büyürken hâlâ çocuk kaldıklarını görmek her

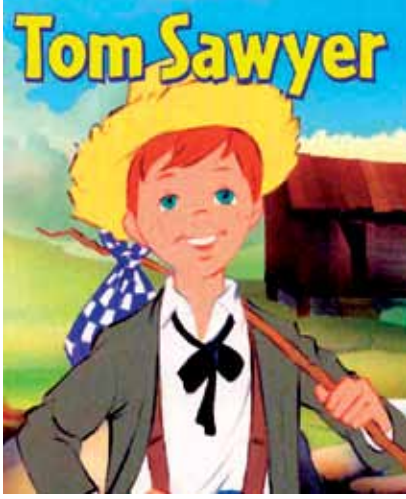


zaman içimde tatlı bir burukluğa sebep olmuştur. Mark Twain'in 1800'lü yılların sonunda sayfalarında can verdiği Tom'la ilk defa 9 yaşında tanışma fırsatı yakaladım. O benimle, uyuma saatlerimden önce ve okulumdaki tenffüs saatlerinde vakit geçirmeyi severdi. Ha keza arkadaşları Huck ve Jim de öyle... Korsanlarla veya Afrika'daki aslanlarla mücadele ettiği maceralarını, kitabı benden önce okuyan arkadaşarımdan veya ablalarımdan ballandırarak anlatışlarından öğrenir sonra heveslenip yeni maceralarını

okuma gayretine kapılırdım. O hiçbir zaman televizyonda, radyoda veya bir sinemada karşıma bir reklam filminin kahramanı olarak çıkmadı.

Şimdinin Kahramanlarındaki Giz

Kısaca ne okumalıyız cevabını bizler öğretmenlerimizde, anne babalarımızda veya arkadaşlarımızda bulmaya çalışırken bugün çocuklarımız ne okuması gerektiğiyle ilgili cevabı reklamlarda veya beyaz per-



dede buluyor. Her yaş grubuna ait bu kahramanların, okul çantaları, dosyalar, defterler, ayakkabılar, elbiseler, yatak çarşafı, çıkartmalar, çeşit çeşit defterler, küçük büyük süsler, anahtarlıklar ve hatta duvar kağıtlarında hayat bulduğunu görebilirsiniz. Tüm bunlar, kitapla birlikte satışa çıkınca etrafınızdaki her şey size kitabı ve kahramanlarını hatırlatmaya başlıyor. Aslında kıyaslama yaptığımız her iki döneme ait roman kahramanlarının arasında hiç de âdil olmayan bir rekâbet farklılığından bahsetmek mümkün. Bugünün kahramanları iletişimin de imkânlarını kullanarak fan siteleri, internette hayranları tarafından yapılmış web sayfaları veya Play Station, Nintendo Wii, GameBoy, Gamecube, gibi oyun konsolları aracılığıyla çocuklarımızın hayatını her alanda çepeçevre kuşatabilmekteler. Bizimse kendi dönemimize ait kahramanlarımızla aramızda sadece kitap sayfalarında ve hayal dünyamızda kurabildiğimiz bir ilişki söz konusuydu.

Üstelik şimdiki kahramanlara, bizim kahramanlarımız gibi, sadece heyecanlı dakikalar yaşatmak ve bunu yaparken de araya bir iki insanî mesaj sıkıştırmak kâfi gelmiyor. Şimdiki kahramanların derin karakter tahlillerini, yaşam felsefelerini ve işledikleri konuların veya sembollerin hayatımızdaki karşılıklarına dair yazıları birçok web sitesinde bulabilirsiniz. Kısaca heyecanlı bir öykünün

ötesinde bir düşünce veya yaşama tarzını empoze etmeye başladıklarını görüyoruz. Onlar gibi giyinen, onlar gibi konuşan ve okul eşyalarından odalarındaki tekstil ürünlerine kadar her yerde onları yaşayan bir jenerasyon, bu kahramanları adeta “yaratan” ve ona hayatın her alanında yaşam alanları açan büyük bir sektörün milyar dolarlık bütçelerine katkıda bulunuyorlar.

HARRY POTTER serisi kitapların modern pazarlama teknik ve yöntemleri kullanmasındaki başarı, onu sıradan çocuk kitapları olmaktan çıkardı ve fenomen'e çevirdi. Tabii kitabın bu başarısını salt bir reklam başarısı olarak isimlendirmek yanlış olur. Biz yeni dönem kahramanların bu denli dünyamızda yer almasını bir iletişim başarısı olarak görebiliriz. Daha doğrusu, “BÜTÜNLEŞİK PAZARLAMA İLETİŞİMİ” başarısı. İletişim sadece pazarlamadan veya sadece reklamdaki ibaret bir disiplin değildir. Bugün bu tarz kitaplar yukarıda bahsettiğimiz tüm iletişim kanallarını kullanmadan başarılı olamamaktadır. Sadece Google üzerinde HARRY POTTER ismiyle bir arama yaptığınızda 90 milyonun üzerinde sonuç çıktığını görebiliyorsunuz.

Bütünleşik Pazarlama İletişimi

Günümüzün roman kahramanlarının günlük hayatın her alanında karşımıza çıkıyor olmasını tek başına “BÜTÜNLEŞİK PAZARLAMA İLETİŞİMİ” olarak algılamak da yanlış olur. Bütünleşik pazarlama iletişimini, bir işletmenin tüm iletişim faaliyetlerini tek bir strateji ve hedef dahilinde tek elden yönetilmesi olarak tarif edebiliriz. Daha iyi anlaşılması için yukarıdaki örneği sürdürmemiz gerekirse, kahramanlarımızın gerek kitaplarda, gerekse filmlerinde sergilediği duruşu ve sahip olduğu karakteri devam ettirmesi ve çocuklarla iletişim kurulan her noktada verilen mesajın korunması ve sürdürmesidir.

Klasikleşen roman ve hikâyelerde tanıştığım kahramanların ben büyürken hâlâ çocuk kaldıklarını görmek her zaman içimde tatlı bir burukluğa sebep olmuştur. Mark Twain'in 1800'lü yılların sonunda sayfalarda can verdiği Tom'la ilk defa 9 yaşında tanışma fırsatı yakaladım. O benimle, uyuma saatlerimden önce ve okulumdaki teneffüs saatlerinde vakit geçirmeyi severdi.

“BÜTÜNLEŞİK PAZARLAMA İLETİŞİMİ” kavramını televizyon için çekilen reklam filminden kareler alıp gazete ilanı veya afiş imâl edelim, reklam filminin sesini alıp radyo cıngılı yapalım şeklinde formüle etmek de yanlış olabilir. Burada temel espri marka tutarlılığı ile duruşun ve karakterin aynı zamanda mesajın korunması, ortak stratejik hedeflerin hayata geçebilmesidir. Şekil ayrıntılarda değişse bile genel hatları ve özü muhafaza etmek diyebiliriz.

Şüphesiz yöntem, belli formül ve kalıpların ötesinde kurum ve şirketlerin kendi yapılarına göre şekillenebilmesidir. Konuyu bir spor müsabakası için sahaya çıkan oyuncuların birbirinin eksikliklerini tamamlaması ve her birinin ayrı ayrı ortak bir amaca hizmet etmesi olarak da örneklendirmek mümkün. Dışarıdan bakıldığında tek bir forma altında yek vucut olmuş bir takım görüntüsünün altında bireysel



yetenek ve özellikleri sahaya yansıtan ayrı ayrı oyunculardır aslında... Her biri kendi farklılıkları ve amaca hizmet eden farklı yönleriyle tek bir markaya hizmet vermektedir.

Kulaktan Kulağa Pazarlama

Bütünleşik pazarlama iletişiminde, sadece satış merkezli iletişim stratejilerinin yerine, hizmet edilen müşteri isteklerini merkez alan bir strateji bu modelin en önemli ayaklarından birini oluşturmaktadır. İletişim, ismiyle müsemma bir şekilde bu modelde çift taraflı bir alış-veriş zorunlu kılmaktadır. Satış eylemini gerçekleştirdikten sonra da müşteri memnuniyetinin belli periyotlarda kontrol edilmesi ve müşteri memnuniyeti de "BÜTÜNLEŞİK PAZARLAMA İLETİŞİMİ" kavramında bütünü oluşturan parçalardan biri olarak görülmelidir. Çünkü müşteri bağlılığı ve sadakati WOMM (WORD-OF

MOUCH MARKETİNG) denilen yeni bir kavramı ortaya çıkarmıştır. Ürününü zü kullanan veya verdiğiniz hizmetten faydalananların sizinle ilgili olumlu tecrübelerini çevrelerine, yani sizin potansiyel müşterilere, kulaktan kulağa yansıttıkları bir pazarlama yöntemidir. Müşterileriniz sizden memnun kaldıkça sizinle edindikleri olumlu tecrübeleri ücretsiz ve güvenilir bir şekilde aktaracaklardır. Albaraka Türk olarak, senede bir yaptırdığımız "Müşteri Memnuniyeti Anketlerinde" ve belli periyotlarda yaptırdığımız saha araştırmalarında çalıştığımız müşteri kesiminin, hatırı sayılır bir oranda, "referans ve tavsiye" sonrası iletişime geçtiklerini görmekteyiz. Belki de WOMM üzerinde durulması gereken bambaşka bir yazı konusu olabilir. Özellikle de bizlerle çalışmayı tercih eden müşterilerimizin tavsiye ve referansa verdikleri önem göz önüne alındığında ...

Böyle bir fikir ve dil birliğinin tesis edilmesinde reklam ajanslarının mı

yoksa halkla ilişkiler ajanslarının mı daha dominant olması gerektiği konusunda farklı uygulamalar olabilir. Hatta tecrübelerime dayanarak bu konularda reklam ve halkla ilişkiler ajansları arasında uyumlu bir çalışmanın, bazen yerini küçük sürtüşmelere dahi bıraktığını söyleyebilirim. Şahsî kanaatim, halkla ilişkiler şirketlerinin bu iletişim bütünlüğünü sağlama adına daha etkin rol oynaması gerektiği yönündedir.

Sonuçta tüm çabamız kendimizi daha güzel, daha farklı değil, var olduğumuz şekilde en doğru anlatabilmektir.

Yine de şunu son söz olarak söylemek isterim ki; her ne kadar HARRY POTTER kitapları "BÜTÜNLEŞİK PAZARLAMA İLETİŞİMİ" modelinde bir başarı hikayesi gibi gözükse de, nedense benim gönlüm hâlâ TOM SAWYER ve arkadaşlarının o gösterişsiz samimi duruşunda kaldı.

*Reklam ve Halkla İlişkiler / Yönetmen



SATIŞTA BEDEN DİLİ

Fikirlerin dili kelimeler, duyguların dili ise bedendir. Duyguların yüzde 90 oranında sözel olmayan yoldan ifade edildiği unutulmamalıdır. Bazen bir hareket, bin söze bedeldir. Satış elemanı, müşterinin söylediklerini dikkatle dinlerken, beden diliyle de verdiği mesajları doğru algılatmaya çalışmalıdır.

SATIŞ ELEMANININ ÖNE EĞİLMESİ

Müşteri konuşurken satış elemanının hafifçe müşteriye doğru eğilerek onu dinlemesidir. Bedenin de dinleme olayının içine katılması ve kulak ile yapılan dinlemenin bedenle desteklenmesidir.

Müşteriyle iletişimde, iletişimin içeriği kadar bedenın konumu ve durumu da önemlidir. Hatta bazen içerikten daha çok önem arzeder. Çünkü davranış görülebilir. Fakat duygu, inanç ve düşünce görülemez. Görülemeyen bu şeyleri ancak o müşterinin davranışlarında yakalayabiliriz. Örneğin; kolları bağlamak ve kaşları çatmak, olumsuz sinyaller verirken arkaya yaslanmak ve gülümsemek ise olumlu sinyaller verir. Diğer taraftan, müşteriye

dinlerken hafifçe öne doğru eğilmek, baş sallamak, göz temasında bulunmak müşteriyle ilgilenildiğinin göstergesi olarak algılanabilir. Beden dilinin gerçeğe yakın bilgi vermesi aslında bedenın her zaman içinde bulunduğuy anı yaşıyor olmasından da kaynaklanır. Beden, sadece anı yaşar. Fakat beyin geçmişte veya gelecekte yaşıyor olabilir.

Satış elemanı, beden dilini sözel iletişimini kuvvetlendirmek için kullanmalıdır. Fikirlerin dili sözel, duyguların dili ise sözsüzdür. Satış elemanı beden dilinin iletişimdeki kullanım alanlarını öğrenerek müşteriyle iletişimde daha başarılı sunuşlar gerçekleştirebilir ve öncesinden farklı olacak şekilde başarılı satış sonuçları alabilir. Müşteri bir satış görüşmesinde düşüncelerini ve yaşadığı duyguları kelimelerin arkasına saklasa bile bu durum onun beden dilinde sözsüz olarak görülebilir. Müşterinin gerçek duygu ve düşüncelerini kelimelerin arkasına saklaması mümkün

olsa da beden dilini gizlemesi çok kere mümkün olamamaktadır. Çünkü beden dili sözlerden daha etkili olup iletişimde esastır.

Satış elemanının beden dili konusunda bilgili olması, ona satış sürecinde müşterisi hakkında yaptığı ön-görülerde doğruluk payı daha yüksek bilgiler elde etme imkânı verir. Diğer taraftan; satış elemanının satış sürecinin tüm aşamalarında kullanmak üzere beden dilini ve beden diliyle ilgili işaretleleri öğrenmesi, bunları bilinçli olarak uygulaması, müşterileri üzerinde olumlu bir imaj bırakmasını ve müşteri ilişkilerinde daha etkili olmasını sağlar.

Birçok araştırmacı, insanlar arasındaki iletişimin yüzde 70'inin beden dili ile ve ses tonuyla oluştuğunu tahmin etmektedir. Bu konuda yapılan bir araştırmaya göre, duyguların ifade edilmesi noktasına gelindiğinde;

- İletişimin yüzde 55'i beden dilinden oluşur.
- Yüzde 38'i ses tonuyla açıklanır.
- Yüzde 7'si de kelimelerle ifade edilir.

Bu sonuçlar, duygularımızın yüzde 93'ünün sözel olmayan yoldan ifade edildiğini bize göstermektedir.

Bedenin Üç Farklı Dili

Satış elemanı müşterisiyle karşı karşıya kaldığı zaman vücuduyla üç farklı şekilde iletişim kurar: Yöneliş, Duruş ve Hareket.

Yöneliş; satış elemanının müşteriye hangi açıyla yöneldiğini gösterir ve müşteriyle görüşürken müşterinin yüzüne bakmayı içerir. Satış elemanı yönünü ve bakışını müşteriye doğru yönlendirmelidir.

Satış elemanı müşterisine mesafeliyse ve yüzü müşterisine değil de başka yöne dönükse müşteri bu durumdan kendisinin dikkate alınmadığını ve önemsenmediğini düşünebilir. Bir satış görüşmesinde satış elemanının müşterisini ilgiyle dinlediğini gösteren beden işaretleri genelde şunlardır: Baş



sallamak, müşterinin yüzüne bakarak konuşmak ve dinlemek, dinlerken öne ve müşteriye doğru eğilmek ve müşteri ile arasında gerekli ve yeterli mesafe bırakmak.

Bir Dinleme Hareketi Olarak Baş Sallamak

Satış elemanının başını aşağı ve yukarı doğru ama aşağıya doğru yaptığı hareketi daha bir belirgin şekilde vurgulayarak yapması müşterisinin sözünü kesmeden dinlediğini gösteren en önemli işarettir.



Müşterinin Yüzüne Bakmak

Satış elemanının müşterisiyle konuşurken, sadece başının değil, tüm bedeninin müşteriye dönük olması gerekir. Bu davranış, müşterisini ilgiyle ve dikkatle dinleyen satış elemanı davranışıdır. Yüzümüzün, özellikle de gözlerimizin, vücudumuzun ifade merkezi olduğu unutulmamalıdır.

İletişimde özellikle göz teması çok önemlidir. Bu sebeple; satış elemanı, dinlerken ve konuşurken müşterisini rahatsız etmeyecek ölçüde göz teması kurmalıdır. Canlı olmalı ve mümkün olduğu kadar sıcak ve dostça gülümsemelidir.



Satış Elemanının Müşteri ile Arasında Bırakması Gereken Mesafe

Satış elemanı müşterisiyle konuşurken müşterisine olan yakınlığını ve uzaklığını çok iyi ayarlamalıdır. Müşteri artık sürekli ziyaret edilen ve samimi bir ilişki kurulan müşteri konumunda ise aradaki mesafe yakın olabilir. Fakat, tersi durumlarda veya sürekli ziyaret edilen ve çok iyi tanınan bir müşteri olmasına rağmen satış görüşmelerinde ciddi duran müşterilere karşı da yakın değil uzak durulmalıdır. Buradaki yakınlık ve uzaklık ölçüleri kültürden kültüre ve hatta coğrafik bölgenin yapısına bağlı olarak farklılıklar gösterebilir. Benim anlatmaya çalıştığım yakınlık ölçüsü 60-120 santim, uzaklık ölçüsü ise 120 santim ve üzeri olarak algılanabilir.

Bir şeyin nasıl söylendiği, ne söylendiği kadar önemli olabilir. Satış elemanının konuşurken yüzünü veya sırtını müşteriye dönmesi, omzunun üstünden yana dönerek müşteriye bakıp konuşması, konuşma tonu ve hızı, sesinin yüksekliği, bunların hepsi anlamlı veya olumsuz etkiler.

Evimizde kullandığımız çamaşır makinesi bozulmuştu. Çalışmıyordu. Servisi aradım ve servisten iki teknisyen geldi. Önce sorunu dinlediler. Çamaşır makinesini olduğu yerden biraz

öne çekerek arkasını açıp çalışmaya başladılar. Ben onlara ne yaptıklarını sorduğumda teknisyen kişi makinenin arkasına eğilmiş vaziyette ve sırtı bana dönük olarak ve yüzüme hiç bakmadan açıklama yapmaya başladı.

Bu olaydan kısa bir süre önce bir firmanın servis elemanlarına verdiğim müşteri ilişkileri eğitiminde anlattığım konunun önemini ben o an daha iyi anladım.

Bu tür durumlarda yapılması gereken öncelikli şey teknisyenin ne tür bir işlem yapacağını önce müşteriye yani bana yüz yüze açıklaması olmalıydı. Benimle yüz yüze iletişime girerek ne yapacağını bana açıklaması iletişim açısından daha olumlu olurdu. Bu şekilde bir açıklama yaptıktan sonra anlattığını yapması gerekirdi.

Oysa bu teknisyen bana sırtını dönerek açıklama yapmıştı. Teknisyenin bana verdiği mesaj aslında çok açıktı; “Şu anda seninle uğraşamam”.

Müşteriye her zaman neler yaptığınızı, neler yapacağınızı ve neler yapabileceğinizi beden dilinizi etkin kullanarak anlatmalısınız.

Aslında o teknisyen de orada bir satış yapıyordu. Firmanın hizmet kültürünü satıyordu. Fakat, müşteri ilişkileri konusunda yeteri kadar bilgilendirilmediği, davranışlarından açıkça belli olan bu teknisyen nasıl bir hata yaptığını anlayamamıştı.

Satışta Sözel İfadelerin Gücü

Yerinde söylenmiş bir söz ve tam zamanında kullanılmış bir ifade satış elemanına çok şey kazandırır. Satış elemanı müşteriyle karşı karşıya gelip de konuşmaya başladığı andan itibaren onunla geliştirmeye çalıştığı satış sürecinde müşterisinin özdeğerini yükselterek ve ne kadar değerli olduğunu vurgulayarak onu kazanmaya çalışmalıdır. Unutmamalıdır ki, tatlı söz yılanı bile deliğinden çıkarırmış.

Aşağıda örnekleri verilmiş ge-

Satış elemanı “yumuşatıcı” kullanabilir. Yumuşatıcı, tartışmayı durdurur ve müşterinin satış elemanına daha hoş görümlü yaklaşmasını sağlar.

nel ifadeler içeren cümlelere benzer cümleleri yerinde ve zamanında doğru şekilde kullanan satış elemanı müşterisinin kendisini anlamasında bir farkındalık oluşturur.

- “Bu alanda uzman olduğunuz açık.”
- “Anladığım kadarıyla işinizde çok başarılısınız.”
- “Sezgileri güçlü ve duyarlı bir insan-sınız.”
- “Dürüstlüğünüze güvenimiz sonsuz.”



Müşteriyi Yumuşatan İfadeler

Müşteriyle konuşurken müşteri bilinçli olarak ve isteyerek satış elemanının üzerine gelebilir. Buna benzer durumlara karşılaşılan satış elemanı “yumuşatıcı” kullanabilir. Yumuşatıcı, tartışmayı durdurur ve müşterinin satış elemanına daha hoşgörülü yaklaşmasını sağlar.

- “Takdir edersiniz ki...”
- “Hayret edebilirsiniz ama...”
- “Öyle bir izlenime sahip olabilirsiniz, ancak...”

- “Sizin de bildiğiniz gibi...”

Yumuşatıcılar gibi kullanabileceğiniz bir diğer fark oluşturuca cümle yapısı ise “küçültücüler”dir. Küçültücüler, olumsuz bir ifadenin etkisini azaltır. İtiraz içermedikleri için de müşterinin aksi tavrını durdururlar.

- “Bu sizi rahatsız etmez, değil mi?”
- “Kızmadınız değil mi?”
- “Dünyanın sonu değil, gene de...”
- “Aldırmıyorsunuz, değil mi?”

Satış elemanı kullandığı kelimeleri çok iyi seçmeli ve hakkını vererek kullanmalıdır. Kelimeler yerinde kullanılsa müşteriye sihirli bir etki bırakır. Satış elemanı müşteriye yaklaşım yöntemini kullandığı kelimelerle kabul edilebilir, tercih edilebilir ve yaşanılır yapmalıdır.

Satış elemanlarının dikkat etmesi gereken bir diğer durum ise meslekî jargon kullanmamalarıdır. Eğer meslekî jargon kullanılacaksa da müşteriye bunun açıklaması onu sıkmadan ve anlayabileceği şekilde anlatılmalıdır.

Satış elemanı, çözüm odaklı olarak müşteri merkezli düşünüp düşünmediğini aşağıdaki örneklerine benzer bir şekilde sözleriyle müşteriye yansıtabilir.

- “Bu benim kabahatim değil” yerine “Bu konuda ne yapabileceğimi bir düşünüyüm”
- “Bilmiyorum” yerine “Sizin için araştıracağım”
- “En iyisi siz müdürümle konuşun” yerine “Ben size yardımcı olabilirim”
- “Hayır” yerine “ Bu konuda yapabileceğim şey...”
- “Haklısınız, yapılan iş tümüyle yanlış” yerine “Yaşadığınız zorluğu çok iyi anlıyorum”
- “Bu benim işim değil” yerine “Bu konuda size yardımcı olabilecek kişi...”
- “Lütfen biraz sakinleşin” yerine “Gerçekten çok üzüldüm”
- “Siz benim ne dediğimi anlamadınız” yerine “Üzgünüm, sanırım yeterince açık anlatamadım.”

Şamil KUCUR

GÖKSEL BAKTAGİR: BİZİM MÜZİĞİMİZİN ÖZÜ GÜLDÜR

Klasik sazlarımızdan Kanun'un günümüzdeki öncülerinden olan, yurtiçinde ve yurtdışında solo ve çeşitli topluluklarla verdiği konserler, besteleri, yaptığı albümleri, aldığı ödüllerine müzik dünyasında ismini duyuran çok yönlü sanatçımız Göksel Baktagir yoğun çalışma programına rağmen duygularını Bereket'le paylaştı.

Müzik insan ve toplumlar için ne ifade ediyor?

Kültür ve müziğin tarihte de bugün de bu topraklarda çok önemli bir yer tuttuğunu biliyoruz. Bizim sosyo-kültürel tarihimizde inanç, sevgi, hasret, vuslat

duygularının dışa yansımaları ve seslendirilmesinin en önemli unsuru müziktir. Aslında bizim algıladığımız genel kanının dışında ekonominin de, politikanın



da, eğitimin de bir kültürel altyapısı vardır. Tarihimize baktığımız zaman devlet, devlet adamları, ilim adamları, kurumlar, sivil toplum kuruluşları ve toplum, edebiyat, sanat ve müzik ile yani kültürel donanımlı hale geldiği dönemlerde devletin siyasî olarak güçlü olduğunu, toplumun da refah ve huzur seviyesinin yükseldiğini görüyoruz.

Meslekî Kalite

Bu bakış açısıyla sanatçıların, toplum içinde olan ve topluma hitap eden kişi ya da kuruluşların sorumluluğu nedir?

Ben bugüne kadar her zaman, bu inanç ve bakış açısıyla kültüre, sanata ve müziğe önem vererek, yine bu bakış açısıyla çalışmalar yapıp, ya projeler üretiyordum ya da projelere katılıyordum. Ekonomik gelir her insan için gerekli ama her şey ekonomik gelir ve para değildir. Topluma hitap eden, topluma birlikte çalışan her meslek gurubu ki; bunlara sanatçıları, siyasetçileri, esnaf ve zanaatkarları, akademisyenleri, resmî görevlileri ve de müzisyenleri de dâhil edebiliriz... Bu insanlar yaptıkları iş ne olursa olsun, önce yaptıkları işi, mesleği ya da sanatı en güzel, en kaliteli ve topluma en faydalı bir şekilde yapmalılar. Bu yapılanış ya da üretilen ürünler ahlakî, insanî ve meslekî kalitede üst seviyeye ulaştığı oranda, ekonomik gelir de, şevk de, motivasyon da gelecek ve bunu o kişi de toplum da paylaşacaktır.

Dünyadaki enstrümantal müzikle yurdumuzdaki enstrümantal müziğin gelişimine bakışınız nedir?

Türkiye’de uzun zamandır süren çalışmalarımızın sonucunda ülkemizde özellikle son yıllarda, her geçen gün artan bir ilgiyle saz müziği konserleri verilmeye başlandı. Verilen emeklerin karşılığını görmek ve müzikal dünyamızın renklerini müziksever dostlarla paylaşmanın mutluluğu-



nu yaşıyoruz. Bu müzikal paylaşımları, farklı müzik tarzlarına sahip müzik adamlarıyla ve sazlarla birlikte ortak projeler ile müzikseverlerle paylaşıyoruz. Müzik insanlar ve toplumlar arasında köprüler kuruyor, kapılar aralıyor.

Gönül Âlemindeki Gökkuşağı

Klasik Türk müziği altyapısına sahip olmanıza rağmen, farklı tarzda müzik yapan müzisyenlerle ortak çalışmalar yapıyorsunuz. İlgiyi nasıl buluyorsunuz?

Ortak birçok çalışmalara imza atıyoruz. Klasik anlamda çalışmalar yaptığımız gibi, yeni açılımlara da imza atıyoruz. Bu çalışmalarımız da genellikle beğeniyle takip ediliyor. Ama elbette

eleştirenler de olabilir. Ama eleştirilen olumlu, yapıcı ve öneriyeye açık olmalı. Müzik yaparken, gönül âlemimdeki gökkuşağı benzeri duyguların seyrine uyarak, üzerinde çalışarak, duygu ve müzikal olgunluğa kavuştuğu zamanda bu çalışmalarımı, projelerimi, bestelerimizi toplumla paylaşmaya çalışıyorum.

Yıllardır ülkemizde tartışılan gelen Türk müziğinin çok sesli olup olmadığı ve Klasik Batı Müziği’yle kıyaslamalar hakkında neler düşünüyorsunuz?

Türk müziği kendine özgü birçok renkliliğe sahip bir özelliktedir. Müziğimizin belki de en önemli özelliği, temelinde insan faktörü olması. Tek sesli müzik olan Türk müziğinin en önemli unsuru özümüzün aynasını oluşturması-

dir. Bu müzikal oluşumda da en önemli özellik, doğal seslerin kullanılmasıdır. Amaç ruha dokunmaktır. Bizim müziğimizin özü güldür. Batıda, modern dünyanın insanlarına rahatlıkla konser, kaset ya da CD'lerle Türk müziği icrâsı dünden bugüne ulaşabiliyor ve büyük ilgi görüyor ise, burada üzerinde durul-

ması gereken nokta, müziğin tek sesli ya da çok sesli olması değildir. Önemli olan sizin tek sesli ya da çok sesli müzik yapmanız mı, yoksa dünyada insanların kulaklarına, kalplerine, gönüllerine hitap edip edemediğiniz midir? Türk müziği bugün bunu Doğu'da da, Batı'da da başarmıştır.

Türk Mûsikîsini Caz ile Harmanlayan Müzisyen

1966 yılında Kırklareli'nde doğan ve müziğe sekiz yaşında, kendisi de müziğe âşinâ olan babası Muzaffer Baktagir'in gözetiminde başlayan Göksel Baktagir, 1983 yılında girdiği İTÜ Türk Mûsikîsi Devlet Konservatuarı'ndan 1988'de mezun oldu. Bu okulda bir yıl sonra lisansüstü eğitimine başladı ve aynı yıl, Tanburî Necdet Yaşar'ın genel sanat yönetmenliğindeki Kültür Bakanlığı İstanbul Devlet Türk Müziği Topluluğu'nda kanun sanatçısı olarak çalışmaya başladı. Bu tarihlerde "Necdet Yaşar Ensemble" ile İngiltere, Fransa, Danimarka, Belçika, Hollanda, Almanya, Kanada ve ABD'nin çeşitli eyaletlerinde konserlere katıldı. Sanatçı Fusun Baktagir'le evli ve Buğra Can ve Cansu adlı iki çocuk babasıdır.

Baktagir, 1984 yılından beri, kanun icrasında diğer tekniklerin yanı sıra özellikle "sol el" için geliştirdiği kendine özgü bir teknik üzerine çalışmalarını sürdürmektedir. Kanun sazı üzerinde, geleneksel icra biçimlerinde günümüzün önde gelen icracılarından biri olarak kabul edilen sanatçı, temelde bir Türk Musikisi enstrümanı olan sazının bütün imkânlarını ve sınırlarını değerlendirerek, bakış açısını diğer dünya müziklerine doğru genişletmiştir. Bu bağlamda New Age ve Caz gibi türlerde de başarılı örnekler sergilemiş, bazı Batılı caz topluluklarıyla konserler vermiştir. Göksel Baktagir'in klasik normlar

çerçevesinde bestelemiş bulunduğu saz eserlerinden yirmi tanesini ihtiva eden "Okyanustaki Sesler", "Kervansaray-3", "Günlük", "Doğu Rüzgarı", "Okyanustaki Sesler-2(Canım)", "Okyanustaki Sesler-3(Hüzün)" adlarını taşıyan CD ve kaset çalışmaları bulunmaktadır. Baktagir, CNN Türk yapımı, "İstiklâl Marşı Belgeseli"nin müziklerini bestelemiştir. Beste çalışmalarına konservatuvar öğrenciliği yıllarında başladım. Şu ana kadar otuz beşi sözlü ve yüz beşi enstrümantal olmak üzere 140 civarında beste çalışmasına imza attık. Bu eserlerin birçoğu TRT repertuarına alındı ve "Sazım" adlı Zavil saz semaisi, 1990 yılında T.R.T. tarafından düzenlenen bir yarışmada ödül kazandı. "Tek Kelime" adlı muhayyer kürdi şarkımız da, Milliyet gazetesi'nin düzenlemiş olduğu 1997 yılının en sevilen 10 şarkısı arasına seçildi.

Sanatçı ayrıca yayınlanmak üzere bir kanun metodu üzerinde çalışmaktadır. Bugüne kadar CD ve kaset olarak yayınlanmış eserlerinin yer aldığı bir nota kitabını da "Okyanustaki Sesler" adıyla yayına hazırlamaktadır. İstanbul Devlet Türk Müziği Topluluğu'ndaki aslî görevinin yanında müzik çalışmalarını İstanbul Fasil Topluluğu ve İstanbul Tasavvuf Musikisi (Dergâh) Topluluğu'nda da sürdüren Baktagir, geçen yıllar içinde Mimar Sinan Üniversitesi Devlet Konservatuarı'nda öğretim görevlisi olarak hizmet vermiştir.





Günümüz Türk müziğinde etkilendiğiniz, yurtdışında da ses ve sazlarıyla ilgiyle dinlenen sanatçılar kimlerdir?

Rahmetli üstatlar Bekir Sıtkı Sezgin'in, Kâni Karaca'nın, rahmetli Âşık Veysel'in, solist ve bestekâr Alaeddin Yavaşca'nın, Neyzen Niyazi Sayın'ın, Tanburî Necdet Yaşar'ın icraları yıllardır ABD, Avrupa ülkeleri, Kanada ve daha bir çok ülkede ilgi ve zevkle dinlenilmektedir. Bu üstatların saz ve ses icraları, köklü bir mûsikî kültürünün, aşk ve estetiğin yanında kaliteli bir müzik geleneğini yaşatıyor olmaları, onları ve müziklerini diri ve canlı tutmuştur. Bu geleneği bugün yaşayan, icrâ eden geleceğe taşıyacak olan hânende ve sâzendeler mevcuttur.

Birçok ülkede, konserlerinize ve Türk müziğine gösterilen ilgiyi nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türk müziği makamsal bir özellik taşıyor. İç içe geçmiş doğal seslerden oluşan, duygu ve melodik zenginliğe sahip, akıcı, monotonluktan uzak, adeta bir hazinedir. Farklı coğrafya ve farklı kültürlerden insanlar konserlerimize geldikleri ve müziğimizi dinledikleri zaman, o insanların doğrudan kalplerine ve gönül dünyalarına, duygularına hitap eder. Biz konserlerde, beslendiğimiz köklü bir geleneğe sahip olan Türk mûsikîsi kültürünün birikimini, bugünün insanlarına, müzik severlere icra ediyoruz. Biz tad alıyoruz ve bu eşsiz müzik hazinesini dinleyen insanlarla aynı duygu ve sevgide buluşuyoruz. Bugün insanlığın ihtiyacı sevgidir, arkadaşlıktır, dostluktur. Biz de özü sevgi ve güzellik olan müziğimizi bütün insanlarla paylaşmak, yaymak ve yaşatmak amacıyla karınca kararınca çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Bize vakit ayırdığınız için teşekkür ederiz.

Ekonomi ağırlıklı bir yayın yapmanıza rağmen, toplumların varlığını yoğuran hamur olan kültür ve mûsikîye de yer verdiğiniz için ben teşekkür ederim.

İNSANA SAYGI İŞE ALIM AŞAMASINDA BAŞLAR

İşsizliğin artışına paralel olarak iş ilanlarına başvuru sayıları azımsanmayacak düzeyde yüksek gerçekleşiyor. Buna rağmen Albaraka Türk, empatik bir yaklaşımla başvurulara en kısa sürede geri dönüş yapan ve başvuruların tamamını cevaplayan banka olarak, sektöründe geçen yıl olduğu gibi bu yıl da "İnsana Saygı Ödülü"ne layık görüldü.



Albaraka Türk, bankacılık sektöründe ikinci kez "İnsana Saygı Ödülü"ne layık görüldü.

Kitapları Türkçe dâhil bir çok dile çevrilen ve modern yönetim kültürünün üstâdı olarak kabul edilen Peter F. Drucker, "Bir üretim biriminde finans, mekân ve ekipman gibi üretim faktörlerini katma değere dönüştüren asıl unsur insandır" diyor. Özellikle hizmet sektöründe; kendini geliştiren, kurum kültürünü benimsemiş, motivasyonu ve bağlılığı üst düzeyde olan, nitelikli personel, rekabette üstünlük sağlamaktadır. Netice itibarıyla müşteri nezdinde şirketi, hizmeti veren personel temsil etmektedir.

Bu nedenle başarılı olmak isteyen bütün kurumlar, insana özel bir önem atfederek uygulamalar geliştirirler, hat-

ta kişiye özel politikalar üretirler. İnsana önemin ilk adımı da, işe alma aşamasında atılır. Bu açıdan personel alımına yönelik hazırlanan ilandan gelen başvuruların kabulüne ve adayların değerlendirilmesinden gerekli cevapların verilmesine kadar hemen her aşama ayrı bir hassasiyetle yönetilir. İnsan Kaynakları faaliyetlerinin temelini de bu politikalar oluşturur.

Başvurulara En Kısa Sürede Dönülmeli

Ülkemizde işsizlik oranı dikkate alındığında ilanlara başvuru sayıları azımsanmayacak düzeyde yüksek gerçekleşmektedir. Özellikleri birebir uymasa da

adaylar ilgi duydukları ilanlara başvuru yapmakta, yaptıkları her başvuruyu heyecanla beklemekte, bazen de son başvurdukları işyerinden cevap gelmedikçe yeni bir iş başvurusu yapmamaktadırlar. İnsan Kaynakları departmanlarının, empatik bir yaklaşımla iş başvurularının başvuru sahipleri için çok önemli olduğunun bilincinde hareket etmeleri gerekmektedir. Bu sebeple, tüm başvurulara en kısa sürede dönülmeli, tatmin edici cevaplar yazılmalıdır.

Sınav ve mülakat aşamasında, adaylara randevu verilirken zamanlamaya dikkat edilmeli, adaylar fazla bekletilmemelidir. Adayların karşılanması, hitap, bekletildikleri ve sınava alındıkları yerler detay gibi

Albaraka Türk adına ödülü İnsan Kaynakları Müdürümüz Ercan Albay, Kariyer.net CEO'su Yener Özenalp'in elinden aldı.



Ercan Albay

Yener Özenalp

İkinci kez 'İnsana Saygı Ödülü'

Bu yıl 14'üncüsü düzenlenen İnsan Kaynakları Zirvesi'nde, Kariyer.net tarafından verilen "İnsana Saygı Ödülü"ne Albaraka Türk layık görüldü. Online insan kaynakları alanında sektörüne öncülük eden Kariyer.net tarafından verilen "İnsana Saygı Ödülleri", 14. İnsan Kaynakları Zirvesi kapsamında gerçekleştirilen bir törenle sahiplerini buldu. Geçen yıl olduğu gibi bu yıl da Albaraka Türk Katılım Bankası, "İnsana Saygı Ödülü"ne layık görüldü. Kariyer.net'in ana sponsorluğunda 11 Şubat 2009 tarihinde Lütfi Kırdar Kültür ve Kongre Merkezi'nde düzenlenen ödül töreninde, 33 farklı sektörden 82 şirkete "İnsana Saygı Ödülü" verildi. Ödüller, Kariyer.net'te ilan yayınlayan firmaların, yapılan başvuruları cevaplama oranlarına göre verildi. Albaraka Türk, başvurulara en kısa sürede geri dönüş yapan ve başvuruların tamamını cevaplayan banka olarak bu ödüle layık görüldü. Albaraka Türk adına ödülü Kariyer.net CEO'su Yener Özenalp'in elinden alan İnsan Kaynakları Müdürü Ercan Albay, Albaraka Türk'te çalışmak isteyen tüm adayların başvurularını istisnasız incelediklerini belirterek, "Kurum kültürümüz ve insana verdiğimiz değer çerçevesinde, adaylara en kısa sürede olumlu veya olumsuz mutlaka geri bildirimde bulunmaya özen gösteriyoruz. Çünkü, iş arayan insanlar için bir günün bile ne kadar önemli olduğunu biliyoruz" diye konuştu.

görünmekle beraber, olumlu bir intiba bırakması açısından son derece önemlidir. Çoğu zaman bu ilk intiba çalışma hayatı boyunca unutulmayacaktır.

İş hayatına bir bütün olarak bakan bilinçli personel adaylarının; ücret ve unvanın dışında şirketin personel politikaları, kariyer yolları ve eğitim imkânlarıyla ilgili olduğu görülmektedir. Buna ilave-ten, adaylar işe alım aşamasında başvurdukları şirketin insana verdiği değeri daha yakından görebilmekte ve karar verirken bu hususları dikkate almaktadırlar.

Güçlü Yönler Öne Çıkarılmalı

Günümüzde işe alım için bir çok test yapılmakta, bu testlerle adayların eğilimleri, yüksek performans gösterecekleri alanlar tespit edilebilmektedir. Bu sayede personelin daha verimli çalışması sağlanabilmektedir.

Performans değerlendirme faaliyetinde insanın değerlendirildiği göz önünde bulundurularak, performans düşüklüğünden çok personelin kuvvetli yönlerinin ön plana çıkarılması gerekmektedir. Ayrıca her performans düşüklüğünün sebebi çalışanın kendisi olmamakta, bazı performans düşüklüklerinde çevresel faktörler de önemli rol oynamaktadır. Bu sebeple

söz konusu faktör muhakkak irdelenmeli, gerekirse görev yeri değişikliğine gidilerek çalışanlara performanslarını artırmaları için şans verilmelidir. Bu değerlendirme aşamasında personelin görüşü ve önerilerinin alınması daha isabetli karar verilmesini sağlayacaktır. Şeffaf, âdil ve herkesin kendini eşit göreceği bir kariyer yönetim sistemi, personel motivasyonu üzerinde olumlu etkilere sebebiyet verecektir. Bu anlamda tüm personele fırsat eşitliği sunacak bir kariyer yönetimi tesis edilmeli ve uygulanmalıdır.

Aslında tüm İnsan Kaynakları süreçlerinin temelinde personelin verimliliği, etkinliği ve performansını artırma çabası vardır. Unutulmamalıdır ki şirket için en iyi personeli seçmek kadar onu tutabilmek de önemlidir. Maslow'un motivasyon alanında geliştirdiği ihtiyaçlar hiyerarşisi kuramında; fizyolojik güven ve aidiyet gereksinimlerinden sonra 4. sırayı "saygı görme" ihtiyacı almaktadır. Bunun sağlanması için İnsan Kaynakları açısından gerek iç, gerekse dış müşteri diyebileceğimiz, çalışan personel ile çalışmak isteyen adaylara İnsan Kaynakları Yönetimi'nin tüm faaliyetlerinde hak ettiği ve ihtiyaç duydukları saygıyı göstermek İnsan Kaynakları Yönetimi'nin temel prensibidir.

*İnsan Kaynakları / Yönetmen



KÜLTÜR VE PETROL KENTİ BATMAN

Çatalhöyük'ün aksine Anadolu'nun en eski yerleşim yerinin Batman-Kozluk sınırları kapsamında yer aldığı teyit edilmiştir. Ancak Türkiye'de petrol ilk defa Batman sınırları dahilindeki Raman dağında çıkarılmaya başlandığı için Batman petrol pompasıyla özdeş hale gelmiş ve 'Petrol kenti' olarak tanımlanmıştır.

Batman, Türkiye'de petrol üretimi dendiği zaman ilk akla gelen ilimizdir. Çünkü Türkiye'de petrol ilk defa Batman sınırları dahilindeki Raman dağında çıkarılmaya başlanmıştır. Petrol pompasıyla özdeş hale gelen Batman, bu yüzden 'Petrol Kenti' olarak da tanımlanmaktadır. Türkiye'nin petrol ihtiyacının yüzde 20'si bu bölgeden karşılanır. Petrolün bir kısmı Batman-İskenderun boru hattı ile Yumurtalık bölgesine gönderilmektedir. İlde petrol rafinerisinden başka büyük sanayi fabrikası yoktur. Tuğla fabrikaları, yem fabrikaları, mercimek işleme fabrikaları, çırçır fabrikaları, bisküvi fabrikaları özel

sektöre ait olup, küçük işletmelerdir.

Tarım, Batman ve Beşiri ovalarında yapılmaktadır. Batman Ovası, ülkemizin sayılı verimli ovalarından biridir. Sulama yapılan alanlarda pamuk, tütün, tahıl, baklagiller ve meyve-sebze yetiştirilir. Güneydoğu Anadolu Projesi'nin (GAP) bu bölgede de tarımın gelişmesinde büyük rol oynayacağı beklenmektedir. Dağlık bölgelerde büyükbaş hayvancılık gelişmiştir.

Çatalhöyük'ten de Eski Bir Yerleşim

Batman ilinde bulunan tarihi yapılar ve bu yapıların ait olduğu mede-

niyetlerin tarihi Neolitik çağ öncesine dayanmaktadır. Batman Çayı kenarında bulunan Hallan Çemi höyüğünde yapılan kazı çalışmalarında elde edilen buluntular (M.Ö. 10.600-10.000) yıllarına ait kadın süs eşyaları, taştan yapılmış hayvan figürlü heykel ve taş silahların incelenmesi sonucunda bu yörenin yaklaşık 12.000 yıl öncesi bir yerleşim alanı olduğu ortaya çıkmıştır. Neolitik çağda Hallan Çemi tepesi ile Çayönü yerleşmeleri arasında yer alan bölgenin kronolojik boşluğu dolduran bir öneme sahip olduğu kabul edilmektedir. Anadolu'nun en eski yerleşim yeri olarak Çatalhöyük kabul

edilse de Çayönü ve Hallan Çemi höyüğündeki buluntularla en eski yerleşim biriminin Batman-Kozluk sınırları kapsamında yer aldığı teyit edilmiştir. Batman ilinin yer aldığı bölge çok gelişmiş bir kültürün varlığını ortaya koyması açısından önem taşımaktadır.

Medeniyetlerin Beşiği

M.Ö. 3 bin yıllarında, bugün Mezopotamya denilen Dicle-Fırat nehirleri arasında yer alan bölgeye "SUBARU" denildiği, Sümer ve Akad'lardan kalma belgelerden anlaşılmaktadır. Yukarı Dicle bölgesinin ilk uygar halkı SUBARU'lardan sayılan HURRİLER'dir. Hurri, Bâbil dilinde mağara demektir. Hurri'ler kendi aralarında Hurri ve Mitani olmak üzere iki ayrı konfederasyona ayrılır. Zamanla Mitani Krallığı güçlenmiş, Hurri Krallığı ise zayıflayarak tarihten silinmiştir. Mitanilerden sonra bölgeye Asurlular ve Urartular egemen olmuşlardır. Asur lideri 3. Tiglatti-pileser, M.Ö. 736'da doğuya yönelerek SASUN (SASON) mıntıkasındaki UL-LUBA ülkesini hükmü altına almıştır. Urartu'lardan sonra bölge sırasıyla; İskitlerin, Medlerin, Perslerin, Selevosların, Partların, Romalıların, Bizans'ın egemenliği altında kalmıştır. (M.Ö. 653 – M.S. 639) İran ve Bizans'ın uzun süren egemenlik kurma savaşlarına tanıklık eden bölge, Hz. Ömer'in Kuzey Mezopotamya'yı fethiyle İslam ordusu egemenliğine girmiştir. Hz. Osman ve Hz. Ali dönemlerinde de İslam ordusu egemenliğinde bulunan bölge daha sonra sırasıyla Emevilerin (551-750), Abbasilerin (750-869), Hamdanilerin ve 984 yılında Mervanilerin yönetimi altında bulundu. 1085 yılına kadar Mervanilerin hüküm sürdüğü bölge, 1071 yılında Malazgirt'i ele geçiren Selçuklular tarafından, 1085 yılında Amid kuşatma altına alınarak, Silvan zapt edildi. 1183 yılına kadar Selçukluların yönetiminde bulunan bölge aynı

tarihte Selahattin Eyyubi'nin seferleriyle yönetim Eyyubilere bağlı Hasankeyf Emiri Artuklu Nurettin Mehmet'e verilir. Bu tarihten itibaren başlayan Artuklu oğulları dönemi Anadolu Selçukluların 1240 yılında bölgeye egemen oluşuyla

1183 yılına kadar Selçukluların yönetiminde bulunan bölge aynı tarihte, Selahattin Eyyubi'nin seferleriyle yönetim Eyyubilere bağlı Hasankeyf Emiri Artuklu Nurettin Mehmet'e verilir. Bu tarihten itibaren başlayan Artuklu oğulları dönemi, Anadolu Selçukluların 1240 yılında bölgeye egemen oluşuyla son bulur.

son bulur. 62 yıllık Selçuklu Hanedanlığının ardından 1304 yılında başlayan ve 92 yıl süren Mardin Artukluları dönemi ise, Timur'un bölgeye hakim olması ve Diyarbakır yöresini Akkoyunlu Kara Yörük Osman Bey'e bırakmasıyla sona erer.

Kurucusu Meçhul Şehir: Hasankeyf

Hısnkeyfa, Dicle nehrinin güney sahilinde Diyarbakır'a su yolu ile 110, Cizre'ye 85 km. uzaklıktadır. Hısn, kale-hisar anlamındadır. Hısnkeyfa, "Kayahisarı" şeklinde tercüme edilir. Eski tarih ve kavimlerden bu tür kelimelerin anlamı "korunmaya müsait" yer anlamına geldiği belirtilmektedir. Kalenin yeğpare taştan olmasından dolayı çeşitli dillerdeki Hasankeyf ifadesi "Taş Kalesi" manasına gelmektedir.

Cumhuriyetin ilanından sonra Türkçe fonotiğe uydurularak Hasankeyf şeklini almıştır.

Şehrin kimler tarafından kurulduğu kesinlikle bilinmemektedir. Sadece ilk çağda "CEFA" adını taşıdığı ve bir Süryani Piskoposluğun merkezi olduğu bilinmektedir. İnşa edildiği arazinin kolaylıkla işlenmeye müsait olması yüzünden kasabanın çevresi mağaralarla doludur. Arazinin bu müstesna kabiliyeti daha ilk devirlerde bu tabii mağaraların ilk insanlar tarafından barınma merkezi olarak kullanıldığını göstermektedir.



Hasankeyf, il merkezine 37 km. uzaklıkta tarihî bir yerleşim birimidir. Hasankeyf, Diyarbakır-Cizre yolu üzerinde Dicle nehrinin doğu kenarındadır. 1926 yılında Gercüş ilçesine Bucak olarak bağlanan Hasankeyf, Batman'ın il olmasıyla 18 Mayıs 1990 tarihinde ilçe olarak Batman'a bağlanmıştır. Sanayinin gelişmediği ilçe göç vermektedir. GAP kapsamında yapımı programlanan Ilisu barajı suları altında kalacağına ilişkin bilgiler 35 yıldan beri ilçeyi yatırımlardan mahrum bırakmıştır. 21 köyün bağlı olduğu Hasankeyf'te yaygın olan dokumacılık sanatı da yok olmak üzeredir.

Vâdi içinde oluşan verimli tarım alanları sera işletmeciliği için oldukça elverişlidir. Tarıma elverişsiz alanlarda meralarda hayvancılık yapılmakta kış mevsiminde göçerlerin kışlağı olan ilçe toprakları bölgede süt ürünlerinin ucuz olmasını sağlar. Ayrıca Dicle nehrinde alabalık avcılığı yapılmaktadır.

Bizanslı Koruyan Kale

Hasankeyf, Diyarbakır ve Cizre şehirleri arasında önemli bir kara ve su yolu güzergâhında olup, savaşların olmaması ve ticaret yollarının burdan geçmesi bir yerde Hasankeyf'i kültürlerin kavşak noktası haline ge-

Hasankeyf, Diyarbakır ve Cizre şehirleri arasında önemli bir kara ve su yolu güzergâhında olup, savaşların olmaması ve ticaret yollarının burdan geçmesi bir yerde Hasankeyf'i kültürlerin kavşak noktası haline getirmiştir.

tirmiştir. İran ve iç asya kültürleri, doğu Akdeniz, Mezopotamya, Roma ve Bizans kültürlerini barındırdığından, Romalılar, İran sınırını denetim altında tutabilmek için Hasankeyf'e kale inşa edilmiştir. Milâdî üçüncü asırda İranlılar Mezopotamya'yı ele geçirince Roma imparatoru Diyakletion harekete geçerek, bütün Mezopotamya ve Dicle nehrinin doğusundaki yerleri aldı. M.S. 633 yılında Hasankeyf'in Bizanslıların denetiminde olduğu ve 451 yılında Bizanslıların yaptırdıkları kale ve korunma amaçlı yapıtları ile şehrin denetimine, Müslümanlar tarafından feth edilene kadar sahip olmuşlardır.

İslam Medeniyeti İle Tanışma

İslamiyetin inkişâfından sonra Hasankeyf'i fethetmek üzere birçok akınlar yapılmıştır.

H. MUHAMMED'in (S.A.V.) akraba-

sı Cafer'i Tayyar'ın oğlu imam Abdullah ile ünlü komutan Varkenna, Hasankeyf kuşatması sırasında şehit düşmüşler. (H. 651 mezarları Hasankeyf'tedir.) Hasankeyf, İslam hâkimiyetine girdikten sonra sırasıyla Abbâsilerin Hamdânilerin ve Mervânilerin eline geçmiştir.

Türkler tarafından Hasankeyf'in fethi, 1071 Malazgirt meydan muharebesinden sonra olmuştur. Selçuklu Sultanı Alparslan'ın komutanlarından Artuk oğlu Sökmen, 1101 yılında burada ilk Urartu beyliğini kurmuştur. Tarihçiler bu devri, Hısn-Kayfa Artukluları olarak isimlendirmişlerdir. Hasankeyf, önce Artukoğullarına sonra onların AMİD'i (Diyarbakır'ı) fethetmeleri üzerine her iki ülkeye 130 sene başkentlik yapmıştır. Bu devlet, 1231-32 yılında yıkılana kadar şehri imar etmişlerdir. O devirden halen Dicle köprüsü büyük ve küçük saray kale kapıları ayakta kalan yapılarıdır. Artukluların burada para bastıkları ele geçen sikkelerden anlaşılmaktadır. Bugün Hasankeyf'te harap bir şekilde görülen kıymetli eserlerden birçoğu Artukoğulları zamanının hatırasıdır.

Moğol İstilasına Uğradı

1232 yılında Eyyûbî Hükümdarı el-Melik el-Kâmil şehri zaptederek Artukoğulları hakimiyetine son verdi. Kendisi de 30 sene kadar hükümdar olabildi. Artık büyük Moğol akını başlamıştır. 1301 yılında Moğollar bu meşhur ve mamur şehri zaptederrek yağma ve tahrip ettiler. Bu tahrip o derece ağır oldu ki Hasankeyf bir daha eski halini bulamadı. Eyyûbiler, Moğolların istilası sırasında onlara tâbi olarak hakimiyetine yine devam etmiştir. Bugün Hasankeyf'te ayakta olan pekçok yapı bu devre aittir. Sultan Süleyman Camii, Kale (Ulu) Camii Koç, Camii El-Rızk, Camii İmam Abdullah Zaviyesi, Kızlar Camii bu devre ait yapılarıdır. Kısa bir zaman Akkoyunlu hakimiyetine (1461-1482) girdi. Bugün Hasankeyf'te bulunan Zeynel Bey türbesi, Akkoyunlu hüküm-





1515 tarihinde Yavuz Sultan Selim'in doğu seferi ile birlikte Hasankeyf Osmanlı egemenliğine geçmiştir. Bu dönemde Hasankeyf çevredeki aşiretleri idare eden merkezi bir hanedanlık konumunda olup, buna paralel olarak iktisadi ve ticari yapıda büyük bir gelişme göstermiştir. Bu dönemde şehir nüfusunun 10 bin civarında olması ise Hasankeyf'in büyük bir yerleşim merkezi olduğu gösterir.

darı Uzun Hasan'ın oğlu Zeynel Bey'e aittir. Akkoyunlulara ait Hasankeyf'teki tek eser budur. 1515 tarihinde Yavuz Sultan Selim'in doğu seferiyle birlikte Hasankeyf Osmanlı egemenliğine geçmiştir. Bu dönemde Hasankeyf çevredeki aşiretleri idare eden merkezî bir hanedanlık konumunda olup, buna paralel olarak iktisâdî ve ticarî yapıda büyük bir gelişme göstermiştir. Bu dönemde şehir nüfusunun 10.000. civarında olması ise Hasankeyf'in büyük bir yerleşim merkezi olduğu gösterir.

Ilisu Projesi Açık Hava Müzesi Oluyor

Mardin ve Şırnak illeri sınırları için-

de kalacak olan Ilisu Barajı ve HES, dünyanın en büyük su projelerinden birisi olan GAP'ın temel unsurlarından biridir. 9 ili kapsayan sosyoekonomik entegre kalkınma projesi GAP muhtevasında inşası planlanan 22 barajdan biri olan Ilisu, Dicle Nehri üzerinde yer alan anahtar bir projedir.

Ilisu Barajı ve Hidroelektrik Santrali Projesi (Ilisu Projesi), 1954 yılında Dicle Nehri'nin toprak ve su kaynaklarının geliştirilmesine ilişkin çalışmalar doğrultusunda, DSİ tarafından başlatılmıştır. Başta Diyarbakır, Batman, Mardin, Siirt ve Şırnak illeri olmak üzere Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nin tamamının kalkınmasına katkıda bulunacaktır. Fakat Hasankeyf'in barajın sularından etkilenecek olması endişeye neden olmaktadır.

Uzun bir târihî geçmişe sahip olan Hasankeyf'teki kültürel varlıkların korunması maksadıyla; Kültür ve Turizm Bakanlığı, Devlet Su İşleri Genel Müdürlüğü ve Ilisu Konsorsiyumu koordinasyonunda hazırlanan, Hasankeyf Master Rehber Projeleri Türkiye Cumhuriyeti'nin resmî makamları tarafından onaylanmıştır.

Ilisu Projesi'nin maksimum su kottundan etkilenmeyen Hasankeyf Yukarı

Şehir Alanı'nda yer alan kültürel varlıklar, bu bölgenin geliştirilmesiyle birlikte bir "Arkeolojik Park ve Açık Hava Müzesi"nde yeniden hayat bulmaya devam edecektir.

Hasankeyf'in yüzde 80'den fazlası Ilisu Barajı suları altında kalmayacaktır. Bu bağlamda Yukarı Şehir'de bulunan onlarca mezar, türbe, höyük, eski kalıntılar ve 4200 mağara ev, Ilisu Baraj Gölü'nden etkilenmeyecektir. Bölge yukarıda belirtildiği şekilde "Arkeolojik Park ve Açık Hava Müzesi" olarak düzenlenecek ve Hasankeyf Yeni Kültürel Park Alanı'yla birlikte "Türkiye'nin ve Dünyanın Kültür ve Turizm Cazibe Merkezi" olacaktır.

Cumhuriyet tarihinin en büyük projelerinden olan GAP'ın anahtar projesi Ilisu Barajı ve HES'i tamamlandığında, göl hacmi bakımından Türkiye'nin ikinci büyük barajı olacak.

2013 yılında hizmete alınması planlanan proje, kurulu güç ve yıllık enerji üretim kapasitesi bakımından da, Atatürk, Karakaya ve Keban'dan sonra 4'üncü büyük HES olma özelliğini kazanacak. Bunun yanında barajın yapımı ile oluşacak baraj gölünde büyük miktarda balık üretimi gerçekleştirilecek, bu da bölge kalkınmasına hız kazandıracak.

BATMAN BATMAN



ADİL KAYA
ŞUBE MÜDÜRÜ

Tarihî kente deneyimli bankacı

Anadolu'daki en eski yerleşim birimi olarak da görülen Batman'daki Albaraka Türk şubesi 27.11.2007 tarihinde faaliyete geçti. Albaraka Türk Batman şubesini deneyimli bir bankacı olan Adil Kaya yönetiyor. 1959 Mardin/Midyat doğumlu olan Adil Kaya, kariyerine 1977 yılında Batman Vakıflar Bankası'nda başlamış. 1997 yılında bankanın yeni açılan Şırnak şubesine müdür olarak atandı, 2003 yılında Vakıflar Bankası Batman Şubesi Müdürü iken emekli oldu. Emeklilik sonrası Oyak Bank Şırnak Şubesi Müdürlüğü yapan Kaya, 2007 yılında Oyakbank 'dan ayrılıp Albaraka Türk Batman Şube Müdürlüğü görevini üstlendi. Bölgeyi iyi bilen bir bankacı olan Adil Kaya, Batman çevresindeki merkezlere de hizmet verdiklerini kaydetti.



MUSTAFA AYDIN
İKİNCİ MÜDÜR



MEHMET SİDDİK İŞİK
ŞEF YARDIMCISI



MEHMET ŞAH ADIYAMAN
ŞEF YARDIMCISI



AYTEKİN HAMİDİ
PAZARLAMA UZMAN YRD.



RİDVAN TOKGÖZ
GİŞE YETKİLİSİ



YASIN KUZU
GİŞE YETKİLİSİ



İLHAMİ TEHTAP
GİŞE YETKİLİSİ



UĞUR DEMİR
MEMUR



ABDİN BOYBAY
GÜVENLİK GÖREVLİSİ



MEMET NURAL
GÜVENLİK GÖREVLİSİ



MEHMET EMİN DEMİRCAN
ŞUBE GÖREVLİSİ



Kedi ve Çiçek
Ömer KUYUCU
Konya Sanayi Şube
Pazarlama Uzmanı

Ömer



HATTAT DAVUT
BEKTAŞ:

İSTANBUL HAT'I DÜNYANIN GÖZDESİ

“Kur'an Mekke'de indi, Mısır'da okundu, İstanbul'da yazıldı” sözünün hâlâ geçerliliğini koruduğunu belirten Hattat Davut Bektaş, bütün dünyanın hat sanatı konusunda İstanbul'u izlediğini ve 2010'un bu anlamda çok önemli bir tarih olduğunu söyledi.

Hukuk fakültesini bitirmesine rağmen hat sanatına gönül veren ve IRCICA'nın düzenlediği uluslararası yarışmada birinciliği bulunan hattat Davut Bektaş, “Kur'an Mekke'de indi, Mısır'da okundu, İstanbul'da yazıldı” sözünün hâlâ geçerliliğini koruduğunu söyledi. Hat sanatının gelişmesini İstanbul'da tamamladığını ve kurallarını bu şehirde oluşturduğunu hatırlatan Davut Bektaş, “Bu açıdan bütün dünya İstanbul'u takip etme ihtiyacı duyuyor” diyor. Albaraka Türk'ün düzenlediği hat yarışmasında jüri üyesi olan Davut Bektaş, bu organizasyonların sanatın gelişmesine ve İstanbul'un konumunun güçlenmesine katkı yaptığını anlattı. 2010'un hat



sanatı için çok önemli bir yıl olduğunu vurgulayan Bektaş'la hat yolculuğunu ve sanattaki gelişmeleri konuştuk:

Biraz sizi tanıyabilir miyiz?

1961 Adana doğumluyum. Adana İmam Hatip Lisesi'nden mezun oldum. İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi'ni bitirdim. Temelinden çatısına kadar bir inşaatın bütün işlerini yapabilen usta, sanata meraklı bir babanın çocuğuyum.

Hat sanatına başlamanız nasıl oldu?

Resme ve görselliğe özel bir ilgim vardı. İlkokul birinci sınıftayken bile süslü yazı yazardım, resim yapardım. Dindar bir aile çocuğu olduğum için İmam Hatip'e gidince bu sefer Arapça yazılar dikkatimi çekti. Hat olduğunu bilmeden İmam Hatip'te iken o günkü şartlarda hat ile uğraşmışım. Daha sonra hattın sanat olduğunu anladım ve bunun da en iyi İstanbul'da yapıldığını öğrendim.

Hukuk fakültesini neden tercih ettiniz?

İstanbul Hukuk Fakültesi'ni tercihimin birinci sebebi İstanbul'a gelmek, İstanbul'a gelme amacım da hat sanatını öğrenmekti. 1981'de İstanbul'a gelir gelmez de Hasan Çelebi hocamdan ders almaya başladım. Hukuk Fakültesini de bitirdim, ancak mesleği yapmadım. Benim için ufuk açıcı bir eğitim oldu.

Hat işini profesyonel olarak ne zaman yaptınız?

Bu aşk gibi bir şey... Başladıktan sonra kendini alamıyorsun.

Hoca olmadan bu sanat öğrenilemez mi?

Hat, 'Ben yaptım, oldu' demekle olmaz. Bin yıllık bir mazisi var. Bu süre zarfında gelişirken çeşitleri ve kuralları ortaya çıkmış. Estetik kuralları olduğu için kafaya göre yazılamaz.

Yeni tarzlar olamaz mı?

Olur, ancak eskileri şöyle bir hazmetmek gerekir. Ondandır mecaliniz varsa yeni şeyler ekleyebilirsiniz.



Yeniden Diriliş Tarihi 1986

Son yıllarda hat sanatına bir yöneliş var, bunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Harf inkılâbı ister istemez bu sanatı olumsuz etkilemiş. Hat sanatını bırakanlar bile olmuştur. Ancak hat sanatında 'Hocaların Hocası' diye tanımlanan Hattat Hamit Aytaç hiçbir zaman bırakmamış. Benim hocam Hasan Çelebi de Hamit Aytaç'ın talebesi. O zamanlar hocalar, resim akademisine giden öğrencilere 'Gelin hat öğretelim' diye valvarırlanmış. Benim başladığım yıllarda bile birkaç hoca, onların da birkaç talebesi vardı. O zamanlar bugünleri hayal etmek bile mümkün değildi. Bugünkü anlamda asıl gelişmeyi ise 1986'dan sonra sağladı. IRCICA'nın o zamanki Genel Direktörü Prof. Dr. Ekmeleddin İhsanoğlu'nun 'Hat sanatını nasıl kurtaralım?' düşüncesiyle hattatlarla toplantılar yapıyor. Sonuçta milletlerarası bir müsabaka yapılmasına karar veriliyor. 1986'da yapılan bu müsabakaya yoğun katılım gerçekleşiyor ve hat sanatı için yeni bir başlangıç oluyor. Beş dalda da birincilik Türkiye'den hat-

Büyük sergiler açılacak

2010 Avrupa Kültür Başkenti hat sanatı için ne ifade ediyor?

Bu bizim için çok güzel bir fırsat. IRCICA ve Klasik Sanatlar Vakfı olarak ortak projeler yapabileceğimizi düşünüyoruz. Şimdiye kadar uluslararası ölçekte sergiler yapılmamıştı. Bu bizim büyük ekşiğimizdi. 2010 etkinliğini bunun için bir fırsat olarak değerlendirip büyük sergiler yapabiliriz. Bunları şu anda konuşuyoruz. Büyükşehir belediyesi ve 2010 organizatörleriyle birlikte yapılabilir.

tatlara verilmişti. Birinci olan katılımcılardan birisi de bendim.

Dünyadan Hat Öğrencisi

Dünyada durum nasıl?

Bu organizasyon sadece Türkiye için değil, dünya için yeni bir başlangıç oldu. Benim bir İspanyol öğrencim var.

Zaragoza'daki bir sanat galerisinde Türk hattatların katılımıyla bir sergi organize etti. Onların ifadesine göre şimdiye kadar o galeride en çok ilgi gören sergi olmuş. Geçen yaz Hasan Çelebi hocamdan ders almaya gelen ve benim de ders

verdiğim Hindistan asıllı bir Amerikalı vardı. İngiltere'den gelen vardı. Halen bir Nijeryalı ders alıyor. Ummadığımız yerlerden insanlar İstanbul'a hat sanatını öğrenmek için geliyorlar.

Nasıl buluyorlar sizi?

Hatla ilgili organizasyonlardan ve internet üzerinden...

İstanbul'un hat sanatında konumu nedir?

"Kur'an Mekke'de indi, Mısır'da okundu, İstanbul'da yazıldı" diye meş-



hur ve hâlâ geçerliliğini koruyan bir söz var. Hat sanatının başlangıcı halifeler dönemine kadar gider, ancak gelişme sürecinde belli bir dönemden sonra inişiyatifi İstanbul almıştır. 19. yüzyıla kadar gelişmesi devam etmiş ve gelişme

sürecini de İstanbul'da tamamlamıştır. Zamanla kuralları oturuyor ve klasik halini alıyor. 20. yüzyılda bir kesintiye uğruyor, ancak bu seviyesinde değil, faaliyetler anlamında bir kesinti oluyor. Şimdi ise yeniden bu aşk alevlendi ve



tekrar o klasik seviyesini yakalıyor. Bu sanat gelişmesini İstanbul'da tamamladığı ve kurallarını burada oluşturduğu için bununla ilgili olarak bütün dünya İstanbul'u takip etme ihtiyacı duyuyor.

Vakfı Bile Var

Hatla İlgili Bir Dernek Kuruldu Sanıyorum...

Klasik Sanatlar Vakfı adında yeni bir kuruluş yaptık. Kuralların dışına çıkan oluyor, ancak onlar da zamanla kaybolup gidiyor. Hatla ilgili silsileyi devam ettirmek istiyoruz. Vakıf faaliyeti olarak dersler veriyoruz. Kuralların yaşaması için çalışıyoruz. Vakfın programında her ay bir sergi ve etkinlikler var.

Yarışmalar Yetenekleri Çıkartıyor

Albaraka Türk hat sanatıyla ilgili organizasyonlar yapıyor, bunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Hatla ilgili yapılan her şey çok güzel. Hatla ilgili bir takvim yapma arzusundan çıkılan yolda bugün uluslararası yarışmalar yapıyorlar. Bu sene ben de jürideydim. İncelediğim yazılardan da görüyorum ki eskiye göre kalitede de gelişme var. Bu sayede yeni yeni yetenekler ortaya çıkıyor, dünya çapında ilgililer birbirleriyle tanışma fırsatı buluyor. Yarışma ve organizasyonları sanata güzel bir katkı olarak değerlendiriyorum.

Prof. Dr. Ahmet Maranki:

SEBZELER TEMİZLER MEYVELER BESLER

Bütün hastalıkların boşaltım sisteminin iyi çalışmamasından kaynaklandığını vurgulayan ve 'Kozmik Beden Temizliği' kavramıyla bunun çaresini gösteren Prof. Dr. Ahmet Maranki, bitkilerle ilgili yeni kitabında, "Sebzeler temizler, meyveler besler" şeklindeki pratik önerilerle bitkilerin mucizevi dünyasına yeni pencereler açıyor.

Prof. Dr. Ahmet Maranki'yle, Fizyoterapist eşi Elmas Maranki çiftinin kaleme aldıkları kitaplar, sağlıklı beslenme ve yaşama konusunda kitlesel bir bilinçlenme hareketine dönüşmüş durumda. "Kozmik Bilim ve Bilinçle Yaşam Enerjisi" adlı ilk kitapla 2 yılda yüzbin adede yakın baskı yaparak bir rekora imza atan Maranki çifti, "Kozmik Bilim Işığında Şifalı Bitkiler" isimli yeni kitabıyla kısa sürede en çok satanlar listesinin ilk sırasına yerleşmiş durumdadır. Bütün hastalıkların boşaltım sisteminin iyi çalışmamasından kaynaklandığını vurgulayan ve "Kozmik beden temizliği" kavramıyla bunun çaresini gösteren Maranki çifti, yeni kitapta, "Sebzeler temizler, meyveler besler" şeklinde herkesin anlayabileceği pratik önerilerle bitkilerin mucizevi dünyasına yeni pencereler açıyor. Aranma mevsimi ilkbaharın geldiği bugünlerde merak edilen soruların cevaplarını Maranki çiftinin konferanslarından, kitaplarından



ve www.maranki.com adresli sitesinden sizler için hazırladık. İşte en çok sorulan sorular ve cevapları:

'Kozmik beden temizliği' olarak tanımlanan uygulama nedir?

Kozmik beden temizliği, yılda 2 defa genellikle kozmozdaki ay hareketlerine bağlı olarak ilkbahar ve sonbaharda yapılır. Kozmik beden temizliği; ilkbaharda mart, nisan, mayıs aylarında, sonbaharda ise eylül, ekim, kasım aylarında ayın gökteki hareketine göre, yine gökteki ayın (kameri) 9.günü başlanır, 15. günü bitirilir. 15. gün dolunayda kozmik beden temizliği, lavman, detoks, arınma yapılarak, karaciğer, safra ve kalın bağırsak temizliği yapılmış olur.

Yılda İki Defa Temizlenilmeli

Neden yapılmalıdır?

İnsanlar yaşam enerjilerini devam ettirebilmek için beslenir ve nefes alır.

Her insan doğru beslendiğini düşünebilir ama beslenme ne kadar sağlıklı olsa da vücutta devamlı toksin oluştuğu için bu organları her sene en az 2 defa olmak üzere temizlemek gerekir. Günümüzde tüketilen gıdalar ve solunan hava sağlıklı değil. Aynı zamanda hayat ritmini günlük yaşam içinde düzenleyememenin tesiriyle stresin de etkisi altında kalınıyor. Bu nedenle vücudun, metabolizma ritmi bozulur. Bu durum insan vücudunu psikolojik ve meta-

bolik toksin içinde bırakır. İşte bu gibi nedenlerden dolayı insanlar hastalanmamak veya hastalıklardan korunmak için kendi vücudunu temizlemeye mecburdur. 30 yaşından sonra insan vücudunun temizlenme ihtiyacı daha fazla artmaktadır. Bunun sebebi bu dönemde koruma direncinin zayıflaması nedeniyle hastalık, rahatsızlık ve diğer olumsuzlukların oluşma oranının daha fazla olmasıdır. İnsan vücudunu koruma ve tedavi için psikolojik ve metabolik olarak temizlemek gerekir. İnsan vücudunda fizyolojik temizleme sıralamasında ilk olarak kalın bağırsak, karaciğer ve safra kesesi gelmektedir

Faydası nedir?

Tecrübeler göstermiştir ki, kozmik beden temizliği sonrasında kan değerlerinden başlayarak, bağışıklık sistemine kadar olağanüstü değişiklikler yaşanmıştır. Bedenin 60 yılda 10 yaş gençleşmesi sağlanabilmektedir.

Nasıl yapılır?

Herkesin yalnız başına evinde yapabileceği 1 haftalık kozmik beden temizliği için yapılması gerekenlerin



Kalın Bağırsak Temizliği ve İyileştirdiği Hastalıklar

Kalın bağırsağın görevi

Kalın bağırsak insan vücudunda emme, boşaltma, ayırma, mikroflora, ısıtma, enerji oluşturma, stimüle etme gibi birçok fonksiyona sahiptir. İnsanlar doğru beslenmedikleri için metabolizmalarının diğer fonksiyonel özelliklerini azaltmakta veya tamamen yok etmektedirler. Bu özellikleri tekrar kazanmak için kalın bağırsağı temizlemeye mecburdurlar. Kalın bağırsak temizlenmeden karaciğer temizliği yapılamaz.

Kalın bağırsak hastalıkları

Kabızlık, Gaz oluşumu, Polip, Hemoroid, Tenye, Kolit, Ülser, Boşaltım bozukluğu ritmi

Kalın bağırsak temizlendiğinde tedavi olan hastalıklar

Baş ağrısı, derinin sivilce ile kaplanması, ağızda iltihap, gözlerde konjunktivit, eklem iltihabı, karaciğer hastalıkları, sinusid, bronşit astım, dudak kabarıklıkları ve değişik oluşumlar. Aynı zamanda insan dili üzerinde de kabarıklık ve diğer oluşumlar oluşmaktadır. Ağız ve beden kokusu, ilgisizlik, uykulu, alt karın bölge ağırlık, karın şişme, ağrı, ses, iştahsızlık, prostatik ve düzensiz adet, karın hastalıkları.

Kalın bağırsak hastalıkları insan üzerinde devamlı bir rahatsızlık hissi vermektedir. İletişim bozukluğu ve kara düşünce gibi rahatsızlıkları yaşıyorsanız kalın bağırsağı temizlemeye başlayın.



başında; birinci olarak beslenme alışkanlığımızı değiştirmek, ikinci olarak bedene alacağımız bitki sularıyla beslenme uygulamamız, üçüncü olarak da bir hafta metodlu olarak sulu lavman, detoks uygulaması gelir.

Kozmik beden temizliğinde lavman ve detoks ne zaman yapılır?

Kozmik Beden Temizlik uygulamasında Kaynatılmış su ile Lavman detoks yapmayı uygun görüyoruz. Kalın bağırsak temizleme her mevsim yapılabilir. En uygun zaman ise, ilk ve sonbahar mevsimleridir. Ay dolaşımının insan üzerindeki biyoryitmik etkisine göre, kalın bağırsak temizleme için en uygun zaman yeni ay başlangıcından dolunay oluncaya dek geçen zamandır. Kalın bağırsağı temizlemek için sabahları 05-07 saatleri arası veya akşam güneşin batışından sonraki zaman tercih edilmelidir. Lavman ve detoks ile kozmik beden temizliği uygulaması 7 gün her sabah 5-7 arası yapılır. Aksi bir durumda aksama yaşanır veya iş durumunuzu bu saat uymuyorsa akşam güneş batınca yapılabilir.

Dolunay gününün sabahı 05-07 saatleri arası yukarıda tarif edildiği şekli ile Sulu lavman seti ile detoks yani arınma yapılarak Kozmik Beden temizliği tamamlanmış olur.

8. gün ve sonraki günlerde yemek düzenine, saatine, şekline ve türüne dikkat ederek beslenmeli daha çok hayvansal gıdalardan uzak Sebze, Meyve yenmeli ve suları içilmelidir.

8. gün tam bir boşaltma yapıldığını düşünenler ve diğerleri 9. gün sabahı da lavman yapabilirler. Bununla ilgili bizim kamp uygulamalarımız var.



Beden temizliğinde beslenmenin rolü nedir?

Eğer insanlar pişmiş yemekle besleniyorsa, kalın bağırsak normal fonksiyonunu kaybediyor. Bu sonuçlar bilimsel deneylerle ispat edilmiştir. Bu beslenme tercihi nedeniyle günümüzde ideal ve sağlıklı kalın bağırsağa sahip insan bulmak imkânsızdır. Bu yöntem tercih edenler ilk önce lavman, detoks vasıtası ile kalın bağırsağı düzenli bir şekilde yıkamalıdır. Daha sonra kalın bağırsağın fonksiyonunu normale döndürmek için çiğ taze sebze suyu içilir. Sebze suları temizleyici, meyve suları ise besleyicidir. Bunu asla unutmamalıyım.

Bitkilerle ilgili pratik öneriler neler?

Her gün sabahları uygulanacak olan sıkılmış sebze ve meyve suyunun en uygunu, 500 gr hazırlanmış havuç, elma ve kırmızı pancar suyudur.

Bu su, kalın bağırsak ve ince bağırsak içindeki kasları ve sinirleri besler, güçlendirir yeniler. Bu karışım her sabah içilmeli ancak aşağıdaki rahatsızları bulunanlar bu karışımın içine eklemeye yapmalıdır. Eğer bu malzemeler bir arada bulunamazsa her gün sadece havuç suyu veya o mevsimde bulunabilen sebzelerin suları içilebilir.

Kalın bağırsağa normal peristaltik hareketini kazandırmak için öğle ve akşam yemek menüsüne yeterli miktarda sebze, meyve, kabuklu bulgur gibi lif bakımından zengin besinler eklemek gerekir. Bu gıdalar aynı zamanda kalın bağırsağın hareket fonksiyonunu yükseltmektedir. Lif yapılı besinler, sindirim esnasında gelen safrayı yapılına olarak emerler. Emilen safra kalın bağırsak duvarlarını rahatsız ederek peristaltik hareket refleksinin oluşmasını sağlar. Safra lifli besinlerden ayrıldığı için tam boşaltım olmaktadır

Kalın bağırsağın peristaltik hareketini sağlayan en etkili meyve ve sebzeler; incir, kara erik, üzüm, ceviz, hurma gibi kuru meyveler, havuç, pancar ve taze lahana ve mevsimlik sebzelerdir. Yenen meyve ve sebzeler kalın bağırsağın içinde şişer, hacim ve kütle kazanır. Bu da peristaltik hareket refleksinin oluşmasını sağlar. Kolit hastası olanların sadece lahana tüketmesi doğru değildir. Gaz hissi oluşturur. Patatesle birlikte kullanılması önerilir.

Sebze ve meyve dışında kalın bağırsak sindirimine yardımcı olan diğer gıdalar, bal, bitkisel kabuklu buğday lapası, bütün diğer meyve ve sebze sularıdır. Her gün boyunca 300-500 gr. bu meyve ve sebzelerin suları içilmelidir. Eğer tüketilen sebze ve meyveler şişkinlik yapıyor ve gaz oluşturuyorsa, sadece az haşlama sebze tüketilir.



KULAĞA KÜPE TAVSİYELERİ!

Limon Yaraticı'nın mucize bir meyvasıdır. Yediğiniz her şeye başta tatlılar olmak üzere, etlerinize ve sebzelerinize limon sıkarak onların olumsuz etkilerinden kurtulabilirsiniz. İçtiğiniz her bardak suya da birkaç damla olmak üzere limon sıkabilirsiniz.

“Teknolojinin ışığı altında Ortodoks Tıbbi işbirliği ile İntegratif-Bütünsel Tıp metotlarını da kullanarak çözüm yolları arama vaktinin geldiğini, hatta geç kalındığını paylaşarak sizlere yeni bir ufuk açmak istiyoruz” diyen Prof. Ahmet Maranki'den ‘Kulağa küpe tavsiyeler’i şöyle sıralayabiliriz:

- *Sebzeler temizleyici, meyveler ise besleyicidir. Sebze ve meyvelerinizi tüketmeden önce günümüz çevre ve toprak kirliliğini (nitrat fazlalığı ve toksin vs), yetiştirme aşamasında tatbik edilen hormon ve antibiyotik vs. katkıların zararlarını minimuma indirmek için elma, üzüm, limon sirkelerinden birine karıştırılmış sıcak ya da yakın ılık suda 5 dakika tutulmasını öneririz.*

- *Bitkilerden hazırlanan yiyecek ve içecekler tedavi edici kürler dışında kesinlikle fazla pişirilmeden, tıkrında ve suları dökülmeden günlük olarak tüketilmelidir. Mümkünse suları içilerek, yemek haricinde günlük tüketilmelidir. Meyve ve meyve hoşafalarında da aynı metod geçerlidir.*

- *Alışkanlık haline getirdiğimiz ve sıkça kullandığımız portakal, greyfurt, elma, vişne, kayısı, erik gibi meyve sularını mevsiminde çiğden sıkarak içmeli, konsantre halde kullanmamalıyız. Bunları tüketirken en fazla kilonuza göre içeceğiniz miktar 1-2 bardak olmalıdır.*

- *Aç karnına portakal, greyfurt gibi asitli meyve suları içilmemeli, mümkünse yemek aralarında uygun miktarda tüketilmeli. Kür uygulamaları bunun haricindedir. Kür uygulamalarında zeytinyağı ile yudum yudum içilen meyve suları bununla karıştırılmamalıdır.*

- *Salatalarınızı mutlaka mevsimlik sebze ve meyvelerden seçiniz. Yani kışın domates, salatalık, yeşilbiber kullanmayınız. Yazın da kışlık sebzeleri kullanmayınız. Türkiye için havuç ve lahanayı (yuvarlak, suni lahana) bu kışlık sebzeler içinde gösterebiliriz. Bu sebzeler yaşadığınız iklime göre değişim göstermektedir.*



- *Yenilebilecek et yemek türlerinden önce salata yiyiniz ki, bitkilerdeki temizleyici özellikle etten gelebilecek zararların önüne geçilsin.*

- *Siyah çayı radyasyonsuz olarak yemeklerden bir saat önce veya bir saat sonra içebilirsiniz. Ancak yeşil çayı içebilir, hatta posasıyla birlikte tüketmenizi öneririz. Yeşil çayın içindeki Kateşin etken maddesinin demlemeyle suya %15-25 oranında geçtiği, daha iyi antioksidan etki göstermesi sebebiyle yeşil çayı posasıyla veya sıkıştırılmış tablet olarak tüketilmesini öneririz.*

- *Her türlü bitki çayını aromatik ve uçucu yağlar ihtiva eden bitkiler hariç. aşırıya kaçmamakla günde 2-3 bardak birkaç damla limon damlatarak içebilirsiniz.*

- *Bütün bitki çaylarınızı tatlandırılırken bal, hurma, kuru üzüm, siyah kuru kayısı, tabii pestil, dut vs. kullanabilirsiniz.*

- *Her gün 2 veya 3 küçük fincan dövülmüş Türk kahvesini kahvaltı ve öğle yemeği sonrası ve akşamüstü (ikinci çayı yerine) içebilirsiniz. (Her hangi bir kronik rahatsızlığınız, kalp kolesterol rahatsızlığınız, alerji sorunuz ve vitiligo rahatsızlığınız mevcut değil VE SAĞLIKLIYSANIZ.)*

- *Limon Yaraticı'nın mucize bir meyvasıdır. Yediğiniz her şeye başta tatlılar olmak üzere, etlerinize ve sebzelerinize limon sıkarak onların olumsuz etkilerinden kurtulabilirsiniz. İçtiğiniz her bardak suya da birkaç damla olmak üzere limon sıkabilirsiniz.*

- *Yemeklerin arkasından hemen meyve ve tatlılarınızı yemeyiniz, çay içmeyiniz. İnek yağı ve tabii şekerden yapılmış başta meyve tatlısı olmak üzere bütün tatlılarla ile çayınızı tatlandırarak yemeklerden en az 1 saat sonra, meyvelerinizi de 2 saat sonra mevsimlik meyve olarak tüketebilirsiniz. Tatlıları yemeklerden öncede tüketebilirsiniz.*

HAYATI KOLAYLAŖTIRAN TEKNOLOJİ KORKUTUYOR

İnsanı oluşturan maddelerin birbiriyle haberleşmek için kullandığı manyetik alanın sinyalleri hem birbiriyle ve hem de dünya manyetik alanı ile de uyum içindedir. Fakat bu uyum çeşitli nedenlerden dolayı bazen bozulmaktadır. Kanser vakalarındaki artışın insan yaşamını kolaylaştırmak için geliştirilen teknoloji ürünü cihaz ve sistemlerin yaydığı elektromanyetik sinyallerden kaynaklandığını belirten uzmanlar, evde ve işte radyasyon kadar tehlikeli manyetik kirlenmeye karşı tedbir alınması gerektiğini vurguluyorlar.



Biyoy manyetoloji ilkelerine göre tüm maddeler, dolayısıyla insan vücudu manyetik özelliğe sahiptir. Güneş, hava ve su gibi miktatsızlık da insanların vazgeçilmez bir parçasıdır. İnsanı oluşturan maddelerin birbiriyle haberleşmek için kul-



ÇOCUKLAR TEHDİT ALTINDA

Mobil cihazlar dolayısıyla elektromanyetik radyasyon ile karşı karşıya kalan insanların üçte birinin, 2020 yılında başta kanser olmak üzere çeşitli hastalıklara yakalanabileceği bildirildi. Avustralya Sağlık Araştırmaları Enstitüsü tarafından yapılan bir araştırmanın sonuçlarına göre, söz konusu dalgalara maruz kalan yaklaşık 2 milyar insanda kulak, göz, kalp, iktidarsızlık, migren ve epilepsi gibi hastalıkların yanı sıra beyin kanseri görülecek.

Elektromanyetik dalgalardan en fazla etkilenen grup ise özellikle çocuklar olacak.

Korunmak için ne yapmalı?

- *Elektrikli cihazları kendinizden mümkün olduğunca uzak tutun. Elektromanyetik etkinin mesafeye azaldığını unutmayın.*
- *Mikrodalga fırın çalışırken en az bir metre uzakta durun, gerekmedikçe kullanmayın.*
- *Fotokopi makinelerinden en az 50 santimetre uzakta durun.*
- *Televizyon ekranından (ön ve arkasından) en az iki metre uzakta bulunun,*
- *Elektrikli tıraş makinesini şarjlı kullanın.*
- *Çocuklar sinir sisteminin ve başın gelişimi devam ettiği için risk altındalar. Dünya Sağlık Örgütü, 16 yaşın altındakilerin cep telefonu kullanmamasını, kullanmalarının zorunlu olması halinde ise günde 10 dakikayı geçmemesini öneriyor.*
- *Cep telefonunuz kullanmadığınız sürece mümkünse kapalı olsun. Gerekmedikçe kullanmayın. Cep telefonunuzdan kulaklıkla konuşmayı tercih edin.*
- *Saç kurutma makinesinin manyetik alanı yüksektir. Uzun süreli kullanmak yerine aralıklarla kullanın. Uyku düzeninizin bozulmaması için saç kurutma makinesini yatmadan önce kullanmayın.*

landığı manyetik alanın sinyalleri hem birbiriyle ve hem de dünya manyetik alanı ile de uyum içindedir. Fakat bu uyum çeşitli nedenlerden dolayı bazen bozulmaktadır. Günümüzde elektromanyetik cihazların hayatımıza girmesiyle yeni bir kirlilik türü doğmuştur. Özellikle yüksek gerilim hatları ve radyo-televizyon verici istasyonlarının yakınlarında oturanlarla trafo merkezlerinde çalışanların sağlığını tehdit eden elektromanyetik dalgalar, günlük yaşamda kullanılan birçok cihazla risk oluşturuyor. Son yıllarda çeşitli kanser türleri ile alzheimer, parkinson, multiple skleroz (MS) gibi hastalıkların 'yükselişe geçtiği'ne ilişkin tezler, elektromanyetik kirliliği gündeme getirdi. Televizyon ekranları, fotokopi makineleri ve mikrodalga fırınlardan yayılan elektromanyetik nedeniyle 'düşük' radyasyona maruz kalınıyor.

Beyin Tümörü Sayısı Artıyor

Elektronik cihazların zararlı etkilerinin önlenemeyeceğini söyleyen Amerikalı bilim adamı Dr. Howard W. Fisher, radyasyonun, MS hastalığından obeziteye, başta göz ve beyin olmak üzere vücutta tümörlerin oluşmasına, cinsel sorunlara, alzheimer ve erken yaşlanmaya sebep olduğuna dikkat çekti. 25 yıldır elektromanyetik dalgalar ve etkileri üzerine araştırmalar yapan Dr. Howard W. Fisher, radyasyonun özellikle birçok türde kanser vakalarına yol açtığı

- *Dinlendirici bir uyku için yatak odasında televizyon ve bilgisayar bulundurmayın veya yatarken bu cihazları tamamen kapatın.*
- *Yatağınızı elektromanyetik alanlardan mümkün olduğu kadar uzağa koyun,*
- *Elektrikle çalışan radyolu çalar saatleri başınızdan mümkün olduğunca uzak tutun, mümkünse pille çalışanları tercih edin,*
- *Yatak odasında başucunuzdaki duvarla, komşunuzdaki bir elektronik aletin bitişik durmamasını sağlama ya çalışın. Televizyonların, bilgisayarların arkasındaki*

elektromanyetik alanlar daha fazladır.

- *Elektrikli battaniye kullanıyorsanız, yatağa girmeden önce elektriğini kapatın.*
- *Halojen, floresan gibi ekonomik lambaları, okurken kullanmamaya çalışın,*
- *Kullanmadığınız cihazları kapatın ya da fişten çıkarın. Stand-by konumdayken elektromanyetik kirlilik yaratırlar.*
- *Dizüstü bilgisayarlar, şarjlı kullanıldığında daha düşük elektromanyetik alana sahiptir.*
- *Sağlıklı bir ortamda yaşadığınızdan emin olmak için evinizdeki ve işyerinizdeki elektromanyetik alanları ölçtürün.*

belirterek, 2005 yılında bu sebeple karşılaşılan 30 bin beyin tümörü tanısının 2010'da 300 bine çıkacağını öngördüklerini açıkladı.

Radyasyona Karşı 'Çip'ler

'Her problem bir fırsattır' prensibi, elektromanyetik kirlenme konusunda da devreye girmiş görünüyor. Problem nedeniyle birçok insan hayati tehlikelerle karşı karşıya kalırken, bundan korunmaya yönelik ürünlerle ilgili piyasa da oluşmuş durumda. MRET teknolojisiyle üretilen ve radyasyonun etkisini en aza indirmeyi amaçlayan çipler piyasada yerini çoktan aldı bile. Farklı tipleri bulunan çiplerin bu dalgalara karşı bir başka dalga yayarak düzeni bozduğu belirtiliyor. Ev ve işyerinde elektromanyetik dalga yayan cihazlara takılması tavsiye edilen çiplerin 1 buçuk 2 metrelik bir koruma alanı sağladığı ve azamî kullanım süresinin 3 yıl olduğu açıklandı. Fiyatları 59 ile 69 TL arasında değişen çiplerin, eczane, teknomarket ve daha sonra da alışveriş merkezlerinde bulunabileceği belirtildi.

Yeniler 'Çip'li Üretilecek

Elektromanyetik radyasyon yayan cihazların insan sağlığına zarar vermeme

MANYETİK ALAN NASIL OLUŞUR?

Elektro manyetik alanları; akım taşıyan kablolar, elektrikli aletler, yüksek gerilim hatları (YGH), TV ve bilgisayarlar, FM ve TV vericileri, mikrodalga fırınlar, mobil telefonlar, uydu antenleri ve verici antenlerden kaynaklanır. Çamaşır makinesi, bulaşık makinesi, buzdolapları, mikrodalga fırınlar, saç kurutma makinesi, elektrikli traş makinesi, elektrikli ısıtıcılar gibi birçok aletin de elektromanyetik alanı vardır

EN FAZLA

FÖN MAKİNESİ YAYIYOR

Günlük hayatta kullanılan aletlerin radyasyon tehlikesine dikkat çeken Dr. Fisher, hamile kadınların yayılan bu elektromanyetikler yüzünden çocuklarını kaybetme tehlikesiyle karşı karşıya kaldıklarını belirtti. Radyasyon yollu beyin tümörlerinin en fazla 20 ile 40 yaşları arasında ortaya çıktığını kaydeden Fisher'a göre, bilgisayar, televizyon ve buzdolabı potansiyel radyasyon yayıcı aletler arasında. Dr. Howard W. Fisher, en fazla manyetik dalga yayan cihazın fön makinesi olduğunu vurguladı.

limitleri araştırmalar neticesinde tespit ediliyor ve bu limitlere göre yasal düzenlemeler hazırlanıyor. Elektromanyetik radyasyon konusunda her ülkenin kendi standartlarına göre limit değerler bellediğini ifade eden ilgililer, Türkiye'de Sağlık Bakanlığı'nın da benzer bir çalışma yaptığını belirtiyorlar. Buna göre üreticiler, ürettikleri ürünlerin ne kadar radyasyon yaydığını cihaz üzerine yazacaklar. İkinci adımda ise yayılan radyasyonu etkisiz kılacak çiplerin dâhil olarak cihazlarda bulundurulmasının zorunlu hale getirileceği kaydediliyor.

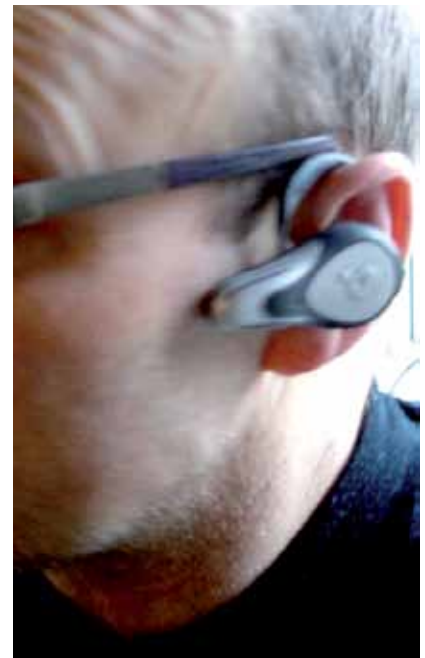
'Radyasyonsavar' Beslenin!

Radyasyondan korunmada beslenmeye dikkat edilmesi tavsiye ediliyor. Yüksek kalorili, özellikle kızartılmış gıdalar tüketmekten kaçınılmalı. Toksinleri bağlayarak vücudun korunmasında önemli rol oynayan elmadaki 'Pektin' maddesinin alınması, brokoli, lahanalar gibi yeşil sebze tüketimi, laktobalıt içeren yoğurt çökelek gibi süt ürünleri, korunmaya etki eden faktörlerdendir. A, C ve E gibi vitaminlerin kullanımı kal-

siyum ve magnezyum, bunun yanı sıra selenyum, germanyum, vanadyum gibi eser elementler serbest radikal oluşumunu engellemesi açısından gıdaya ilave olarak alınması uzmanlarca tavsiye edilmektedir.

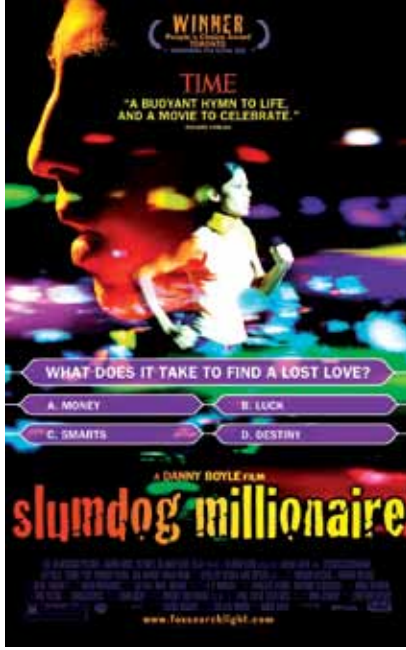
Cep Telefonuna Kulaklık Önlemi

Cep telefonu zararları üzerinde birçok araştırma yapılmaktadır. Kandaki zararlı proteinlerin ve toksinlerin beyne girmesini engelleyen savunma mekanizmasını devre dışı bırakmaya, yorgunluk, baş ağrısı, deride yanma hissi ortaya çıkarmaya, yüksek tansiyon oluşmasına, baş ağrıları, baş dönmesi ve dikkatin dağılmasına sebep olduğuna dair bulguları elde edilmiştir. Cep telefonu Alzheimer, Parkinson ve multipl skleroz (MS) gibi sinir hastalıklarının oluşma riskini artırıyor. Kulaklık-mikrofon seti kullananların yüzde 80'inde bu tip sorunların olmadığı gözlenmiştir. Bu tip elektromanyetik alanların genelde iki etkisinden bahsedilir. Birisi ısı etkisidir. Çünkü yaydığı enerji, insan vücudundan geçerken bir miktar emilir, tutulur ve içerde bir ısı birikimi oluşur. Bu ısı istenmeyen sonuçlara sebep olabilir.



SLUMDOG MİLLİONAİRE, TIPKI HİNT SİNEMASI GİBİ...

İngiliz-Amerikan ortak yapımı olduğu için teknik olarak bir Hint filmi olmasa da adını 8 ödülle Oscar tarihine yazdıran 15 milyon dolar bütçeli Slumdog Millionaire'in başarısı, Hint Sinemasına mâledildi. Aslında Türkçe'ye tercümesi tam karşılığıyla "Milyoner Kenar Mahalle İti" olan filmin konusu, yüzlerce milyon dolarlık dev bütçeli filmlere meydan okuyan Hint Sineması'nın öyküsüyle aynı...



Sinema ile sinema ürünleri üreten ülkelerin ekonomileri arasında gözlenen paralellik ilk göze çarpan ayrıntılardan biridir. Dünyada hâsılat rekorları kıran, Altın Küre'leri, Oscar'ları birer birer toplayan yapıtlara baktığınızda en çok dikkat çeken ortak özelliğin dev bütçeleri olduğunu görürüz.

Yüksek bütçeli filmler arasında 300 milyon dolar ile 2007 yılı yapımı Pirates of the Carribean: At World's End (Karayip Korsanları: Dünyanın Sonu) filmi ilk sırada geliyor. Diğer yüksek bütçeli filmlerin başında da Spiderman 3, Quantum of Solace, Pirates of the Caribbean: Dead Man's Chest, X-Men: The Last Stand, King Kong, Superman Returns gibi bol görsel efektli filmler var. Yüksek bütçeli bu filmlerin bir or-

tak özelliği de Hollywood yapımı olmaları... Yani ekonomisi güçlü olan ülkeler sinemada da söz sahibi.

3 Kutuplu Dünya 3 Kutuplu Sinema

İktisatçı yazar Mustafa Özel'in bir konferansında dile getirdiği dünya üzerindeki ekonomik ve siyasal güçler savaşı, beyaz perdeye büyümlü bir şekilde yansıyor aslında... Mustafa Özel, Sovyet Rusyası'nın çöküşünün ardından tek kutuplu kalan 21 yüzyıl dünyasında ekonomik anlamda Avrupa ekonomisi ile Çin, Japonya ve Hindistan üçgeninden oluşan Uzakdoğu ekonomisinin, Amerika karşısında ayakta kalan güçler olduğuna, hatta Uzakdoğu'nun Avrupa ve Amerika'yı geçebilecek potansiyele sahip olduğunu söylüyordu... Zaman onu haksız çıkardı da sayılmaz. Asya krizine ve bugünkü mortgage kaynaklı küresel finans krizine rağmen Çin'in büyümesi dikkat çekici boyutlarda. İşin bu kısmını ekonomistler tartışadursun, sinema eserleri açısından bakıldığında ekonomisi güçlü olan ABD,

Batı Avrupa ülkeleri, Rusya-Doğu Avrupa ülkeleri ve Japonya başarılı eserler ortaya koyan ülkelerin başında geliyor.

Günümüzde büyük bir ekonomik güce dönüşse de kısa bir süre öncesine kadar üçüncü dünya ülkeleri arasında gösterilen Hindistan'ın sinema tarihinde ayrı bir yeri bulunuyor. Aslında Hindistan, dünyanın en çok film çekilen sinema sanayisine sahip ülkesi olarak ün yapmıştır. Sinema sanayisinin devlet desteğiyle yürütüldüğü Hindistan'da 16 değişik dilde olmak üzere yılda ortalama bine yakın film çekilir. 1980'li yıllarda günde 3 film çekilerek Amerikan sinemasını bile geçtiği bilinir. Fakat, bu filmler daha çok kendi izleyicisine yönelik olduğu için uluslararası düzeyde pek duyulmamıştır.

Bollywood mu, Hollywood mu?

Hint Sineması olarak adlandırılan prodüksiyonların öncüleri Bollywood, Kollywood ve Tollywood adıyla ün yapmış. Daha birçok yerli prodüksiyon merkezleri de var. Bollywood'un yer aldığı Bombay ile Tollywood'un bulunduğu Haydarabad kentleri her yıl milyonlarca turist çekiyor.

Ayrıca Hindistan, ilk sinema gösterimi yapan Asya ülkesidir. Lumiere kardeşler 7 Temmuz 1896'da ilk kez Bombay, Watson's Hotel'de kısa metrajlı film gösterimi gerçekleştirdiler. Elle boyanmış ilk renkli film, Can-





Can Dansı da yine Bombay'da Tivoli Tiyatrosu'nda 1897'de gösterildi

Shyamalan'ın 'Altıncı His'i

Hintliler 1912 ile 1998 yılları arasındaki 86 yıl içinde tam 30.500 filme imza attılar. Bengalli ünlü yönetmen Satyajit Ray'ın "Agantuk" (Yabancı) adlı filmi, 1992'de gişe hâsılatında dünyada ilk on içinde yer almıştır. Gişe hâsılatı açısından Kismat (1943), Rattan (1944), Mother India (1957), Mughal-e-Azam (1960), Sholay (1975), Jai Santoshi Maa (1975), Ram Teri Ganga Maili (1985), Maine Pyar Kiya (1989), Hum Aapke Hain Koun (1994) ve Divale Dulhaniya le Cayenge (1995) önemli

filmlerdir. Night Shyamalan adıyla tanıdığımız Manoj Nellyattu, başrolünü Bruce Willis'in oynadığı 1997 yapımı "Altıncı His" filmiyle Hollywood'da önemli bir hâsılat ve üne imza attı. Aynı yönetmen "İşâretler" filmiyle de adından söz ettirdi.

Köylere Sinema Kültürü

Hindistan'da televizyon yaygın olmadığından sinema günümüze kadar başlıca eğlence aracı olmuş. Köylerde açık havada film gösterisi yapan gezgin sinemacılar günümüzde de oldukça yaygın.

Hint filmi denince ülkemizde ilk akla gelen hiç şüphesiz yönetmen Raj Kapoor'un Awaara (Avare) yapıtıdır.

Müzikal-drama tarzındaki Avare, klasik Hint filmleri içinde yer almaktadır.

Hari Puttar, Harry Potter'e karşı

Son yıllarda Hint Sineması adını daha çok Bollywood ile birlikte duymaya başladık. Belki de bunda yapılan bazı filmlerin sansasyonel tarafının olmasının da etkisi vardı. Bu filmlere örnek olarak; `Hari Puttar- A Comedy of Terrors` filmi gösterilebilir. Ünlü `Harry Potter` serisiyle dalga geçen komedi filmi, Hollywood'un tepkisine yol açmıştı. Amerikan Warner Bros. firması, `Harry Potter` markasına zarar vereceği ve telif haklarını ihlâl ettiği gerekçesiyle Bombay Yüksek Mahkemesi'nde dâva

açmıştı. Hintli Mirchi Movies firması tarafından çekilen film, 10 yaşındaki Hintli bir çocuğun İngiltere'ye yaptığı yolculuğu ve yaşadığı maceraları komik bir dille anlatıyor.

Ne Kadar Hintli?

Teknik olarak bir Hint filmi olmasa da (Yapımcı Firma: Fox Searchlight Pictures , Warner Bros, Pathé. Yönetmen: Danny Boyle. Yardımcı Yönetmen: Loveleen Tandan 'Hindistan') adını 8 ödülle Oscar tarihine yazdıran 15 milyon dolar bütçeli Slumdog Millionaire (Milyoner Kenar Mahalle İti), dikkatlerin Hint Sinemasına çevrilmesine yetti. Yazarı bir Hintli olan Q&A kitabından esinlenerek senaryosu yazılan Slumdog Millionaire'in, Oscar'ı kazanması "Bollywood'un fendi, Hollywood'u yendi" gibi yorumlara bile yol açmıştı.

Hayatla mücadelesine, Hindistan'ın Mumbai kentinin kenar mahallesinde başlayan bir çocuğun, zorluklar içindeki büyüme sürecini, bir aşk hikâyesini de içine katarak, katıldığı bir yarışma programı çerçevesinde ele alan Slumdog Millionaire, en iyi film, en iyi yönetmen, en iyi uyarlama senaryo, en iyi görüntü yönetmenliği, en iyi ses miksajı, en iyi kurgu, en iyi film müziği ve en iyi orijinal şarkı ödüllerine lâyık görülmüştü. Aslında Slumdog Millionaire



için Oscar'ın ayak sesleri, Oscar'ın habercisi olarak bilinen Altın Küre ödülünde duyulmuştu. 66'ncısı düzenlenen Altın Küre'de 'Slumdog Millionaire' 'Drama Dalında En İyi Film' dâhil olmak üzere 4 ödül birden kazanmıştı. Filmin yönetmeni Danny Boyle, 'Böyle bir sonuç beklemiyorduk' demişti.

Slumdog Millionaire, Hint yapımı olsaydı bile klasik Hint filmlerinden bir çok yönden farklılık arzedecekti. Hollywood'dan daha fazla film üretmesiyle ünlü Bollywood'un filmlerinin ortak özelliklerinin başında müzikle dansın ön planda ve uzun süreli olması geliyor. Bollywood filmleri, bir çok eleştirmen tarafından da hikâyeleri ve kahramanları gerçek hayattan uzak hayal ürünü olarak değerlendiriliyor.

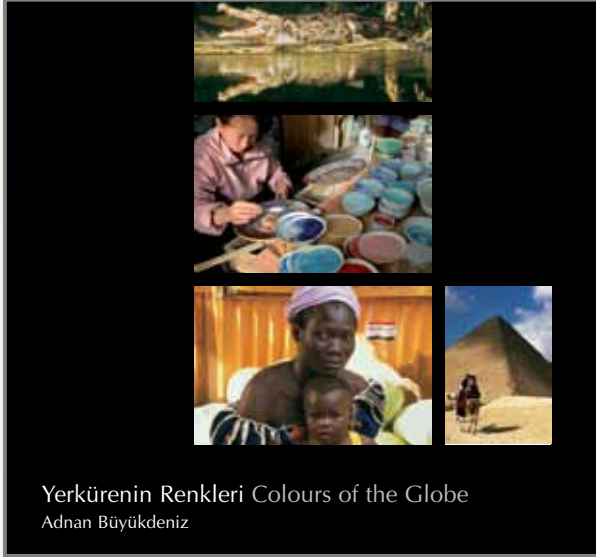
Bollywood'la ilgili göze çarpan bir eleştiri de ortaya konan ürünlerin çakma birer Hollywood filmleri olması... Hollywood'un tahtını sarsmaya aday ulusal ölçekte en güçlü aday olarak

gösterilen Bollywood, bu iddiaları haklı çıkararak yeni adımlar da attı. Rakibini "kendi silahıyla" vurmak için Hollywood ünlülerini kendi filmlerinde oynatma kararı alan Bollywood, ilk olarak da Incredible Love filminin çekimleri için Rocky ve Rambo serilerinin ünlü aktörü Sylvester Stallone ile anlaşmıştı. Slumdog Millionaire, aslında son dönemde öne çıkmaya başlayan Yeni Hint Sinemasıyla daha çok örtüşüyor. Yeni Hint Sineması'nda Bollywood'un aksine, gündelik hayatın içindeki, yani sokaktaki insanı konu alıyor. Bollywood filmlerindeki gibi, zengin kıza âşık olmuş fakir ama gururlu Hint erkeği tiplerine bu filmlerde pek rastlanmaz. Slumdog Millionaire, bu açıdan bakıldığında, film tekniği ve senaryosuyla daha çok Yeni Hint Sineması ekolüyle benzeşiyor. Batılı ülkelerde beğenilen, Amerika'da 100 milyon dolar hasılat rakamını geçen ve birçok ödül kazanan film, Hintli seyirci kitlesini sinemaya çekmek bir yana, ülkenin sefâletini gözler önüne serdiği için öfke uyandırmıştı.

Filmi Savunan Tek Hintli

Bollywood'un süper starlarından Amitabh Bachchan da, "parlayan Hindistan'ın karanlık yüzünü (sefâlet, şiddet, mafya, uyuşturucu ya da yolsuzluk) yansıtan filmi kınamıştı. Filmi Hindistan'da tek savunan isim ise filme esin kaynağı olan Q&A adlı romanın yazarı Vikras Swarup olmuştu. Swarup, "Bu, beklenenin aksine varoşlardan çıkabilen bir kahramanın zafer hikâyesi" diyerek bir anlamda kendini savunmuştu...





Yerkürenin Renkleri Colours of the Globe
Adnan Büyükdeniz

Yerkürenin Renkleri

Dr. Adnan
Büyükdeniz
Albaraka Türk
Yayınları

Albaraka Türk Genel Müdürü Dr. Adnan Büyükdeniz'in 15 yıl boyunca yurtiçi ve yurtdışında yaptığı iş gezilerinde çektiği fotoğraflardan oluşan 'Yerkürenin

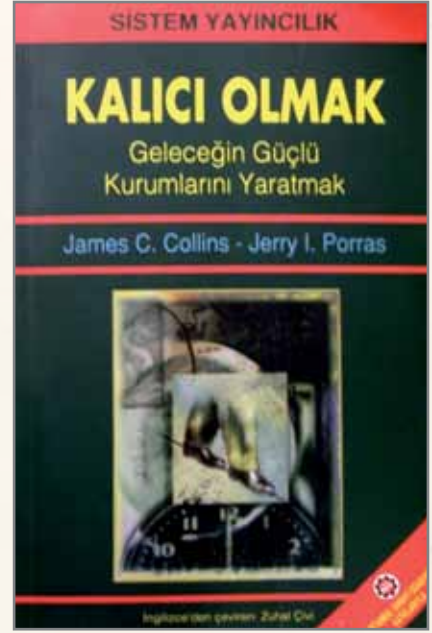
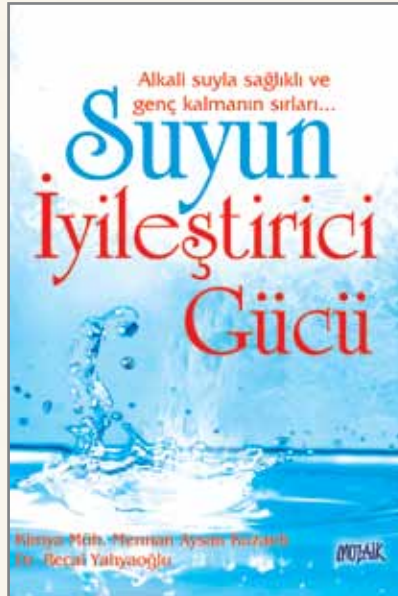
Renkleri - Colours of The Globe' isimli fotoğraf albümünün ilâveli ikinci baskısı yapıldı. İstanbul Fotoğraf ve Sinema Amatörleri Derneği (İFSAK) üyesi olan Dr. Büyükdeniz'in eserinin ilk baskısı 2006 yılında gerçekleştirilmişti. 'Hayatın İçinden', 'Şehir ve İnsan', 'Portreler' ve 'Doğanın İçinden' başlıklı temalardan oluşan albümü www.yerkureninrenkleri.com adresli sitede de görebilirsiniz.

Suyun İyileştirici Gücü

Mennan Kuzanlı - Recai Yahyaoglu
Mozaik Yayınları

Su; kaslarımız, kalbimiz, dokularımız, tüm hücrelerimiz ve organlarımızın çalışmasını sağlayan, vücudumuzun dışını ve içini temizleyen, toksik maddeleri vücudumuzdan atan muhteşem bir sıvıdır. Yaşamak için oksijenden sonraki en önemli ihtiyacımız sudur ve vücudumuzun % 70'i sudan oluşmaktadır. Yemek yemeden bitkin bir durumda 30 gün dayanabiliriz ama su içmeden ancak 7- 10 gün ayakta kalabiliriz. Sağlıklı bir şekilde uzun yıllar yaşayabilmek için bir insanın iklime, doğadaki aktivitesine ve ortam ısısına bağlı olarak minimum her gün 2,5 lt. su içmesi gerekmektedir. Ancak hangi suyun içilmesi gerektiği büyük önem taşımaktadır. Çünkü hidrojen ve oksijenin değişik biçimde kombinasyonları ile 36 farklı su türü

olduğu ifade edilmektedir. İşte bu kitap, suyun yararlarını maksimum hale getirmek için bol miktarda içilmesi gereken alkali nitelikteki suyu ve onun nasıl elde edileceğini bütün yönleriyle ele alıyor. Kitabı okudukça suyun inanılmaz etkileri karşısında şaşırarak ve suyla ilişkisini yeniden düzenleyeceksiniz.



Kalıcı Olmak

James C. Collins - Jerry I. Porras
Sistem Yayıncılık

Kalıcı Olmak, Amerika'daki kurumların uzun dönemli başarı öykülerinin ardındaki etkenleri derinlemesine irdeleyen. Yazarlar James C. Collins ve Jerry I. Porras, aralarında 3M, Wal-Mart, Walt Disney, Boeing, Sony ve Hewlitt Packard'ın da bulunduğu 18 vizyoner şirketi kalıcı kılan faktörleri inceliyor. Standford Üniversitesi, Graduate School of Business'da gerçekleştirilen altı yıllık bir araştırma projesi üzerinde yazılan kitapta Collins ve Porras, sıradışı ve uzun ömürlü her bir şirketi rakiplerinden biriyle doğrudan karşılaştırarak inceliyor ve "Gerçekten sıradışı şirketleri diğerlerinden farklı kılan nedir?" sorusuna cevap arıyorlar. Kitapta anlatılanlar, dünyanın uzun ömürlü şirketlerinden modelleme yapmak isteyenlere gerekli verileri veriyor. Patron ya da yönetici her düzeyden iş insanının, hatta sivil toplum gönüllüsünün kalıcı kurumlar inşa etmek için temel ilkeleri bulabileceği bir çalışma. Bu nedenle kurumsallaşma ve uzun ömürlü olma arayışındakilerin işine yarayacağını düşünüyoruz.

Kitaplık

Temel Konuşma Teknikleri Diksiyon

Sırrı Er

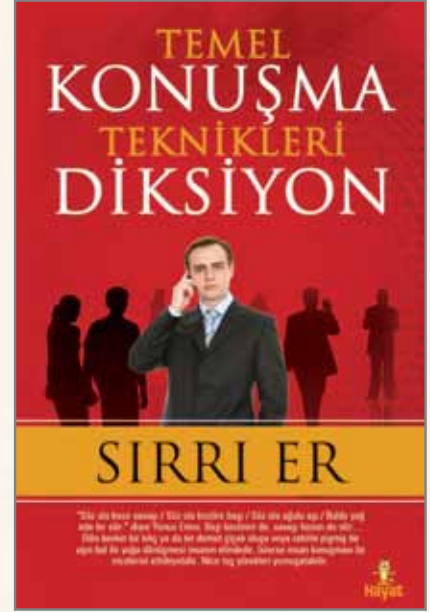
Hayat Yayınları

Konuşma dilinde ses değişiklikleri bir heceyi, sözcüğü ya da sözcük gruplarını diğerlerinden farklı olarak daha kuvvetli üstüne basa basa vurgulamak alıcıda yönlendirme izlenimi uyandırır. Kaynağın nesnel, tarafsız olmadığı düşüncesi, güvensizlik duygusu meydana getirir. Kaygı, korku, kızgınlık, öfke gibi olumsuz duygular ortaya çıkar. İleti-

şim kanalı bozulur, tıkanır, kapanır.

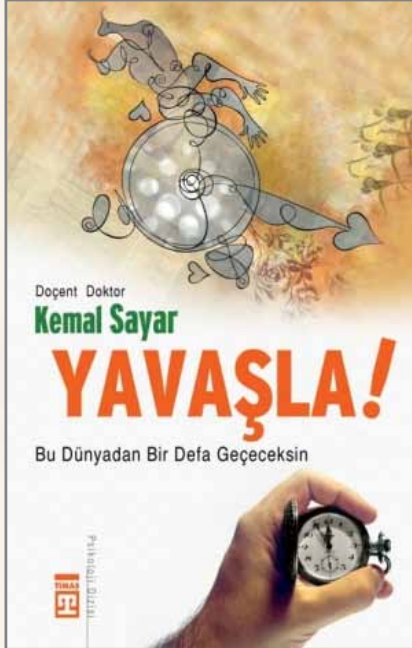
Türkçeye saygı duyan, meseleye sorumlulukla yaklaşan genç sunucu, yapımcı, aynı zamanda güzel konuşma eğitmeni Sırrı Er, "Temel Konuşma Teknikleri - Diksiyon" adlı çalışmasıyla yayıncılıkta kazandığı deneyimi ve bilgiyi bu konuda yetişmek isteyenlere aktarmak üzere güzel bir çalışmaya imza atmış.

Sırrı Er'in kitabını okuyanlar iletişim sürecinde bütüncü davranış içinde yer alan dilin, konuşmanın rolünü, yerini öğrenecekler.



Yavaşla

Doç. Dr. Kemal Sayar
Timaş Yayınları



Doç. Dr. Kemal Sayar'dan yaşadığımız zamanın ruhunu yansıtan, hızın ve benliğin kutsanmasıyla biçimlendirilmiş modern hayata sıkı eleştiriler getiren bir kitap: "Yavaşla!"

Kemal Sayar, YAVAŞLA'da, sa-

dece modern zamanlarda hayatımıza hakim telaşı ve değer kaybı eleştirmekle kalmıyor, aynı zamanda bize yeni 'bakma' ve 'duyma' biçimleri sunuyor. Yunus'un "Ben gelmedim dava için, benim işim sevi için/ Dost'un evi gönüllerdir, gönüller yapmağa geldim" dizeleriyle başlayan kitap, içerdiği konuların yanı sıra, meseleleri ele alış biçimiyle de dikkati hak ediyor.

İçinde bulunduğumuz çağ, 'şimdi'yi yaşamamıza fırsat vermiyor, her şey gelecek için yapıyor. Aynı anda o kadar çok şey yapıyoruz ki insanî ilişkilerimiz gün içinde hallediliveren işlerden sadece biri haline geliyor. Ebeveyn olmanın önemi, kariyer sahibi olmanın karşısında güç kaybediyor. İşkoliklik, kendine sevdalanmanın değişik bir örneği olarak genç profesyoneller arasında yükseliyor. Hayatın ritimlerini pazarın ritimlerine ayarlayan, ancak paraya tahvil edilebilen değerlere önem atfeden yeni bir benlik, küresel rüzgârla birlikte dünyaya yayılıyor.



Medya Planlama

Mehmet Özkundakçı

Hayat Yayıncılık

Medya planlama fırsatları ortaya çıkaran, çıkan fırsatları bulan ve onları değerlendiren bilimsel bir iştir.

Nasıl mı hadi bakalım o zaman girilim bu dünyanın içine...

Mehmet Özkundakçı "Medya Planlama" kitabında medya planlamanın bütün inceliklerini yazdı.

ÇENGEL BULMACA

Hazırlayan
HÜSEYİN TÜRKÖĞLU

Turgut Oza'nın Kardeşi	Çıban	Malatya'nın bir ilçesi	Depresiyonun med. isim	Bakımlık Radesi	İtaat eden, bağlanan	İstikrar duygusu	Eski bir medeniyet
Bir Çeşit Örnektir		Bir Meyve	AKB'de bir eyalet	Yardımcı Çabası	Boyalı leke	Sağlığa karşı alınan genel anlam	
					Yunanca'da bir harf		
Katolik bankasının eski başkanlarındaki Mustafa Bakıcı	Kayıkta bir yangın türü				Büyük çabası		Koyu bir renk
	Boon'daki kuralları				Bir gıda maddesi		
Öğütülmüş buğday	Diriği			Tarım Tarımaz		Bir habes ajanı	Emreden
Merhale	Ehram			Suyu bağlama		Uzlar islemlenip yenip dahi	
		Bir çeşit dokuma			Tornacuk hemiz açılmamış opek		
		Yunan'daki hayatını anlatan kitap					
Azərbaycan halkı	Gerekiz hancası				Yüzde birlik küçük		
	Yazar, literatür				Para birimi		
						Tropikal bir bitki	
Nameet						Hüseyin münkekebi	
Elekten geçirme							
						Bir çoğul eki	
						Molibdenin sembolü	Otomatik para çekme ve yatırma makinesi
Sevkin	Bir sayı					Uzaklık birimi	
	Deniz kenarı					Bir katılm bankası	
		Sevgili				Jamaika'nın sembolü	Katımsal
						Bir evrak	
Bir hesap şekli		Varisiyle kalan, tırnak				Bir	
Ağırın yeni başbakanı			Kimyada kıskart	Kenek uru	Görevden çıkarma	Kimyada birim	Su geçirilmeyen spor çarşaf
			Sözleşme	Mavera			
Ozen				Bir erkek adı		Balton	
Anız				Aksiyon, fil		Kimyada Osmiyum	
	Bir tenis aracı				Hallanda		
	Bir şeyin niteliklerini övmeye				Demiryolu vasıtası		
Bencilik						Bir peygamber adı	Fakat
Değutla bir akarsu						İlyan eden	
		Türk Urusu					
		Vilayet					
Hüyet ünvanı					Tabaklanmış ceylan derisi	Kazancı fayda	
Bir bankacılık türü	İyotun sembolü		Ege'de antik bir kent			Bir harfin okunması	
						İki ayrı keskin bir tür bıçak	
					Büyükanne		
							Bezz