

Türk Finans Sektörü BÜYÜKDENİZ'ini Kaybetti

ALBARAKA TÜRK KATILIM BANKASI

OCAK-ŞUBAT-MART 2010 / SAYI 25



MALİ KRİZ DENGELERİ SARSTI
YENİ EKONOMİ NASIL OLACAK?



Albaraka
YENİ YÜZÜYLE DAHA DA GÜÇLÜ



Yenilikte Bereket Vardır

İnsanoğlu olarak varlığımız üç ayrı safhada şekillenmiştir. Yaradılıştan doğuma, doğumdan ölüme ve ölümlerle birlikte kavuşacağımız ebedi hayata... Nasıl doğum bir safhanın bitmesi ve yeni bir safhanın başlangıcıysa, ölüm de bir bakıma yeni bir hayatın başlangıcıdır. Bu dünya hayatının ebedi hayat olan ahiret hayatı için bir imtihan sahası olduğu ve yaptıklarımız ile yapmadıklarımızdan sorumlu olduğumuz bize bildirilmiştir. Adeta ebedi hayatımızın niteliğini bu dünyadaki hayatımız belirler. Dünya hayatında da her yolun ve sürecin bir ömrü vardır. Yollar yürünür, süreç yaşanır ve biter. Genel Müdürümüz Dr. Adnan Büyükdenez bu yolu en güzel yaşayan örnek bir simaydı. Bizim kültürümüze göre ölüm, yani yolun sonu, bir ibrettir. Bakmayı ve görmeyi bilenler için ölümlerden alınacak pek çok ders vardır. Bu nedenle cenaze namazlarına katılım teşvik edilmiştir. Rahmetli duayenimizin cenaze merasimi de bizim için öyleydi. Ancak her seveni o gün orada olma imkânını elde edemedi. Bu nedenle oradaki havayı onlara da bir nebze ulaştırmak için bu sayıda rahmetliye özel bir dosya hazırladık. Özellikle genç bankacılarımızın kulaklarına küpe olacak mesajların da bulunduğu bu dosyamızı kişisel arşivinize de kaldırabilir-

siniz. Çünkü sektörümüzün hem teorisyenlerinden hem de pratisyenlerinden bir şahsiyeti o. Sevgili Genel Müdürümüz'ün bu dünya hayatına ve uğurlanış merasimine ilişkin kısa bir dosyayı siz değerli okuyucularımıza dua niyetine sunuyoruz.

Geçtiğimiz dönem, hem Albaraka Türk hem de global anlamda Albaraka Bankacılık Grubu (ABG) için önemli bir yenilenme süreciydi. ABG'nin global anlamda başlattığı bir yenilenme süreci yaşadık. 'Yenilikte Bereket Vardır' sloganıyla görselliğimizi ve renklerimizi yeniledik. Ancak müşteriye sadakatimizi ve verdiğimiz sözleri asla! Bu konuyla ilgili olarak da özel dosyalar hazırladık, detaylarını ilerleyen sayfalarda bulabilirsiniz.

Bu sayı ile birlikte ben de ilk defa sizlere yazıyorum. Bu heyecanla hazırladığımız dergimizin bu sayısından bazı başlıkları dikkatinize sunmak istiyorum:

Osmanlı'nın Sessiz Dili

Osmanlı İmparatorluğu'nun 600 yıllık geçmişine madeni paralar ışık tutuyor. Osmanlı'nın izini sürmek isteyenler, bu paraların peşinden koşuyor. Nadide Osmanlı paralarının değeri günümüzde 2 bin ila 10 bin dolar arasında değişiyor.

Sultanlar Şehri Trabzon

Bu sayıda sultanlar şehri Trabzon ilimizi ve bu ildeki şubemizi tanıtıyoruz. Fatih Sultan Mehmet tarafından 1461'de Osmanlı hakimiyetine alınan Trabzon, bu tarihten sonra Karadeniz'in bir Türk gölüne dönüşmesini sağladı. Osmanlı'nın en kudretli padişahlarından Yavuz Sultan Selim'in şehzade iken 29 yıl valilik yaptığı şehir, batılıların 'Muhteşem Süleyman' olarak adlandırdığı Kanûnî Sultan Süleyman'ın da doğum yeri olarak kayıtlara geçti. Yahya Efendi'nin de memleketi olan Trabzon, canlanan İpekyolu ile yeniden yükselişe geçiyor.

Bir Ustaya Daha Vefa

Büyüklerimizin vefat edenler için kullandıkları güzel bir tabir vardır. Onlar için "göçmüş" derler... Hakk'a yürüdü ifadesi de bunun tezahürüdür. Çünkü onlar için ölüm bir son değildir. Değerli insanlar göçtüklerinde, geride bıraktıkları eserler de onları hep diri tutacaktır; kalplerde, zihinlerde... Ünlü sinema yönetmenlerimizden Yücel Çakmaklı da göçmüşlerimizden biridir. Bu nedenle ona vefa için bir dosya hazırladık.

Yeni Bereket'lerde buluşmak dileğiyle...

Yeni Bir Yılda, Yeni Bir “Merhaba”	4
Haberler.....	5
Düşünce Damlaları	41



Yeni Ekonomi Nasıl Olacak..... 12



Ekonomi Terimleri17



Zorlu Şartlara Rağmen Mükemmel Sonuçlar38



Dr. Adnan Büyükdeniz ...18




Hukuk ve Etik Kiskacındaki Ahlâk 42



Yeni Yüzüyle Albaraka46

İÇİNDEKİLER

alBaraka 

Bereket

Ocak - Şubat - Mart 2010

Sahibi

Albaraka Türk Katılım Bankası A.Ş. adına
Fahrettin Yahşi

Genel Yayın Yönetmeni

Mehmet Ali Verçin

Yazı İşleri Sorumlusu

Melikşah Utku

Editör

Ekrem Şahin

Yayın Kurulu

Nihat Boz

Temel Hazıroğlu

Bülent Taban

Turgut Simitçioğlu

Hüseyin Tunç

Osman Çelebi

Ömer Lütfi Tama

Salih Uzun

Hasan Altundağ

Danışma Kurulu

Yalçın Öner

Osman Akyüz

Mitat Aktaş

Sanat Yönetmeni

Ferhat Çınar

Grafik Tasarım

Hasan Dede

Basım

Frs Matbaacılık

Yüzyıl Mas-Sit Matbaacılar Sitesi

5. Cadde No: 34

Bağcılar 34560 / İstanbul

Tel: 0 212 629 00 00

İçerik Hazırlama

Bilgece Eğitim Danışmanlık

Yönetim Yeri

Büyükdere Cad. No:78

34394 Mecidiyeköy / İstanbul

Tel: 0212 274 99 00

e-mail

bereketdergisi@albarakaturk.com.tr

kurumsaliletisim@albarakaturk.com.tr

www.albarakaturk.com.tr

Üç ayda bir yayınlanır. Yerel, Süreli Dergi



Herşeyi Değiştirdi; Ancak Değerlerini Asla50



Global Marka Olmak.....54



Sultanlar Şehri Trabzon58



Bedenin Şefkat Dili.....63



Tarihin İzi, Osmanlı'nın Sessiz Dili!66



Yetimhaneden Geldi74

Medeniyetimizin İsimsiz Taşları 70

Gripten Kaçarken Kanser Olmaysalım.....72

Kitaplık.....78



Fahrettin YAŞI
Genel Müdür

YENİ BİR YILDA, YENİ BİR “MERHABA”

2009 yılını geride bırakırken, yeni yılı yeni yüzümüzle karşıladık.

Öncelikle, bankamızın Genel Müdürü ve değerli dostum Dr. Adnan Büyükdeniz'i bir kez daha rahmetle anmak istiyorum. Siz değerli okuyucularımızın da yakinen tanıdığı üzere 2003 yılından bu yana Genel Müdürümüz olarak görev yapan Adnan Bey'in uzun süredir yıllardan mücadeleye ettiği amansız hastalığı nedeniyle aramızdan ayrılışı, ardında derin bir üzüntü ve özlem bıraktı. Aldığımız taziye mesajları ve medyadaki yansımalarından da bir kez daha bankamızın ve ülkemizin ne kadar önemli bir değeri kaybettiğini gördük. Yaşanan bu acı dönemde birlik ve beraberliğe yönelik değerlerimiz bizleri her zaman olduğu gibi güçlü kıldı.

Bu sürecin ardından, hayat hepimiz için devam ediyor. Adnan Bey'in vefatının ardından, 11 yıldır çatısı altında hizmet verdiğimiz Albaraka Türk Katılım Bankası'nın Genel Müdürü olarak atanmanın sorumluluğunu ve heyecanını yaşıyorum. Devraldığım bayrağı Albaraka Türk ailesi ile birlikte daha ileriye taşımak üzere hızla çalışmalarımıza devam ediyoruz.

İş yaşamında, büyük kurumlarda gerçekleşen Genel Müdür değişiklikleri ile birlikte yeni bir dönemin başlayacağı, kurum kültüründe ve vizyonunda değişimlerin yaşanacağı hep söylenir. Albaraka Türk için de böyle bir yargının gerçekleşeceğini söylemek, büyük oranda bir yanlışlık olacaktır. Biz, değerleri ve kültürü sağlam temellere oturmuş bir kurum olarak değişimleri ve gelişimi, bayrağı daha ileriye taşımak olarak tanımlıyoruz.

Değiştik, Yenilendik...

Albaraka Türk 2009 yılı boyunca yürüttüğü kurumsal kimlik değişim sürecini tamamlayarak 2010 yılına yeni bir 'merhaba' dedi. Dünyada 3 kıtada, 12 ülkede, 11 banka ve 1 temsilcilik ile faaliyet gösteren Albaraka Bankacılık Grubu'na (ABG) bağlı tüm üye bankalarla birlikte Albaraka Türk'te de ortak kurumsal kimlik, ortak logo ve ortak kurumsal görünüm uygulamalarını hayata geçirdik. Böylece, ülkemizde katılım bankacılığı sektörünün öncü şirketi olmasının yanı sıra, dünyanın güçlü finans kurumlarından ABG'nin en önemli iştiraklerinden biri olan Albaraka Türk, diğer ABG üye bankaları ile tek misyon, tek vizyon ve tek kimlik'te bulundu.

2009'da Hedeflerimize Ulaştık

Dünya ve Türkiye ekonomisinde yaşanan daralma ve bir çok alanda yaşanan olumsuzluklara rağmen, 2009 yılı bizler için yeni ve güzel gelişmeleri de beraberinde getirdi. Geçtiğimiz yılın ikinci yarısında ortaya çıkan global krizi fırsata çevirip bankamız için yeni yatırımlara da büyük bir hız verdik. Albaraka Türk olarak tüm hedeflerimize ulaştığımız 2009 yılını 100 şubeli, orta ölçeğe ulaşmış bir banka olarak başarıyla tamamladık.

2010'dan Umutluyuz

2010 yılının, tüm reel sektörlerde olduğu gibi bankacılık sektörümüz için de, daralan kar marjları sebebiyle “sürdürülebilir karlılık” yönüyle zorlu geçecek bir yıl olacağını düşünüyoruz. Albaraka Türk olarak 2010 yılında kontrollü bir organik büyüme öngörüyor ve ülkemizin önemli ticari aktivite merkezlerinde 10-15 noktada daha şube açmayı

hedefliyoruz. Bununla beraber, Ümraniye'de inşa ettiğimiz ve İstanbul'un en modern yapılarından birisi olmaya aday Genel Müdürlük binamızın inşaatını da hızla devam ettiriyoruz. Yeni genel müdürlük binamıza 2010 yılının ikinci yarısında taşınmayı planlıyoruz.

En Önemli Başarı Kriterimiz: Kârlılık

Albaraka Türk olarak, 2010 yılında karlılık en önemli başarı kriterimiz olacaktır. Alternatif dağıtım kanallarının etkinleştirilmesinin yanında şubeleşme yoluyla organik büyüme çalışmalarımız devam edecek, bu doğrultuda orta ölçekli başarılı bir banka imajımızı güçlendireceğiz. 2010'un Albaraka Türk'ün pazarda daha yoğun olduğu, pazarlamaya daha ağırlık verdiği bir yıl olması için çalışmalarımızı sürdüreceğiz.

Türkiye'de katılım bankacılığının öncü kuruluşu olarak 25 yılı geride bırakmaya hazırlanıyoruz. Çeyrek asırlık bir bereket kapısı olan bankamız, ekonomik anlamda dünyanın ve ülkemizin zorlu bir sınavdan geçtiği bu dönemde, geçmişte olduğu gibi hızlı karar alabilme ve yeniliğe açık yapısı sayesinde geleceğe başarıyla ilerliyor. 2010 yılında faizsiz bankacılık prensiplerimiz ve müşterilerimizin alışkın olduğu hizmet kalitesi, yenilenen yüzümüzle daha güçlü bir şekilde devam edecektir. İşini inançla, gayretle ve geniş bir vizyonla yapan çalışanlarımızla ve bizlere güvenen müşterilerimizle bugüne kadar olduğu gibi, bundan sonra da katılım bankacılığının öncü şirketi olarak çıtayı yükseltmeye devam edeceğiz.

Bu vesileyle, müşterilerimize, paydaşlarımıza, iş ortaklarımıza ve çalışanlarımıza bereketli günler dilerim.

ALBARAKA TÜRK, 2009 YILININ “EN İYİ KATILIM BANKASI” ÖDÜLÜNÜ ALDI



Dünyanın önde gelen uluslararası finans dergilerinden Global Finance'in çeşitli kategorilerde finans kuruluşlarına verdiği ödüller 6-7 Ekim tarihlerinde İstanbul'da gerçekleştirilen IMF toplantıları sırasında sahipleriyle buluş-

tu. Albaraka Türk Katılım Bankası; sağlam yapısı, güçlü ve güvenilir faizsiz bankacılık anlayışı, ülke ve bölge ekonomisine yaptığı katkılar ile “2009 Yılıın En İyi Katılım Bankası” seçilerek ödüle layık görüldü. Global Finance'in Albaraka Türk'e vermiş olduğu ödülü Albaraka Banking Group (ABG) CEO'su Adnan Ahmed Yusuf aldı.

Albaraka Türk Katılım Bankası Genel Müdürü Fahrettin Yahşi aldıkları ödüle ilişkin şunları söyledi: “Bankamız ülkemizin katılım bankacılığı sektörünün öncü ve lider şirketi olarak faaliyetlerini sürdürüyor. Müşteri memnuniyetini merkeze alan hizmet anlayışımız, her zaman daha iyisini yapmak için gösterdiğimiz çaba ve başarılı bankacılık uygulamalarımız dolayısıyla takdir edilmek bizleri çok memnun ediyor. Uluslararası bir finans dergisi olan Global Finance'ten bu ödülü almak bizler için gurur verici. Bu ödül, müşterilerimize her zaman daha iyi, daha kaliteli ve daha yenilikçi hizmet sunma gayretimize güç katacaktır.”

ALBARAKA TÜRK 2008 YILINDA DA “EN İYİ KATILIM BANKASI” OLMUŞTU

Haber 1 ve Memleket Haber internet sitelerinin 2009 yılında üçüncü kez düzenlediği “Yılın En İyileri” anket çalışması kapsamında, Albaraka Türk 2008 yılının “En İyi Katılım Bankası” seçildi. Ödül kurulu ön jürisi tarafından 29 kategoride adayların belirlendiği anket çalışmasında, okurlar www.haber1.com ve www.memlekethaber.com internet sitelerine girerek oylarıyla her bir kategorinin kazananını belirledi. Bu yıl 11 bin 785 kişinin katıldığı anketle birlikte 29 kategoride yarışan kişi ve kurumlar arasında ‘en iyi’ler seçildi. Okurlar, 2008 yılının “En İyi Katılım Bankası” olarak Albaraka Türk'ü ödüle layık buldu.

Ödüller, 31 Ekim 2009 Cumartesi akşamı Bahçeşehir Üniversitesi Beşiktaş Yerleşkesi B Salonu'nda gerçekleştirilen törenle sahiplerine verildi. Devlet Bakanı Zafer Çağlayan'ın katılımıyla gerçekleşen ödül töreninde, Albaraka Türk'e verilen “En İyi Katılım Bankası” ödülünü Albaraka Türk Genel Müdür Yardımcısı M. Ali Verçin aldı.



ARAP BANKALAR BİRLİĞİ'NİN SPONSORU ALBARAKA TÜRK

Katılım bankacılığının ülkemizdeki ilk ve öncü kuruluşu Albaraka Türk, Arap Bankalar Birliği'nin 2-3 Ekim tarihlerinde İstanbul Ataköy Sheraton Otel'de düzenlediği "Uyum Ve Risk Yönetimi" konulu foruma altın sponsor oldu. Yoğun bir katılımın gerçekleştiği toplantılarda çeşitli ülkelerden gelen katılımcılar önemli fikir alışverişinde bulundular. Forumda söz alan konuşmacılar, kara parayla mücadele konusunda uluslararası hukuk sistemindeki düzenlemelerle ilgili bilgiler verirken, öte yandan uyum görevlilerinin bu düzenlemeler çerçevesindeki sorumluluklarının önemine de vurgu yaptılar. Katılımcılar, ayrıca konuşmacılara anlattıkları konu çerçevesinde soru sorma imkânı da bulabildiler. Bu sayede uyum görevlileri, fark-

lı ülkelerin bu konuda yaptıkları çalışmalar hakkında da fikir sahibi oldular.

Albaraka Türk'e ödül verildi

Toplantının ikinci günündeki öğle yemeğinde yapılan ödül töreninde, Albaraka Türk'e, foruma yaptığı katkılardan dolayı teşekkür plaketi verildi. Albaraka Türk adına ödülü alan Yönetim Kurulu 2. Başkanı Yalçın Öner, konuyla ilgili yaptığı açıklamada, "Albaraka Bankacılık Grubu iştiraki olan Albaraka Türk, önemli uluslararası forumlara bundan önce çeşitli düzeyde katkılarda bulunduğu gibi bundan sonra da katkı yapmaya devam edecektir. Biz Albaraka Türk olarak bankacılık konusunda uluslararası alandaki gelişmeleri yakından takip ediyoruz ve bu güncel gelişmeler çerçevesinde müşterilerimize en iyi şekilde hizmet veriyoruz." dedi.

ALBARAKA TÜRK ALİNERİ FOTOĞRAF SERGİSİ AHİLİK HAFTASI ETKİNLİKLERİ'NDE

Albaraka Türk, bankacılık faaliyetlerinin yanı sıra toplumda, kültürel ve sanatsal faaliyetlere de verdiği önem çerçevesinde yapılan birçok etkinliklere katılım konusunda talepler alıyor. Bunun en güzel örneklerinden biri de ESDER'in, Ahilik Haftası etkinlikleri çerçevesinde, Albaraka Türk'ün 2007 yılında düzenlediği "Alinteri" konulu fotoğraf yarışması sonucunda oluşturulmuş katalogda yer alan fotoğrafların bu etkinlikler kapsamında sergilenmesinin talep edilmesi oldu. Konuy-



la ilgili olarak yapılan değerlendirme sonucunda etkinliklere katılım kararı alındı ve gerekli çalışmalar başlatıldı. Bu kapsamda öncelikle ESDER'den gelen etkinlik takvimi kapsamında hazırlıklar yapıldı. Etkinlik takvimi çerçevesinde öncelikle 12.10.2009 tarihinde Mamak Belediyesi'nin öncülüğünde Mamak Anadolu Meslek ve Gıda Teknolojisi Pastacılık Meslek Lisesi bahçesindeki etkinliğe katılım oldu. Açık hava etkinliği olması nedeniyle mevcut olan 26 adet şövalyeye konulacak kadar fotoğraf çerçevesi belirlendi ve yaklaşık 104 adet fotoğraf içerisinden öncelikle dereceye giren ve mansiyon alan eserler tercih edildi. Etkinliğe yoğun bir katılım oldu ve katılımcılar tarafından fotoğraflar büyük bir beğeni topladı. Öyle ki; birçok katılımcı tarafından fotoğraflar ya satın alınmak istendi ya da nasıl elde edebilecekleri doğrultusunda sorular yöneltildi. Ankara Mamak sonrasında da İstanbul'da sırasıyla önce 16.10.2009 tarihinde Eminönü Meydanı'nda, sonra da Eyüp Sultan Camii Meydanı'nda Ahilik Haftası etkinlikleri yapıldı. Eminönü Meydanı'nda Fatih Belediyesi öncülüğünde yapılan etkinlik için Alinteri eserleri hazır bulunduruldu. Ertesi gün de Eyüp Camii Meydanı'ndaki Ahilik Haftası Etkinlikleri'nde eserler sergilendi ve yine katılımcılar tarafından yoğun bir ilgi ile karşılandı.

ALBARAKA TÜRK GENEL MÜDÜR YARDIMCILIKLARINA MELİKŞAH UTKU VE TURGUT SİMİTÇİOĞLU ATANDI

Geçtiğimiz Kasım ayında marka dönüşüm sürecini başarıyla tamamlayarak “tek vizyon, tek misyon, tek kimlik” hedefiyle 2010 yılına yeni bir başlangıç yapmak isteyen Albaraka Türk’te iki deneyimli isim, Genel Müdür Yardımcılığı görevine atandı. Adnan Büyükdeniz’in vefatından sonra bankanın Genel Müdürlüğü’ne atanan Fahrettin Yahşi’nin ardından, Melikşah Utku Yatırımcı İlişkileri, Bilgi İşlem ve Proje Yönetimden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak atanırken, Turgut Simitçioğlu Mali İşler, Risk Takip ve Bankacılık Hizmetlerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine getirildi.

Albaraka Banking Group’un (ABG) “tek vizyon, tek misyon, tek kimlik” hedefiyle tek bir ortak logo altında topladığı bankacılık faaliyetleri içerisinde en büyük paya sahip olan Albaraka Türk’te Yatırımcı İlişkileri, Bilgi İşlem ve Proje Yönetimden Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine Melikşah Utku getirildi. Boğaziçi Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü’nden mezun olan ve ardından İngiltere’de



Turgut Simitçioğlu

Melikşah Utku



London School of Economics’te ekonomi dalında lisansüstü diploması alan Utku, Marmara Üniversitesi’nde “İktisadi Kalkınma” konusunda da master yaptı. Albaraka Türk’te Genel Müdür Danışmanı olarak 2004 yılında göreve başlayan ve 2006-2008 yılları arasında Başekonomist unvanıyla görev yapan Utku, son olarak Yatırımcı İlişkileri Birim Müdürü olarak görev yapıyordu.

Genel Müdür Yardımcılığı’na atanan bir diğer isim ise Turgut Simitçioğlu oldu. Suudi Arabistan’da Kral Suud Üniversitesi Eğitim Fakültesi’nden mezun olan Simitçioğlu, Albaraka Türk’teki iş hayatına 1990 yılında Fon Kullanma Müdürlüğü’nde memur olarak başladı. Fon Kullanma Müdürlüğü, Merkez Şube ve Kurumsal Bankacılık Müdürlüğü’nde çeşitli kademelerde görev yapan Simitçioğlu, son olarak 2003-2009 yılları arasında Merkez Şube Müdürü olarak görev yapıyordu. Simitçioğlu, Mali İşler, Risk Takip ve Bankacılık Hizmetlerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışmalarını sürdürecektir.

ALBARAKA TÜRK, KOBİ'LERE KREDİ İÇİN ÖZEL PROTOKOLLER İMZALADI

Albaraka Türk, ülkemizin içinden geçtiği zor ekonomik koşullarda, nakit ihtiyacı olan işletmelere uygun şartlarda kurumsal finansman desteği sağlamaya devam ediyor. Bu kapsamda, Albaraka Türk, yurdun farklı bölgelerindeki KOBİ'lere ulaşabilmek için ticaret ve sanayi odaları ile özel protokoller imzalıyor. Geçen dönemde imzalananlar şöyle:



1- Samsun Ticaret ve Sanayi Odası (STSO) ile Albaraka Türk arasında oda üyelerine uygun koşullarda kredi verilmesi yönünde bir protokol imzalandı. STSO toplantı salonunda gerçekleştirilen imza törenine STSO Başkanı Salih Zeki Murzioğlu, Albaraka Türk Genel Müdürü Fahrettin Yahşi ve Albaraka Türk Samsun Şube Müdürü Abdullah Gerçeker katıldı. İmza töreninde bir konuşma yapan STSO Başkanı Salih Zeki Murzioğlu, kriz döneminde oda üyelerinin finansman bulma noktasında bazı zorluklar çektiğini ve Albaraka Türk'ün sağlayacağı finansmanın oda üyelerinin yüküne su serptiğini dile getirdi.

Albaraka Türk Genel Müdürü Fahrettin Yahşi ise şunları söyledi: "Bankamızın ana faaliyet alanı finansman sağlamak. Bu bağlamda da Samsun Ticaret ve Sanayi Odası ile kurumsal bir işbirliğine girmek bizim açımızdan büyük önem arz ediyor. Samsun ve bölgedeki KOBİ'lerin finansman ihtiyacına cevap vereceğiz."

2 - Sivas Ticaret ve Sanayi Odası (STSO) ile de, oda üyelerinin Albaraka Türk'ün uygun kredi imkânlarından yararlanabilmelerini öngören bir kre-

di protokolü imzalandı. Albaraka Türk'ün Kurumsal Finansman Desteği kapsamında hazırlanan protokolün imza törenine, STSO Başkanı Osman Yıldırım, Albaraka Türk Pazarlama Bölge Müdürü Hasan Altundağ ve bazı banka görevlileri katıldı. İmza töreninde konuşan Albaraka Türk Pazarlama Bölge Müdürü Hasan Altundağ, Sivas'ta reel sektörü desteklemeye çalıştıklarını belirterek şöyle konuştu: "Albaraka Türk Katılım Bankacılığı, sektöründe öncü bir marka. Faaliyetlerini tamamen reel sektörü finanse etmeye yönelik olarak yürütmektedir. Sivas'ta reel sektörü desteklemeye çalışıyoruz. Bu çalışmalarımıza geniş bir vizyon kazandırmak için STSO ile protokol hazırladık. Şimdiye kadar yapmış olduğumuz katkılarımızı biraz daha perçinleyip reel sektörü daha da destekleyici bir misyon üstlenmeyi hedefliyoruz."

3- Tekirdağ Ticaret ve Sanayi Odası'na kayıtlı ticari/sınai işletmelere uygun koşullarda kredi verilmesi yönünde de bir protokol imzalandı. Kredi protokolü ile birlikte oda üyesi işletmeler özel koşullarda kredi kullanma imkânına sahip olacak.



Kurumsal Finansman Desteği kapsamında hazırlanan protokolün imza törenine Albaraka Türk Pazarlama Bölge Müdürü Ahmet Oğuz, Albaraka Türk Çorlu Şube Müdürü Erbil Şener, Tekirdağ Ticaret ve Sanayi Odası Genel Sekreter Yardımcısı M. Engin Gündoğdu ve Tekirdağ Ticaret ve Sanayi Odası Saymanı Taner Karaoğlu katıldı. İmzalanan protokol ile; oda üyesi ticari ve sınai işletmeler, %1,20'den TL, %0,65'ten ise dolar ve avro cinsinden kredi kullanabilecek. Ayrıca, Albaraka Türk; geçici, kesin, avans ve uygun görülen diğer nitelikteki teminat mektupları için uyguladığı yıllık yüzde 2 komisyon oranını, üç aylık devreler halinde yüzde 0,5 oranında olmak üzere tatbik edecek. Protokole ilişkin Albaraka Türk'ten yapılan açıklamada şu ifadeler yer verildi: "Albaraka Türk olarak ana faaliyet alanlarımızdan biri kredi vermek. Biz de, bu kapsamda, kurumlara özel işbirliği çalışmaları yapıyoruz. Bu çalışmalardan biri olan Tekirdağ Ticaret ve Sanayi Odası ile yaptığımız kurumsal işbirliği, bizim açımızdan büyük önem arz ediyor. Yapılan anlaşma ile Tekirdağ ve bölgedeki KOBİ'lerin finansman ihtiyaçlarını karşılayarak ekonominin gelişmesine katkıda bulunmaktan memnuniyet duyuyoruz."

4- Afyon Ticaret ve Sanayi Odası için de bir protokol imzalandı. Albaraka Türk Afyonkarahisar Şube Müdürü Erkan Tokul ve Afyon Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Hüsnü Serteser'in imzaladığı protokol anlaşması doğrultusunda oda üyesi ticari ve sınai işletmeler, özel koşullarda finansman desteğinden yararlanma imkânına sahip olacak. Protokole ilişkin Albaraka Türk'ten yapılan açıklamada şu ifadeler yer verildi: "Albaraka Türk olarak ana faaliyet alanlarımız-



dan biri finansman sağlamak. Biz de, bu kapsamda, kurumlara özel işbirliği çalışmaları yapıyoruz. Bu çalışmalardan biri olan, Afyon Ticaret ve Sanayi Odası ile yaptığımız kurumsal işbirliği bizim açımızdan büyük önem arz ediyor. Yapılan anlaşma ile Afyon'daki ve bölgedeki KOBİ'lerin finansman ihtiyaçlarını karşılayarak ekonominin gelişmesine katkıda bulunmaktan memnuniyet duyuyoruz."

5- Kayseri Sanayi Odası'na kayıtlı ticari/sınai işletmelere uygun koşullarda finansman sağlanması yönünde de bir protokol imzalandı. Albaraka Türk Genel Müdürü Fahrettin Yahşi, Albaraka Türk Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Ali Verçin ve Kayseri Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Boydak'ın imzaladığı protokol anlaşması doğrultusunda oda üyesi ticari ve sınai işletmeler, özel koşullarda finansman desteğinden yararlanma imkânına sahip olacak. Albaraka Türk Genel Müdürü Fahrettin Yahşi, Albaraka Türk Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Ali Verçin ve Kayseri Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Boydak'ın yanı sıra Kayseri Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyelerinin de katıldığı bir törenle imzalanan protokole ilişkin Albaraka Türk'ten yapılan açıklamada şu ifadeler yer verildi: "Albaraka Türk olarak ana faaliyet alanlarımızdan biri finansman sağlamak. Biz de, bu kapsamda, kurumlara özel işbirliği çalışmaları yapıyoruz. Bu çalışmalardan biri olan Kayseri Sanayi Odası ile yaptığımız kurumsal işbirliği, bizim açımızdan büyük önem arz ediyor. Yapılan anlaşma ile Kayseri'deki ve bölgedeki KOBİ'lerin finansman ihtiyaçlarını karşılayarak ekonominin gelişmesine katkıda bulunmaktan memnuniyet duyuyoruz."

KRİZDE GÜVEN VERDİLER REEL SEKTÖRLE BÜYÜDÜLER

2009 yılı sonunda kesinleşmemiş, geçici rakamlarla, katılım bankalarının topladıkları fon miktarı Türk Lirası bazında yüzde 40 büyüdü. 2008 sonunda 19.2 milyar lira olan fon miktarı 31 Aralık 2009'da 26.8 milyar lira olarak gerçekleşti.



Türkiye Katılım Bankaları Birliği Genel Sekreteri ve Albaraka Türk Yönetim Kurulu Üyesi

2009 yılı katılım bankaları açısından da iyi bir yıl olarak geçti. Performans rakamlarına bakıldığında katılım bankalarının, finans sektörünün ortalamasının üzerinde bir gelişme kaydettiği gözlemlendi.

Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB) verilerine göre, 2009 yılı sonunda kesinleşmemiş, geçici rakamlarla, katılım bankalarının topladıkları fon miktarı Türk Lirası bazında yüzde 40 büyüdü. 2008 sonunda 19.2 milyar lira olan fon miktarı 31 Aralık 2009'da 26.8 milyar lira olarak gerçekleşti.

2008 sonundaki 19.7 milyar lira olan kullanılan krediler de yıl boyunca yüzde 26 artış kaydetti ve 25.5 milyar liraya yaklaştı.

2008'de 530 olan şube sayısı 558 olurken, 11 bin 32 olan personel sayısı da 11 bin 784'e çıkarıldı.

Tasarruf Sahipleri 'Katılım' dedi

Kasım sonu itibariyle kesinleşmiş rakamlara göre toplanan fonlar, bankacılık sektöründe yüzde 8'lik artış gösterirken, katılım bankalarındaki artış oranı yüzde 25.9 oldu.

Katılım bankalarının 2008 yılında 25.7 olan aktif toplamı Kasım sonunda 25.6'ya, sene sonunda da 31 milyar lira yükseldi.

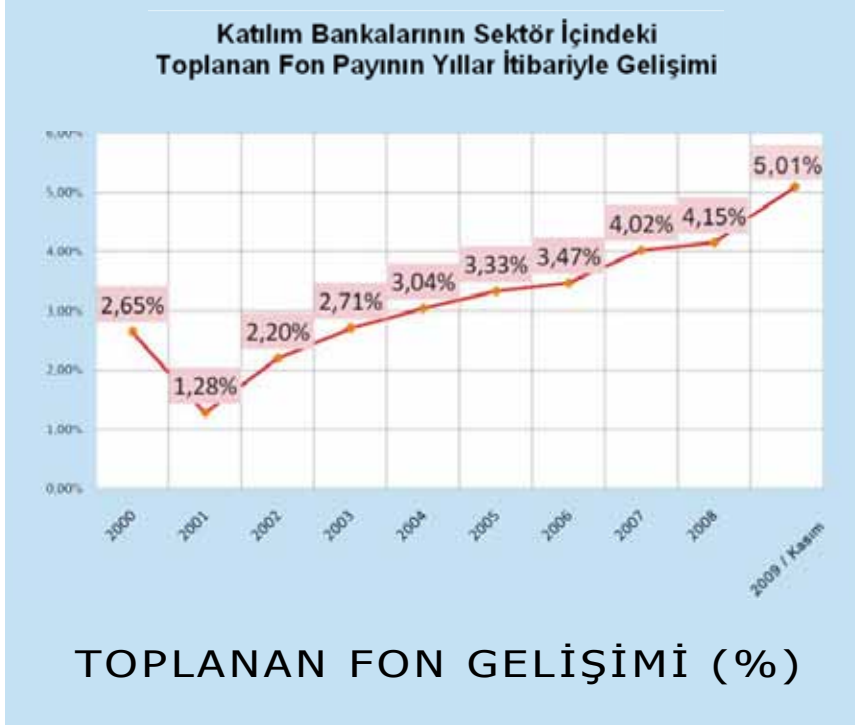
Kullandırılan Kredide Sektörü Katladı

Kasım sonu itibariyle bankacılık sektöründe krediler yüzde 4 artarken, katılım bankalarında bu oran yüzde 25 olarak gerçekleşti.

Kullandırılan kredilerin toplanan fonlara oranı, Kasım sonu itibariyle, bankacılık sektörünün genelinde yüzde 79.6 iken, bu oran katılım bankalarında yüzde 95 civarında seyrediyor. Buna rağmen takipteki kredilerin toplam kredilere oranı, mevduat bankalarında 5.27'ye yükselirken, katılım bankalarında Kasım sonu itibariyle 4.7'de kaldı.

Sektördeki Payları Yüzde 5.1'e Yükseldi

Katılım bankalarının 2009 yılında finans sektörü içerisindeki payı, toplanan fonlar itibariyle yüzde 4.1'den,



yüzde 5.1'e çıktı. Kullanılan fonlar da yüzde 5.2'den yüzde 6.2'ye gelerek krize rağmen önemli oranda artış kaydetti. Toplam aktiflerdeki payı da yüzde 3.6'dan yüzde 4.2'ye çıktı.

Reel Sektörün Talebi Azaldı

TKBB Genel Sekreteri Osman Akyüz, kullanılan kredilerin, toplanan fonlar kadar artmamasının sebebini, küresel krizin etkisiyle kredi talebinde gözlenen düşüşe bağladı.

Kârlılıkta bankacılık sektörünün durumunun, katılım bankalarına göre daha iyi olduğunu belirten Akyüz, "Onlar topladıkları paraları Hazine kâğıdında değerlendirebiliyorlar. Faizler düştükçe onlar kâr yazdılar. Bizde öyle bir kalem olmadığı için kârlarımız daha düşük kaldı. Biz reel sektörden para kazanıyoruz. Mevduat bankalarının Hazine kâğıtlarına yatırdıkları fon stoku tutarı, 2008'in sonunda 190 milyar liraydı. Bugün 261 milyar liraya çıktı. Çok büyük bir para." dedi.

'2009 Yılı Beklentimizin Üzerinde İyi Geçti'

"2009 beklediğimizin çok üzerinde iyi geçti." diyen Akyüz, bir yıl önce 2009'a ilişkin projeksiyon yaparken, sektör olarak yüzde 20 civarında büyüme öngördüklerini ancak geline noktada o rakamların çok üzerinde bir gerçekleşme yakaladıklarını belirtti.

2010 yılında ekonominin büyümesinin beklendiğini hatırlatan Akyüz, "İnşallah ekonomi büyür. Buna paralel olarak kredi talebinin artacağını, kârlılıkların bu sene daha iyi olacağını tahmin ediyorum. İnşallah öyle olur." diye konuştu.

Katılım Bankaları 2010 Yılında %30 Büyüme Bekliyor

Toplanan fonların yüksek oranda artmasının, katılım bankalarının işleyiş olarak bankalardan farklı olmasından kaynaklandığını anlatan TKBB Genel Sekreteri Osman Akyüz, bu durumu şöyle anlattı:

"Bankalar daha önceden vereceği faizi taahhüt ediyor. Biz sadece kazandığımız parayı dağıttığımız için onları arkadan takip ediyoruz.

Bu nedenle bizim dağıttığımız kâr payı oranları, senenin genelinde, banka sistemine göre daha yüksek oldu. Bizim kâr payı oranlarımızdaki düşüş de, bankaların faizlerindeki düşüşten daha sonra ve daha yavaş oldu, O nedenle katılım bankalarına daha çok para girişi oldu. Farklılık oradan kaynaklanıyor. Sektörde de herhangi bir sıkıntı da olmadı."

TKBB Genel Sekreteri Osman Akyüz, katılım bankalarının 2010 yılında, muhafazakâr bir tahminle, asgari yüzde 25-30 civarında büyümesini beklediklerini sözlerine ekledi.

MALİ KRİZ DENGELERİ SARSTI YENİ EKONOMİ NASIL OLACAK?

Küresel krizin en kötüsü geride kaldı mı? Ya da başka bir deyişle krizde dipten dönüldü mü? Bu ve benzeri sorulara kesin cevap verebilmek zor ama kriz sonrasındaki ekonominin nasıl olacağıyla ilgili ipuçları belirginleşmeye başladı... Kriz ve sonrasıyla ilgili sorulara, Türkiye'deki en yetkin isimlerin ağızlarından cevaplar aradık...

Daha henüz küresel krizin bitip bitmediği netleşmemişken, krizin V mi, U mu ya da W mi yapacağı konusunda ekonomistler arasında ciddi fikir ayrılıkları varken, tüm dünya kriz sonrası ekonomiyi tartışmaya başladı. G20'ye dönüşen G8'ler toplantılarının da, İstanbul'da yapılan Dünya Bankası ve IMF toplantılarının da ana eksenini bu konu oluşturmuştu. Bu gelişme bizde, "Galiba kriz bitiyor, ekonomiye yön verenler bu yüzden kriz sonrasını tartışıyor." kanaatine yol açabilir.

Kriz Geride Kaldı mı?

Krizin bitip bitmediğini anlamak için öncelikle krizin etkilediği yapı ve dinamikleri doğru okumak, şimdiki kadar atılan ve atılması düşünülen adımların etkilerini tahmin edebilmek gerekiyor. Krizin ilk olarak başladığı ABD konut piyasasına bakacak olursak, burada belli bir durulmanın oluştuğunu, son birkaç ayda da hafif bir toparlanmanın yaşandığını görüyoruz. Ancak bunun kalıcı mı olduğunu henüz bilemiyoruz. Zira ABD hükümetinin uyguladığı geçici vergi indirimlerinin vakti dolmak üzere ve bu

indirimlerden zamanında faydalanmak isteyen kesimlerin oluşturduğu suni bir talep söz konusu. ABD konut piyasasında hâlâ ciddi bir arz fazlası var ve her halükarda talebin eski düzeylerine gelmesi beklenmiyor.

Mali Kesim Ayağa Kalktı mı?

Öte yandan mali sektörde de kayda değer bir düzelmeye görüldüğü, gelişmiş ülkelerdeki bankaların zarar veren bilançolarının artık beklentilerin üzerinde kâr yazdığı da bir gerçek. Hatta bazı bankalar, devletten sağladıkları desteklerden kurtulma planları olduğunu da açıkladı. Ancak burada da bankaların normal bankacılık hizmetlerinden değil, ellerinde bulunan ve kamu tarafından pompalanan atıl likiditeyi değerlendirdikleri sermaye piyasası araçları üzerinden kazançlar sağladıkları görülüyor. Bankaların ellerindeki kaynakların kredi piyasasına yönelmediği ve bu yüzden arz ve talebi artıracak finansman kaynağı şekline dönüşmediği görülüyor. Bu durum henüz sağlıklı bir düzelmeye başlamadığına işaret ediyor.

Büyümenin Kalıcı Olması Gerekiyor

Tabii olarak büyümede de henüz kalıcı bir artışın olduğunu söylemek için vakit erken. Milli gelir hesaplarındaki son zamanlardaki düzelmeye büyük ölçüde kamunun vergi indirimleri ve doğrudan transferler aracılığıyla tesis ettiği geçici bir talep artışına bağlamak doğru olur.

Her halükârda büyümenin kalıcı olabilmesi için işsizliğin azalıyor olması gerekir ki, henüz bu alanda fazla müspet bir veri ile karşılaşmış değiliz. İş olacak ki, gelir olsun, tüketim olsun, üretim olsun. Aksi takdirde, yani işsizlik oranlarının uzunca bir süre yüksek kaldığı bir ortamda muhtemelen düşük bir büyüme ile karşı karşıya kalacağız.

Son olarak da krizden çıkış için hükümetlerin bugüne dek yaptıklarının bir bedeli olduğunu unutmamak gerekir. Önümüzdeki dönem bu bedelin neticesini düşük montanlı bir büyüme olarak görebiliriz.

Kriz sonrası küresel ekonomi dengeleriyle ilgili olarak Türkiye'deki en yetkin isimlerin görüşlerini Bereket Dergisi okurları için derledik...

Albaraka Türk Genel Müdür Yardımcısı Melikşah Utku: Stagflasyon İhtimali de Var

Albaraka Türk Genel Müdür Yardımcısı Melikşah Utku, krizden geçen dünya ekonomisinin geleceğine yönelik ipuçlarını veriyor. Krizin etkileri öyle karmaşık ki, bir yıl sonrasında büyüme de olabilir stagflasyon da...



Dünya ekonomileri, finans piyasalarındaki daralma nedeniyle zor bir süreçten geçiyor. Peki bu sürecin sonunda ne var? Resesyon (durgunluk) uzun mu sürecek yoksa daha kötüler de mi olabilir? Yeni Şafak Gazetesi ekonomi yazarı, ekonomist Melikşah Utku, kriz sonrası ekonomiye ilişkin sorularımıza cevaplandırdı.

Dünya ekonomisi nereye doğru gidiyor?

Muhtemelen kamu kesimi denetiminin piyasalar üzerindeki etkisinin ve devletin ekonomi üzerindeki payının arttığı bir döneme giriyor olacağız. Küresel iktisadî yapının nasıl şekilleneceği belli değil, ancak özellikle dar gelirli kesimlerin ve küçük ölçekli işletmelerin eskisi kadar rahat finansman bulamayacakları bir dönem olacak. Daha önceleri piyasaların sağladığı bu finansmanı belki kamu kesimi sağlamak isteyecek ve bu da devletin ekonomi üzerindeki etkisini artıracak. Piyasaların daha düzgün çalışmasını sağlamak yerine kamunun daha fazla müdahalesinin geçerli olmasının ekonomik olduğu kadar siyasî etkileri de olacak hiç şüphesiz. Stagflasyon da (işsizlik, düşük üretim kapasitesi ve düşük büyüme hızıyla, yüksek enflasyonun aynı anda görülmesi) bir ihtimal olarak karşımıza çıkıyor.

Amerikan Ekonomisi Çöküyor mu?

Amerikan ekonomisi çöküyor mu?

Çökme kelimesini nasıl kullandığınıza bağlı. Çöküş zirveden düşüş ise bu zaten yaşandı ve o zirveye geri dönüşün olmayacağını söylemek mümkün.

Çöküşün ardından yeniden toparlanamamayı kast ediyorsak, bunun için vakit henüz çok erken olduğunu söylemek gerekir.

Avrupa ekonomisi ABD'den daha mı iyi, yoksa daha mı kötü?

ABD'den farklı olarak Avrupa'da piyasa üzerindeki devlet düzenleme ve denetim dozajı çok daha fazla olagelmıştır. Bu çerçevede ABD ekonomisinin krizleri daha kolay atlatabilen, daha yenilikçi bir yapısı olduğunu görüyoruz. Buna karşın Avrupa'nın krizlerden daha az etkilenen, gelişmelere daha yavaş tepki veren bir niteliği var.

Dünya ekonomisinde hangi bölgeler hangi kriterlerle öne çıkacak?

Kanaatimizce belli bölgeleri ön plana çıkaracak olan şey, altyapı olacak. Altyapıdan kastımız da kendini yenileyebilen, AR-GE'yi teşvik eden, verimlilik artışı sağlayabilen, kalifiye emek arzının sürekli olduğu bir yapı. Bunu tesis edebilenler üretimde olmasalar bile hizmet sağlama ve finansa yön verme noktasında öne çıkacaktır.

Dünya ekonomisinde Türkiye nasıl bir yer alacak?

Bu tamamen bizim kafalarımızda tesis edeceğimiz dönüşüme bağlı. Küresel ekonomide etkinlik tek başına iktisadî bir dönüşümle sağlanamıyor. Siyasî ve kültürel alanlarda da kendisini ispat edebilmeli. Bugün bunun nüvelerini görüyoruz. Ancak başta eğitim alt yapımızın kalitesi olmak üzere hâlâ ciddi sıkıntılar yaşayan bir ülkeyiz. Bu sorunları aşabilirsek, Türkiye özellikle kalifiye hizmet eden bir ülke olarak, cari fazla veren ve sadece bölgesinde değil, küresel bağlamda da etkili bir ekonomi olabilir.

Aksi takdirde beş yılda bir ekonomik ve/veya siyasî bir kriz yaşayan bir ülke olarak kalırız.

Uzakdoğu ülkeleri, Çin ve Hindistan dengeleri değiştirebilir mi? Onların büyümesi tek başına dünya ekonomisini düzluğe çıkarmak için yeterli mi?

Dengeleri değiştirdiler bile. Zaten dengeleri değiştirdikleri için ortaya çıkan dengesizlikler, halihazırda yaşadığımız krizin gerekçelerinden biri. Dünyada bazı ülkeler aşırı büyük açıklarla yaşarken, diğerlerinin de aşırı büyük fazla ve rezervlerle yaşaması ve açığı olanları daha fazla tüketmesi için fonlamasını, sürdürülebilir bir düzen olarak görmemeli. Bu çerçevede ABD gibi ülkelerin daha fazla tasarruf, daha az tüketim ve daha fazla verimlilik için, Çin ve Hindistan gibi ülkelerin ise kendi içlerinde daha adil bir gelir dağılımı, daha fazla iç tüketim ve daha yavaş büyüme patikasına girmesi gerekiyor.

Körfez ülkelerinin ekonomik geleceğini nasıl görüyorsunuz? Türkiye'nin bu bölge ile ilişkileri nasıl bir potansiyel taşıyor?

Arap dünyasının, zenginlikten kastın salt maddi zenginlik olmadığını, bilimsel, kültürel, siyasî ve teknik alanlarda da atılımlar ortaya koymak gerektiğini anlamaya başladığını tahmin ediyorum. Bu konuda ciddi bir dönüşüme ihtiyaçları var. Bunu sağlayabilirlerse, zenginliklerini daha kalıcı ve etkin yapabilirler. Türkiye de işte tam bu anlamda Körfez'le başarılı bir sinerji oluşturabilir.

Bisav Başkanı Dr. Mustafa Özel:

Friedman Devri Kapandı, Keynes Dönemi Başladı

Dr. Özel, "Otuz yıl önce hocalarımız Keynes devrinin bittiğini, Friedman devrinin başladığını söylüyorlardı. Şimdi ise Friedman'ın artık öldüğü, yeni bir Keynes dönemi başladığı söyleniyor."



ABD odaklı küresel mali kriz girdabı, dünyanın tüm ülkelerini birer birer içine alarak büyüdü. Aslında kriz, türev piyasalar denen finans enstrümanlarından dolayı patlak vermişti; krize sebep olan ortamı ise değişen iktisat akımları hazırlamıştı. 30 yıllık süreçte küresel ekonomik düzen teorilerinin nasıl bir döngü içerisine girdiğini en iyi yorumlayanlardan biri kuşkusuz ki Fatih Üniversitesi İşletme Bölümü Öğretim Üyesi Dr. Mustafa Özel'dir. Dr. Özel, bu döngüyü şu sözleriyle özetliyor: "Otuz yıl önce üniversite sıralarındayken iktisat hocalarımız bize artık Keynes devrinin bittiğini, Friedman devrinin başladığını söylüyorlardı. Birkaç yıl sonra iktidar koltuğuna kurulan 'muhafazakâr' Turgut Özal sıkı bir Friedmancıydı. Bugünse Friedman'ın artık öldüğü, yeni bir Keynes dönemi başladığı söyleniyor."

Müdahale Ters Olur

MÜSİAD'ın yayın organı Çerçeve dergisindeki makalesinde ABD'de Keynes'in liberal (solcu), Friedman'ın ise muhafazakâr (düzen yanlısı) olarak bilindiğini hatırlatan Özel, Keynes'in 1936'da Genel Teori'yi yazdığı zaman, Avrupalılar bakımından müfrit liberal Hayek'in ona karşı Köleliğe Giden Yol'u yazdığını ve Keynes'i neredeyse Komün-

nistlikle itham ettiğine dikkat çekiyor.

Adam Smith'den Milton Friedman'a kadar modern iktisatçıların doğal düzcüler ve müdahaleciler olarak ikiye ayrıldığını anlatan Özel, modern iktisat düşüncesinin özünün, "Ekonomik sistemde bir dengesizlik varsa, akıllı olduğunu vehmeden bir otoritenin (devlet mesela) müdahalesine gerek yoktur. Hatta böyle bir müdahale ters sonuç doğurur. En iyi çare, tabiatın o dengesizliği kendi kendine gidermesini beklemektir. Piyasalar otomatik olarak tam istihdam dengesine ulaşır." tezinden oluştuğunu belirtiyor.

Hayvanîlerin Krizi

On dokuzuncu yüzyılın şiddetli sosyalist eleştirisine rağmen, bu fikirler 1930'lara kadar alternatifsiz kaldı. Sosyalist eleştiri ütöpikti; realiteyi değil rüyaları esas alıyordu. Keynes ise en katı gerçeklerden (I. Dünya Savaşı, 1929 Buhranı...) hareketle hem doğal düzcülüğü, hem de onun ahlakî ilkesini ters yüz ediyordu. Aristokrat İngilize göre "otomatik denge" bir yanılsamaydı. O güne kadar "gölge ekonomi" diye anılan para-kredi ilişkileri, üretim esaslı reel ekonomiden daha önemliydi. Keynes, bireylerin tek tek erdemli ve akıllı davranışlarının felakete yol açtığını söylüyor. Özel, "Keynesgil bakış açısıyla, önce mortgage, ardından CDS (Credit Default Swaps- Kredi Riski Swap'ları) krizi 'hayvanî ruhların' günümüz finans dünyasında da ferman ferma olduklarını gösteriyor." diyor.

Ekonomide Panik Olmaz

Beş yıl önce, Marmara Üniversitesi Bankacılık Enstitüsü'nün düzenlediği uluslararası sempozyumun son otu-

rumundaki sözlerini hatırlatan Özel, dünyanın son otuz yılda "Finansal Terörizm" çağına girdiğini dile getirdiğini aktarıyor. Dünyanın bu süreçte "Reel Ekonomiden Gazino Kapitalizmine" geçiş yaşadığını anlatan Özel, bu iki ekonomi arasındaki farkı şu sözlerle vurguluyor: "Reel ekonomide panik olmaz. Olsa olsa, bazı sektörlerde geçici sıkıntılar yaşanır, kâr haddi düşer, yatırımlar daha kazançlı sektörlere kaydırılır, sıkıntı makul bir zaman zarfında aşılır. Panik, spekülasyonun çocuğudur. Büyük sermaye sahipleri, üretimden değil, finansal spekülasyondan kazanç sağlamaya yönelince, sistemin paniksiz işlemeye devam etmesi eşyanın tabiatına aykırı olur."

Krizden Çıkış Stratejisi

Krizin Türkiye gibi ülkeleri de etkilemesinin kaçınılmaz olduğunu vurgulayan Dr. Mustafa Özel'e göre, çıkış stratejilerinin özü, kamu kaynaklarının da adaletli katkısıyla, "yatırıma devam" etmekten geçiyor. Özel, bu tezini şu cümlelerle destekliyor: "Finansal krizleri denetimsiz 'hayvan herifler' başlatmış olabilir; fakat derinleştirenler akıllı, erdemli insanlardır. Kriz söylemi yaygınlaşmaya başlayınca, bir yandan ortalama yurttaş 'gelecekte gelirim azalabilir veya hatta işsiz kalabilirim' endişesiyle cari giderini kısar, böylece tasarrufunu artırır. Ekonominin normal işlediği zamanlarda bunu yapsalar harika olurdu! Çünkü bu tasarruflar, kaynak arayan girişimcilerin elinde hemen yatırıma dönüşürdü. Tasarruf miktarı artacağından, faizler düşer, böylece girişimciler yatırım için bol ve ucuz finans kaynağı temin etmiş olurlardı."

BDDK Başkanı Tevfik Bilgin:

Krizin de, Krizden Çıkışın da Sorumlusu Merkez Bankaları

BDDK Başkanı Tevfik Bilgin'e göre, krizde gözden kaçan en önemli unsur merkez bankaları. Ona göre; "Merkez bankaları özellikle faiz aracılığıyla krizden sorumlu ama her nedense krizden çıkışı da bir şekilde merkez bankalarına devretmiş durumdayız."

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) Başkanı Tevfik Bilgin'e göre krizde gözden kaçan en önemli unsur merkez bankaları. Özellikle Batı Avrupa'daki ve Amerika'daki merkez bankalarının bu krizdeki paylarının satır aralarından okunduğunu hatırlatan Bilgin, bu durumun ortaya şu sonucu çıkardığını düşünüyor: "Para politikalarıyla finansal istikrarı sağlamak çok güç. Finansal sistem öyle girift ki, öyle enstrümanlara sahip ki, o para politikası araçlarıyla finansal istikrarı kolay kolay sağlayamazsınız. O büyüklüğü kontrol edemezsiniz."

Daha Şefkatli Olmalı

Active Academy'nin düzenlediği 7. Finans Zirvesi'nde konuşan Bilgin, "Merkez bankalarının özellikle faiz oranları aracılığıyla krizdeki sorumluluğunu biliyoruz ama her nedense krizden çıkışı da bir şekilde merkez bankalarına devretmiş durumdayız. Merkez bankalarının rollerinin, kullandıkları enstrümanların da sorgulanması gerektiğini düşünüyorum. Merkez banka-

ları gibi otoriteler, iyi günlerde sektörle daha yakından ilgilenmeli, biraz sınırlayıcı kanunlar koymalı ama kötü günlerde daha şefkatli olmalı." diyor.

Gri Alanlara Dikkat!

30 milyon genç nüfusu olan Türkiye'nin bankacılık sistemini daha da büyütmesi gerektiğini vurgulayan Bilgin, mevduat dışında bazı enstrümanlar bulmak gerektiğini, burada en önemli rolün SPK'ya düştüğünü kaydetti. "Mevzuatlarımızda gri alanlara, yoruma açık alanlara izin vermemeliyiz." diyen Bilgin, ilgili otoriteler arasındaki işbirliğinin özellikle globalleşmenin yaygınlaştığı bir ortamda çok kritik bir rol oynadığını söyledi.

Yabancı Tatmin Etmeli

Türkiye'de son dört yılda yabancı sermayenin bankacılık sektöründeki ağırlığının arttığını hatırlatan Tevfik Bilgin, yabancı bankalara şu uyarıları yaptı:

"Ülkemizdeki bankaların sağlığıyla ilgili hiçbir tereddüdüm yok. Bilançoları oldukça şeffaf. Ama ya ana mer-



kezindeki sorun? Ana merkezdeki sorun bizi doğrudan etkileyebiliyor. Eğer böyle bir globalleşme olacaksa, buna da ilgili otoriteler reaksiyon gösterecektir. En basit reaksiyon, taahhütname olacaktır. Türkiye'deki banka için. Belki farklı enstrümanlar geliştirecektir. Bu da maliyeti artıracaktır. Dolayısıyla globalleşmek isteyen, diğer ülkelerde faaliyet göstermek isteyen büyük bankalar, o ülkelerin otoriteleriyle işbirliği yapmak durumundalar, bilgi paylaşımı anlamında. Bunların mali yapısını biz eğer bilemezsek, bu ülkede faaliyet gösteren bankalarına da farklı gözle bakarız. Ona göre davranırız. Ana merkez bizi tatmin etmek durumunda."

Cumhurbaşkanı Başdanışmanı Ahmet Ertürk:

Küresel Kriz, Başarı Yanılsamasının Ürünü

Cumhurbaşkanı Başdanışmanı Ahmet Ertürk, ünlü iktisatçı Schumpeter'in "Kapitalizm başarısızlıklarından değil, başarılarından dolayı çökecektir" sözünü hatırlatarak, günümüzdeki krizin aslında bir başarı yanılsamasının ürünü olduğunu öne sürüyor. Schumpeter'in de aslında bir başarı yanılsamasından bahsettiğini dile getiren Ertürk, "Kriz çıkmadan önce bizler globalleşmenin faziletlerini konuşuyorduk. Çünkü gerçekten bir başarı yanılsaması, illüzyonu vardı. Ama çöktü." dedi.

İnsanların Çılgınlığını Hesaplayabilmek Mümkün mü?

Bu çöküşün sebeplerini sistemde arayanlar olduğu gibi düzenleme, denetleme gibi daha kurumsal yapılarda arayanların da olduğuna değinen Ertürk, şöyle konuştu:

"Newton, İngiltere'nin o dönem yaşadığı krizde daha önce biriktirdiği 20 bin sterlini kaybetmiş. Diyor ki: 'Ben yıldızların hareketini hesaplayabildim ama insanların çılgınlığını hesaplayamadım.' Zaten bugünkü krizin

en büyük özelliği de öngörülemeliydi."

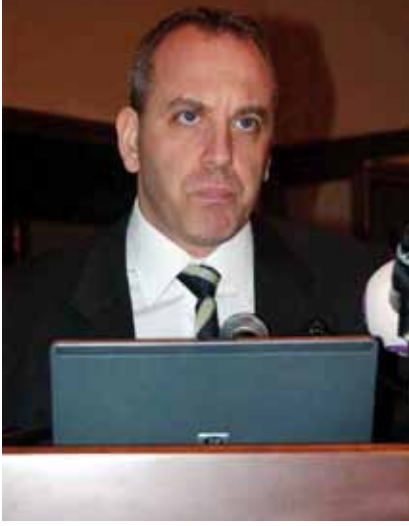
Eski Nesil Krizlerle Uğraşırken...

Türkiye'nin eski krizlerden ders aldığı için son krizden az etkilendiğini belirten Ertürk, "Eski nesil krizleri yaşadık ve atlattık. Biz onlarla uğraşırken bu arada yeni nesil krizlerin tohumları atılmaya başlamıştı. Biz bunlarla daha tanışmamışken kriz patlak verdi. O krizlerden çıkardığımız derslerden en önemlisi, güçlü bir düzenleyici otorite kurmamızdı." diyor.



DenizBank Başekonomisti Saruhan Özel: Resesyondan Çıkış İçin Yeni Bir “Balon” Lazım

DenizBank Başekonomisti Dr. Saruhan Özel, küresel ekonominin geleceğine ilişkin pozitif ve negatif bakış açılarına dikkat çekerken, tıpkı 2001’den sonra olduğu gibi dünyayı ekonomik resesyondan kurtaracak “mortgage balonu” gibi yeni bir “balon” a ihtiyaç olduğu görüşünde...



“Global Dengesizliklerin Dengesi isimli kitabında, küresel ekonomik düzenin geleceğine dair iyimser ve kötümser tahminlere dikkat çeken ekonomist-yazar Dr. Saruhan Özel, kriz sonrasında ekonominin yeniden düzülüşüne çıkması için gereken adımların ipuçlarını da veriyor.

İyimser ekonomistlerin; ABD ekonomisinin bir iki yıl içerisinde yeniden yüzde civarında yıllık büyüme hızını yakalayacağını düşündüklerini aktaran Özel, bu gruptakilerin iç tüketim yavaşlasa da ihracatın devreye gireceğini ve ekonomik büyümenin daha da yavaşlamasını engelleyeceğini ön görüşlerini kaydediyor.

Buna gerekçe olarak da tüm bu sorunların ve FED’in faiz indirimlerinden dolayı değer kaybeden doların, ihracatı destekleyecek olmasını gösteren iyimser ekonomistlerin, ayrıca gelişmekte olan ekonomilerin dinamik yapısının da bu sürece katkı sağlayacağını düşündüklerini iletiyor.

Gelişmekte Olan Ülkeler Yeter mi?

Buna göre, gelişmekte olan ülkeler

giderek zenginleşiyor ve tüketim güçleri artıyor. Gelişmekte olan ülkelerin kendi bölgelerindeki ekonomik aktivitenin, ABD’deki tüketim motorunun yerini doldurabileceği öngörülüyor. Daha anlaşılır bir ifadeyle; global ekonomi bugünkü kriz ortamını, dengesizliklerini düzeltmek için bir fırsat olarak kullanır ve yeni global ekonomik düzen en kötü kısa süreli bir teklemeden sonra eskisinden daha sağlam ve istikrarlı bir şekilde devam eder.

Dünya, ABD’lilerin Tüketmesi İçin Dua Etmeli

Karşıt görüşlü düşüncelere göre ise ABD’de istihdam ve gelir artışı, geçmişte bakıldığında zaten hep ekonomi resesyona girdikten sonra bozuluyor. Başka bir deyişle istihdam azalmadığı ve gelirler artmaya devam ettiği halde bile ekonomi resesyona girebiliyor. Dolar sadece Euro’ya ve Pound’a karşı değer kaybediyor. Ayrıca, ABD’nin sanayi üretimi ekonomisinin yüzde 14’üne kadar gerilemiş durumda. Bu aşamada ihracatını hızla artırabileceği bir sanayi bazı yok. Diğer ülkelerin ABD tüketiminin yerini doldurmaları da mümkün değil. Çin ve diğer gelişmekte olan ülkeler ABD’ye ihracata hâlâ çok bağımlı durumdadır. Gelişmekte olan ülkelerin tüketim gücü belki yıllar sonra devreye girebilir ama hâlâ global ekonominin üretmeye devam etmesi için ABD’lilerin tüketimine çok ihtiyaç var.

Gelişmiş Ülkelere Yeni Bir Balon Lazım

Bu iki zıt görüşleri aktaran Dr. Saruhan Özel, kendisine göre çözüm yolunu şöyle özetliyor:

“Görünen o ki kafalar karışık. 2001’den sonra dünyayı bir resesyondan kurtaran ABD merkezli gayrimenkul balonu patlayınca, global resesyona endişeleri iyice artmış durumda. Gelişmiş ülkelerin bir kez daha yaratıcılıklarını kullanarak bir an evvel yeni bir ‘balon’ yaratmalarına şiddetle ihtiyaç var.”

Türkiye’yi Tarım Sektörü Kurtarır

Dr. Saruhan Özel, bundan sonrası için Türkiye’nin yapması gerekenlere dikkat çekerken de tarım sektörüne vurgu yapıyor. Özel, “Türkiye bugün işsizliğin en önemli kaynağı haline gelen tarım sektörünü küçültüp, çalışanlara başka sektörlerde iş yaratmaya çalışmaktansa, bir an evvel bir tarım seferberliği başlatarak, tarım sektörünü büyütmeli.” diyor.

Malezya, Singapur ve Brezilya Gibi Yapalım

Dr. Özel, önerilerini ise şöyle sıralıyor: “Sektör, stratejik olarak tanımlandıktan sonra ülkenin bu alanda yetiştirdiği beyinlerden bir özerk Tarım Kurulu oluşturmalı. Çevremizdeki zengin ama tarım imkânları sınırlı, 2 kilometrelik sondajlarla su çıkarıp da tarım üretimi yapmaya çalışan Ortadoğu ve Arap ülkeleri ile Rusya ve hatta AB pazarlarının tarım ambarı haline gelebilme için stratejik ürünler belirlenmeli ve teşvikler bunlara göre yönlendirilmeli. Tarım sektörüne entegre olacak ve tarım ürünlerinin katma değerini artıracak imalat sanayi sektörleri desteklenmeli. Aynı Malezya, Singapur ve Brezilya gibi (başka çareleri olmayan) ülkelerin yaptıkları gibi.”



EKONOMİ TERİMLERİ

Açığa Satış İşlemleri:

Açığa satış; yatırımcının elinde karşılığı bulunmamasına rağmen fiyatların ileride düşeceği beklentisiyle menkul kıymetin satışını gerçekleştirilmesi, kıymetin teslim zamanı geldiğinde ise kıymeti piyasadan alıp teslim etmesi işlemidir.

Açık Pozisyon: Döviz, al-tın, menkul kıymet gibi bir finansal araç üzerinden sahip olunan varlıkların aynı cinsten yükümlülükleri karşılayamayan kısmıdır. Örneğin 10 milyon ABD doları yükümlülüğe karşı 5 milyon ABD doları varlık bulunduruluyorsa aradaki 5 milyon ABD doları, açık ABD doları pozisyonunu ifade eder.

Arbitraj: Herhangi bir menkul kıymetin, dövizin veya malın bir piyasadadan alınıp diğer bir piyasada satılarak (kıymetler birbiri ile değiştirilerek) risksiz bir şekilde kar edilmesi işlemidir. Arbitraj işlemleri piyasalar arasındaki fiyat farklılıklarının azalmasına yol açar. Günümüzde iletişim teknolojisinin artması ve bilgiye ulaşma maliyetinin düşmesi ile piyasalar arası fiyat farklılığı son derece düşük olmakta, ortaya çıkan farklılıklar anlık olarak bu tür işlemlerle ortadan kalkmaktadır.

Cari Açık: Bir ülkenin ihraç ettiği mal ve hizmetlerden elde ettiği gelirin, ülkenin yurt dışından ithal ettiği mal ve hizmetlere yaptığı ödemelerden az olmasıdır.

Deflasyon: Fiyatlar genel düzeyinde sürekli bir düşüş durumunu ifade etmektedir.

Dezenflasyon: Fiyat artış hızının azalması anlamına gelmektedir.

Yüksek enflasyondan düşük enflasyona geçiş sırasında yaşanan düşen enflasyon sürecini ifade etmektedir.

Efektif: Kaydi forma dönüşmemiş, ekonomik birimlerin fiilen banknot ve bozuk para olarak ellerinde tuttukları parayı ifade etmek için kullanılan bir terimdir.

Euro Bonolar: Çıkaran ülkenin veya kuruluşun, kendi ulusal para birimi dışındaki bir para birimi üzerinden ihraç ettiği menkul kıymetlerdir.

İkincil Piyasa: Kıymetlerin ilk ihraçları sonrası işlem gördükleri piyasaları ifade eder. Örneğin, Hazine Müsteşarlığı tarafından ihraç edilen borçlanma senetlerinin ihraç sonrası alınıp-satıldığı İstanbul Menkul Kıymetler Borsası, Tahvil Bono Piyasası ikincil piyasaya bir örnektir.

Kaldıraç Oranı: Borcun öz sermayeye ya da toplam sermayeye oranıdır. Kaldıraç oranları, işletmenin kaynak yapısını gösterir ve işletmenin varlıklarının hangi kaynaklarla ne oranlarda karşılandığının görülmesini sağlar. Bu oranlar ile işletmenin uzun vadeli borçlarını ödeme gücü gibi mali yapısının durumu hakkında bilgi edinilebilir.

Moratoryum: Borçlanıcının, ödeme gücünü kaybetmesi nedeniyle borçlarının tümünü veya bir kısmını ödemeyeceğini ilan etmesidir. Genelde borçlu ve alıcı arasında borcun yeniden yapılandırılması ile sonuçlanır.

Reeskont: İskonto edilmiş, diğer bir deyişle bir bedel karşılığı (is-

konto) el değiştirmiş olan kıymetlerin yeniden bir bedel karşılığı (re-iskonto) el değiştirmesini ifade eder. Merkez bankalarının, koşullarını kendileri belirlemek şartı ile çeşitli senetleri iskontoya tabi tutarak (re-iskonto), reeskont penceresi adı altında para politikası uygulamalarında kullandıkları bir araçtır.

Resesyon: Ekonomik büyümenin belirli bir süre negatif ya da yavaş olmasıdır. Ekonomide atıl kapasitenin olması ya da ekonominin uzun vadeli büyüme oranından daha düşük bir oranda büyümesi olarak da tanımlanabilmektedir.

Revalüasyon: Ulusal paranın yabancı paralar karşısındaki değerinin artmasını ifade eder. Örneğin, Türk Lirasının ABD Doları karşısındaki değerininin 1,3 TL'den 1,2 TL'ye yükselmesi (ABD Dolarının değer kaybetmesi), TL'nin 0,1 Lira değer kazanması anlamındadır.

Rezerv Para: Merkez bankaları ile uluslararası finans kuruluşlarının portföylerinde bulunan döviz ve altın cinsinden varlıkları ifade etmektedir. Buna göre, ödeme aracının rezerv para özelliği taşıyabilmesi için, diğer paralar karşısındaki değeri istikrarlı olmalı, dünya ticaretindeki payı büyük bir ülkeye ait olmalı, döviz piyasalarında rahatlıkla alınıp satılabilmelidir.

Stagflasyon: Bir ekonomide üretimin düştüğü ya da en azından artmadığı bir ortamda enflasyon yükseldiği zaman meydana gelen durumu ifade etmektedir.

TÜRK FİNANS SEKTÖRÜNÜN DUAYENİNİ YENİ 'BÜYÜKDENİZ'LER UĞURLADI

Boğaziçi Üniversitesi'ndeki arkadaşlarının 'Keynes' lakabını taktığı Dr. Adnan Büyükdeniz, Türk ekonomisine ve finans dünyasına kazandırdığı yeni Keynesler tarafından ebedi yolculuğuna uğurlandı.



Katılım bankacılığının Türkiye'deki gelişiminde önemli katkıları olan ve finans sektörünün duayenleri arasında kabul edilen, bilgisi ve engin deneyimiyle her kesimin takdirini kazan-

mış olan Albaraka Türk Genel Müdürümüz Dr. Adnan Büyükdeniz, 18 Ekim 2009 tarihinde Hakkı'n rahmetine kavuştu.

Uzun süredir mücadele ettiği hastalığı nedeniyle aramızdan ayrılan Genel

Müdürümüz Dr. Adnan Büyükdeniz'in cenaze töreni, 20 Ekim Salı günü Marmara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Camisi'nde düzenlendi. Öğle namazını müteakip kılınan cenaze namazı-

nın ardından Büyükdeniz, Yeni Çekmeköy Mezarlığı'na defnedildi. Albaraka Türk çalışanları ve Adnan Büyükdeniz'in binlerce seveni, son görevlerini yapmak üzere cenaze töreninde hazır bulundu.

Hoş Bir Sada Bıraktı

Finans dünyasının en verimli yaşında yitirdiği Albaraka Türk Genel Müdürü Dr. Adnan Büyükdeniz, iş ve siyaset dünyasından çok sayıda kişinin katıldığı cenaze töreniyle ebedi yolculuğuna uğurlandı. Cenaze törenine, aralarında İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Topbaş, Hazine Müsteşarı İbrahim H. Çanakçı, TMSF Başkanı Ahmet Ertürk, İTO Başkanı Murat Yalçıntaş, Saadet Partisi Genel Başkanı Numan Kurtulmuş, MÜSİAD Genel Başkanı Ömer Cihad Vardan, Kayseri Sanayi Odası Başkanı Mustafa Boydak, BDDK Başkanı Tevfik Bilgin, THY Genel Müdürü Temel Kotil, TİM Eski Başkanı Oğuz Satıcı, Şişli Belediye Başkanı Mustafa Sarıgül, AK Parti İstanbul İl Başkanı Aziz Babuşçu gibi siyaset ve iş dünyasının önde gelen bir çok ismi katıldı. Törene Sayın Cumhurbaşkanı Abdullah Gül de çelenk gönderdi.

Boğaziçi Üniversitesi'nde okuyorken, arkadaşlarının 'Keynes' lakabını taktığı Dr. Adnan Büyükdeniz, sadece bir finansçı değil, aynı zamanda bir iktisat hocası ve eğitmen olduğunu son yolculuğunda gösterdi. Türkiye'nin önde gelen kurumlarında en üst seviyede görev yapan şahsiyetlerin, kendisinden 'Bize ders çalıştırırdı' diye bahsetmesi, Büyükdeniz'in ardından hoş bir sada olarak yankılandı.

Her Açından Örnek Bir İnsandı

1958 yılında Adana'da doğan Dr. Adnan Büyükdeniz, 1974 yılında Türk-Amerikan Kültürel Mübadele Programı'ndan kazandığı burs ile Amerika Birleşik Devletleri'ne gitti. 1975 yılında lise eğitimini Teksas'ta tamamladıktan sonra, 1976 yılında girdiği Boğaziçi Üniversitesi Ekonomi Bölümü'nden 1980 yılında mezun oldu. Aynı yıl yük-



Dr. Adnan Büyükdeniz'in oğulları Cüneyt Büyükdeniz (solda) ve Tarık Büyükdeniz (sağda) cenaze namazı öncesi taziyeleri kabul ederken

sek lisans çalışmaları için İngiltere'ye gitti. London School of Economics'ten 1981 yılında ekonomi diploması, 1982 yılında da aynı okuldan ekonomi dalında bilim master derecesi elde etti. 1983-1985 yılları arasında TÜSİAD'da ekonomi araştırma uzmanı olarak çalıştı. Aynı kuruluşta 1985-1994 yılları arasında danışmanlık görevinde bulundu. 23 yıldır bankacılık sektöründe çalışan, 2003 yılından bu yana Albaraka Türk Genel Müdürlüğü görevini yürüten Büyükdeniz, ülkemizde katılım bankacılığının gelişmesi konusunda önemli katkılarda bulundu.

Engin bilgi ve deneyimleriyle finans sektörünün duayen isimlerinden biri olan Büyükdeniz, iş yaşamının dışında sosyal yaşantısıyla da örnek alınan bir isimdi. Yaklaşık 15 yıldır fotoğraf sanatına gönül veren Adnan Büyükdeniz, çektiği fotoğraflarla ve yayınladığı fotoğraf albümleriyle fotoğrafçılık alanında önemli katkılarda bulunmuştur. Fotoğrafçılığa gönül veren ve İstanbul Fotoğraf ve Sinema Amatörleri Derneği (İFSAK) üyesi olan Dr. Adnan Büyükdeniz, yurtiçi ve yurtdışında yaptığı iş gezileri sırasında çektiği fotoğraflardan oluşan "Yerkürenin Renkleri" adlı bir fotoğraf albümü yayınladı. Büyükdeniz, ayrıca, Albaraka Türk'ün kültür çalışmalarına verdiği önemin de mimarıydı. Albaraka Türk tarafından düzenlenen Hat yarışmalarının, çok sayıda fotoğraf sergisinin ve farklı konularda yayınlanan kültür çalışmalarının geniş kitlelere ulaşmasında büyük pay sahibiydi.

Albaraka Türk olarak, her açıdan örnek bir insan olan ve kendisi ile birlikte çalışma onurunu paylaştığımız Genel Müdürümüz Dr. Adnan Büyükdeniz'i kaybetmenin üzüntüsünü yaşıyor, cenaze törenine katılan ve taziyelerle acımızı paylaşan değerli dostlarımıza teşekkür ediyoruz.

"Makro Açığı"dan Bakıyordu

1980 yılında Boğaziçi Üniversitesi Ekonomi Bölümü'nden mezun olan Büyükdeniz, 1992-2000 yılları arasında Marmara Üniversitesi'nde "Para Teorisi ve Politikası" "Uluslararası İktisat" ve benzeri dersler vermişti. Çeşitli akademik ve diğer yayın çalışmaları bulunan Dr. Büyükdeniz'in "Türkiye'de Faiz Politikaları" isimli kitabı Milliyet Gazetesi 1992 yılı Ekonomi Birincilik ödülünü almıştı.

"Makro Açığı" adıyla son zamanlarda Dünya Gazetesi'nde makro ekonomi yazıları kaleme alan Adnan Büyükdeniz, "Merkez Bankası ve Kamuoyu" başlıklı son yazısında, şunları kaydediyor: "Merkez Bankası, kamuoyundaki kur tedirginliğini dikkate alması ve iletişim politikasını bu tedirginliği yok saymak üzere değil, gidermek üzere kurmasının zamanı gelmiştir. Bu çerçevede, Merkez Bankası'nın içsel modellerinde kurun ele alınış tarzını ve uygulanan para politikalarının kur üzerindeki doğrudan ve dolaylı olası etkilerini kamuoyu ile paylaşması, ortak bir iletişim zeminine yaklaşmak adına bir adım olabilir."

Prof. Dr. Yusuf Balcı (Başbakanlık Başmüşaviri):



“Adnan bey-le Boğaziçi’nden arkadaşız. Güvenilir, düzgün kişiliğe sahip bir insandı. Sadece bilimsel alanda değil, profesyonel hayatta da yer almış

bir insan. Çok daha önemli hizmetler verebilecek potansiyelde bir insandı. Bir hoca gibi eğitim faaliyetlerine katılmıştır, devamlı fikir üretmiştir. Sadece bankacılık bakımından değil, ekonomist yönüyle de güçlü bir isimdi. Sağlığında da çok fazla istifade edilemedi, üzüntümüz büyük.” dedi.

**Hocalardan çok,
ondan öğrenirdik**

Doç. Dr. Mustafa Özel:



“Boğaziçi Üniversitesi’nde aynı sınıfta okuduk. Çalışkan bir insandı. Arkadaşlar ona, ‘Keynes’ lakabını vermişlerdi. Aramızda en iyi iktisat bilendi.

Boğaziçi’nden 1980’de mezun olanların iktisat hocası Adnan’dı. Hocalardan çok, Adnan Büyükdeniz’den ders öğrenirdik. Çünkü biz fazla çalışmaz, imtihan zamanı hemen ona giderdik, o bizi gayet iyi çalıştırdı. O kadar iyi çalıştırdı ki, biz ondan yüksek not alırdık. O kadar fedakâr bir insandı.

Faizsiz bankacılık Türkiye’de yeni bir konuydu. Bu işin Türkiye’deki öncülerindendi. Adnan bu alanda iyi bir iktisatçı olduğunu ispat etmişti. İstikrarlı bir insandı. Başlangıcından itibaren Alabaraka Türk’te kaldı ve gelebileceği en yüksek noktaya gel-

di. Çok gencin yetişmesine katkıda bulundu. Katılım Bankacılığının Türkiye’de tutunmasını sağlayan bir avuç insandan birisiydi. Ne o dünyaya, ne de dünya ona bir yükü. Sanki bu dünyada değil gibi yaşıyordu.”

**Kaliteli insanları
ülkeye kazandırdı**

İbrahim Turhan (Merkez Bankası Başkan Yardımcısı):

“Adnan Büyükdeniz, her şeyden evvel bizim Boğaziçi Üniversitesi’nden



ağabeyimizdi. Hepimiz onu kendimize örnek alırdık. Kişiliğiyle, ahlakıyla ve çalışmalarındaki ciddiyetiyle... Benim tabii ayrı bir yakınlığım var. Bankacı-

lık ve Sigortacılık Enstitüsünde yüksek lisans yaparken Adnan Bey para politikası ve uluslararası iktisat dersleri verirdi. Daha sonra ben öğretim üyesi olarak görev yaptım, birlikte çalışma mutluluğuna eriştik. Beraber uluslararası ekonomik sempozyumlarda bulunduk. Ondan sonra da hem akademisyen, hem de profesyonel yönetici olarak birlikteliğimiz devam etti. En son cuma günü görüşmüştük. Çok üzüntülüyüz. Allah rahmet eylesin, mekanı cennet olsun.

Adnan bey gibi değerli insanların en önemli özelliklerinden biri de kaliteli insanları ülkeye kazandırmalarıdır. Adnan Bey üniversitedeki çalışmalarının dışında da, Bilim ve Sanat Vakfı’nda üniversite öğrencilerine yıllarca ekonominin çeşitli alanlarında, özellikle de faizsiz bankacılık konusunda seminerler vererek, onların düşünce dünyalarının, ufuklarının genişlemesine katkıda bulundu. Her şeyden önemlisi; bir örnek teşkil etmek,

insanların kendilerine bakıp “Ben de onun gibi olmalıyım.” dedikleri bir model teşkil etmek, aynı zamanda da bilgisini, birikimini cömertçe, isteyen herkesle paylaşmak, Adnan Bey’in belirleyici özellikleriydi. İnşallah onun örnekliliği yaygınlaşır, onun gibi insanlar ülkemizde çoğalır.”

Hüseyin Bayraktar (Bayraktar Holding):

“Kendisiyle 1980’lerde TÜSİAD’dayken tanışmıştım. O günden beri ilişkimiz sürdü. Deneyimi, ufku ve



koklama hissi çok güçlü bir insandı. Çok da tevazü sahibiydi. Pırlanta gibi bir insanı top-rağa veriyoruz. Türkiye, genç, yararlanabileceği kıymetli bir evladını kaybetti. Allah rahmet eylesin.”

Dr. Ömer Bolat (Albayrak Holding CEO’su):



“Adnan Bey’le biz 16 yıllık dost ve arkadaşız. MÜSİAD’da da beraber görev yaptık. Ben genel sekreter ve başkan vekili

iken o da ekonomi danışmanımızdı. Ekonomi raporlarımızı hazırlardı. Çok iyi bir finansçı ve makro ekonomistti. Hayır işlerinde önde gelirdi. Ülkemiz çok iyi yetişmiş bir evladını kaybetti. Allah rahmet eylesin, çoluk-çocuğuna sabır versin.”



**İbrahim Çanakçı
(Hazine Müsteşarı):**



“Kendisiyle birlikte çalışmadım, ancak birçok kere birarada bulunma imkânı yakaladım. Kendisi gerçekten değerli bir akademisyen, çok muhteşem bir insan, çok kıymetli bir yöneticiydi. Biz hep güzel şeyler duyduk, hep güzel şeyler gözlemledik. Cenabı Hakk mekanını cennet eylesin.”

**Mustafa Albayrak
(Albayrak Holding Yönetim Kurulu Üyesi):**



“Çok düz bir insandı. İşini çok iyi biliyordu. İyi-ler erken gidiyor maalesef. İnşallah gereden gelenler onun yerini doldurabilirler. Mekanı cennet olsun, Allah rahmet eylesin.”

Türk sanayiine destek sağladı

**Hüsamettin Kavi
(İSO Meclis Başkanı):**

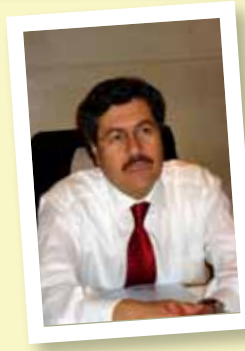


“Kendisini uzun yıllardır tanırım. Bunun ötesinde şirketimle iş de yapıyoruz. Son derece iyi yetişmiş, deneyimli, bilgili, sektöründe çok önemli hizmetler yapan, şirketleri tanıyan, küresel gerçekleri bilen ve Türk sanayiine çok önemli destekleri olan biriydi. Tabii, yetişmiş insanlarımızı böyle genç yaşta kaybetmek çok üzücü. Bana göre Türkiye'nin en önemli varlığı; insanları. Bunları en iyi şekilde ülkenin, toplumun, ekonominin hizmetine sunabilmeliyiz.”

Katılım bankacılığı için katalizör oldu

Ünal Kabaca (Bank Asya Eski Genel Müdürü):

“Merhum Adnan Büyükdeniz son derece yardımsever biriydi. Meseleleri çözmek için seferber olan, herkesle iyi



geçinmeyi şiar edinen bir kişiliği vardı. Ferasetiyle, sıkıntılı konulardan kesinlikle uzak durmaya gayret ederdi. Aynı çizgide hareket etmeleri için bütün bankaların son derece güzel çalışmaları oldu. Katılım bankacılığının gelişim sürecinde adeta katalizör görevi yaptı.”

Ufuk Uyan (Kuveyt Türk Genel Müdürü):



“Ben de Albaraka'da başladım, beraber çalıştık. Aynı zamanda teorisyen iktisatçıydı (London School of Economics mezunu). Ülkemiz çok ciddi istifade edebilirdi, ancak maalesef erken kaybettik. Allah mekânını cennet eylesin.”

Yunus Nacar (Türkiye Finans Genel Müdürü):



“25 yıllık bir arkadaşlığımız vardı. Katılım Bankacılığı'nı rekabet ederek değil, elbirliği ile sıfır noktasından buralara getirdik. Sürekli birleşmek, paylaşmak ve daha da geliştirme amacıyla olduk. Rahmetli arkadaşımız da aynen bu düşüncede idi. Çok üzüldük, yeri zor doldurulacak bir arkadaşımızdı.”

“Çizgiler saltanatı”na bakmayı bildi

Prof. Uğur Derman:



“Rahmetli Dr. Adnan Büyükdenez'i, dünyaya san'atkâr gözüyle bakmasını bilmiş nâdir maliyecilerden biri olarak tanıdım. Bankacılığı meslek edinmiş bulunanların çoğu –herhalde paranın o parlak yüzüyle gözleri kamaştırmasından olmalı– başka konulara bakmaya pek rağbet etmezler. Halbuki, gümüş paranın yaygın olduğu yıllarda zarif şâirlerimizden Hâfız Yusuf Cemil Ararat (1879-1963):

'Ey gümüş! Hayrânınam ki, istihâlendir senin: Kîsede sîret-nümâ, âyîne de sûret-nümâ' beytiyle para denilen tuzağı bakın nasıl mânâlandırıyor: 'Ey gümüş! Sendeki şu değişebilme kudretine hayret etmekteyim: Kesesine (cebine) girdiğinde insanın sîretini (ahlâkî yapısını) gözler önüne serersin. Cam arkasına sürüldüğünde ise ayna olur, onun sîretini (dış yüzünü) gösterirsin. Sana hayranlığım bundandır.

Merhum Büyükdenez de hayat felsefesine bu hikmeti katmış kimselerdendi. Dünyanın neredeyse her tarafından objektifine takılanlarla, kâinatın ibret alınacak inceliklerini şevkle meraklı nazarlara sunmayı bilmişti. Fotoğraf çekmeyi san'at haline getirenler, hâdiselere bu bir anlık tesbitlerle bakmayı bilen kimselerdir. Adnan Bey de bir “çizgiler saltanatı” demek olan hüsn-i hattın mensûbu bulunmadığı halde, ona hayranlıkla bakmasını bilmiş ve açılan müsabakalarla bu san'atı Albaraka Türk'ün para haricindeki faaliyetleri arasında başköşeye oturtmuş bir muhterem şahsiyetti. Dr. Büyükdenez'in yegâne Musavvir-i Hakîkî olan Cenab-ı Hakkın rahmet denizindeki erişilmezliği görenlerden olmasını niyâz ediyorum.”

Bir fotoğraf tutkununu kaybettik

İbrahim Zaman (Fotoğraf Sanatçısı):



Her zaman yapmakta olduğum jüri üyeliklerinden biri de Albaraka Türk'ün fotoğraf yarışması idi. Başka yarışmalarda yarışma düzenleme komitesi bizimle muhatap olur, diğer ilgilileri görmezdik. Burada çok farklı bir ortam ile karşılaştık; bizimle çok şık, haza beyefendi biri bizzat ilgilendi ve bizleri onure etti. O anda zatı muhteremin başkanın Genel Müdürünün Adnan Büyükdenez olduğunu söylediler. Çok alışık olmadığımız bu ortam bizi çok memnun etti. Adnan Bey'in bu yakın ilgisinin anlamı insanî olduğu kadar onun da bir fotoğraf sevdalısı olduğunun anlaşılması ile daha da önem kazandı. Değerlendirme sonunda kendisinin İFSAK üyesi olduğunu, fotoğrafa üstün ilgisi bulunduğunu, bu arada kendisinin de gitmediği yerlerde gözlemleri sonucu biriktir-

diği arşivinden söz ettik. İlgili alanlarımızdaki müştereklik ortaya döküldükçe sohbetimiz koyulaştı. İşinden sonra en sevdiği uğraşın fotoğraf olduğunu, hatta 15 yıllık bu gezgin arşivinden “Yerkürenin Renkleri” diye bir kitap albüm yaptığını söyleyerek hepimize birer adet armağan etti. Bize tevazû içinde sunduğu o nefis kitabın sayfalarında gezinirken “ben sanatçiyim” diye yanına varılmayan bazı insanlara taş çıkartan kareler olduğunu memnuniyetle gördüm. Çektiği karelerin alt yazılarını veciz dizelerle zenginleştirmesi de cabası. Kategorilere ayırdığı kitabında Dünya'dan şehir, mimarî, doğa ve insan halleriyle bize güzel mesajlar veren görsel şölen gibiydi bu kitap adeta. Fakat heyhat kader ağlarını örmüştü. En deneyimli en olgun, en üretken çağında ecel onu aramızdan kopardı götürdü. Söylenecek bir söz yok rahmet okumaktan başka. Anlaşılan Allah onu bizden daha çok sevmiş ki yanına aldı. Eksikliğini hissediyoruz. Allah rahmet eylesin.

Albaraka'ya ikna için uzun zaman uğraştım

Abdullah Tivnikli:

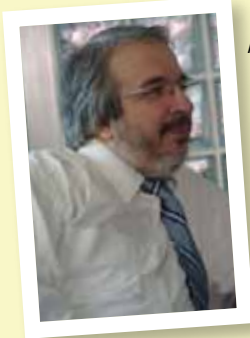


Adnan Bey'le biz aynı yaştayız. Onu Albaraka'ya ben ikna ettim. TÜSİAD'da çalışıyordu. Uzun zaman aldı onu ikna etmek. Bu bir misyon hareketidir. Türkiye'de yeni bir finans modeli geliştiriyoruz. “Senin de bizim aramızda olman lazım” diyorduk. Ondan sonra beraber bir ekip oluşturduk Albaraka'da. 3 yıl birlikte çalıştık. Orada çok kaliteli arkadaşlar yetişti. 60-70 tane arkadaşımız sektöre girdi.

Tabii Adnan Bey hiç kimseyi kırmayan, olgun, kendini hakikaten iyi yetiştirmiş biriydi. Can dostuydu. Güzel insanı. Güzel yaşadı...

Güzel bir insandı...

**Erhan Erken
(İstanbul Ticaret
Üniversitesi Mütevelli
Heyeti Başkanı):**



“Rahmetli Adnan Büyükdeniz, 1980’li yılların başında tanıştığım bir arkadaşım ve aile dostumuz idi. İyi bir eğitim görmüştü. Teorik iktisat alanında sayılı, insanlardan biriydi. İktisat bilgisini Faizsiz Finans Kurumları’nın oluşumu sürecinde büyük bir gayret ile kullanarak yeni açılımlar sağlanması için gayret sarfetmişti. Bu gayretini Albaraka Türk bünyesinde uzun yıllar yaptığı çalışmalar sürecinde pratiğe de yansıtma-ya çalıştı. Albaraka’da istikrarlı bir grafik çizerek Genel Müdürlüğe kadar yükseldi ve bu mevkiide de arkasında kendisinden sonra gelecek nesillere iyi bir iz bırakarak ahiret alemine göç etti.

Yaptığı işe sadece bir iş olarak bakmadı. Ona ciddi bir misyon yüklemiş-

ti. Her keşfettiği yeni bir bilgi rahmetli Adnan’da heyecan uyandırıyor. Bunu, öğrendiklerini ve uygulamalarını paylaşırkenki coşkusundan anlamak mümkündür.

Bir çok sivil toplum kuruluşunda bilgilerini gençlerle ve meraklılarıyla paylaştı. Üniversitede dersler verdi. Faizsiz finans kuruluşlarının kanunî zorunluluklar neticesi Katılım Bankasına dönüşmesi sürecinde inandığı ve uygulaması için çalıştığı teorik yaklaşımlarının, yeni pratik gerçeklerle yüzleşmesi sırasında gayretlerini ve dikkatini daha da artırdı. İnandığı teorik doğrulardan taviz vermemek için büyük çaba sarfetti. Pratikten uzak fildişi kulede durmaktansa, pratiğin içinde, ama kendini teorik açıdan sürekli geliştirerek yaşadı.

İlim sahibiydi ve ilmiyle amil olmaya çalışarak örnek bir hayat sürdü. İyi bir aile babasıydı. İnce ruhlu bir insandı. İnce ruhunu fotoğraf sanatında yoğunlaşarak, çalıştığı kurumda sanata destek vererek, sanat tercihinde geleksel sanatları ön plana çıkararak gösterdi.

Velhasıl Adnan Büyükdeniz, güzel bir insandı. Millete ve memlekete faydalı bir Müslümandı, Allah rahmet eylesin...”

**Prof. Dr. Erdoğan Alkin
(İTÜ Öğretim Üyesi):**



“Merhum Dr. Adnan Büyükdeniz’i öğrenciliği sırasında tanıdım. Sonraları doktora öğrencim oldu. Şimdiki deyişle ‘Katılım Bankacılığı’

konusunda bir tez hazırlama niyetinde olduğunu söyleyince, o zamanlar pek bilinmeyen bu konu bana çok ilginç gelmişti. Ancak bu konuda kaynaklar o tarihlerde çok sınırlı olduğundan, doğrusu tezin nasıl toparlanacağını da merak ediyordum. Ama sevgili Adnan, her zamanki azmi ve çalışkanlığı ile çok başarılı bir tez çalışması yaptı, bu konuda bir başvuru kitabı sayılabilecek eseri ortaya çıkardı.

Dr. Adnan Büyükdeniz’in meslekî kabiliyeti yanında insanî meziyetlerini de anmadan geçemeyeceğim. Her zaman nazik, her zaman saygılı ve zarif bir kişiliği vardı. Benim kanaatime göre kendi meslek dalındaki bilgi ve tecrübesi yanında insan ilişkilerinde de artık maalesef ender rastlanan bir insandı. Vakitsiz kaybı, yakınları kadar, bütün sevenleri gibi beni de çok üzdü. Onu hep özleyeceğiz...”



Osman S. Arolat (DÜNYA Gazetesi Başyazarı):



“Rahmetli Dr. Adnan Büyükdeniz, benim tanışıp ilk görüşmemizin ardından bankacılık ve finans sektöründeki bilgisi nedeniyle dostluğumuzu geliştirmeyi istediğim bir kişi oldu. Görüşlerini gazetemize yazarak okurlarımızı da bilgilendirmesini istedik.

Kendisi, bu isteğimizi kabul ederek gazetemiz DÜNYA'ya sürekli yazmaya başladı. Hastalığının son dönemine kadar da yazılarını hiç aksatmadan sürdürerek bizi ve okurlarımız finansal konularda doğru yönde bilgilendirdi.

Gazetemizin dönem içerisindeki bütün toplantılarında da, bizimle birlikte olarak destek verdi. Sohbetlerimize katıldı.

Sayın Büyükdeniz'in gazetemizde yayınlanan yazılarının ve o dönemde bazı toplantılarda yaptığı konuşmaların AlBaraka tarafından derlenerek kitap haline getirilmesinin uygun olacağı düşüncesindeyim. Bu kitabın yayınlanması, bu özel dosya çalışması yanında Büyükdeniz'in anısına saygının bir başka adımı olacaktır.”

Beni her zaman şaşırttı

Ceyda Aydede (Global Tanıtım Yönetim Kurulu Başkanı):



“Beyninin yarım kürelerinde finans ve sanatın en derin noktalarını buluşturmayı nasıl başarmıştı, onu tanıma şansını elde ettiğim buca yıldır hiç anla-

yamadım. Ama asıl anlayamadığım, herkesle nasıl bu kadar iyi iletişim kurabiliyordiydi. Kadın, erkek, genç, yaşlı, çocuk, yabancı, ilkokul mezunu, bilim adamı... Tanık olduğum her diyaloguyla beni her zaman şaşırtmayı başardı. Bir iletişimci olarak bu başarısının sırrını çözdüğümü düşünüyorum: Önce dinler, karşısındakini anlamaya çalışırdı. Sonra da karşısındakinin kişiliğine uygun bir iletişimi benimserdi. Gençlere miras bıraktığı değerli faziletlerden sadece biriydi bu özelliği Adnan Bey'in... Bu yeteneğini, 15 yıldan fazla bir zaman sürdürdüğü fotoğrafçılık sevasından almış olabilir miydi? 'Belli bir zaman dilimindeki ışık ve mekânın insanın duygularıyla şekillendirilmesi' diye tanımlamış bir söyleşide fotoğraf hakkındaki düşüncelerini: Fotoğrafik görüntüler, yaşadığımız gerçeklikleri açıklayıcı bir işlev üstlenirler. İnsanın kendisi ve çevresinde var olana ulaşma-erişme çabasında belki bir araç vazifesini icra ederler. Fakat suret asıl olamayacağından dolayı da aslında bu insanın gerçekliğe kavuşma özlemini dindirmekten öteye gitmez. Işık ve nesnenin bir araya getirilmesine gelince, insan ister istemez zamandan soyutlanamıyor, içinde bulunulan zaman nesneyi nasıl şekillendiriyor ve yoğunluyorsa siz bundan birebir kopuk ve bağımsız bir fotoğraf elde edemiyorsunuz. Nesneyi siz değil zaman şekillendiriyor. Geriye size sadece fotoğraf makinasının size sunduğu birkaç imkânla varolanı güzelleştirmek kalıyor. Yani değişime engel olamıyorsunuz.

Fotoğrafın durağan nesnelere kendi duygularını yükleme misyonunu günlük yaşantısına uyarlamış ve tıpkı fotoğraflarında olduğu gibi, hayatını varolanı güzelleştirmeye adanmış bir insan ve bir o kadar da mütevazı. Yetkinliklerini ilk anda ortaya koymasını engelledi bu özelliği hep. Belki de bu yüzden Türkiye onun yetkinliklerinden yeterince yararlanamadı.

İyi ki yollarımız kesişmiş ve iyi ki sizi tanımışım Adnan Bey... Huzur içinde uyuyun...”

Unutulmaz bir isim oldu

Mustafa Karaalioğlu (Star Gazetesi Genel Yayın Yönetmeni):



“Türk finans sektörü hem güven tesis etme süreci yaşıyor hem de yeni enstrümanlarla zenginleşiyor. 'Katılım Bankacılığı' sadece güçlü bir seçenek olarak bu zenginliğe

katkı sağlamakla kalmıyor, aynı zamanda sistemin güvenilirliği için de referanstır. Adnan Büyükdeniz, saygın kişiliği ve sektör standartlarının üzerindeki uzmanlığıyla Türk bankacılığının unutulmaz bir ismi olarak anılacaktır. Onun AlBaraka'da görev yaptığı yıllar 'Katılım Bankacılığı'nın emekleme dönemleriydi ve bu açıdan yaptığı hizmet sektör için hayati değer taşımaktadır. Geniş bir tasarruflu ve yatırımcı kitlesinin sektöre dahil olmasını ve bu alanda yeni alışkanlıkların doğmasını sağlamıştır. Bu çabanın değeri yıllar içerisinde daha iyi görülecektir. Adnan Bey, Katılım Bankacılığı için kurucu/öncü lider olarak görevini ve misyonunu başarıyla ifa etmiştir. Adnan Büyükdeniz'in bir bankacı ve iktisatçı olarak portresi tartışılmaz bir değer taşımaktadır ama aynı zamanda bir düşünce insanı olarak da kayıptır. İyi bir fotoğrafçı olarak sanatçı kişiliği ve gözlem kabiliyetini biliyoruz ama bunun ötesinde eli kalem tutan bir kânat önderiydi de... Sakin, dengeli, hakkaniyetli analizleriyle hep farklı bir yerde kalmayı başardı. Bu nedenle hep saygı gören ve güvenilir isim olmayı da başardı. Erken ölümü, hem Türkiye'nin hem de biz dostlarının ondan daha fazla istifade etmesine mani oldu. Ülke gerçek bir 'değer'ini, dostları da dost olmaktan gurur duydukları bir insanı kaybetti. Geride bilgisiyile, tecrübesiyile, tavrıyla her açıdan örnek alınacak bir hatıra kaldı.”

FOTOĞRAF KARELERİNDE ADNAN BÜYÜKDENİZ

Adnan Büyükdeniz, bu ülkenin yetiştirdiği en önemli iktisatçılarından biriydi şüphesiz. İyi bir akademisyen, iyi bir yönetici ve iyi bir aile babası... Ve şüphesiz hayatı ve insanı daha iyi anlamak için fotoğrafa sarılmış iyi bir fotoğrafçıydı. Bütünü ayrıntıların oluşturduğuna inanan, küçük ayrıntıların değerini bilen ve baktığı her karede sûretin ötesindeki "asıl" olanı arayan nezaket sahibi bir adamdı.



Bu yazı, bir merhumun arkasından onu hayırla "Yâd etme görevi" hissedilerek hazırlanmış bir yazı olarak görülmemeli. Bir genel müdürü, bir arkadaşı, bir ağabeyi ve hatta bir dostu anma ve anlama yazısıdır aslında... Bu sözcükler, ona işi gereği yaklaşma imkânı ve şansı yakalayan herkesi adeta zamanla sarıveren sözcükler olur.

Günümüzde hepimiz, farklı ortamlarda farklı şapkalar veya başka bir deyişle farklı kimlikler taşırız. Eve girdiğimizde bir eş ve bir baba, ebeveynlerimizin yanında bir evlat, işe geldiğimizde bir çalışan veya bir yönetici, tanıdıklarımız arasında bir arkadaş veya bir dost... Ya da bazen bir şair, bir ressam veya bir fotoğrafçı... Bu kimliklerimiz arasında bazılarının belli dönemlerde daha ön plana çıktığına şahit olabiliriz. Hatta bazı kimliklerimizi öyle benimser ve severiz ki, varlık sebebimizi onunla ilişkilendirdiğimiz bile olur. Tüm uğraş ve kimliklerimizden sıyrılarak, kendimizi sadece adamak istediğimiz kimlikle şekillendirdiğimiz olur. Bu kimliklerimiz hayatın hengame ve telaşı içinde soluk aldığımız, bir an durup dinlendiğimiz ve sığındığımız bir sığınak olur... Kendimizi yenilediğimiz, silkelenip kendimize geldiğimiz, yaşama esaretimizi çekilir kılan bir kaçış...

Adnan Büyükdeniz'i tanıdığım kadarıyla onun, hayatın hengame ve telaşın-

dan kaçıp sığındığı birkaç kimliği vardı. Bunlardan bir tanesi ve en önemlisi bençe ailesiydi. Değişik vesilelerle bir çok kişiden dinleyebileceğiniz gibi örnek bir aile babasıydı o... Bir diğeri de şüphesiz akademisyen kimliğiydi. Pek çok kez "Sorumluluklarımız ve görevlerimiz olmasa tüm bu koşuşturmaca içinden sıyrılıp kütüphaneme çekilmek ve sadece okuyup yazmak istiyorum." dediğine şahit olmuşumdur. Şüphesiz onun bu yönleriyle ilgili değerlendirme yapabilecek, onu anlamamıza vesile olacak bir çok önemli isim söz konusu.

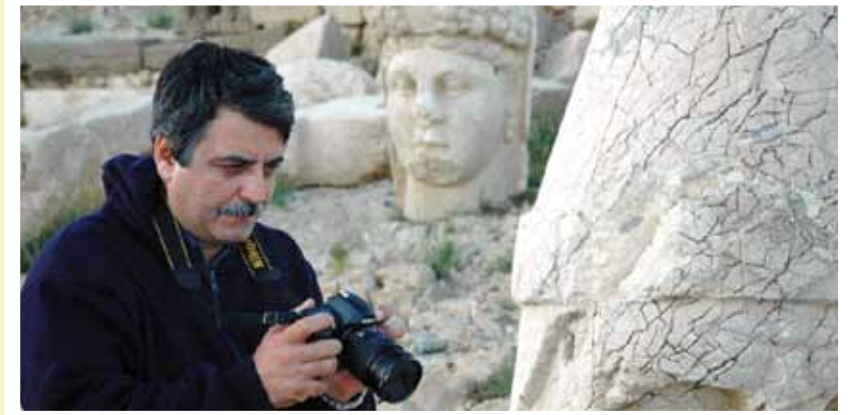
13 Senelik Birliktelik

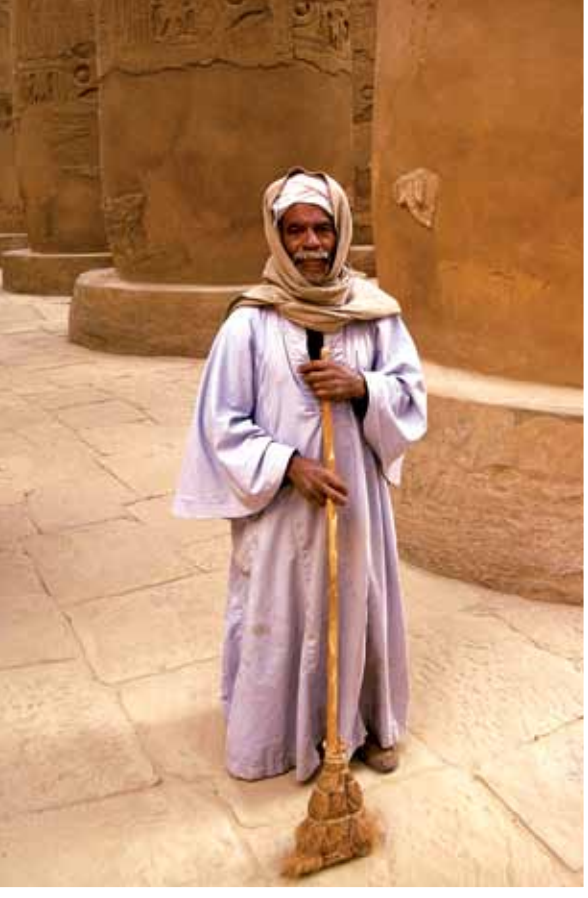
Albaraka Türk çatısı altında onunla geçirdiğim 13 senelik mesai arkadaşlığımın yanında iş dışında da onun fotoğrafçı kişiliğine tanıklık etme imkânı buldum. Beraber katıldığımız fotoğraf kursları ve çıktığımız fotoğraf gezilerinde sanatta ve fotoğrafa bakış açısını gözlemleme fırsatı buldum. Aynı zamanda kendisine

ait "Yerkürenin Renkleri" isimli fotoğraf albümünün editörlüğünü ve Cemal Reşit Rey, Haydarpaşa Garı gibi mekânlarda da bir çok sergisinin küratörlüğünü yapmak nasip oldu. Bu yazıda onu tanıdığım ve anlayabildiğim kadarıyla onun fotoğrafçı kişiliği üzerinde durmak istiyorum. Ya da onun deyimiyle "belgeleyici" kişiliği... Kendisini fotoğrafçı değil de bir "belgeleyici" olarak tanımlamak onun hoşuna gidiyordu. "Bazen bu belgeleyici kavramı, fotoğrafçı ismine yüklenen anlamların ötesinde çok daha fazla şeyler ifade ediyor benim için. Var olan güzelliğe şahitlik etmeniz, onu belgelemeniz ve sevdiğinizle paylaşmanız... İşte benim fotoğrafçılık serüvenimin belki de en güzel tanımı." diyordu kendisi...

Fotoğraf Bir Araçtı

Onun, fotoğraf sanatının kendi iç dünyasındaki yeriyile ilgili ne düşündüğünü ve bu konuda söyleyeceklerimin farkındalık düzeyini bilemem ama, fo-





toğrafçılığı daha çok “hakikati arayış” sancısının ta kendisiydi. Hayatta herkes kendi formasyonu ve kendi alanında bir hakikat arayışı içindedir. O, “Aramakla hakikat bulunmaz ama hakikati sadece arayanlar bulabilir.” sözünü içselleştirmiş bir duruşla, yüzünü ve vizörünü hakikati hatırlatan objelere çevirmişti. “...sonuçta fotoğraf kareleri, asıl olanın, ışık ve renklerle oluşturulmuş bir suretidir. Sûret, hiçbir zaman aslının yerini tutamayacağı için de, ortaya çıkan ürün, insanın gerçekliğe kavuşma özlemini dindiremez, hatta kimi zaman kamçılar.” sözleriyle de aslında bu arayışını ve bu konudaki sancılarını dile getiriyordu. Fotoğraf; hayatın bir yansımasıydı ve bu yansıma ona “asıl olana, gerçek olana, hakikate ulaşmada” bir araç oluyordu. Yaratılanı belgeleme, onu anlama ve onu sevme biçiminin bir tezahürüydü fotoğraf... Çünkü Büyükdeniz, bu yönünü “Benim fotoğrafa ilgim de görebilme arayışımın bir tezahürü sayılabilir. Bu arayış, ışık ve nesnelerin bir araya gelmesiyle oluşan karelerde sanki ete ve kemiğe bürünüyor.” şeklinde dile getiriyordu.

Kendini Yansıtıyordu

Beyazlaşmaya başlamış, upuzun sakallıyla tütün satan bir dedenin yazgısı-

na teslimiyeti ve “hamd halinin yüzüne yansıyan tebessümü” üzerine günlerce dönüp dolaşıp sohbet ettiğimizi ve hatta ezberlemek istercesine aynı şeyleri tekrar ettiğimizi hatırlıyorum. Fotoğraflarında akıp geçen zamanı durdurma kaygısının değil onu belgeleme ve asıl olana ulaşma sancısı kendisini her zaman hissettirmiştir. Aslında bu onun kim olduğunu belirleyen asıl bir unsurdu. Kitabının önsözünde yer verdiği Erns Haas'a ait o güzel söz adeta Adnan Büyükdeniz'i tanımlamak için kullanılabilir. Haas “...ne gördüğümüz kim olduğumuzdur” der. Adnan Büyükdeniz'in kim olduğunu anlamak için onun fotoğraflarına bakmak aslında en doğru yol olacaktır.

O, bazen bir eski tapınakta dünden kopup gelen derviş görüntüsünde bir süpürgeci, bazen Burkino Faso'da hayatın ürkekliğini gözlerine yansıtmış bir anne oluverir... Bir bakarsınız Bosna'da incir satan mütebessim bir çocuk, bir bakarsınız Fas'ta yerel kıyafetleriyle su satan bir saka oluverir. Hepsinde de hayatın içinden ve bizden... Her karede kendinden, hayata bakışından, değerlerinden, inancından izler bulabildiğiniz biridir o... Sanatın ve sanatçılığın da aslında bu yönüyle anlamlı olacağına inanır. Ve bu inancını “Yaşanılan zaman diliminde ışık ve mekânı duygularımızla yoğurmamızdır diyebiliriz. İnsan bilincinin, ruhunun, kişiliğinin ve hatta nefesinin içine katıldığı her yapıtın bir nebze sanatsal değerler taşıdığına inananlardayım.” cümleleriyle dile getiriyordu. Etrafımızdaki varlıkların aralarındaki ilişkiyi görme biçiminde olan algılama farklılığı, belki de Adnan Büyükdeniz'in sanatçı ruhunun ana eksenini oluşturduğu söylenebilir. Varlığı anlama ve yorumlama dili olarak fotoğrafı kullanmayı tercih etmişti. Fakat bunu yaparken hiçbir zaman sanatçı kibrine ve kapisine düşmeden derin bir nefis ve ruh terbiyesi içinde mütevazı bir duruş sergiledi.

Nezaket İnsaniyettendir

Sadece fotoğrafçı kişiliğinin değil

onun hayatta sahip olduğu tüm şapkaların ortak paydası nezaketi idi. Aile babası ve eş oluşunda, bir yönetici ve lider oluşunda, akademisyen ve iktisatçı kimliğinde ve tabii ki bu yazının konusu olan fotoğrafçı kimliğinde öne çıkan en önemli ortak payda nezaketi idi. O “Nezaket insaniyettendir” güzel sözünü hayatında içselleştirmiş ve adeta nezaketi hayatının bir cüzü haline getirmişti. Hayatın içinde, doğal halleriyle yakalamaya çalıştığımız, insanları fotoğraf çekerek rahatsız etme kaygısı onu söz konusu kişilerle uzun süreler boyunca sohbet etmeye itirdi. Nezaketinden ve inceliğinden dolayı kişilerle sohbet etmeden ve izinlerini almadan fotoğraf çekmek istemezdi. Yine kitabının son bölümünde fotoğraf ve küreselleşme bağlamında İsaiah Berlin'den alıntılanarak dile getirdiği şu güzel söz de yine kendisini anlatıyor: “Farklı renkleri barışçıl bir ortamda kucaklayabilen, kendine özgü kültürel kimliklerini geliştirebilen ve başkalarına hoşgörülle yaklaşabilen toplumlar da oluşan bir dünyanın ütöpik bir hayal olmadığını düşünüyorum.”

Fotoğraf makinesini her iş seyahatinde yanında taşıması ve işten arta ka-



lan zamanlarında uykusundan ve yemek saatlerinden feragat ederek fotoğraf çekmeye koşturması onun fotoğrafçılık sevdasının bir delilidir. Ortaya çıkan her güzel karenin üzerinde saatlerce konuşma isteği ve yaşadığı heyecan da fotoğraf sanatına duyduğu aşkın bir delili... Selim Seval'in dediği gibi "100 sene sonra

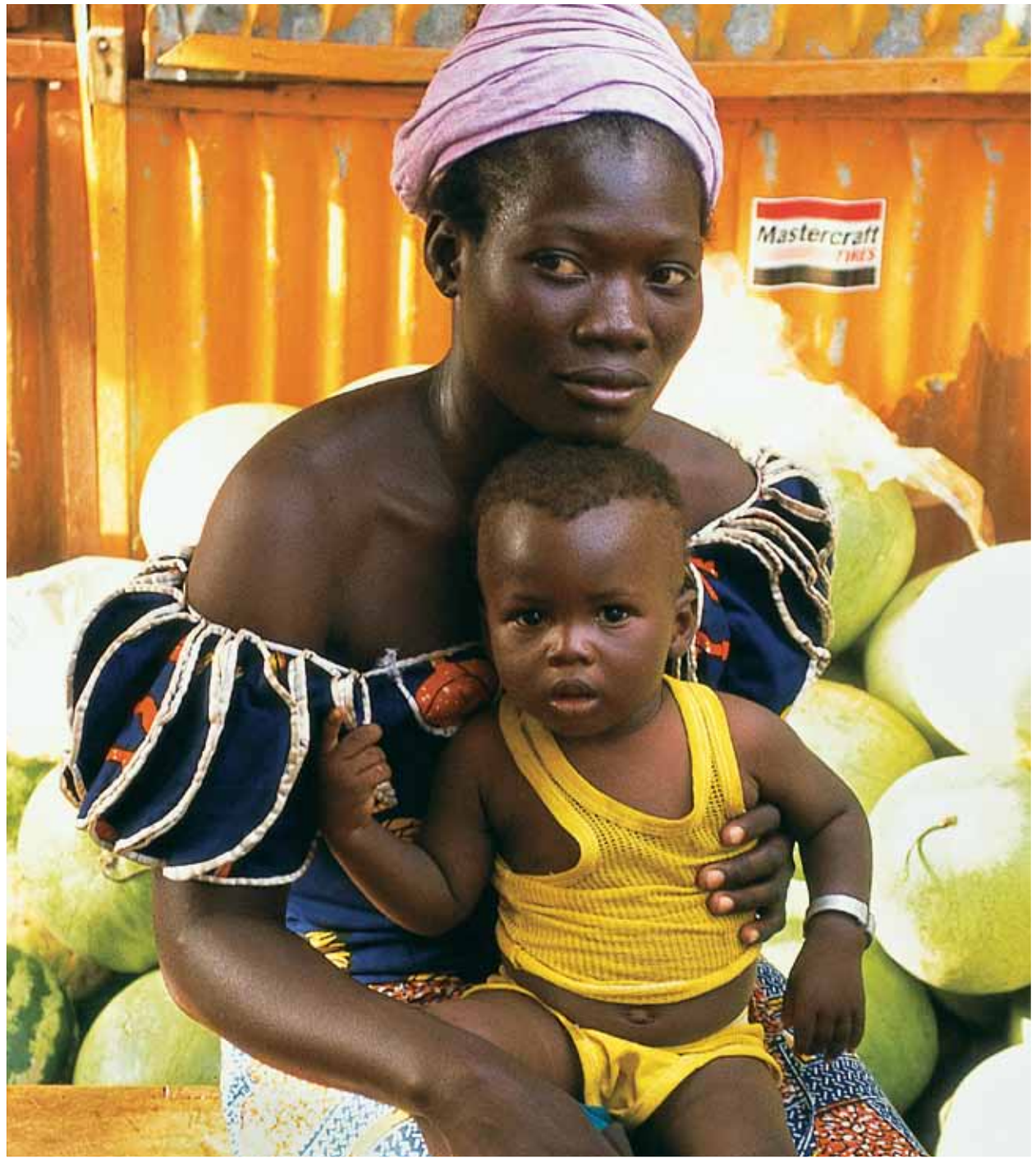
Adnan Büyükdeniz'in 'Yerkürenin Renkleri' isimli eserinin ne kadar kıymetli bir eser olacağını düşünsenize..."

Şüphesiz Adnan Büyükdeniz bu ülkenin yetiştirdiği en önemli iktisatçılarından biriydi. İyi bir akademisyen, iyi bir yönetici ve iyi bir aile babası... Ve şüphesiz hayatı ve insanı daha iyi anlamak için fotoğraf

rafa sarılmış iyi bir fotoğrafçıydı. Bütünü ayrıntıların oluşturduğuna inanan, küçük ayrıntıların değerini bilen ve baktığı her karede sûretin ötesindeki "asıl" olanı arayan nezaket sahibi bir adamdı.

Adnan Büyükdeniz gerçekten iyi bir yönetici ve iyi bir arkadaştı. Allah mekânını cennet eylesin.

* Kurumsal İletişim Yönetmeni / Fotoğrafçı



BİR İSTİKRAR ABİDESİ

ADNAN BÜYÜKDENİZ

Aynı kurumda 24 yıl çalışarak pazarlamadan genel müdürlük makamına çıkmayı başaran Dr. Adnan Büyükdenez, sürekli iş değiştiren ve bir türlü dikiş tutturamayan günümüz gençlerine istikrarlı ve başarılı hayatın şifresini veriyor. O, aynı zamanda ekonomide kalıcı istikrarın formülünü de yazıyor ve anlatıyordu.



Albaraka Türk'ün pazarlama bölümünde işe başlayan Dr. Adnan Büyükdenez, tam 18 yıllık bir mesaiden sonra kurumun genel müdürlük makamına oturmayı başarmıştı. 6

yıl da genel müdürlük yapan Büyükdenez, kanser nedeniyle Hakk'ın rahmetine kavuştu. Aynı kurumda 24 yıl çalışan Büyükdenez'in hikâyesi, sürekli iş değiştiren ve bir türlü dikiş tutturamayan gü-

nümüz gençlerine istikrarlı ve başarılı hayatın şifresini veriyor. O, aynı zamanda ekonomide kalıcı istikrarın formülünü de yazıyor ve anlatıyordu. Aslında bu röportaj, 2003 yılında yapılmış ve Çerçeve



Dergisi'nin 30'uncu sayısında yayınlanmıştı. Kurumun adının ve sektörün tanımının dışındakilerin bugünkü gibi güncel olduğu bu röportajı, merhumun hatırasına binaen yeniden dikkatinize sunuyoruz:

İş Hayatına TÜSİAD'da Başladı

Sizi tanıyabilir miyiz?

1958 yılında Adana'da doğdum. Lise 2'nci sınıfa kadar eğitimimi İstanbul'da sürdürdüm; son sınıfta Türk-Amerikan Kültürel Mübadele Programı çerçevesinde burslu olarak ABD'ye giderek lise eğitimimi orada tamamladım. 1976 yılında girdiğim Boğaziçi Üniversitesinden 1980 yılında Ekonomi Bölümünden mezun oldum. Lisansüstü çalışmalarına İngiltere'de devam ederek, The London School of Economics'ten 1981 yılında Ekonomi Diploması, 1982 yılında da ekonomi masteri derecesi aldım. Doktora çalışmamı 1990 yılında İstanbul Üniversite'nde tamamladım.

Kariyer hayatınız nasıl gelişti?

İngiltere dönüşü TÜSİAD'da üç yıl araştırma uzmanı olarak çalıştıktan son-

ra, 1985 yılı sonlarında o tarihlerde yeni faaliyetine başlamış olan Albaraka Türk'e geçtim. Sırasıyla Pazarlama Müdür Yardımcılığı, Dış İşler Müdürlüğü, Genel Müdür Yardımcılığı ve Başyardımcılığı görevlerinden sonra 2003 yılı Haziran ayında Genel Müdür oldum.

Üniversite Hocalığı da Yaptı

Akademisyen yönünüz de var değil mi?

Ben üniversite yıllarımda akademisyenliği planlıyordum. Ancak kariyer hayatım biraz farklı gelişti. 18 yılı aşkın süredir finans/bankacılık sektörü içinde yer almama rağmen akademik yönümü diri tutmaya çalıştım.

Üniversitede ders de veriyorsunuz...

Evet. 1992-2000 yılları arasında Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsünde "Para Teorisi ve Politikası", "Uluslararası Para İktisadı" vb dersler verdim part-time olarak. İşlerimin yoğunluğu ve işyerindeki sorumluluk alanlarımın artması sebebiyle son 2-3 yıldır ders veremedim. Ancak ilk fir-

satta tekrar öğrenci ve üniversite ortamıyla birlikte olmayı arzuluyorum.

Kitapları Ödüllendirildi

Yayınlarınızdan birisi ödül almıştı, değil mi?

Evet, Bilim ve Sanat Vakfı Yayınları arasında yer alan, "Türkiye'de Faiz Politikaları" adlı kitabım, 1992 yılında Milliyet Gazetesi Ekonomi Birincilik ödülünü almıştı.

Albaraka Türk'te 18 yıllık geçmişiniz var. Buradaki kariyeriniz nasıl başladı ve devam etti?

Albaraka Türk ile tanışmam bazı dostlar vasıtasıyla ve tevafuken oldu. "Özel Finans Kurumu" müessesesi, bankacılığın oldukça eski ve köklü bir geçmişe sahip olduğu Türkiye'de farklı bir finans/bankacılık modeli olarak henüz yeni doğuyordu. Her yeni sektör gibi bu sektör de orada çalışmayı tercih edecek insanlar için belli bir kariyer riski taşıyordu. Hatta, belli konularda ölçülerine büyük ölçüde güvendiğim bazı dostlar bile o günlerde böyle yeni ve bilinmeyen bir sektöre girmenin taşıdığı muhtemel risklere dikkat çekerek, bu sektöre gir-

me konusundaki tercihimi bir daha gözden geçirmem tavsiyesinde bulunmuşlardı.

Peki sizin tepkiniz ne oldu?

Ben bu riski göze almaya değer buldum. Geriye dönüp baktığımda, Türkiye’de ve bu topraklarda yaşayan insanlara gerçekten bir katkı sağladığına inandığımız bu sistemin, özel finans kurumu sisteminin, gelişmesine kendi ölçüde bir katkı sağlayabildiysem bu benim için yeterli bir tatmin vesilesidir. Hayatın kendisi risk zaten. Bana göre hayatta en büyük risk, hiç risk almamaktır.

Pazarlayarak Eğitim Verdi

Albaraka’daki kariyerinize ilk olarak pazarlama bölümünde mi başladınız?

Evet. Özel finans kurumları o tarihlerde gerek tasarruflu ve gerekse iş çevresinin henüz tanımadığı bir sistemi getirmişti. Bu nedenle yaptığımız pazarlama çalışmaları, aslında sadece pazarlama yapmanın ötesinde bir faaliyetdi. Pazarlama çalışmamız aynı zamanda eğitim ve tanıtım yönü olan bir çalışmaydı. Önce sistemin, çalışma prensiplerinin ve sunduğu hizmetlerin topluma öğretilmesi ve tanıtılması gerekiyordu. Sistemin, bu sistemle çalışmak isteyenlerin ihtiyaç ve beklentilerine nasıl ve hangi ölçüde cevap verebileceğinin gösterilmesi gerekiyordu. Bu sistemi ilk başlatan Albaraka Türk ve Faisal Finans gibi kurumlar, sistemin tanıtılması konusun-

da büyük emek ve çaba sarfetmişlerdir. Özel finans kurumları, Türkiye’nin ülke olarak geçirdiği çok zor dönem ve konjonktürlerde kesintisiz olarak faaliyetlerine devam ettiler ve bugüne geldiler. Artık toplumda bu kurumların belirli bir siyasî konjonktürün gerçekliği değil, aksine Türkiye’nin ekonomik ve sosyal bir gerçekliği olduğuna dair giderek artan bir mutabakat söz konusu. Nitekim, hükümetlerimiz ve yasal düzenleyeci otoriteler de bu gerçeklikten hareket ederek, son 3-4 yılda bu kurumların malî sistemimiz içindeki yerini pekiştirici yasal düzenlemelere gittiğini ve bu kurumların daha sağlam bir yasal ve hukuki çerçeveye oturtulduklarını görüyoruz. Ülkemizin son dönemlerde yaşadığı bankacılık krizleri, kamuya ve dolayısıyla topekün topluma çok ciddi yük ve maliyetler getirdi. Örneğin, 2001 krizi ile birlikte sistemden tasfiye olan 23 ticari bankanın kamu maliyesine olan yükünün 40 milyar Dolar’dan daha az olmadığı bilinmektedir. Buna mukabil; özel finans kurumları hiç bir dönemde kamu kaynaklarına yük ve külfet getirmemiştir. Olması gereken de budur.

Genel Müdür Olma Sırrı!

Genç bir nüfusa sahip olan Türkiye’de şirketlerdeki personel sirkülasyonunun çok fazla olduğu belirtiliyor. Fakat siz 18 yıl sabırla aynı kurumda

çalıştınız. Albaraka Türk’e Genel Müdür olmak için mi girdiniz?

Bir insan bir kurumda ne kadar süre ile çalışmalıdır, bunun optimum bir süresi var mıdır, 18 yıl aynı kurumda çalışmak bir artı mıdır, eksi midir? Bu sorular insanın kendisine zaman zaman sorduğu sorular. Ancak sık sık iş değiştirmenin erdemi nedir? Bu da sorulması gereken bir soru. Bu konuda doğru cevap tek değil. Örneğin; en liberal işgücü piyasasına sahip Amerika’da işgücünün hareketliliği (sirkülasyonu) çok yüksek, buna mukabil Japonya’da işgücünün hareketliliği çok daha düşük düzeylerde, hatta yakın geçmişe kadar yok denecek kadar azdı. Toplum bilimcilerin hangi sistemin daha “iyi” ve “Verimli” olduğuna dair kesin bir kanaatleri de yok. Benim kanaatim; insan çalıştığı işi genel hayat planının, yani “Büyük plan”ın içinde belli bir yere oturtuyorsa, işi bu planı engelleyici bir unsur değilse, işveren ve diğer mesai arkadaşlarıyla temel bir çatışma ve anlaşmazlığı yoksa, aynı işte uzun süre devam etmenin herhangi bir sakıncası olmasa gerek. Genel müdür olma konusuna gelince; bana göre bir kurumda her çalışanın kendisine “Bir gün genel müdür olacağım” hedefi koyması gerekir. Eğer çalıştığınız kurumda beklentileriniz tükendiyse, bu bir anlamda “Beyin ölümlü” demektir sizin için. 18 yıllık süre zarfında beklentilerimde iniş ve çıkışlar





oldu. Ama Albaraka Türk'ten kopmamı gerektirecek ölçüde ciddi bir kriz yaşamadım kurumla. Nihai analizde herşeyin bir nasip işi olduğuna inanıyoruz.

Kariyeriniz boyunca mesai arkadaşlarınızla hiç çatışma yaşamadınız mı veya üst yönetimle ters düşmediniz mi ve bu süreçleri nasıl aştınız?

Albaraka Türk'te belki birçok kurumda rastlanmayacak ölçüde bir hür tartışma ortamının olduğunu düşünüyorum. İnsanlara ihtilaflarını ya da mutabakatlarını serbestçe ortaya koyma ve düşüncelerini ifade etme imkânı tanınıyor. Temel konulardaki kararlarımızı genellikle ikna yoluyla mutabakat sağlayarak almaya çalışıyoruz. Tabiatıyla, Albaraka Türk ölçeğindeki büyük bir organizasyonda diğer mesai arkadaşlarınızın ya da yönetim kurulunun her konuda her zaman sizin düşündüğünüz gibi düşünmesini bekleye-

meyeceğiniz gibi, onlar da sizden onlar gibi düşünmenizi beklemezler. Önemli olan, fikir ayrılıklarının kurumda istikrarı bozucu çatışma ve çatlaklara dönüşmeden uzlaşma noktasına çekilmesidir. Bizim de geçmişte zaman zaman temel konularda da fikir ayrılıklarımız oldu, gelecekte de olacaktır; ama bunlar bir kurum için sağlık işaretleridir. Hayatın bizatihi kendisinin bir uzlaşma olduğuna inanan birisi olarak, ben mümkün olduğu ölçüde uzlaşmadan yana oldum.

Hiç, "Bu iş bitti" dediğiniz oldu mu?

Bu tür durumlarla her zaman karşılaşabiliriz. Acele karar vermemek, karar verirken duygu ile akıl arasındaki dengeyi iyi kurmak; sağlıklı ve "doğru" karar vermenin temel bir güvencesi. Konuya böyle yaklaştığımda benim kurumla ilişkilerimi tümüyle koparacak bir psikolojide girdiğimi hatırlamıyorum.

Dışarıdan iş teklifi aldınız mı?

Zaman zaman değişik teklifler aldım. Ama ben, Albaraka Türk'ün yerli ve yabancı ortaklarıyla olan iyi hukukumu her zaman önde tutarak, kurumdan ayrılmayı ciddi olarak düşünmedim. Varolan bu iyi hukuku her zaman önemsedim ve buna saygı duydum.

İşin Müteşebbisi Olmak

Bir yazınızda, "Kendi işinde çalışan bir müteşebbis olmak" diye tanımlarınız var. Bunu biraz açar mısınız?

Günümüzde rekabetin ulaştığı boyutlar; kurumları, şirketleri her an sektörden tasfiye olmak gibi bir tehditle karşı karşıya bırakıyor. Kendi işimiz olsun veya bir kurumda çalışan olalım, bunun bilincinde olmak zorundayız. Artık rekabet, şirketlerin hayatını garanti etmiyor ki, şirket bizim işimizi garanti etsin. İş garanti-

si istiyorsak önce şirketimizi yaşatmamız gerekir. Çalışanların kurum-çalışan ilişkisinde 8 saatlik mesai kalıbının ötesine geçip, işi tıpkı işin sahibi bir müteşebbis gibi benimsemesi zorunludur. Bunun sağlıklı bir zihniyet yapısı olduğunu düşünüyorum. Giderek küreselleşen dünyada, işimizi tehdit eden şey, sadece yurtiçi pazardaki rekabet değil, aynı zamanda yurtdışı pazarlardan gelen rekabettir. Piyasa gerçekliğine ilişkin değişiklikleri algılayamazsak, bunları farkedenden yönetim kurulları bizi; eğer yönetim kurulları da bunu farkedemezse, piyasanın şirketlerimizi emekli edeceğinden hiç şüphemiz olmasın.

Albaraka'nın Temel Yetkinliği

Dünya genelinde ve Türkiye özelinde finans ve bankacılığın gelecekte nereye gideceğini düşünüyorsunuz, kurumunuzu buna nasıl hazırlıyorsunuz?

Nihai analizde, bankacılığın geleceği insan toplumunun geleceğinden bağımsız bir şey değil. Ve toplumun gelecekte nasıl bir dönüşüm geçireceğine dair kesin bir kanaat sahibi de değiliz. Ama kesin olan şu ki, insanlar bankacılık hizmetlerine ihtiyaç duymaya devam edecekler ve bu hizmetlerin süratli bir biçimde, uygun fiyat koşullarıyla, istedikleri zaman, anladıkları ve kullanabildikleri bir formatta sağlanmasını talep edecekler. Bu talebe cevap veren kurumlar da kâr ve başarıyı hakedecek. Geleceğin bugünden ve hatta tahayyül edilenden daha farklı olacağı bilinciyle yeni stratejik yönelimlere girmiş bulunuyoruz. Hizmet kalitesi, gelecekte bankalar ve bizim için en önemli rekabet avantajı olmakla birlikte, rekabet için hizmet kalitesinin yetmeyeceğini, zira hizmet kalitesinin gelecekte piyasada varolmanın bir gereği olacağını düşünüyorum. Bu durumda rekabet fiyatlamaya dönecek ve ancak etkin maliyet yönetimi uygulayabilen ve aynı kalitede hizmeti veya ürünü en düşük maliyetle müşterilerine sunabilen kurum-



lar rekabet avantajı yakalayabilecekler. Diğer yandan, günümüz teknolojik şartları, finansal kuruluşların sunduğu ürün ve hizmetler ile iş modellerini birbirine benzer ve hatta aynı hale getirmiş, yani "Emtialaştırmıştır". Gelecekte başarılı olmanın şartı, kurumun kendisini diğerlerinden farklılaştıracak "Temel yetkinlik"lerini keşfetmesidir.

"Temel yetkinlik"ten neyi kastediyorsunuz?

Rakipler tarafından taklit edilmesi, kopyalanması ya da tekrar edilmesi zor ya da imkânsız, size ait özellikleri, ya da taklit edilmesi mümkün ama maliyeti sizin maliyetinizin üzerinde olan özellikleriniz.

Sizin böyle temel yetkinlikleriniz var mı?

Biz Albaraka Türk olarak dünyanın değişik coğrafyalarında faaliyet gösteren ve özellikle de Orta-Doğu, Kuzey Afrika ve Körfez bölgesinde etkin olan Dallah/Albaraka Grubunun bir mensubuyuz. Bu bize Türkiye'nin bu bölgelerle yaptığı dış ticaret, sermaye hareketleri yatırım vb. faaliyetlere aracılık edebilme gibi bir "Temel yetkinlik" sağlıyor. Biz bu temel yetkinliği geliştirerek şirketimize kâr alanı açma gayreti içinde olacağız.

Sevdiğinizine Yakından Bakın!

Sizin bir de amatör fotoğrafçılık yönünüz var. Fotoğrafa yaklaşımınız nedir?

Rolan Barthes, "İnsanlık ilk kez fotoğraf sanatıyla beraber, kendisi hakkında şifresi olmayan bir haberleşme yolu buldu." diyor. Ben bu görüşe katılmıyorum. Bana göre, duygu ve düşünceler böyle yalın ve net biçimde fotoğrafa bakan göze direkt ulaşmıyor. Fotoğraf, şiir gibi belli imgeler ve soyut anlatımlar taşıyan, taşınması gereken bir şey. Dolayısıyla fotoğraf, şifresi olmayan bir haberleşme yolu değil, bana göre.

Fotoğraf çekmenin size ne kazandırdığını düşünüyorsunuz?

Fotoğrafla ilgili bir söz, "Zamanımızda hiçbir sanat, fotoğraf sanatı kadar kendimize, ailemize, dostlarımıza, sevgilimize yakından bakmamızı sağlamıyor." diyor. İnsanın hayata bakış açısını belirleyen yine hayat içinde edindiği gözlüklerdir. Mesleki kariyeri, hobileri, hatta fobileri bile insanın farklı bir gözlük kazanmasını, hayata bir başka açıdan bakmasını sağlıyor. Yanımda fotoğraf makinesi olmadığı zamanlarda bile birçok görüntüyü gözlerimle kareleyip bir kenara attığımı farkediyorum. Fotoğraf bana ne kazandırıyor? Ayrıntıların bütünü oluşturduğunu farkedip ayrıntılara önem vermeyi öğretiyor bana. Çevremde varolanların daha önce hiç dikkat etmediğim yönlerini görmemi sağlıyor. Özetle, ışığın peşine takılıp gidiyorsunuz ve çok olağanüstü şeylerle de karşılaşıyorsunuz.

DERİN BİR İNSANDI

Dr. Adnan Büyükdeniz'i eşi Saliha Hanım, "Derinlere inen bir insan" olarak tanımlıyor. Kendisiyle çok iyi tanışmadan hızlı bir şekilde evlendiğini ve hayatıyla ilgili detayları çok sonradan öğrendiğini açıklayan Saliha Hanım, eşine, "Sen bir havuçsun" dediğini ve bunun gerekçelerini anlattı.

Merhum Adnan Büyükdeniz için eşi Saliha Hanım, "Kendisinden çok bahseden bir insan değildi hakikaten. Biz O'nu hep zamanla olaylar karşısında anlattıklarıyla dinledik, tanıdık." diyor. Türk finans tarihinde kendine yeni bir alan açan bu güzide insanı daha yakından tanımak için hayat arkadaşı Saliha Hanımla ve çocuklarıyla konuştuk:

Adnan Büyükdeniz kimdir?

1958 Adana doğumlu biliyorsunuz... Kendisi 2, kardeşi de 1 yaşındaşken babası bir trafik kazasında vefat etmiş. 4 yaşındayken anne ve anneannesiyle İstanbul'a gelip yerleşmişler. Anneannesinin kendisinin hayatında çok büyük bir önemi olduğundan bahsederdi her zaman. Bulgaristan'dan çok zor şartlarda göç eden bir ailenin kızı olan anneannesini ben de tanıma imkânı buldum. Çok kuvvetli kişiliği olan birsiydi, Allah rahmet eylesin.

İstanbul'a geldiklerinde önce Karagümrük'te oturmuşlar, ilkokulu burada okumuş. Daha sonra Rami Taşlıtarla'ya taşınmışlar. Ortaokula başladığında annesi Almanya'ya çalışmaya gitmiş. 6 yaşından beri çalıştığını, ütücülük yaptığını ve simit sattığını çocuklar olduktan sonra anlatmıştı. O çok zor şartlarda yazları çalışıp para biriktirmek, kışları okula gitmek durumundaymış. Eski bir ahbabları bununla ilgili olarak şöyle derlerdi: "Biz Adnan'ı hep ders çalışırken görür, şaşar-dık. Kulağına pamuk tıkayıp o bir gözlü evde ders çalışırdı."

Lisede Verilen Kritik Karar

Hayati gerçekten çok çabalayarak geçmiş, çok ilginç anekdotlar vardı. Mesela ilkokul ve ortaokulda çok başa-



rılı değilmiş. Anne ve babasının olmadığı o dönemde evin sorumluluğu anneannesinin omuzlarında olmuş. Çocuklara örnek olması için liseye geldiğinde verdiği kararı şöyle anlatırdı: "Hayata baktığım zaman benim yapmam gereken birşeylerin olması gerektiğine karar verdim. Bu hayattan, bu ortamdan kurtulmak için bir değişiklik yapmam lazım dedim ve bunun kararını aldım." Bu karar üzerine Plevne Lisesi'nde öğrenci olduğu o dönemde yoğun bir çalışmaya girmiş ve başarılı olmuş. Hatta liseler arası bir yarışmada birinci olmuş.

Yıllar sonra Plevne Lisesi'nden aramışlar ve O'na bir köşe hazırlamışlar ve öğrencilere örnek olması için bir konuşmaya da davet etmişlerdi. Orada çocuklara anlattığına göre kimya dersinde çok başarılı olmadığını hissetmiş. Bunun üzerine mahallerinde oturan ve İTÜ Kimya Bölümü'nde okuyan birisinin eve gel-

diğini lambasının yanıp sönmelerinden takip ederek ondan ders almış ve başarılı bir öğrenci olmuş.

Bunun üzerine ASF bursuyla 16 yaşında iken ABD'ya gönderilmiş. O günler için her zaman, "Yine yalnız başıyım. Her başarımı, her şeyimi kendimle paylaştım." diyerek yalnızlığını dile getirirdi. ABD'ye gitmenin kendisine bir tek faydası olduğunu dile getirir ve şöyle devam ederdi: "ABD bana sadece ileriye bakmayı öğretti. Yani içinde bulunduğum durumu nasıl geliştirebilirim, ne yapabilirim... Kısacası bir şey yaparken hep ileriye nasıl bakılması gerektiğini bana ABD öğretti."

ABD'den döndükten sonra yine çok çalışmış ve Boğaziçi Üniversitesi'ne on birinci olarak girmiş. Çocuklar üniversiteye hazırlanıyorken, "Ben üniversiteye onbirinci olarak girdim, siz de birşeyler yapmalısınız." diye motive ederdi.



Üniversite arkadaş grubu da zaman zaman O'nun bu çalışkanlığını anlatır ve ünlü iktisatçı Keynes'e atfen O'na "Keynes" derlerdi. Bu isim O'na para politikası öğrenme gayretinden verilmişti.

Çok başarılı olduğu için London School of Economics'ten kendisine yüksek lisans teklifi gelmiş. O dönemi çok anlatırdı, çünkü çok üzülmüştü.

Londra'da eğitim için para söz konusu olduğunda bir çok işadamıyla görüşüp burs talebinde bulunmuş. Birçoğunun, "Yurtdışı için sana o kadar para vereceğimize biz burada birkaç öğrenci okuturuz." dediklerini belirterek vizyon eksikliğini dile getirirdi. "Hiç kemseden çekinmedim, herkesden burs istedim." der ve Sakıp Sabancı ile bile görüştüğünü, ancak Sabancı'nın bile olumlu cevap vermediğinden yakınır.

En sonunda üniversitedeki Demir Demirgil Hoca (Allah rahmet etsin), Adnan'ı çok sevdiği için "Bir de TÜSİAD'a git" tavsiyesinde bulunmuş.

TÜSİAD'a gittiğinde Ali Koçman (Al-

lah rahmet etsin) Adnan'a neler yaptığını ve ne yapmak istediğini sormuş. O da başarılarını anlatıp yurtdışına gitmek istediğini belirtince Ali Koçman, "Hemen biletini al. Sen bize çok lazım bir adamsın." demiş.

Adnan'ın, "Bana bir baktı ve hemen karar verdi." dediği Ali Koçman için biz ailece rahmet dileriz. TÜSİAD'la bu şekilde tanışmış ve TÜSİAD bursuyla yüksek lisans için London School of Economics'e gitmiş. Kendisi de aynı şekilde yurtdışına gideceklere destek olurdu. Londra'da da çok zor şartlarda okumuş ve orada da çok başarılı olmuş. IMF eski başkanı da O'nun oda arkadaşısıymış. Adnan'dan ekonometri dersi almış. Bu yüzden O'na "Pırlanta Türk" derlermiş. London School'dan Merit derecesiyle mezun olmuş.

Orayla İlgili de İlginç Anıları Vardı

Londra'dayken ayakkabısı çok eskimiş ve elinde de 3 pound gibi bir parası varmış. Bütün parasını ayakkabıya ver-

miş, fakat 3-4 km'lik bir yolu yürüyerek gitmek durumunda kalmış.

Yüksek Lisans diplomasını YÖK önce denk kabul etmek istememiş, çünkü diplomasını okuyamamışlar. Bunun üzerine kendisi "Dilerseniz ben tercüme edeyim" teklifini götürdüğünü anlatır ve o zamanın YÖK'ünün bu durumuna gülerdi.

Türkiye'ye geldikten sonra TÜSİAD'da ekonomist olarak çalışmaya başladı. TÜSİAD raporlarının ekonomi bölümünü hazırlardı.

Evlenme dönemimizde Adnan Bey'e Albaraka'dan teklif geldi.

29 Aralık 1984'te evlenmiştik, 1985'te de Albaraka'ya geçti.

Benim ve Adnan Bey'in kişiliği açısından bakıldığında zaman evliliğimiz de gerçekleşmesi kolay bir olay değil gibi...

Ben Ankara'da Otelcilik Turizm Meslek Lisesi'nde müdür yardımcısı olarak çalışıyordum. Hatta bakanlıkta da görevim vardı ve kitap hazırlıyordum. O dönemde İslamî yaklaşımlarım oluşmaya başladı. İstanbul'daki teyzemin kızları-

na arada sırada geliyordum. En son geldiğimde Temmuz ayıydı. O zaman hayatımda radikal bir değişiklik yapmaya ve örtünmeye karar verdim. Bu konuya adapte olmak ve kendimi toparlamak için 15 gün de rapor almıştım.

Teyzemin torunu Murat Erkel (şu anda Atv Avrupa Genel Müdürü), Adnan Bey'in arkadaşı olan Sunusi Mısırlıoğlu ile arkadaştı. Bir gün biraradalarken konu evlilikten açılmış ve Murat Erkel benden bahsedip tanışmamızı önermiş. Bunun üzerine Adnan Bey beni görmeye geldi ve tanıştık kendisiyle.

İkimiz de birbirimizin arka planını araştırmadan, karşılıklı kişisel tercihlerimizi bile öğrenmeden böyle bir evliliğe karar verdik.

Almanya'dan görümcemi evlendirmek için gelen kayınvalidemin işin hızlanması için yaptığı rica da kararımızın kısa sürede sonuçlanmasında etkili olmuştu.

İlk olarak Karagümrük'te, daha sonra Göztepe'de, son olarak da Beylerbeyi ve şu andaki yerimizde ikamet ettik.

1986'da kızımız dünyaya geldi.

Adnan Bey o dönemde Albaraka'da Dış İlişkiler Müdürü olmuştu. Yurtdışına çok sık gidip geliyordu. Hakikaten çocuklara çok düşkün bir insandı, çocuklar da ona düşküdü. Hatta bir keresinde yine yurtdışında iken kızımız hasta olmuştu ve doktora götürdüğümüzde doktor, kızımızın babasına olan özlemden hasta olduğunu söylemişti. Kızımın ağzında yaralar çıkmıştı ve ben ilk defa böyle bir şeyle karşılaşmıştım.

Hayata bakışı, hep başarmak ve iyi bir isim yapmak şeklinde özetlenebilirdi. Bir şeyi en derinlemesine öğrenmek ve bir konuda en iyisi olarak alternatifler üretmek O'nun en belirgin özelliklerindendi.

O dönemde Londra'da bir toplantıya gitmiştik. Katılım Bankacılığı ile ilgili birçok bankacılık grubu çalışma yapmak istiyordu ve Adnan Bey'e o zaman teklifler oldu. Ben açıkcası çocukların geleceği ve eğitimi için İngiltere'de yaşayabileceğimizi dile getirdim. Ancak O bana, "Ben para politikası konusunda

eğitim aldım. Dolayısıyla bu konuda Türkiye'den başka bir yerde çalışmak istemiyorum" demişti.

Başlangıçta "Katılım bankalarının diğerlerinden ne farkı var?" gibi eleştirel yaklaşımlara karşı Adnan Bey, "Bir konuda eğer karşıdaki ne alternatif üreteceksen, ona karşı bir şey geliştireceksen onun en iyisini bilmen lazım. O konuyu her yönüyle detaylı bilmen lazım." derdi ve bu konuda gerçekten çok titizdi.

Faiz politikaları şu anda tüm dünyada değişiyor.

O'nun faiz için sürekli söylediği, "Ortada dolaşmayan para" yüzünden oluşan bu dengesizliklerin şu anda tüm dünya farkına varmış durumda.

Faize dayalı bu sistemin uzun süre dayanamayacağını ve bir gün mutlaka çökeceğini söylüyordu.

Kızımız 2.5 yaşlarında iken en büyük ideallerinden birisini şu şekilde dile getirdi: "Keşke bana bir imkân verseler de çok büyük bir kütüphanem ve ben orada kitap yazsam, fikir üretsem. Bir gün büyük bir çalışma odası kuracağım ve araştırmalar yapacağım."

Kendisinin şu anda bir çalışma odası ve kitaplığı var, ancak biz henüz oraya dokunamadık.

O dönemde doktora başladı. Doktorayı da iyi derecede bitirmişti ve doktora çalışmasını kitaplaştırmıştı. Hatta o dönemde kitabından dolayı profesörler kendisini çok taktir etmişlerdi. O kitaba Milliyet Gazetesi de ödül vermişti.

Merkez Bankası Başkanlığı'nı, sahip olduğu para politikası uzmanlığını kamu yararına kullanmak ve hayata geçirmek için uygun bir yer olarak görürdü. Ben kendisine, "Madem bir şeyler biliyorsun, git ilgililere bunu söyle" dediğimde, "İnsanlar istemeden ben bir şey söylemem. Yoksa fikirlerim onlar için geçerli olmaz" cevabını verirdi.

İlhan İmik: (Avukat)

*Adnan Kardeşim,
Samimi tevazû ve ihlasiyle, iyi bir ekonomist,
Gerçek bilim heyecanı taşıyan,
Dürüst,
Riyadan uzak, sevgisi gerçek,
Bakışı açık, güvenilir, medeni, yanılmaz,
İzleri hep aydınlık,
Yine de ön safa koşmaz.
Kibri bilmez, konuşunca doğru söyler,
"Açıkgöz" hiç değil,
Değeri, değere verir,
Utangaç, neşesi de hüznü de gerçek,
Sevgi dolu,
Kendisiyle, işiyle meşgul. Hayatıyla...
Eğitimi de fitratı da temiz ve güzel yaşamak.
Ezcümle,
Sağlıklı bir ruh,
Güzel insan.
Üzülünüz, sızlandık, emir büyük yerden, tesellimiz o ki,
Gittiği yerde bu güzellikleri buldu, kuşkusuz..
Nur içinde yatsın...*

Tarık Büyükdeniz: (Oğlu)

Sonuç odaklıydı

Yaptığı her işin mükemmel olması için çalışırdı ve sonunu görmek isterdi. "Yerkürenin Renkleri" kitabını amatör yaptığını söylüyordu, ancak daha iyi olması için çalışmalarına da başlamıştı. Ömrü vefa etseydi daha mükemmel bir kitap hedefi vardı. Mükemmeliyetçilik O'nda bir sonsuzluk anlayışı oluşturmuştu. Dolayısıyla "Burada keseyim, bitireyim" anlayışında değildi. Benim O'ndan aldığım en büyük ilham, zor da olsa bir şeylerin sonunu getirebilmektir. Mükemmeliyeti yakalamak ve en iyi olmak arzusudur. Her alanda olmak yerine varolduğumuz sahalarda en iyiye ulaşmaktır.

Şiir ve edebiyat gibi alanlarla da ilgiliydi, birlikte konuşuyorduk. Ancak bu alanda pasifti. Sonunu getiremeyeceğini düşünüyordu. Fakat fotoğrafçılıkta sonuna kadar gideceğine inanıyordu. O'nun için ne hastalığı, ne de işi, fotoğrafçılıkta mükemmeliyeti yakalamak için sınır değildi.

Kitabında da yazdığı gibi seyahatlerden döndüğünde şöyle derdi, "Akşam yemeğini bir saat erken bitirdim, New York'ta güneşin batışını izledim, sabah erken kalkıp resim çektim."

Ben Hukuk Fakültesinde okuyorum. Ben de en iyi olmak için çalışacağım. Asıl hedefim, bir meslekten ziyade en iyisini yapabilmek.

Adnan bey nasıl bir babaydı?

Çok ilgili ve titiz bir babaydı. Üşümesinler, hastalanmasınlar diye onların üzerine titirdi. Önceleri çok yoğun bir çalışma dönemi vardı. O zaman 3 çocuğumuz da kısa aralıklarla olmuştu. İkinci çocuğumuz doktorasını yaparken dünyaya gelmişti. O dönem çok yoğun çalıştığı için çocuklarla pek ilgilenememişti. Sofra toplantımızdan sonra Adnan çalışmaya geçiyordu. Ancak çocuklar büyüyüp kendilerini babalarıyla paylaşmaya başladıkdan sonra onlarla hakikaten çok ilgilenirdi. Gezmeyi severdi, ancak çok fazla vakit bulamazdık. Çocukların da söylediği gibi kısa tatillerimiz kaliteli geçirdi. Çocuklarla hayati fiye almayı da severdi. Çok iyi bir sinema takipçisi olduğu ve sinema kültürüne sahip olduğu için yemeklerde eski Türk filmlerinden bahseder, gülerdik.

İyi bir Galatasaray taraftarıydı. Oğullarıyla maç seyretmeyi severdi. Maç sırasında oğullarıyla zıplar, tempo tutardı.

Çocukların dersine yardımcı olur muydu?

Çocuklara İngilizce öğrenme taktiği veriyordu. Ortanca oğlumun İngilizce'ye pek merakı yoktu ve "Biz İngilizce öğreneneğimize, uğraşacağımıza onlar Türkçe öğrensinler, bize uyum sağlasınlar." sözüne çok gülerdi ve "Hayata bakışı ne kadar güzel." derdi.

Kaç çocuğunuz var?

3 tane... En büyüğü kızım Ayşe, 23 yaşında ve Tıp Fakültesi son sınıfta okuyor. Oğlumuz Tarık, Hukuk Fakültesi üçüncü sınıfta, en küçük Cüneyt ise bu sene İTÜ Ekonomi Bölümüne girdi.

Adnan Bey çocuklara sürekli, "Temel bilimleri okuyun, çünkü ihtiyaçlar değişmeyecektir. Temel bilimler okuduktan sonra onun dışında kendinize başka alanlar edinin." tavsiyesinde bulunurdu. O'nun yönlendirmesiyle Allah razı olsun çocuklarımız da güzel tercihler yaptılar ve başarılılar. Ben bu konuda Adnan Bey'in çocukları çok mutlu ettiğini düşünüyorum.

Cüneyt'in ekonomiyi kazanması da O'nu çok mutlu etmişti.

Ayşe'ye: Babanızın hayatı, kişisel gelişim için size ne anlatıyor?

Babam bütün bunları yaparken yapayalnızdı. Benim yanımda babam vardı, şimdi annem ve kardeşlerim var. O yapayalnızken bunları yaptıysa, ben daha fazlasını yapmalı ve O'na layık olmalıyım. Tıpta okurken O'nunla daha fazla zaman geçirme fırsatı buldum. Doktora beraber gidip geliyorduk. Doktorların dediği o garip şeyleri ikimiz beraber duyuyorduk.

Tedavi konusunda sonuna kadar mücadele etti. Ne yapılması gerekiyorsa o

yapıldı. Hiçbir tedaviye 'Hayır' demedi. Hayatta her şeyin sonuna kadar gitmeyi öğrendim O'ndan. Ben mesleğimde gidebildiğim yere kadar gideceğim. Çünkü O öyle yaptı.

Hastalık belirlendiğinde ne oldu?

İlk belli olduğu zaman Adnan Beyle karar aldık ve önümüzü görene kadar çocuklara bahsetmeme kararı aldık. İlk ameliyata karar verildiğinde bunun kanser değil de basit bir kolon hastalığı olduğunu söyledik. Ameliyattan sonra ilk kemoterapiyi aldı. Ondan sonra çocuklarla konuştuk. O zaman zaten kızım da tıbbaya başlamıştı.

Bize başlangıçta 3 veya 6 ay süresi olduğu söylenmişti. Biz bunun böyle olmadığını, hiçbir zaman 'Bir son' düşüncesine yaklaşmadan ne gerekiyorsa yapmaya yöneldik. Ben hiçbir zaman Adnan Bey'in 'Neden bu bizim başımıza geldi?' gibi bir şikayetini duymadım. Ancak bunun tedavisi için ne gerekiyorsa yapma çabasında olduk.

Geçen 5 sene içinde Adnan bey 4 ameliyat geçirdi. Her ameliyatın sonrasında hep kemoterapi vardı. Bunlar da öyle kolay değildi... Yan etkilerini de yaşadı. O dönemde ben işi bırakmasını önermiştim. Ancak kendisi bana, "Eğer ben işi bırakırsam, evde oturup kendimi dinleyeceğim ve ister istemez hayattan bağlarım

Eşinin dilinden detaylarla Adnan Büyükdeniz

- Hayatta kimileri yonga gibi dümdüz, kimileri ise havuç gibi sürekli aşağıya doğru iner. O'nun da hayata bakışı hep derinlemesineydi. Bu nedenle ben kendisine "Sen bir havuçsun" derdim. Kişilik olarak sürekli araştıran ve derine inen bir insandı.
- Adnan Bey yemeği severdi. Rahmetli anneannemiz bu konuda bana şöyle bir tavsiyede bulunmuştu, "Kızım evde eğer maydonozun yoksa O'na köfte yapma." Yani hiçbir zaman eksik malzemeye O'na bir şey yapma. Bu çok basit bir örnek, ancak O'nun mükemmeliyetçiliğini anlatmak için güzel bir örnek.
- Klasik müzikten çok hoşlanırdı. Ortak yönlerimizden birisi de buydu. Bütün klasik müzik serisi bizde bulunur, çocuklarda da klasik müzik anlayışı oluştu.

- Tanıştıktan sonra evlilik sürecimiz çok hızlı gelişti, ancak vesile olanlardan Allah razı olsun. Benim hayata bakışımı da çok değiştirdi, katkılar yaptı.
- İşine kendini o kadar kaptırmıştı ki, son günün akşamında Temel Bey geldiğinde, Adnan Bey birden bire (Aldığı morfinin etkisiyle) "Bana kağıt-kalem verin" dedi ve "Bak Temel, 195 milyon dolar şuraya verin, buna dikkat edin" gibi şeyler söyledikten sonra kendine geldi ve güldü... İşyle kafası o kadar müşgüldü ki, bir anda işten bahsetmeye başlıyordu, biz de katılınca farkına varıp başlıyordu gülmeye... Son ana kadar kendini kaybetmedi.
- Yurtdışı toplantılarda öğlen arası verildiğinde Adnan Bey yemeğe kalmaz, o süreyi fotoğraf çekerek değerlendirirdi. Mısır'daki toplantının çay arasında bile gider Luksor'da Nil nehrinden göneşin batışını çeker, sonra tekrar toplantıya dönerdi.

kopacak” demişti. Yani çalışmak O’nun için hayata bağlanmak demektir.

Ameliyatlar hakikaten ağırdı. Bağırsağın bir kısmı alınıyor ve Adnan Bey ikinci-üçüncü haftada işe başlıyordu.

İnsanın kendisini tanıması çok önemli bence. Adnan Bey de böyle birisiydi.

Tedavi sürerken çocukların başarılı olması, kızımızın okul birincisi olması da olumlu etki yaptı.

Bu süre zarfında fotoğrafçılığını daha da geliştirdi, kitabını çıkardı. Bu konuda Albaraka’ya hakikaten müteşekkirimiz, O’nu her konuda destekledi. Bu çalışmaların Albaraka’ya da bir katkısı olduğunu düşünüyorum.

Hastalık sürecini nasıl geçirdiniz?

Biz sürekli, “Bu da geçecek” iyimserliğindeydik. Ameliyattan sonra çocuklarımızla birlikte doktorumuz Kerim Bey’in karşısına geçiyor ve “Bundan sonra ne değişecek, biz ne göreceğiz? Bize bilgi verin” diyorduk. Kerim Bey de bize, “Bu güne kadar hiçbir hastam aile olarak bu işe sarılmadı” derdi.

En sonunda Kerim Bey “Kemoterapi de cevap vermiyor.” deyince bu hepimizi derinden etkiledi. Bir gün annem-babam ve beni odaya çağırdı ve babamlara, “Çocukları önce Allah’a, sonra size emanet ediyorum.” dedi.

Sona Kalmak İstemedi

Aynı süreci yaşayan ailelere tavsiyeniz nedir?

Diğer odalarda da hastalar vardı ve bütün hastalara bakan psikolog bize geldiği zaman şöyle derdi, “Size geldiğim zaman neşeleniyorum. Hayata daha iyi bakıyorum. Çünkü öbür tarafta moralim bozuluyor. Herkes neden böyle bir hastalığın kendilerine geldiğine takılmış durumda. Ancak sizde bunu duymuyorum.” Biz hakikaten bunu bu şekilde hiç gündeme getirmedik, “Yaşanması gerekiyorsa yaşanacak” anlayışıyla hareket ettik ve zamanla ailece durumu ka-



bullendik. Burada hasta kişinin de psikolojisi çok önemliydi. Çünkü 15 günde bir testler yapılıyor ve bu testlerden sonra kemoterapiye karar veriliyordu. Bir anda, “Kemoterapi yapılmayacaksınız” denmesinden çok korkuyorduk. 15 günde bir bu sıkıntıyı yaşadık. Fakat hiçbir zaman sonuç korkunç olacak diye bakmadık. Bazen biz O’na, bazen de O bize güç verdi. Sonuçta insan gripten de ölebiliyor. Biz bütün tedbirleri aldık, taktiri Allah’a bıraktık ve ümitsizliğe kapılmadan tevekkül ettik. Bu açıdan iyi ki müslümanız diye şükrediyorum.

Kızımız da tıpta okuduğu için hastalığın bütün detaylarını öğrendik, kendisi de araştırıyordu zaten... Bu nedenle “Sona kalmak, hastalığın sonunu yaşamak istemiyorum” derdi. Çünkü sonu

çok kötü bir hastalıktı. Allah da O’na bu kolaylığı lütfetti.

Hiçbir zaman “Ben öleceğim, siz ne olacaksınız?” gibi konuları konuşmadık. Çünkü “Ben size güveniyorum, çocuklarıma güveniyorum. Siz her şeyi halledersiniz.” derdi. Özellikle bana, “Sen herşeyi programlarsın, yaparsın.” diye takılırdı.

Hastalığın son dönemi “Terminal” olarak adlandırılıyor. Hemşireler, “Hastalar bu dönemde bağırırılar, hatta bize vururlar. Ancak Allah razı olsun Adnan Beyden hiç böyle bir şey görmedik. Son ana kadar beyefendiliğini korudu.” derlerdi.

Kitaplarıyla ilgilenmesi sizin için problem olur muydu?

Hayır... Bir kadın olarak ben elişi yapacağım zaman O buna karşı çıkar ve “Eliši yapacağına kitap okuyalım.” derdi.



ZORLU ŞARTLARA RAĞMEN MÜKEMMEL SONUÇLAR

Albaraka Bankacılık Grubu CEO'su Adnan Ahmed Yusuf, küresel kriz nedeniyle yaşanan zorlu şartlara rağmen doğru stratejiler uygulayan grubun mükemmel sonuçlar elde ettiğini açıkladı. 12 ülkede 300 şube ile faaliyette bulduklarını hatırlatan Adnan Ahmed Yusuf, 2010'da ekonomilerin büyümeye geçeceğini ve kendilerinin de buna göre pozisyon aldığını vurguladı.

Türkiye'nin ilk ve lider Katılım Bankası olan Albaraka Türk'ü de bünyesinde bulunduran Albaraka Bankacılık Grubu'nun (ABG) CEO'su Adnan Ahmed Yusuf, IMF-Dünya Bankası toplantıları için İstanbul'daydı. İstanbul zirvesinde krizden çıkış stratejilerinin ele alındığını hatırlatan Adnan Ahmed Yusuf, yaşanan zorlu şartlara rağmen ABG'nin mükemmel sonuçlara ulaştığını açıkladı. Adnan Ah-

med Yusuf, küresel ekonomi ve ABG hakkında merak ettiklerimizi şöyle cevapladı:

Kriz Henüz Bitmedi

İstanbul'da yapılan IMF-Dünya Bankası toplantısı nasıl geçti ve bu toplantıdan sonra ekonominin gelecekteki görünümü hakkındaki görüşünüz nedir?

Dünya Bankası ve Uluslararası Para Fonu'nun yıllık toplantısı başarıly-

di. Küresel ekonomik krizle uğraşırken reformlara devam edilmesi konusunda ülkelere çağrıda bulunuldu. Banka, Fon ve üye hükümetleri, güveni yeniden inşa etme ve önceden var olan kırılmalıklarla baş etme konusunda, işbirliği içinde daha uzun vadeli çabalara devam etmeleri gerektiği yönünde fikir birliğine vardı. Dört günlük yıllık oturumda IMF ve Dünya Bankası delegas-

yonları, küresel ekonomik krizi gözden geçirdiler ve krizden çıkma dönemi için stratejileri tartıştılar. Ayrıca gelişmekte olan ve eşik ülkelere iki kurum içinde daha fazla karar alma yetkisi verilmesi konusunda anlaştılar.

İstanbul toplantılarının bir yılı aşkın bir süredir dünyayı hırpalamakta olan uluslararası mali krizin çok kritik bir anında yapıldığına inanıyoruz. Mali krizin imalat sektörünü de içine almasıyla pek çok ülke büyük ekonomik kayıplar, artan işsizlik ve derinleşen fakirlik olarak kendisini gösteren durgunluğu güçlü bir şekilde hissetti. Özellikle ABD ve İngiltere olmak üzere gelişmiş ülkelerden tüm dünyaya yayılan ekonomik kriz şu anda bir miktar yavaşlamış olarak görülmekle beraber, uzmanlar krizin tamamen bitmediğini ve gerekli bütün önlemler uygun bir şekilde alınmazsa uzun bir süre devam etme potansiyeline sahip olduğunu belirttik.

Liderliğimizin Manifestosu

Albaraka Bankacılık Grubu'nun (ABG) 2009 yılındaki performansından bahsedebilir misiniz?

Bildiğiniz üzere ABG, 2009'un ikinci çeyreğinde 49.02 milyon USD tutarında net kâr ilan etti ki; bu 2008'in ilk çeyreğindeki net kârdan %14 oranında bir artış anlamına gelmektedir. 2009'un ilk yarısındaki net kârlar 92 milyon USD'ye ulaştı. Öte yandan toplam varlıklar %5.4 artarak 11.51 milyar USD'ye ulaştı. Likit varlıklar %3.9 artarak 2.45 milyar USD'ye, finans ve yatırım %5.1 artarak 8.50 milyara, mevduat ve yatırım hesapları %6.4 artarak 9.44 milyara ve toplam özkaynak Haziran 2009 sonunda Aralık 2008'e oranla %1.7 artarak 1.58 milyar USD'ye ulaştı.

Bu mükemmel sonuçlara, halen bölgesel ve uluslararası finansal pazarlara hakim olumsuz koşullar ve küresel ekonomik krizin neden olduğu son derece zor koşullara rağmen ulaşıldı. Bu sonuçlar, grubun güçlü mali kaynaklarının ve verimli pazarlama becerilerinin yanı sıra

mevcut durumun oluşturduğu fırsatları değerlendirmede ve aynı zamanda belirlenen planlar doğrultusunda teknik ve sermaye becerilerini güçlendirmeye ve coğrafi ağını genişletmeye devam etmedeki başarısını yansıtmaktadır.

Mali koşullarımızın sağlamlığına tam güvenimizin ve bölgesel/küresel mali pazarlardaki lider konumumuzun bir manifestosu olarak, bu yılın ikinci çeyreğinde grubun ana ofisi ve bağlı birimleri tarafından organize edilen iyi derecede reklamı yapılmış olan lansman faaliyetleri ile grubun yeni kurumsal kimliğinin lansmanını gerçekleştirdik. Yeni kimlik, yenilikçi ve verimli Katılım Bankacılığı'na uygun hizmetlerin ve ürünlerin sunulması ile ilgili olarak bir dizi politikalar ile ileri düzeyde etik ve profesyonel standartları benimsememizi gerektirmektedir. Gelecek vaadedilen ticarete başlamayı planladığımızdan dolayı üçüncü çeyrekte Suriye birimiz için "Halka Arz" lansmanının ilanı yapıldı. Ayrıca, bu yıl içinde bağlı birimlerimizin şube ağlarını genişletmeye devam ettik. Şu anda 12 ülkede 300'den fazla şubemiz bulunmaktadır. Bunun dışında ortaklarımız, yatırımcılarımız ve müşterilerimiz ile olan ilişkilerimizi geliştirme konusunda çalıştık ve yeni pazarlara girmenin yanı sıra insan kaynaklarımız ile grup düzeyinde ve bağlı bankacılık birimlerimiz düzeyinde operasyon, düzenleyici ve teknik altyapıyı modernize etmeye ve daha da geliştirmeye gayret gösterdik.

Körfezdeki Küçülme

Küresel kriz Körfez Bölgesi'ni nasıl etkiledi?

Körfez Bölgelerinin krizden etkilenmesi genel olarak petrol fiyatlarındaki keskin düşüş ve özellikle Birleşik Devletler ve Avrupa'daki (Körfez yatırımlarının yaklaşık yüzde 55'i Amerika Birleşik Devletleri'ndedir) deniz aşırı yatırımların kaybı nedeniyle oldu. Bu ise kendisini büyük ölçüde bölge borsalarında büyük bir düşüş olarak (yüzde 20 ve 60 arasında) ve büyük projelerin iptali şeklinde göstermektedir. Finansal piyasa ile yakın bağlantıları olan ülkelerde krizin etki-

Adnan Ahmed Yusuf ikinci defa "Yılın Katılım Bankacısı" seçildi

Bahreyn'de 16.'sı gerçekleştirilen Dünya Katılım Bankacılığı Konferansı'nda (WIBC 2009) Katılım Bankacılığı Ödülleri, düzenlenen törenle sahiplerini buldu. Albaraka Banking Group (ABG) CEO'su ve Arap Bankalar Birliği Başkanı Adnan Ahmed Yusuf "2009 Yılı'nın Katılım Bankacısı" ödülüne layık görülerek bu ödülü ikinci kez kazanan ilk kişi oldu. Bahreyn Başbakanı Khalifa Bin Salman Al Khalifa'nın ev sahipliğinde gerçekleştirilen konferans kapsamında verilen WIBC Katılım Bankacılığı Ödülleri Bahreyn Merkez Bankası Başkanı H.E. Rasheed Al Maraj tarafından ödül sahiplerine takdim edildi. WIBC Ödülleri kapsamında, Albaraka Banking Group (ABG) CEO'su Adnan Ahmed Yusuf "Yılın Katılım Bankacısı" ödülüne layık görüldü. ABG lideri olarak küresel finansal krizin zorlukları karşısında grubu başarıyla yönetmesinin yanı sıra, kendini Katılım Bankacılığı sektöründe çeşitli alanlarda önemli stratejik inisiyatiflerde görev almaya da aday olan Adnan Ahmed Yusuf'un başarılı liderliğiyle bu ödülü hak ettiği belirtildi. Aynı zamanda Arap Bankalar Birliği'nin Başkanı da olan Adnan Ahmed Yusuf'un önerileriyle ve desteğiyle Katılım Bankacılığı sektörünün geleceğine yaptığı önemli katkıların da bu ödülü almasında etkili olduğu ifade edildi. Adnan Ahmed Yusuf, 2004 yılında kazandığı "Yılın Katılım Bankacısı" ödülüne bu yıl da layık görülerek bu ödülü ikinci kez kazanan ilk kişi oldu. WIBC Ödülleri'nin sahipleri sektörün deneyimli isimleri tarafından oylanarak belirlendi ve Ernst&Young tarafından denetlendi. 50'yi aşkın ülkeden 1200'den fazla delegenin katıldığı WIBC Ödül Töreni, Katılım Bankacılığı liderlerini bir araya getiren dünyanın en büyük ve en saygın etkinliği olarak kabul ediliyor.

Önemli işlere öncelik!

Hobilerinizden ve başarı için kişisel prensiplerinizden bahsedebilir misiniz?

Okumayı seviyorum zira okuma sayesinde bilgimi artırabiliyorum. Tarih kitapları özellikle ilgimi çekiyor. Kişisel çalışmalarında özsaygı, tutku ve inanç önemli unsurlar. Ancak bu unsurların diğer bir yönü var. Birincisi beceriler. Çalışmalarınızı gerçekleştirirken özsaygının yanı sıra beceri ve bilgi de önemlidir. Öğrenilmesi gereken ikinci kişisel çalışma, davranış değerleri geliştirme prensibi tutkuya yön verilmesidir. Yön tayin edilmediğinde tutku her yere dağılır. Çalışmalarınız konsantre olmaz. Önceliklerin tamamlanmasına odaklanmaz. Sonuncu olarak kariyer başarınız söz konusu olduğunda kişisel inancınızın kurumun inancıyla uyumlu olmasını sağlamanız çok daha önemlidir. Ayrıca bu inanç somut eylemlerle desteklenmelidir.

leri, krizin başından itibaren görülmektedir. Kriz bölgesel bankacılık sektöründe bir sermaye eksikliğine neden oldu ve ister lokal bankalarca –ki bu bankalar kredi vermede daha gönülsüz hale geldiler– isterse sınırlı kredi marjlarına sahip yabancı bankalarca finanse edilmiş olsun dolaylı finansmanı etkiledi. Emlak piyasası da etkilendi ve bu likidite eksikliğine ve yeni yapılaşmalarda yavaşlamaya neden oldu. Ancak, krizin başlangıcından itibaren, Körfez ülkeleri bu olumsuz etkilerle başatmak amacıyla yatırım harcamasının genişletilmesi, likidite enjekte edilmesi, para politikalarının rahatlatılması, bankacılık sistemlerinin (mevduat garantileri dahil) ve mali piyasaların desteklenmesi, sosyal refah programlarının sürdürülmesi ve iş yaratmak için yatırımlardaki kısıtlamaların kaldırılması dahil olmak üzere çeşitli önlemler aldılar. Bu önlemler, petrol fiyatlarının yakın zamandaki ar-

tışın ek olarak bu ülkelerin küresel krizden hızlı bir şekilde çıkmalarına yardımcı olmaktadır.

2010 Büyüme Yılı Olacak

2010 beklentilerinizden bahsedebilir misiniz?

Dünya ekonomisinin savaş sonrası en büyük çöküşten çıkmakta olduğuna inanıyorum, fakat bu önümüzdeki yıl için yavaş seyreden bir düzelmeye olacak. Enflasyonun hafiflemesi, merkez bankalarının oranları rekor seviyede düşürmelerine imkan sağladı. Hükümetler, mali sektör üzerindeki kontrollerini güçlendirdiler ve ekonomik canlandırma paketleri sunuldu. Ancak bankalararası kredi faaliyeti hâlâ zayıftır. Bu durum, merkez bankası önlemleri nedeniyle aşırı düşük baz oranları ile aşırı likiditenin bir kombinasyonu ile kısmen görülmektedir. Yükselen temerrüt/ipotek haczi oranları ipotek tabanlı enstrümanların değerlendirilmesi üzerinde hâlâ bir yük oluşturmaktadır. Amerika için gayri safi milli hasıla büyümesi durgunluğun ortadan kalkmakta olduğunu açıkça göstermektedir: İkinci çey-

rekte %-1.0. Konut pazarı da ikinci çeyrekte fiyat sıçraması yaşadı. Eurozone'a gelindiğinde ise daralma hızı yavaşlamakta: İkinci çeyrekte bir önceki çeyreğe göre %-0.1. Dünya ekonomisinin 2010 yılında önemli bir düzelmeye içine girmesini bekliyoruz.

Albaraka Türk'ün ABG için önemini anlatabilir misiniz?

Albaraka Türk, Türkiye'deki faizsiz sistemde faaliyet gösteren finans kurumlarının birincisi ve öncüsüdür. Faaliyetlerine 1985 yılı başında başlamıştır. O tarihten beri Albaraka Türk kârlılık, operasyon varlıkları ile personel ve şube sayısındaki artışın gösterdiği üzere mükemmel sonuçlar elde etmektedir. Bu nedenle, Albaraka Türk'ün ABG için önemli bir başarı hikayesi olduğunu ve Grubun mükemmel mali performansına büyük katkı sağladığını düşünüyoruz.

Faizsiz esasa göre çalışan Albaraka Türk ayrıca hissedarlarının, çalışanlarının, toplum ve çevrenin refahına katkı sağlama misyonunu benimsemiştir.



Adnan Ahmed Yusuf / Albaraka Bankacılık Grubu Ceo

DÜŞÜNCE DAMLALARI

İnsanların çoğu öğretmeyi sever ama öğreilmekten hoşlanmaz.

*

İnsanların çoğu konuşur, azı çabalar, çok azı yapar.

*

Hayali olmayan kişi kendini geliştiremez.

*

Üzerinde çalışılmayan hayaller sadece hayal olarak kalır.

*

Din, medeniyetini inşa eder ve onu sürekli geliştirir, yeniler. Yenilenmenin durduğu anda medeniyete inanç azalır ve başka medeniyet arayışları başlar. Oysa hiçbir medeniyet parça parça alınamaz. Ve bu başka arayışlar dine olan bağlılığı ve inancı da azaltır.

*

Hak ve özgürlükler konusunda üç tür tutum vardır.

- 1.Kendine hak istemek; normal bir tutum.
- 2.Başkasına hak istemek; takdire şayan bir tutum.
- 3.Başkasına kısıt istemek; otoriter ve zalim bir tutum.

*

Geleceği düşünmeyenler, geleceğe hazırlanamazlar.

*

İnsanların en paniklediği anlar hiç beklemedikleri olaylarla karşılaştıkları anlardır.

*

Öngörü, yarının nasıl olabileceğini kestirebilme ve bugünden hazırlık yapabilme yetisidir.

*

Öngörü, geleceği bilmek değil, geleceği anlamayı kolaylaştırmaktır.

*

Gelecekle ilgili öngörülerde bulunurken, ileriye bakıldığı gibi geriye de bakmakta fayda vardır. Çünkü geçmişteki gelişmeler, gelecekle ilgili eğilimlerin belirlenmesine ışık tutarlar.

*

Düşündüğünü cesaretle ve karşındakini kırmadan söyle.

HUKUK VE ETİK AHLÂK KISKACINDAKİ AHLÂK

Ahlâk, toplumsal yaşamı düzenleyen hukukun bir kaynağı olmaktan çıkarılarak tamamen kişinin vicdanına hapsedilmek istenilmiş, bundan da büyük ölçüde başarı elde edilmiştir. Böylelikle güvensiz, sevgisiz, hoşgörüsüz ve mutsuz ortamda yaşamak zorunda kalan bireyler ve adeta cinnet halinde bir toplum ortaya çıktı. Hiçbir gerekçe, bu toplumsal çılgınlığın, cinnet halinin haklılığını izah edemez.

Evrensel, aşkın ve üstün “değerler” ile “kurallar” ve “eylemler” arasındaki diyalektik ilişki ve sınır tarih oldu günümüzde. Değerler ve eylemler, birbirinden uzak ve ilgisiz artık. Nerede ise tüm değerler; eski kutsallıklarından, anlam yüklü içeriklerden uzaklaşan; anlam kaymaları, değişimler ve farklılaşmalardan dolayı biçim olarak da çoğu kere başka formlara dönüşen, içsellikten tamamen yoksun, tamamen görSELLİĞİN önemsendiği sadece felsefi ve edebi kavramlar olarak hayatiyetlerine devam edebilen soyut algılardır şimdi.

Artık; insanların, üstün değerleri ifade eden kavramlara yüklediği anlamlar, derin ve içselleştirilmiş genel kabuller yerine subjektif, öznel algılara, tamamen biçimsel imgelere ve yalınlıklara dönüşmüştür. Erdemin, iyinin, güzelin, ahlâkın, etiğin ölçüsü; içsellik değil, baştan sona formel simgeler veya imgeleri içeren görsellik olmuştur insanlar için.

Bireyler, “öteki” ile “değerlere” dayalı ilişkileri kurmamak ve “ötekinin yargısını” yok saymak sureti ile ahlâk, etik ve sair kural ve gereklilikleri, subjektif değer yargılarına göre yorumlamakta ve biçimlemekte, böylece kendi “ahlâkını / etiğini” oluşturmaktadırlar günümüzde.

Günümüz insanının büyük kısmı, din, ahlâk, etik, dürüstlük ve erdem gibi kavramları yaşantısından diğer çağlardan çok daha fazla dış-



lamış durumdadır. Çağın insanı, çok ciddi sosyolojik ve psikolojik travmalarla yaşamak zorundadır. Çıkarıcılığın, haksızlığın, çirkinliğin egemenliğine girildiğinin; saygı-sevgi temelinden yoksun, birbirine karşı güvensiz ve hoşgörüsüz, kin, nefret ve düşmanlığa dayalı olayların gerçekleştiğinin, adeta cinnet halindeki bir dünyada yaşandığının, daha öz bir ifade ile temelden bir ahlâkî krizle karşı karşıya olunduğunun farkında olan insan aranır olunmuştur bugün.

Ahlâkın Etikleştirilmesi

Devam edegelmekte olan değerlerdeki anlam kaymalarına karşın, insanlığın en ortak, vazgeçilmez değerlerinin başında gelen ahlâkın tamamen yok edilmesinin imkânsızlığı karşısında, düşünce ve eylemlerle etkisizleştirme çabaları ile karşı karşıya kalmıştır ahlâk. Ahlâkî etkisizleştirme çabaları, daha çok içeriğe yönelik olmakla birlikte, bununla yetinilmeyerek daha "light" (!) bir biçim ve içeriği ifade eden "etik" kavramı kullanılır olmaktadır günümüzde.

Aynı amaca hizmet eden "ahlâk" ile "etik" kavramlarının ifade biçimleri dışında bir farklarının olmadığı inanç ve düşüncesi ile "ahlâkın etikleştirilmesi" ifadesinin anlamsızlığı sonucuna ilk anda ulaşmak olasıdır. Doğrusu; sosyal yaşamın temelini oluşturan değerlerin ve kuralların tamamını doğruyanlı ve iyi-kötü gibi ölçüler ile değerlendirmeyi ortak ilke ve amaç edinen "ahlâk" ve "etik" kavramlarının farklılığından söz etmek olası görülmemeyebilir. Ancak, çoğu kelimelerin etimolojik yapıları veya sözlük ve kavramsal anlamlarından çok, gerçek yaşamda yüklenilen anlamlarının çok daha önemli olduğu açık. Bir eylem veya işlemin "gayri ahlâkî" veya "etik olmamak" olarak nitelendirilmesinin insanların üzerinde bıraktığı etki veya yine bir kişiye, "yaptığın ahlâksızlıktır" dendiği zaman ile "yaptığın etik değildir" dendi-



ği zaman göstereceği tepkinin farklılığı tek başına, ahlâk ve etik kavramlarının kabul ve algılanışındaki bu farklılığı da göstermeye yeterlidir kuşkusuz. Ahlâkın objektif, evrensel ve nesnel özelliklerine karşın, etik denince; çoğu kere uyulması zorunlu olmayan davranış biçimi olarak nitelendirilmesi yönü ile keyfi ve bireysel isteğe bağlı, diğer sosyal tepkilere neden olmayan, hatta "belki olabilir, insanlık halidir" şeklinde normal gibi karşılaşılabilen kişiler ve toplum tarafından da kolayca tolere edilebilen özellikler olarak akla gelmektedir. Nitekim, çoğu kere düpedüz "ahlâksız" olan eylem ve işlemler, "yapılan işlemden bir hukuka aykırılık söz konusu olmamakla birlikte etik olmamıştır", "şık olmamıştır" şeklinde geçiştirildiğine hepimiz tanık olmuyor muyuz? Bu kişilerin bir kısmının devletin en üst mevkilerinde yer alan kişiler olduğunu görmedik mi?

Daha üzücü olanı ise, ahlâk gibi, etik de aynı şekilde etkisizleştirme tehlikesi

ile karşı karşıyadır bugün. Zira, ahlâkın genel ve evrensel yapısına karşın, belirli bir meslek; sanat, kültür, siyaset gibi ortak özelliklere sahip kişilerin yer aldığı örgüt/grup içi davranış kültürünü tanımlamak üzere kullanılır olmuştur. Ayrıca; çoğu kere, bir azınlık işi, bir "seçkinler davranışı" durumuna düşürülmektedir etik. Ahlâkî ve hatta etiği etkisizleştirmenin diğer bir yöntemi ise; ahlâk ve etiği sırf "içerik" olarak kabul şeklindedir. Elbette ki, insanın olduğu her yer ve zamanda "yürek" ve "vicdan" işe karışacak ve öznelik söz konusu olacaktır. Ancak, kişiyi de sınırlayan evrensel nesnel değerler ile öznel değerlerin arasındaki ilişki doğru ve sü-





rekli kılınmadıkça, ahlâkî ilkelerin sosyal yaşama egemenliği sağlanmadıkça ve sonuçta hukuk kuralları haline getirilmedikçe ahlâkın varlığından ve egemenliğinden de söz edilemeyeceği tabiidir.

Etikleştirilen Ahlâkın, Estetikleştirilmesi

Ahlâkî etikleştirilen görüş ve uygulamalar, etiği görselliğin önceliklendiği estetik tartışmasının konusu yaparak etiği de etkisizleştirmeyi başarmıştır. Böylece; aslında açıkça ve alenen ahlâksızca olan bir işlem ve eylem, adeta bir estetik davranış biçimi olarak algılanır olmaktadır. Gerçekleştirilen eylem ve işlemleri içselleştirmeyen, görselliği önceleyen, baştan sona simgeler veya imgeler ile hareket eden olan günümüz insanı için; erdem, iyi, güzel, hak, adalet, insaf, saygı ve sevgi gibi üstün ortak değerler paydasında buluşan ahlâkın ve etiğin ölçüsü imgeler olmuştur sadece.

Etiği, estetik derekesine indirgenmesinin sonucu; davranışların içerik olarak değil, giyim ve kuşam için geçerli olması gereken “şıklık” ile ifade

edilir olması ve estetik /şık davranışlar sergileyen kişilere ayrıcalık tanınması ve öykünme sebebi olmasıdır.

Hayatın Ahlâk ve Üstün Değerlerden Ayrıştırılması

“Üstün değerler”- “bireysel davranışlar” - “sosyal yaşam” arasındaki zincir, dahası etkileşimler çoktan kopmuş duruma gelmiştir günümüz birey ve toplumlarında. Halbuki, yaşanan toplumdan, tarihsel süreçlerden ve kutsal kaynak değerlerden, sosyal, ekonomik gelişmelerden soyutlanmış, bağımsız bir ahlâktan/etikten sözedilmesinin imkânsızlığı ortada.

Ahlâk, etik ve sair insanî tüm üstün değerleri altüst eden günümüz insanı, toplumsal değerlerde büyük bir çöküşe yol açan gelişmelere neden olmakta ve insanları bir arada tutan toplumsal bağların kopma noktasına gelmesinden, kısaca; birlikte huzur ve güven içerisinde yaşamamak için ne gerekiyorsa onu yapmaktan kaçınmamaktadır. Her gün gerçekleşen, hiçbir şekilde vicdanlara sığmayacak ve akıllara durgunluk verecek cinnet ve cinayetleri, katliamları, sömürü, baskı ve zulümleri gerçek-

leştirilen bireyler, örgütler veya devletler değil mi?

Sosyal, ekonomik faaliyette bulunulurken veya siyasî iktidarı kullanırken; kamu düzeni, güvenlik, çağdaşlık, liberalizm, bireysellik, ekonomik özgürlük, mülkiyet hakkı, serbest piyasa, rekabetçi ekonomi ve sair amaç ve gerekçeler adına doğrudan doğruya birçok hak ve özgürlüğün, huzur ve güvenin ve tüm insanlık değerlerinin, bireyler veya devletler tarafından yok edildiğine her gün şahit olmuyor muyuz? Şimdi, kim tarafından ve hangi gerekçe ile olursa olsun dini, milliyeti, ırkı, sosyal ve ekonomik yapısı gibi nedenlerle hakları ihlal edilen, ezilen, sömürülen, yok sayılan kişi veya toplumların hüznünü, acısını yüreğinde hissetmeyen bir insanın ahlâkî/etik davrandığını söylemek mümkün olabilir mi? Yine, birey veya devlet ölçeğinde dahi olsun çıkarını öncelikleyen, herşeyi “fayda”, “haz”, “çıkar” sonucuna göre değerlendiren bir düzeni savunmayı ahlâkî ve etik görmeyenin imkânsızlığı ortada değil mi? Halbuki, “Kendin için istediğini başkası için de istemeyi” öğütleyen çağrıya uyulmadıkça, dünyada hatta evrende yaşanan sosyal ve doğal sorunlara zihninde yer vermeyen, aklını ve gönlünü tüm çığlıklara hava ve su geçirmez şekilde mühürleyen, ruhunda başkalarının acılarının yankılarını duymayan, yüreklerini birbirlerinin ellerine alabilmeyi beceremeyen birey ve toplumlar ahlâklı olamaz.

Toplumdaki Cinnetin Asıl Kaynağı

Sosyal veya hukukî yasaklamaların, cezalandırmaların veya ayıplamaların; doğal afet, ekonomik veya mali kriz, savaş gibi olağanüstü durumların ahlâkî veya vicdanî çöküntülere neden olduğu ve sonuçta; suç örgütlenmelerine, teröre, baskılara, zulümlere

re neden olduğu görülmezden gelinerek bu düşünce ve uygulamalara devam edilmesi ve hatta bunların savunulması vicdanî, ahlâkî veya etik olabilir mi? Tüm bu uygulamaların toplum yararı, devletin bekası, dünyanın özgürleştirilmesi adına yapılmış olmaları, bu düşünce ve eylemleri ahlâkî kılar mı? Devletler ölçeğindeki bu olumsuz kabul ve uygulamalar, doğal olarak tüm toplumsal oluşum ve bireysel uygulamalara da kaynaklık eder olmuştur. Sözgelimi; vicdanlara, insafa sığmayan, akıllara durgunluk veren cinayet ve cinnetleri gerçekleştiren bireyler; savaş veya diğer yöntemlerle toplumsal katliamları gerçekleştiren devletler; reyting uğruna ölüm, fuhuş, hırsızlık, ve sair en adi tüm suç yöntemlerini toplumun ilgiyle izlemesini sağlayan ve yalanın, iftiranın, hakaretin, hedef gösterilmenin, yönlendirmenin en acımasızcasını sergilemekten kaçınmayan basın; etkisi halen devam etmekte olan ekonomik-mali kriz ile bir kere daha su yüzüne çıkan sanal-saadet zincirleri oluşturan para ve sermaye piyasası; değişik pazarlama-satış, basın-yayın teknikleri ile sunî gereksinimler oluşturan ve dahası halka riskli mal ve hizmetleri üreten ve satan sanayici ve tüccar; intiharlara,

aile içi huzursuzluk ve hatta cinayetlere, iflaslara ve daha bir çok felaketlere sebep uygulamalar yapan bankalar; topluma hizmet için kullanılması gereken makamları, rüşvet, yolsuzluk, adam kayırma ve sair surette haksız kazanç elde etme aracı olarak kullanılan siyasiler ve diğer kamu görevlileri; para hırsı ile hastaların organlarını kesmekten, dahası satmaktan dahi çekinmeyen hekimler; görevi adaleti sağlamak olmasına karşın adaleti engelleyen dahası suç örgütlerine akıl veren hukukçular...

Tüm bunların sonucunda oluşan ise; belirtildiği üzere, güvensiz, sevgisiz, hoşgörüsüz, mutsuz ortamda yaşamak zorunda kalan bireyler ve adeta "cinnet" halindeki toplumsal yaşam. Hiçbir gerekçe, bu toplumsal çılgınlığın, cinnet halinin haklılığını izah edemez.

Hukukun Kaynağı Olmaktan Çıkarılan Ahlâk

İnsan ilişkilerinde olmazsa olmaz bir gerçeklik ve zorunluluk olan kuralların; her bir bireyden bağımsız ve kişilerin/bireylerin keyfine ve kararına bırakılmayan din, ahlâk, hukuk, örf-adet gibi toplumsal değerlerden esinlediği bilinen gerçeklerdir. Ahlâk dışındaki

kurallar çoğunlukla, topluma ve zamana göre büyük değişiklikler göstermesine veya ortak paydaları çok az olmasına karşın birçok birey - toplum ve zamanların tamamında ortak özellikleri olan, neredeyse tek sosyal kurallar manzumesi ahlâktır denebilir.

Evrensel yönü ile hukuk dahil toplumsal tüm değer ve ilkeleri etkileme gücü olan ahlâkın sosyal yaşam üzerindeki bu etkinliğinin ortadan kaldırılması/azaltılması için takip edilen süreçlerle ahlâk hukuktan ötelenmek sureti ile hukuk; toplumun ahlâkî değerlere yer vermeyen, toplumun egemenliğini elinde bulunduran siyasal güç tarafından kabul edilen ve zoraki uygulanan kurallar olarak kabul görmüştür. Böylece ahlâk, toplumsal yaşamı düzenleyen hukukun bir kaynağı olmaktan çıkarılarak tamamen kişinin vicdanına hapsedilmek istenilmiş, bundan da büyük ölçüde başarı elde edilmiştir.

Ahlâk ve hukukun kaynağı ve yaşam alanı da toplum olduğuna göre, hukukun evrensel/nesnel ahlâk ile buluşturulması ile ideal toplum oluşturulabilir.

Sözün Özü

Nihai hedefleri; sevgi, saygı, hoşgörü, feragat/diğergâmlık, adalet, dürüstlük, iyiniyet, fedakârlık, çalışkanlık, zarafet, nezaket, güzellik gibi bireyi ve toplumu, insanî yüksek duygulara çeviren; soylu, yüceltici ilkeleri olan; ortak, nesnel ve evrensel değerleri esas alması gereken; hukuk – etik – estetik – ahlâk kavramlarının birbirinden bağımsız ve ters yönde hareket eden kavramlar olarak görülmemesi gerektiği aşikârdır. Pergelin sabit ucunun "ahlâk" zeminine oturtularak geniş ucu ile etik, hukuk, estetik gibi kavramların dizayn edilmesi ve nihayetinde "mutlu", "güvenilir" ve "yaşanabilir" bir topluma ulaşılmasının mümkün olduğunu düşünmekteyiz.



* Genel Müdür Yardımcısı



ALBARAKA YENİ YÜZÜYLE DAHA DA GÜÇLÜ

Albaraka Banking Group'un tüm dünyada gerçekleştirdiği "tek misyon, tek vizyon, tek kimlik" hedefi doğrultusunda Albaraka Türk de tepeden tırnağa yenilendi. Yeni yüzüyle ilk kez basın karşısına çıkan Albaraka Türk'ün toplantısına ilgi büyüktü...

Türkiye Katılım Bankacılığı sektörünün öncüsü Albaraka Türk Katılım Bankası A.Ş., değişen ve gelişen dünyada kendini yenilemek ve yeni bir ölçekte yer almak amacıyla görsel kimliğinde kapsamlı bir değişiklik gerçekleştirdi.

Türkiye'nin ilk katılım bankası ve Albaraka Banking Group (ABG) bünyesindeki en güçlü banka olan Albaraka Türk Katılım Bankası, ABG'nin "tek misyon, tek vizyon, tek kimlik" hedefi doğrultusunda tepeden tırnağa yenilendi.

ABG'nin aldığı karar doğrultusunda; Türkiye'deki 100 şubemizin ve genel müdürlük binamızın marka dönüşümü tamamlanırken, ban-

Albaraka Türk Katılım Bankası A.Ş. Genel Müdürü Fahrettin Yahşi

1965 yılında Ordu'nun Fatsa ilçesinde doğan Fahrettin Yahşi, 1987'de Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İşletme Bölümü'nden mezun oldu. 2006 yılında Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü'nden yüksek lisans derecesi aldı. Bankacılık kariyerine 1987'de Bankalar Yeminli Murakıpları olarak başladı. 1996'da Egebank'ta Genel Müdür Yardımcısı olan Yahşi, 1998 yılında Albaraka Türk'te Genel Müdür Yardımcılığı görevine atandı. Haziran 2005'te Genel Müdür Başyardımcılığı'na yükselen Fahrettin Yahşi, Kasım 2009 itibarıyla Albaraka Türk Katılım Bankası Genel Müdürlüğü görevine tayin edildi.

Sanat Eseri Gibi Bir Logo

Albaraka Türk Genel Müdür Yardımcısı Temel Hazıroğlu, logodaki değişimi şu sözlerle tarif etti:

“Kişilerin olduğu kadar kurumların da hayatlarında belli dönemler var. Bu dönemler sonucunda da değişim ihtiyacı hissedebiliyorlar. Biz de böyle bir değişikliği yapma ihtiyacı hissettik. Hoşumuza da gitti.”

Hazıroğlu, yeni logodaki simgele-
rin anlamına yönelik olarak da şun-
ları söyledi:

“Logo, ABG'nin tüm dünyada genel gelişmelere paralel olarak 'tek misyon, tek vizyon, tek kimlik' temelinde kendini yeniden ifade etmek anlamında, küçük harflerle ve daha yumuşak; müşterileriyle, insanlarla birebir ilişkiyi hedef alan bir çizgide oluşturuldu. Temel argümanı da ortaklık ve katılım. Şekliyle ilgili olarak da neyi çağrıştırdığı konusunda da sabit bir fikir oluşsun istenmedi. Bir açıdan bakıldığında bir damlacıktır. Bir açıdan bakıldığında da bir zincirdir. Dolayısıyla ona bakıldığında, bir sanat eseri gibi ne anlıyorsanız, odur. Biz de baktıkça farklı şeyler anlıyoruz. Bu da hoşumuza gidiyor.”

ka ve kredi kartları ile tüm ATM'lerimiz de yeni yüzleriyle müşterilerimizin karşısına çıktı.

Tabela ve logolardaki ismini “alBaraka” olarak değiştiren bankamız, yıllardır kullandığı, üretimi, tarımı ve reel sektörü sembolize eden başaklar arasındaki çarktan oluşan logosunu da değiştirdi. Eski logonun yerine, ilk bakıldığında biri aşağıya, diğeri de yukarıya doğru dönük, turuncu ve kırmızı renkli iki damlacık olarak algılanan bir sembol eklendi.



**Aynı heyecanla,
yeni bir merhaba.**

Bugünlerde Albaraka Türk şubesine uğrarsanız şaşırmanın, çünkü sizi yepyeni renklerimizle karşılayacağız. Yenilenen yüzümüz, değişmeyen değerlerimizle, yine size en iyi hizmeti vermek için çalışacağız...

Çünkü yenilikte bereket vardır...

Yeni Kimlikle İlk Toplantı

Bankamızın yeni kimliği ve yüzüyle, ilk kez basın karşısına çıktığı toplantıya, medya mensuplarının ilgisi büyüktü. Four Seasons Bosphorus Otel'de düzenlenen toplantıya, bankamızın yeni Genel Müdürü Fahrettin Yahşi, Genel Müdür Yardımcıları Temel Hazıroğlu, Bülent Taban ve Mehmet Ali Verçin katıldı.

Bankamızın 9 aylık bilançosuyla ilgili bilgiler de veren Genel Müdürümüz Fahrettin Yahşi, bankanın yeni kurumsal kimliğiyle ilgili olarak şunları söyledi: “Teknolojinin hızla geliştiği, glo-

bal markaların ve görsel algının önemini arttığı günümüzün rekabetçi koşullarında, güçlü bir finansal yapıya sahip olmanın yanında güçlü bir kurumsal imaj da önem kazanmaktadır. Markalar imajlarını zamanla değiştirmeli, piyasa ve global koşullara uygun olarak geliştirmelidirler.”

Değerler Aynı, Görünüm Yeni

ABG'nin, tek bir marka vizyonu ve daha güçlü bir marka algısı oluşturmak amacıyla Türkiye, Bahreyn, Güney Afri-



Mehmet Ali Verçin / Genel Müdür Yrd., Temel Hazıroğlu / Genel Müdür Yrd., Fahrettin Yahşi / Genel Müdür, Bülent Taban / Genel Müdür Yrd.

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 ve Türkiye'den sonra, Suriye'de açtığı bir banka ve Endonezya'da açtığı bir temsilcilikle faaliyetlerini sürdürmektedir. ABG 2006 Mayıs'ında birincil halka arzını tamamlamış ve Bahreyn ile Dubai borsalarında kote edilmiştir. Grubun toplam aktifleri 12 milyar dolara ulaşmıştır. 1985'te faaliyetlerine başlayan ve Türkiye'nin ilk 'katılım bankası' olan Albaraka Türk Katılım Bankası, bugün itibariyle Türkiye genelinde 100 şubesiyle hizmet vermektedir.

ka, Lübnan, Pakistan, Sudan, Suriye, Tunus, Cezayir, Ürdün, Mısır ve Endonezya'daki iştiraklerini tek bir kimlik altında birleştirdiğini ifade eden Yahşi, logo ve marka algısındaki bu değişimin temel vaatlerinde bir değişiklik yaratmadığının altını çizdi. Yahşi, "Dönüşüm, marka imajının güncellenmesini temsil ediyor. Kurum kültürü ve kurumsal değerler açısından bir değişim söz konusu değildir. Faizsiz bankacılık prensiplerimiz ve müşterilerimizin alışık olduğu hizmet kalitesi, yenilenen yüzümüzle daha güçlü bir şekilde devam edecektir. Amacımız global piyasa koşullarına uygun olarak bankamızın marka değerini güçlendirmektir." diye konuştu. Fahrettin Yahşi, hızlı, etkili ve cesur karakterlerden oluşan yeni logonun ortaklığı, katılımı, geleneksel ve modern dizayn arasındaki dengeyi anlattığını belirtti.

Eski Logoya Teşekkür, Yeni Logoya Merhaba

Faizsiz bankacılığın adeta simgesi haline gelen önceki logo, dönüşüm zamanına kadar Albaraka Türk'ü en iyi şekilde temsil etti. Yeni logoya geçişteki asıl amaç da bu katkıyı bir adım öteye taşıyabilmek.

Yapılan araştırmalardan da hareketle, Türkiye'de faizsiz bankacılığın ilk akla gelen kurumu olan Albaraka Türk, bu bilinirliğini bir anlamda önceki logosuna da borçludur. Üreten, yatırım yapan ve istihdam sağlayan bir misyonla reel sektörün her zaman yanında olan Albaraka Türk, eski logosundaki sanayiye hatırlatan çark ve tarımı işaret eden buğday başağıyla bu misyonunu pekiştirmişti.

Albaraka Türk, 25. yılını kutlayacağı 2010 yılına global bir ban-

kanın parçası olarak, yenilenen yüzüyle ama faizsiz bankacılık prensiplerinden taviz vermeden giriyor.

Bu değişim sürecinde Albaraka Türk, 25 yıldır kendisini bugünlere taşıyan, itibar ve güven kazandıran eski logosuna teşekkür ederken, yeni logosuna da merhaba diyor... Albaraka'nın yeni logosu ortaklığı ve katılımı sembolize ediyor. Geleneksel ve modern dizayn arasında bir dengede olan yeni logo; hızlı, etkili ve cesur karakterlerle mevcut renkleri bünyesine adapte ediyor. Logoda özgün bir yazı biçiminin kullanılması hem estetik bir görünüm, hem de mesaj etkileşimi açısından isabetli bir tercih olarak dikkat çekiyor.

Yeni logoda kullanılan renkler de ayrı ayrı ve birlikte çeşitli anlamlar içeriyor. Logodaki damlacıkları andıran simgelerde kullanılan kırmızı renk, pozitif etkisi ile yaratıcı düşüncüyü kuvvetlendirir, üretici etkinlikleri harekete geçirir ve pozitif düşüncüyü canlandırıyor.

Turuncu renk ise dışa dönük ve heyecan verici hisleri ön plana çıkarıyor. Sosyalliği ve iyi huyluluğu artıran bir

alBaraka

renk olan turuncu, hayatı daha mutlu algılamayı sağlar; canlılığı, yaratıcılığı, güveni, cesareti ve iletişimi simgeler.

Logo isminde gri rengin kullanılması da dikkat çekici bir ayrıntı. Gözün en rahat ayırdığı ve algıladığı renklerden biri olan gri, diplomatik ve ağır bir renk olarak biliniyor. "alBaraka" isminde gri rengin kullanılması kurumsal kimliği daha da hissedilir kılmayı amaçlıyor...

Faizsiz bankacılığın mihenk taşı olan Albaraka Türk, kuruluşundan bu yana ülkemizde bereketin, alın terinin ve emeğin yanında yer almış ve bu kavramlarla özdeşleşmiştir. Yenilenen yeni yüzüyle de yine bu kavramlar çerçevesinde faizsiz bankacılık prensiplerinden ödün vermeden hizmet edecek olan Al-

baraka Türk, global bir markanın parçası olarak toplumla dayanışma içinde hareket ederek ortak projeler geliştirmeyi hedefliyor.

Albaraka Türk'ün yenilenen logosunun anlamını özetlemek gerekirse;

- Ortaklık ve katılım,
- Bereket,
- Amaç ortağınız,
- Ortak bankanız,
- Bereketin kaynağı su damlası... başlıkları kullanılabilir.

Albaraka Türk, yeni logosuyla vermek istediği mesajları; "Aynı Heyecanla Yeni Bir Merhaba" ve "Yenilikte Bereket Vardır" şeklindeki marka dönüşüm kampanyası sloganları ile destekliyor.

İmaj Çalışmasına Brandinstinct İmzası

3 kıtada, 12 ülkede, 11 banka ve 1 temsilcilik ile faaliyet gösteren Albaraka Banking Group (ABG), 'tek misyon, tek vizyon, tek kimlik' hedefi doğrultusunda, tüm banka ve temsilciliklerini tek bir logo altında birleştirme kararı aldı. İmaj çalışması, dünyanın önde gelen marka danışmanlığı şirketlerinden Brandinstinct tarafından gerçekleştirildi.

Albaraka, yenilediği marka ve kurumsal kimliğiyle, faizsiz bankacılık prensipleri çerçevesinde müşterilerinin alışık olduğu hizmet kalitesini daha güçlü bir şekilde sunmayı hedefliyor.



Fahrettin Yahşi / Genel Müdür



**HERŞEYİ DEĞİŞTİRDİ; ANCAK
DEĞERLERİNİ ASLA!**

Albaraka Banking Group'un (ABG) en güçlü üyesi olan Albaraka Türk Katılım Bankası, marka dönüşümünü duygusal ve esprili bir reklam filmiyle destekliyor...



Türkiye'nin ilk katılım bankası ve dünyanın en büyük faizsiz bankacılık kuruluşlarından Albaraka Banking Group'un (ABG) en güçlü üyesi olan Albaraka Türk Katılım Bankası, ABG'nin "tek misyon, tek vizyon,

tek kimlik" hedefi doğrultusunda marka dönüşümünü Türkiye'de de gerçekleştirdi.

Dönüşümü anlatan reklam filminde Albaraka Türk'ün değerlerinden asla vazgeçmeden, kendini tazeleyip yenilediğine

farklı bir anlatımla vurgu yapıyor.

Kendileri her zaman güler yüzlü olsalar da zamanla müşterilerin gözünde monotonlaşan bir banka ortamını ve çalışanlarının; kimlik değerlerini ve özlerini koruyarak nasıl değişebileceğini gözler



önüne seren reklam filminde, Albaraka müşterisinin gözünde, zamanla durağan bir görüntüye bürünen bu yüzleri, değişimle birlikte yeniden hayat buluyor ve etrafa pozitif enerji yaymaya başlıyor.

Günlük hayatın stresi, şehrin kargaşası ve ekonomik kriz gibi sıkıntıların içerisinde mekânları renksiz olarak algılamaya başlayan müşteriler, sanki rüyadan uyanmış gibi rengarenk, ışıl ışıl, canlı canlı bir ortama, daha güler yüzlü ve daha mutlu çalışanlara pence-re açıyor.

Filmde, bankanın çalışanları yine kendileriyle yer değiştiriyor, aynı heyecanla yeni bir merhaba diyorlar. Kaan Erturan'ın yönetmenliğini yaptığı reklam filminin sonu ise esprili bir anlatımla geliyor.

Albaraka çalışanlarını ve şubedeki eşyalarını yenileyen ekip, yanırlıkla 25 yıllık müşterisini de kamyonete alıyor. Durumu fark eden Albaraka çalışanları, yıllardır Albaraka güvencesini ve hizmetini tercih eden, yaşlı sevimli müşteriyi saygı ve sevgiyle içeriye buyur ediyor...





Reklam Filminin Künyesi:

Reklamveren	: Albaraka Türk
Reklamveren Yetkilisi	: Ekrem Şahin
Reklam Ajansı	: Alaaddin Adworks
Kreatif Yönetmen	: Murat Doğu
Kreatif Grup	: Tolga Akın, Ferdi Çağlayan, Murat Gedik, Can Çelebi, Erdinç Üstkent, Orkun Önal, Ömer Özduygu
Müşteri Direktörü	: Birol Özcanlı
Müşteri İlişkileri Grubu	: Serpil Tüdeş Kuyucu, Merve Sönmez
Stratejik Planlama	: Tülin Altınok
Prodüksiyon Şirketi	: Dijital Sanatlar
Yönetmen	: Kaan Erturan



'TEK KİMLİK'E DÖNEN ALBARAKA BANKACILIK GRUBU'NUN YENİ HEDEFİ GLOBAL MARKA OLMAK

Albaraka Bankacılık Grubu (ABG) yönetimi, ABG'nin tüm dünyada geçerli olacak "Tek Kurumsal Kimlik" açılımlarının gerekçesini ve uygulanması hakkındaki stratejileri açıkladı. Buna göre ikna edici bir önermeye sahip bir küresel marka oluşturulması amacıyla grup operasyonlarının tüm yönlerinin homojenleştirilmesi, standartlaştırılması ve birleştirilmesi hedefleniyor.

Albaraka Grup için tek Kurumsal kimlik lansmanı, grubun ve bağlı şirketlerinin birleşik hedeflere ve amaçlara doğru ilerlemesini sağlayan bütünlüklü bir dönüşümün başlangıcını tanımlamaktadır. ABG, bu dönüşümün bugün grubu küresel piyasada önde gelen bir uluslararası banka olmaya yönlendirmede önemli bir adım olduğuna dair güçlü bir inanca sahiptir. Sonuç olarak tüm grubun ve birimlerinin ortak bir vizyon, misyon ve kimlik doğrultusunda çalışması açısından son derece önemli hale gelmiştir.

Albaraka bugün bireysel bankacılık ve yatırım pazarları dahil olmak üzere çeşitli kesimlere birçok finansal hizmetler sağlamakta ve özündeki kolektif

güçle dinamik uluslararası finansal hizmetler pazarındaki sorunları bir grup olarak karşılamada iyi bir konuma sahiptir. Bu nedenle şu anda önümüzdeki test, yeni kurumsal kimliğin hali hazırda oluşturulmuş olan stratejilere, politikalara ve ticaret metodolojilerine entegre edilmesidir. Bunun sonucunda ikna edici bir önermeye sahip bir küresel marka oluşturulması amacıyla grup operasyonlarının tüm yönlerinin homojenleştirilmesi, standartlaştırılması ve birleştirilmesi gerçekleşecektir.

Küresel Pazarın İhtiyaçları

ABG bir genişleme aşamasına girmekte olduğundan, geçmişimizin pazarda ABG için mükemmel bir görüntü geliştirmiş olduğu açık olmakla beraber,

imajımızı küresel pazarların ihtiyaçları doğrultusunda inşa etmemiz gerekiyor. Elbette "İlk Halka Arz" bunu daha da doğruladı.

Yeni Kimliğin Bileşenleri

Genel olarak finans topluluğuna iletebileceğimiz imajın aşağıdakiler olduğuna inanıyoruz.

1. İyi imaj: Amaç; küresel pazarların içine nüfuz edebilen dinamik bir uluslararası grup olmaktır.

2. Güven, kuvvetler dengesi ve birlik: Grup bileşenlerinin güvenini ve gücünü birleştiren uluslararası bir operasyon olarak planlanmalıdır.

3. İnanç ve güven: Dünyaya bağlı şirketlerimizle inanç ve güven açısın-

dan birlikte olduğumuzu ve tüm grupta istikrarlı bir şekilde İslami prensipleri takip ettiğimizi iletmeliyiz.

4. İtibar ve yetkinlik: Uluslararası standartlar ve uygulamalara uygun olacak şekilde standartlarımızı yükseltmeliyiz.

Tek Kimliğin Muhtemel Etkileri

İcra Yönetimi ABG için tek bir kurumsal kimlik oluşturulmasından aşağıdakilerin meydana geleceğini düşünmektedir:

1. Yeni bir imaj, yeni fırsatlar açar: Piyasa yeniden markalaştırılmış imajımızı gördüğünde bizi doğal olarak hareket halinde bir kurum olarak kabul edecektir.

2. Uluslararası bir statüye yükselme: Tanınan bir uluslararası marka uluslararası düzeyde statümüzü yükseltecektir.

3. Tüm pazarlarda pazar kimliğinin genişletilmesi: ABG Kurumsal İmajı çok daha büyük ve iyi şekilde tanıtımı yapılmış bir marka ile bir Grubun parça-

sı olmakla her üyenin pazarını genişletecektir.

4. Çalışanların daha ileri kişisel imajları: Ortak bir pozitif marka, çalışanların imaja uygun hareket etmelerini ve beceri ve performanslarını geliştirmelerini teşvik edecektir.

Dönüşümün Yönetilmesi

ABG'nin yeni birleşik kimliğinin felsefi yönünün logo, görünüm, algı ve renklerdeki değişikliklerin ötesinde olduğu açıktır. Tüm grubun yeni bir kültürel dönüşüme ve grup için gelecek yıllara ait belirlenen yeni vizyon, misyon ve stratejik hedeflerin gerçekleşmesine yönelik entegre ve paralel bir çabadır. Bu master plan belgesi, grup için tüm grupta ortak değerler ve inançlar üzerinde inşa edilen ve yekpare bir kurumsal kimlik ile grubu birleştiren bir dönüşüm stratejisini ortaya koymayı amaçlamaktadır. Madalyonun öbür tarafında ise bağlı birimlerin faaliyet gösterdiği tüm pazarlarda oluşturulması, standart hale getirilmesi ve lansmanının yapılması gereken çekirdek bireysel ve toptan ürünler bulunmaktadır.



Kimliğimizin tek hale getirilmesi, çekirdek bireysel ve toptan ürünlerimizi standart hale getirmemize ve kontrol, ticaret stratejileri, süreçler, yöntemler ve politikalarla ilgili konuları uyumlaştırmamıza yardımcı olacaktır. Dönüşüm stratejisi, bağlı birim düzeyindeki karmaşık konuları ele almakta ve uygulama dönemi sırasındaki geçiş stratejilerini dikkatli bir şekilde değerlendirmektedir. Grup merkezi, bu kalıcı ürün tekliflerinin ele alınmasında ve markamızın tüm birimlerde algılanma biçimini şekillendirmede hayati bir rol oynamaktadır.

Planın ana unsurları arasında şunlar yer almaktadır:

1. Marka Komitesi şemsiyesi altında programı yönetmek için 6 Çalışma Grubundan ve bağlı birimlerden Dönü-



Suriye



şüm Temsilcilerinden oluşan bir Dönüşüm Komitesi.

2. Yeni kurumsal kimliğin tanıtımı için dahili ve harici lansmanlar. Personel ile iletişim ve personelin eğitimi Albaraka'daki değişiklikler konusunda müşterilerin ve piyasanın bilgilendirilmesi kadar kritik önemde olacaktır.

3. Hem toptan hem de perakende çekirdek ürünler için paketler dönüşüm programının önemli bir deneme noktası olarak standartlaştırılacak ve hazırlanacaktır. Bu nedenle aynısını oluşturmak için bir çalışma grubunun oluşturulması gerekmektedir.

4. Yönetim Kurulu tarafından 3.4 milyon US\$ tutarında bir uygulama bütçesi onaylanmıştır. Bu bütçe Grup Merkezi tarafından bir kerelik küresel lansman faaliyeti içindir.

5. Dönüşüm, Mayıs 2008'de, planın Kurul tarafından kabulüyle başlamıştır. Programın ilk iki ayı için yoğun planlama gerekli olacaktır. Tüm dönüşüm programı için zaman akışı 2009 sonuna ve sonrasına kadar gidecektir.

Projenin sahiplenilmesi için bir Dönüşüm Komitesinin oluşturulması gerekiyor. Komite çeşitli paralel operasyonlar yürütecek olan yüksek kalibreli çalışma gruplarından yardım ve destek alacaktır. Yeni marka kimliğinin ve felsefesinin devamı ve derin şekilde anlaşılması amacıyla Marka Komitesi üyelerinin kendilerinin Dönüşüm Komitesi'ni oluşturması ve değişim sürecine rehberlik etmesi önerilir.

Yeni Marka Stratejisi

Tüm grup için tek bir kurumsal kimliğin geliştirilmesine yol açacak ikna edici bir marka stratejisinin geliştiril-

mesi konusundaki genel görevin bir parçası olarak Grubun konumlanma stratejisinin değerlendirilmesi görevi bir Uluslararası Marka Ajansı'na verildi. Amaç; yıllar boyunca dikkatli bir şekilde oluşturulmuş olan bağlı şirketlerin ilgili marka değerleri üzerindeki etkisini dikkate alan bir marka kimliği geliştirmektir.

Marka Denetimlerinin bir parçası olarak, Marka Danışmanları Grup Merkezinde üst yönetimle ve bağlı şirketlerin birim başkanları ile kapsamlı bir pazar denetimi ve derinlemesine mülakatlarda bulundu. Ayrıca; Türkiye, Ürdün ve Mısır'a ziyaretlerde bulunuldu ve bu ziyaretlerde üst ve orta seviye yönetimle görüşmeler, şube ziyaretleri ve personel ve müşteriler ile görüşmeler yapıldı. Eş zamanlı olarak, küresel perspektiften rekabet görünümünün bir denetimi yapıldı. Bu çalışma, Albaraka

Grup için yürütülebilir ve ikna edici bir Marka Stratejisi geliştirmeyi amaçladı.

Burada en önemli hedef, değişime yönelik olarak herhangi bir stratejik karar değerlendirilmeden önce Albaraka marka güçlerinin değerlendirilmesi idi.

Sonuçlar tüm bağlı şirketler için en güçlü ve en tutarlı birleştirici kavramın “İslamî prensipleri” olduğunu ortaya koydu. Grubu ve bağlı şirketlerini birleştiren diğer faktörler, uluslararası erişim ve bankaların oynamış olduğu öncülük/liderlik rolüdür. Konvansiyonel bankalara göre gerçek bir ayırt edici olan İslam prensibi, yeni ve genişletilmiş bir anlamla pekala marka stratejisinin dayanağı olabilir.

Albaraka bağlı şirketleri personeli, Katılım Bankacılığı'na güçlü bir şekilde inanmaktadırlar ve ortaya çıkan değerleri “kararlılık ve gelişme”ye dönüştürmüşlerdir. Sonuç olarak personel müşterileri ile yüksek düzeyde yakınlık elde etmiştir.

Ürün pazarlama bölümünde ise bulgular hayal kırıcıdır. Bağlı şirketler arasında tutarlı, tek bir ürün yoktur. Segmentasyon ve modelleme birimlerde yok gibidir.

Başarılı Bir Dönüşüm Stratejisi: Albaraka markasının konumlandırılacağı felsefe “Bankacılığın Ötesinde” konseptidir. Bankacılığın toplumumuzda oynayacağı önemli bir rolü olduğuna güçlü bir şekilde inanılmaktadır. İslam'a uygun operasyon prensiplerimize bağlı olarak bankacılığı “Katılım” açısından tanımlıyoruz: Çalıştığımız piyasalardaki insanların ve işletmelerin kalkınmasına katılım. Müşterimizle olan başarımız iç içedir. Bunun nedeni



Güney Afrika



Albaraka'nın müşterileriyle aynı inanç ve değerlere sahip olmasıdır. “Para, fırsatlardan yararlanmak için bir araçtır fakat kendisi bir amaç değildir. Albaraka çalışmalarını, hem ülkede hem de dünyada toplumu inşa etme konusuna yoğunlaştırmaya kararlıdır.

Grup ismi ve Marka Mimarisi: Tüm grupta ve bağlı şirketlerde “Albaraka” marka gücünün kullanılması, köklü çekirdek marka değerlerini muhafaza etmemizi sağlar. Ayrıca geçmişten kopmamamızı sağlar.

Strateji, Grubun ve bağlı şirketlerin “Albaraka” birleşik markası olarak gösterimini önermektedir, ancak bir geçiş stratejisi benimseyecek olan Ürdün istisnadır. Geliştirilen logo/symbol; Grup, bağlı şirketler ve benzerleri gibi tüm varlıklar için ortak olacaktır.

Hem Grup hem de bağlı şirketler için “Albaraka” ortak adı, Grup ve bağlı şirketler arasında birliğimizi daha sıkı bir şekilde korumamızı sağlayacaktır.

Dönüşüm Stratejisi – Hedefler

Grup için yeni vizyonu başarılı bir şekilde gerçekleştirmek için ulaşmak üzere çalışacağımız çekirdek hedefler aşağıdaki şekilde özetlenebilir:

1. Grup ve bağlı şirketler arasında değişim yönetimi: Dönüşüm planı değişimin tüm düzeylerdeki personel,

müşteri ve paydaşlar düzeyinde algılanması gerektiğini dikkate alır.

2. Dahili alım: Plan dinamik bir uluslararası bankacılık grubu olma konusundaki yeni vizyon ve hedefin tüm kuruluşta tamamen benimsenmiş olmasını sağlamalıdır.

3. Pazarlama: Albaraka'yı, Grubun faaliyet gösterdiği tüm pazarlarda bilinen bir isim olarak oluşturulması.

4. Uluslararası konumlandırma: ABG'yi tüm yeni kimlik ve konumlandırma stratejisi ile tüm uluslararası pazarlarda konumlandırılması.

Sonuç:

Dönüşüm Stratejisi konusundaki bu belge, Albaraka'yı tek bir küresel markaya yönlendirme konusundaki ortak amaçlar ve hedeflere ulaşma düşüncesiyle kullanılacak yöntemler ve rotaların ana hatlarını belirler. Yeni birleşik isim ve logo ABG'nin ticaret modelinde temel aldığı felsefi değerlerin kaynak noktasını yansıtabilir. Asıl amaç, pek çok faaliyeti ve süreci eş zamanlı olarak sürdürmektir. Bu nedenle arka plan, olağan faaliyetler, devam eden yeni girişimler ve yeni projeler arasında uyumu korumak gereklidir. Görev gücü bu “Dönüşüm Stratejisi” belgesinde şekillendirilen talimatların ortaya koyduğu hedeflere ulaşma konusunda zengin ve çeşitli deneyimleri beraberinde getirmektedir.

SULTANLAR ŞEHİRİ TRABZON

Fatih Sultan Mehmet tarafından 1461'de Osmanlı hakimiyetine alınan Trabzon, bu tarihten sonra Karadeniz'in bir Türk gölüne dönüşmesini sağladı. Osmanlı'nın en kudretli padişahlarından Yavuz Sultan Selim'in şehzade iken 29 yıl valilik yaptığı şehir, batılların "Muhteşem Süleyman" olarak adlandırdığı Kanûnî Sultan Süleyman'ın da doğum yeri olarak kayıtlara geçti. Yahya Efendi'nin de memleketi olan Trabzon, canlanan İpekyolu ile yeniden yükselişe geçiyor.



Binbir güçlüğe rağmen İstanbul'u fethederek dünya tarihinde bir çağı kapatıp yeni bir çağ açan Fatih Sultan Mehmet, 8 yıl sonra yine zorlu bir süreçle Trabzon'u da Osmanlı hakimiyetine alarak İstanbul'un fethini tamamlamıştır. Çok zor şartlar altında Erzincan'dan Trabzon'a 40 günde ulaşan ve 40 günlük bir kuşatmadan sonra Trabzon'u teslim alan Fatih, böylelikle Bizans'ın son kalıntısını da Anadolu'dan temizlemiş ve bu coğrafyada tek otorite kurmayı başarmıştır. Ayrıca, Trabzon'un fethi ile Karadeniz'in bir Türk gölü hali-

ne gelmesi projesi için en önemli adım atılmıştır. Hepsinden önemlisi 26 Ekim 1461 günü Trabzon Devleti tarihe karışırken, Bizans'ı diriltme hülyası da temelden yok edilmiştir. Bu açıdan bakıldığında zaman Trabzon, dün olduğu gibi bugün de büyük bir öneme sahiptir. Böylesine önemli bir şehrin tarihine ve potansiyellerine biraz daha yakından bakalım.

Trapezos'dan Trabzon...

Trabzon'un şehir merkezi; kuzeyde denizden, güneyde Boztepe'nin üzerine kadar, düzgün olmayan teraslar ha-



Yavuz 29 Yıl Valilik Yaptı

Osmanlı'nın en kudretli padişahlarından Yavuz Sultan Selim, şehzade iken Trabzon'da çeyrek yüzyıldan fazla vali olarak görev yapmıştır. Trabzon'da Şehzâde Abdullah'tan sonra, Trabzon Sancakbeyi olan ikinci ve son şehzâde, Yavuz Sultan Selim'dir. Şehzâde Selim, babası II. Bâyezid Amasya'da Sancakbeyi iken, 875/1470 yılında doğmuştur. Fatih Sultan Mehmed'in vefâtı ile II. Bâyezid Han (1481-1512), Osmanlı Devleti tahtına pâdişâh olarak cülûs ettiği zaman, oğlu Şehzâde Selim'i 886/1481 yılında, Trabzon Sancakbeyi olarak tayin etmiştir. Şehzâde Selim, gemi ile Kefe'ye oğlu Süleyman'ın yanına gidişine kadar, 886-915/1481-1510 yılları arasında yaklaşık olarak yirmi dokuz yıl, Trabzon'da valilik yapmıştır.

linde yükselir. Değirmendere, Kuzgundere (ya da Tabakhane) ve Zağnos dereleri yerleşimi güneyden kuzeye derin boğazlarla bölmüştür. Tabakhane ve Zağnos dereleri arasında kalan ve düzgün olmayan yüksek bir masa formundaki alan üzerinde, kentin bilinen en eski yerleşim kalıntıları tespit edilmiştir. İşte

bu nedenle Trabzon adının eski Grekçe masa ya da trapez/yamuk biçimi karşılığı olarak 'Trapezos' kelimesinden geldiği görüşü ağırlık kazanmaktadır. Trabzon adına, "Trapezos" olarak ilk kez, Yunanlı komutan Kesnophon tarafından kaleme alınan, M.Ö. 4. yüzyılda geçen olayların anlatıldığı "Anabasis" adlı antik kaynaktan rastlanmaktadır. Doğu Karadeniz'in turizm ve ticaret merkezi Trabzon'un kuruluşu, M.Ö. 2000 yıllarına kadar geri gitmektedir.

Orta Asya'da ve Orta Doğu'dan gelen ticaret yollarının denize ulaştığı yer olan Trabzon'un ticarî ve stratejik önemi, eskiden beri biliniyordu. M.Ö. 756 yılında Sinop'tan kolonizatör Miletliler Trabzon'a gelmişlerdi. Zamanlarının en iyi denizci ve tüccarları olan bu kolonizatörler, aslen İyonya'nın en önemli merkezlerinden Milet şehrendirler.

Ege kıyılarından kalkıp boğazları aşarak Karadeniz'e çıkan ve herşeyden önce ticaret fikriyle hareket ettikleri söylenen Miletliler ilkin M.Ö. 785 yılında savaşla Sinop'u ele geçirmişlerdir. Tabii limanıyla Sinop şehri bu insanların merkezi olmuş ve oradan Karadeniz'in her tarafına, alışverişe elverişli buldukları noktalara yayılmış ve yerleşmişlerdir. Miletliler, Sinop'u elde ettikten 29 yıl sonra Ordu ve Giresun ile birlikte, kendilerinden önce var olan Trabzon'a da gelmişler ve yerleşmişlerdir. Miletliler, Trabzon'dan Asya'nın göbeğine ve Ortadoğu'ya ulaşan ticaret yolları üzerinden akan alışveriş hareketlerinin bağlanıp çözüldüğü Trabzon'da çok büyük servetler elde etmişler ve merkezleri olan Sinop'u her sahada geride bırakmışlardı. Trabzonluların yüzlerce parçalık gemileri, gelen ve giden ticaret emtiasını Karadeniz'in her tarafına ve boğazları aşarak Ege kıyılarına taşıyordu.

Romalıların Ticaret Merkezi

M.S. birinci yüzyılın ortalarına kadar, bazı sarsıntılarla birlikte devam eden bu

serbest şehir dönemini Roma hakimiyeti takip etti. Romalılar, diğer Yunan sömürgelerine yaptıkları gibi Trabzon'a da "Serbest Şehir" ünvanı ve imtiyazını bırakmışlardı. Trabzon, Romalılar için doğuda bir üs ve işe merkezi halini almıştı. Karadeniz'deki Yunan sömürgelerinin merkezi olan Sinop, Roma döneminin başında önemini kaybetmişti. Trabzon ise giderek güç kazanmış ve Karadeniz'in en işlek iskelesi, en canlı ticaret merkezi haline gelmişti.

Romalılar Trabzon'a konumundan dolayı özel önem veriyorlardı. Roma imparatoru Adrian, M.S. birinci yüzyılda şimdiki Kalepark / Güzelhisar'ın denize doğru uzanan kayaların altına oydurarak bir liman yaptırmıştı. Osmanlı devrine kadar işe yarar halde kalmış olan bu liman sonraları kumla dolmuş ve kullanılmaz hale gelmiştir. Burası Avrupa'dan Asya'nın ortalarına kadar ulaşan tarihî İpekyolunun deniz ucundaki basamağında kurulan bugünkü manasıyla bir serbest bölge idi.

Müslümanlarla Tanışma

Trabzon ve Doğu Karadeniz, Bizanslılar ile Müslümanlar arasında el değiştirme süreci yaşadı. 733 yılında Müslümanlar bölgede yeniden hakim olmuşlarsa da bu durum uzun sürmedi ve Trabzon 739 yılında Bizanslılar tarafından geri alındı. Ancak şehir surlarının dışında Müslümanlar'ın hakimiyeti uzun yıllar devam etti. Bizanslılar devrinde Trabzon, Irak'ın da iskelesi idi. Abbasiler ilk devirlerde İstanbul'dan Müslümanlara satılmak üzere ticaret eşyasının gönderildiği başlıca liman Trabzon'du. O zamanlarda Trabzon'da daimi surette oturan Müslüman tacirler vardı. Karadeniz'e Araplarca "Bahr-i Tirabizanda" denilmesi de Trabzon'un o dönemdeki önemini göstermektedir.

Bizans İmparatorluğu'nun 1204'de IV. Haçlı seferleriyle gelen Latinler'in eline geçmesi üzerine, İmparator I. Andronikos Komnenos'un İstanbul'dan ka-

Muhteşem Süleyman'ın Memleketi

Osmanlı Devleti'ne kırk altı yıl gibi uzun bir süre hükümdarlık yapmış olan Kanûnî Sultan Süleyman, kazandığı zaferler, hazırladığı kanunnameler ve devlet hayatında sağladığı istikrar sayesinde Türk ve dünya tarihinde ulaşılması güç bir yere sahip olmuştur. Batılıların "Muhteşem Süleyman" olarak adlandırdığı Kanuni dönemi, Osmanlı İmparatorluğu'nun yükselme sürecinde en parlak dönem olarak tarihe geçti. "Muhteşem Süleyman"ın doğum yeri ise bir Karadeniz şehri olan Trabzon'dur. 1495 yılında Trabzon'a doğan Süleyman, 1509 yılında Trabzon'dan ayrılmıştır. Fakat duygusal bağlarını hiçbir zaman Trabzon'dan koparmamıştır. Çünkü Trabzon kızı olan babaannesinin adına düzenlenen külliye (Hatuniye) Trabzon'dadır. Babaannesinin ölümünde Kanuni 9-10 yaşlarında idi. 15 yaşına kadar Trabzon'da yaşadı.

Büyük bir devlet adamı olan Kanûnî Sultan Süleyman aynı zamanda ünlü bir şairdi. Meşhur şiirlerinden birisi şudur:

"Halk içinde muteber bir şey yok devlet gibi,

Olmaya devlet cihanda, bir nefes sıhhat gibi.

Saltanat dedikleri bir cihan kavgasıdır,

Olmaya baht ü saadet dünyada vahdet gibi".

çan torunları Alexios ve David, Gürcü Kraliçesi Tamara'nın da yardımıyla Trabzon'da 1204 yılında bağımsız olarak Komnenos Krallığını kurmuşlardır. Anadolu Selçukluları ile evlilik bağı oluşturarak ve vergi ödeyerek siyasi varlıklarını sürdürebilen Komnenos Krallığı, I. Manuel Komnenos zamanında



(1238-1265) en parlak dönemini yaşamıştır. Gümüşhane'deki gümüş madenlerinin etkisiyle de ekonomik olarak güçlenen Manuel I'in sikkeleri üzerinde "en mutlu" ünvanı yer almaktadır.

Osmanlı Hakimiyetine Geçmesi

I. Bayezit'in 1398'de Samsun yöresini almasından sonra Trabzon Komnenos Krallığı Osmanlı Devletine yıllık vergi ödemek zorunda bırakılmıştır. David Komnenos, iktidarı döneminde (1458-1461) vergi ödemeyi durdurarak, önceden ödediklerini de Akkoyunlu Devleti Sultanı Uzun Hasan aracılığıyla geri istemiş, Osmanlılara karşı Avrupa'daki büyük devletlere ittifak önerisinde bulunmuştur. Bunun üzerine Fatih Sultan Mehmet'in öncülüğündeki Osmanlı Kuvvetleri, bölgeyi kuşatarak, 1461 yılında Trabzon'u ele geçirmiş ve Komnenosla-

rin egemenliğine son vermiştir.

Trabzon, Osmanlı Döneminde önce eyalet ve sancak olarak şehzade ve mutasarrıflar tarafından idare edilmiştir. İlk sancak beyi Hızır Bey'dir. Fetih'ten sonra Anadolu Eyaleti'ne (Beylerbeyliğine) bağlı bir sancak olan Trabzon'un imar edilip, Müslüman Türk nüfusu ile iskân edilmesine özel ilgi gösterildi. H. 867-1462'de Orta Hisar'da Fatih Medresesi açıldı. Özellikle 1462-1465 yılları arasında Trabzon'un fetih sonrasında ikinci valisi olan Hızır Bey, onarı işlerine hız verdi. 1470

yılında Şehzâde Bayezit'in oğlu Şehzâde Abdullah'ın Vali olarak Trabzon'a gelmesiyle, Şehzâde şehri olan Trabzon önem kazandı. İkinci Bayezit döneminde en önemli olay, Şehzade Yavuz'un (Yavuz Sultan Selim) Trabzon Valisi olmasıydı. 1489-1512 yılları arasında Trabzon bir başkent gibi öne çıkmış, Yavuz'un yaklaşık 29 sene süren valiliği döneminde imar edilmiş, askerî ve ticarî yönden canlılık kazanmıştır.

Trabzon: 16. yüzyılda, merkezi Batum olan Lazistan Sancağı ile birleştirilerek eyalete dönüştürülmüş ve bu yeni idarî birimin merkezi olmuştur. 1867 yılında Trabzon'da büyük bir yangın çıkmış, bir çok kamu binası da bu sırada yanmış ve kent daha sonra yeniden düzenlenmiştir. 1868 yılında vilayet olmuş, merkez sancağı dışında Lazistan, Gümüşhane, Canik Sancakları da buraya bağlanmıştır.

Kanûnî'nin "Ağabeyi" de Trabzonlu

Osmanlı alim ve evliyasından olan Yahya Efendi, Kanûnî Sultan Süleyman'la Trabzon'da aynı sene, aynı haftada doğdu (1495). Uzun müddet Trabzon'da kadılık yapan Şamlı Ömer Efendi'nin oğlu olan Yahya Efendi ile Kanûnî sût kardeşi oldular. Kanûnî, Yahya Efendi'ye "Ağabey" dendi. Bir gün cihan pâdişâhı Kanûnî Sultan Süleyman Han, Yahya Efendi Hazretlerine bir hatt-ı şerîf gönderdi ve;

"Ağabey! Sen ilâhî sırlara vâkıfsın, bilirsin. Kerem eyle de bize Osmanoğullarının akıbetinin ne olacağını haber ver. Nesli kesilip yok mu olacak. Yok olacaksa, bu hangi sebeptendir?" dedi.

Hatt-ı şerîfi okuyan Yahya Efendi eline kalem kâğıt alıp;

"Kardeşim! Neme gerek." diye iri harflerle yazıp Kânûnî'ye gönderdi.

Kânûnî, Yahya Efendi'den gelen mektubu okuduğunda hayretler içinde kaldı. Fakat bir şey anlamamıştı. Derhal bir kayık hazırlanmasını emretti ve bu bilmece sözün mânâsını anlamak için Yahya Efendi'nin dergâhına geldi.

Yahya Efendi'yi görür görmez;

"Ağabey! Ne olur gizlemeyip, suâlime cevap veriniz. Biz de ona göre hareket edelim." dedi.

Yahya Efendi bunun üzerine tebesüm edip;

"Biz cevap verdik. Bu sözümüzü anlayamamana şaşarız." dedi.

Kanûnî;

"Nasıl?" deyince, Yahya Efendi;

"Zulüm, haksızlık yayılsa, işitenler de; 'Neme gerek.' dese ve onu önlemeye çalışmasalar, sonra koyunu kurt değil de çoban yese, bilenler de bunu söylemeyip gizlese, fakirler, muhtaçlar, gariplerin feryadı göklere çıkıp bunları taşlardan başkası işitmese, işte o zaman felâkettir.

Neslinin o zaman yok olmasından korkulur. Hazinelerin boşalır. Askerin itaat etmez olur ve yolundan gitmezler. Yok olmak mukadderdir." cevabını verdi.

Kanûnî bunları işitince, gözyaşlarını tutamadı. Nitekim Osmanlı da öyle yıkıldı...



Fotoğraf:
Yılmaz Güner

Doğu Karadeniz'in Merkezi

Trabzon, coğrafi açıdan Doğu Karadeniz'in merkezi konumunda bulunuyor. O yüzden havalimanı çok işlek durumda. Rize'ye, Artvin'e ve Giresun'a gitmek için havalimanı olarak Trabzon kullanılıyor. Şehrin en belirgin özelliği, düz arazinin çok kıt olması. Şehir sahile paralel 100 km'lik bir şerit üzerinde, denize paralel dağlarla deniz arasında sıkışmış bir görünümde. İlçeler, bu 100 km'lik şerit üzerinde sıralanıyor. İlçelerin bazıları denizden içerde kalıyor. Toplam 18 ilçesi bulunuyor. Bu özellik nedeniyle imarlı arazi çok değerli ve pahalı durumda.

Şu an itibarıyla ilçeleriyle birlikte 1 milyon olan nüfus, büyük bir göç alma ve artış potansiyelini barındırıyor. Bu yüzden son 2 yılda hızla büyük alışveriş merkezleri açılıyor. Bunun en belirgin örneği, 2008 yılında faaliyete başlayan "Forum Alışveriş Merkezi" olarak öne çıkıyor.

Albaraka Türk Trabzon Şubesi Müdürü Akın Açıkgöz'ün verdiği bilgilere göre Trabzon, ağırlıklı olarak bir ti-

caret şehri. Bu duruma liman kenti olmasının etken olduğuna vurgu yapan Akın Açıkgöz, açıklamasını şöyle sürdürüyor: "Sanayii ve üretim kısıtlıdır. Sanayinin ve üretimin kısıtlı olmasının nedenleri arasında coğrafi nedenler, toprağında hammadde olmaması ve düz arazi kıtlığını sayabiliriz. Ağırlıklı ticaret kömür ithalatı (Doğu Anadolu Bölgesi'nin kömür ihtiyacının büyük bir kısmı Trabzon üzerinden sevk edilmektedir ve Rusya'dan gelmektedir), yaş sebze-meyve ihracatı (Tamamı Rusya'ya) yapılmaktadır, fındık ihracatı (büyük kısmı Avrupa ülkeleri ve ABD'ye yapılmaktadır) da Trabzon üzerinden olmaktadır. 2008 yılı toplam kayıtlı ihracat 910 milyon Dolar'dır. İhracat kalemlerinde fındık, 516 milyon Dolar ile birinci, yaş sebze-meyve ise 267 milyon Dolar ile ikinci sırada bulunmaktadır."

İpekyolu Yeniden Canlanıyor

Karadeniz Teknik Üniversitesi (KTÜ) İnşaat Mühendisliği Ulaştırma Anabilim Dalı Başkanı Prof. Fazıl Çe-

lik, Of-Bayburt-Erzincan Demiryolu Projesi'nin Doğu Karadeniz Bölgesi'ni deniz ve demiryollarıyla dünyaya bağlayarak lojistik bir üs haline getireceğini ve tarihi İpekyolu'nu yeniden canlandıracağını açıkladı. Of-Bayburt-Erzincan demiryolunun tüm fizibilite etütleri tamamlandığında çok rantabl bir güzergâh olacağını tekrarlayan Prof. Çelik, açıklamasını şöyle sürdürdü: "Bu güzergâhın, elbette ki Trabzon, Rize ve Hopa limanlarına bağlanması ve Hopa'dan da Batum demiryolu aracılığıyla tüm Kafkasya ile eski Sovyetler Birliği ülkeleri ve Uzakdoğu'ya bağlanması gerekir. Zira amaç, sadece yolcu taşımacılığı olmayıp uluslararası ticaret koridoru oluşturacak diğer bağlantıların mutlaka gerçekleştirilmesi gerekir. Hat üzerinde saatte 250 kilometre hızla çalıştırılacak yolcu katarları yanında 140 kilometre hızla tren katarları da çalıştırılabilecektir. Bölgenin, geçmişte olduğu gibi bir ticaret odağı haline gelebilmesi ve lojistik üs olabilmesi, ancak ve ancak limanlarının demiryolu bağlantılarının sağlanmasıyla mümkün olabilecektir."

TRABZON TRABZON



Akın AÇIKGÖZ
ŞUBE MÜDÜRÜ

Albaraka Türk Trabzon Şube Müdürü Senaryo Yazıyor!

Albaraka Türk Trabzon Şubesi, 2007 Ocak ayında faaliyete başladı. Şehirde en son açılan Katılım Bankası olmasına rağmen kısa sürede küçümsenmeyecek bir gelişme gösteren Albaraka Türk Trabzon Şubesi, her ne kadar daha gideceği yol ve yapacağı işler olsa da, belli başlı hedeflerini gerçekleştirmenin mutluluğunu yaşıyor. Bu dinamik kentteki şubeyi, 1969 doğumlu genç bir bankacı olan Akın Açıkgöz yönetiyor. Edirne'nin İpsala ilçesinde doğan Akın Açıkgöz, anne tarafından Giresun Şebinkarahisar'lı, baba tarafından ise Ordu Mesudiyeli olan bir Karadenizli.

İşe müfettiş olarak başladı

İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Maliye Bölümü'nden 1993'te mezun olan Açıkgöz, bankacılık kariyerine 1995 yılında Egebank'ta müfettiş olarak başlamış. 1998 yılında İktisat Bankası'nda Müfettiş olarak görev aldıktan sonra aynı bankada 1999'da Sakarya Şube Müdürü olmuş. Bankanın fona devredilmesiyle 2002 yılında aynı şehirde bir yıl Şekerbank Şube Müdürlüğü görevini yürütmüş, 2003 yılının başında ise Dışbank-Fortisbank'ta toplam 4 yıl sürecek olan Kozyatağı ve Çağlayan Şube Müdürlükleri görevini üstlenmiş. 2006 yılından beri Albaraka Türk ailesi içinde yer alan Akın Açıkgöz'ün hobileri arasında sinema, satranç, tarih araştırması ve senaryo çalışmaları yer alıyor. Amatör olarak senaryo çalışmaları yaptığı bilgisini veren Açıkgöz, şunları kaydediyor: "Örneğin

tarihi olayların detaylarına ve özüne inmek bunlardan birisidir. Bu hobilerin hepsi ayrı ayrı emek, çaba ve zaman istemektedir. Ancak kabul etmek gerekir ki biz bankacıların en fakir olduğu alan; zaman konusudur. Çünkü mesleğimiz ihmal edilerek de icra edilebilir bir meslek değildir. O yüzden zaman kaldıkça ve elimden geldiği kadar hobilerime zaman ayırabildiğimi söylemeliyim."



Üst sıra soldan sağa: Hasan Aydın (Güvenlik Görevlisi), Muzaffer Kaban (Gişe Yetkilisi), Serkan Bayraktar (Paz. Uzman Yrd.), Fuat Kirandı (Memur), M. Necip Karahasanoğlu (Memur), Abdurrahman Babuşçu (İkram Görevlisi)
Alt sıra soldan sağa: Namık Yargıcı (Şef), Fatih Mollahasanoğlu (Şube Müdür Yrd.), Akın Açıkgöz (Şube Müdürü), Ali Rıza Gümüş (Şef), Engin Kara (Paz. Uzman Yrd.), Yalçın Uçar (Güvenlik Görevlisi)



BEDENİN ŞEFKAT DİLİNİ KONUŞTURMAK GEREKİR

Patenti kendine ait olan “Riccon Tekniği”yle AB parlamenterlerine ve dünyanın önde gelen marka yöneticilerine uygulamalı olarak beden dili eğitimi veren ve dünya çapında “Bedeni konuşuran adam” olarak tanımlanan Riccon İlhan Doğan, son zamanlarda şiddet ve şefkat konusunu ele alıyor. “Şefkatin olduğu yerde şiddet olmaz” ana teması altında insanları şiddete karşı duyarlı olmaya çağırıyor.

Fikirlerin dili kelimeler, duyguların dili ise bedendir. Duyguların yüzde 93 oranında sözel olmayan yoldan ifade edildiği unutulmamalıdır. Bazen bir hareket bin söze bedeldir. Dolayısıyla özel ve iş hayatımızda ne kadar başarılı olduğumuz beden dilini ne kadar doğru kullandığımızla yakından ilgili bir durumdur. Türkiye son yıllarda yayınlanan teorik kitaplarla konuya vakıf olmaya çalışıyor. Ancak patenti kendine ait olan “Riccon Tekniği”yle AB parlamenterlerine ve dünyanın önde gelen marka yöneticilerine uygulamalı olarak beden dili eğitimi veren ve dünya çapında

“Bedeni konuşuran adam” olarak tanımlanan Riccon İlhan Doğan, pratik tekniğini Türkiye’ye de getirdi. “Bedenin Dili” adıyla kitabını Türkçe’ye de kazandıran İlhan Doğan, son zamanlarda gerçekleştirdiği aktivitelerin başında şiddet ve şefkat konusunu ele alıyor. “Şefkatin olduğu yerde şiddet olmaz” ana teması altında insanları şiddete karşı duyarlı olmaya çağırıyor. “Şefkat In, Şiddet Out” isimli yeni kitabında “Şefkat” ve “Şiddet” kelimelerini yeniden tanımlayarak bu kelimelere yeni anlamlar yüklüyor. Doğan, konuyla ilgili soruları şöyle cevaplıyor:

İletişimde Mizahın Gücü

Riccon ne anlam ifade ediyor?

Bir teknik, marka gibi. Riccon adı altında bir okulumuz var. İsviçre hükümeti bu ismi pasaportuma da ekledi. Adım artık Riccon İlhan Doğan. İtalya’da konservatuar okudum. Dünyadan bu okula sadece yirmi kişi alınıyordu. Sahneye iyi hakimiyeti olan bir tiyatrocuyum. Komedi ve drama oynarım. Ama daha çok mizaha yakınım. Bu özellik size rahatlık katıyor. İnsan ilişkilerinde çok rahat oluyorsunuz. Bu okulun arkasından psikoloji ve ruh bilimleri okudum. Aslın-

da bunların karışımından üçüncü bir çocuk dünyaya geliyor. Bununla beden dili bilgisi oluştu. Mizah ve psikolojiyi bir araya getiriyorsunuz. Amacım, insanları anlayabilmede onların seviyesine inebilmek veya çıkabilmek değildi. Öyle bir şey yapmamız gerekiyordu ki herkes rahatlıkla anlayabilmeliydi. Bu sihirli şeyi yapabilecek olan da ancak mizahtı. Mizah, inanılmayacak derecede güçlü ve onu psikoloji ile birleştirdiğimizde etkisi çok daha fazla olmakta. Buradaki mizah "komedi" değil. Doğamızda var olan güleriyüz, iyimserlik yapısı diyebiliriz mizaha. Onun ölçüsünü çok iyi ayarlamak gerek. Çünkü mizahın dozajını artırdığınızda ciddiyeti tamamen kaybedebilirsiniz.

Beden dilini yeterli seviyede öğrenmek ve uygulamak bize neler kazandırır?

Öncelikle kendini tanımada mesafe kat eder insan. Ellerinizi ve mimiklerinizi iletişimde nereye koyduğunu ezberlemek istemez misiniz? Gideceğiniz yolda sağlam adımlarla yürümek istemez misiniz? Bu da şu anlama gelir: Başarılı olmak istemez misiniz? Karşıdaki insanın mimiğine, jestine göre konuşmak istemez misiniz? Dahası onun psikolojik yapısına göre konuşmak istemez misiniz? Bir başkasına baktığımız zaman onun ya-



pısını birkaç saniyede anlamamız uzun bir yol almamızı sağlar.

Hitler'in Beden Dili

Beden diliyle insanların önemli başarılar elde etmesi veya önemli konulara gelmesi mümkün mü?

Bunu her zaman yaşıyoruz. Hitler bunu yaptı, Mussolini bunu yaptı. Toplumları arkasından götürülenlerin yüzde 70'i başarılarından dolayı değil, toplulukları etkileyebildiklerinden dolayı bunu başarmışlardır. "Beden dili" etkileme

sanatıdır. Sakın beden dilini iyi kullanan bir pazarlamacı ile karşılaşma; kesinlikle sana satacak bir şeyi vardır.

Yeni çıkan, "Şefkat İn, Şiddet Out" isimli kitabınızla beden dilinin ilgisi nedir?

Bizim ailede gülmek yasaktı. Gülerken ağızımı kapatırım. Babamın dayığından kurtulmak için bodrum katında karanlıkta yatardım. O yüzden karanlıkta yatmaktan korkarım. Babam hep şiddet annemse hep şefkat uygulardı. Şiddet şefkat oradan geliyor. İsmim salak oğlandı. Her ailede bir salak oğlan var diye düşünüyorum. Üniversiteye geldiğimde baktım ki benim gibi bir sürü salak oğlan var. Biz sorunu çok uzaklarda değil kendimizde aramalıyız; bu da şefkat duygumuzu tanımaktan geçer. Neyin şefkat neyin şiddet olduğunu unuttuk. Adına şefkat dediğimiz her ânımız şiddet. Tolerans sahibi değiliz, güleriyüzü unuttuk. Kazanma hırsı uğruna adını ve rengini değiştirdik ve hep şiddeti yaşıyoruz. Şiddeti öyle bir hale soktuk ki, bunu yasalastırdık. En yukarıdan en aşağıya kadar şiddet eğilimliyiz. Şiddet, egoizmin büyük bir parçası... Egoist bir dünya milleti olduk. Doğamıza geri dönmeliyiz. Çünkü öyle doğduk; şefkat, Allah'ın bir vergisi... Allah şefkatli ve bu nedenle biz şiddetli olmamalıyız.



Şiddeti hayatımızdan çıkarmak, şefkati hâkim kılmak için toplum ve fert olarak neler yapmamız gerekiyor?

Eyleme geçmemiz gerekiyor. “Kişilik kararlılıktır.” diye bir hayat okulumuzun olması lazım. Okullardaki eğitim sistemini kökten değiştirip, eğitimin içine şefkati koymamız gerekiyor. Kaşı çatık, yüzü asık öğretmenlerden eğitim alamayız artık. Böyle bir dönemin olması yanlışti zaten. Altı yüz yıl şefkatle hükmetmiş bir Osmanlı’dan sonra şiddete dayalı bir sistemi getirmemiz yanlış. Komşuluk ilişkilerimiz yok, dost sohbetlerimiz yok, herkes şüphe içerisinde, “Çarşıya çıkarsam acaba başıma bir şey gelir mi?” diye düşünüyoruz.

Şiddet Medeniyeti İthal

Şefkat medeniyetimiz nasıl şiddete dönüştü?

Biz bazı kalıplar getirdik, bunlar bize uymadı. Mesela Medeni Kanun olarak İsviçre’nin kanununu getirdik, olmadı. Çünkü biz emek harçayarak bir şey elde etmedik. Hazırcılık kültürü getirildi bize. Demokrasi için alinteri dökmedik, başka yerden alıp getirdik. Alinteri dökmediğimiz için ikide bir şiddetle kesintiye uğratıyoruz. Batı’dan alınan kalıplar bize uymayınca kimlik sorunu oluştu. Bizim kişiliğimiz oturmadı. Çevremize karşı toleranslı davranmıyoruz. Siyahın siyah olduğunu, beyazın beyaz olduğunu kabul etmiyoruz. Tolerans tanımıyorsak o zaman bunu şefkate bırakalım. Şefkate ne var?



İncitmeme var, kırmama var, zedelememe var, yıpratmama var. Şefkatin asıl anlamı “Benden size zarar gelmez.” demektir.

Şefkat olgusunu tüm insanlık için en güçlü kurtuluş ve çözüm yolu olarak gösterebilir miyiz? Eğer böyleyse nasıl ve ne seviyede bir şefkat?

Şefkatin olmadığı bir yerde düzenlenemezsiniz. Şefkatin olmadığı bir yerde sağlıklı ilişkilerden söz edemezsiniz. Şefkatin olmadığı bir yerde hak ve adaletten söz edemezsiniz. Benim dediğim şefkat, doğal şefkat. Şefkat adı altında beni kandırmayın. Şefkatin şefkat olduğunu anlamak için, herkesin aynı şeyi aynı anda hissetmesi gerekir. Ayrıca şunu da belirtmek isterim ki, bu kitabı Nesil Yayınları arasında çıkararak çok isabetli bir karar vermişim.

Niçin?

Türkiye’de bir kavram kargaşası yaşıyoruz. Türkiye’de birçok yayın kuruluşu, gazete, televizyon ve yayınevleri şefkat ve sevgiden bahsediyor ancak yayınları arasında sürekli şiddet içeren görüntü, resim ve yazılar yayınlanıyorlar. Siz 24 saatin 1 saatinde şefkatten, sevgiden bahsedeceksiniz ancak 23 saat şiddet içeren yayınlar yapacaksınız. 30 sayfalık gazetenizin 1 sayfasını sevgiye ayıracaksınız ancak 29 sayfada şiddet ve pornografi içeren resimler basacaksınız. Sevgi kitaplarının yanında şiddet içerikli kitaplar satacaksınız. Bunlar yanlış şeyler. Ancak Nesil Yayınları, eserlerinde bir çizgi yakalamış, ya-

yın çizgisini belirlemiş ve onun dışına çıkmıyor. Hep sevgiden, şefkatten, merhametten bahsediyor. Ben bu kitabı daha çok satacak bir yayınevinden de yayımlayabilirdim. Ancak o zaman kendi değerlerimle ters düşmüş olurum. Hareketlerimizde söylem ve eylem birliği olmalıdır.

Sen Sus, Bedenin Konuşuyor!

Eller...

Ellerimizin açık olması bizim dürüst olduğumuzu gösterir. Ellerimizi aşağıya doğru ters çevirdiğimiz zaman olaylara ön yargılı baktığımızı gösterir. Elimizi dik tuttuğumuzda, sağlı ve solu olarak gösterdiğimizde karşı tarafa analitik yaklaştığımızı gösteririz.

Ayaklar...

Ayaklarımızın uçlarını birleştirmemiz sıkıldığımızı utandıığımızı gösterir. Ayaklarımızı tam birleştirirsek bu, çok utangaç olduğumuzu gösterir. Ayaklarımızı arkadan kelepçelememiz ise sıkıldığımızı gösterir. Bacak bacak üzerine atmamız üstünlük belirtisi. Ayağınızı yan tarafa kıvrırsanız daha duygulu hassas konulara gireceğinizi gösterir.

Gözler?

Gözlerin büyüyip küçülmesi yalan söylemekle ilgilidir. Gözlerimiz yukarı doğru sol tarafa baktığında gelecek planlarımızı düşündüğümüzü gösterir. Aşağıya doğru baktığımızda karamsar olduğumuzu, dik baktığımızda kuşkulu olduğumuzu gösterir. Sağdan yana doğru baktığımızda gelecekle ilgili düşüncelerimizi gösterir.

Doğru söylediğini nasıl anlarsız?

Kelimelerin içindeki ölçüye göre öğrenirsiniz. Gözlerin çok büyüyip küçülmediğini, dudakların açılıp kapanmadığını başını sağa sola öne eğmediğini görürseniz o kişi yalan söylemiyordur.

Yalan söylendiğini peki?

Elinizi burnunuza ya da ağızınıza getiriyorsanız yalan söylüyorsunuzdur. Ya da kaşınızın üstünü kaşırırsınız. Erkekler genelde burunlarıyla oynarlar.

İnsan beden diliyle yalan söyleyebilir mi?

Beden dili yalan söylemez. Mutlaka bir açık verirsiniz. Erkekler yalan söylüyorsa dudaklarıyla oynarlar, kadınlar makyajlarını temizleyip, kafalarını kaşırlar.

Fatma Beyza Uçar

TARİHİN İZİ, OSMANLI'NIN SESSİZ DİLİ!

Osmanlı İmparatorluğu'nun 600 yıllık geçmişine madeni paralar ışık tutuyor. Osmanlı'nın izini sürmek isteyenler, bu paraların peşinden koşuyor. Kimi nadir Osmanlı paralarının değeri, günümüzde 2 bin ila 10 bin Dolar arasında değişiyor.

Gönül vereni için bir kurttur. İçinize düşmeyiver-
sin bir kez... Kemirir, uykusuz bırakır, dert sa-
hibi yapar. Karşılıksız bir aşk sahibi olursunuz.
Beklentisiz uğraşır durursunuz. Buldum, yakaladım sa-
nırsınız ama elinizi uzatır tutamazsınız. Kayar gider avuç-
larınızdan... Garip ama acı veren bir tutkuya dönüşmüştür ar-
tık. Annesinin dikiş makinesindeki nazarlığın ucundaki ka-
rarmış, kulplu para ile başlayan bir aşk hikâyesini anlatıyor
aslında Fatih Beyazıt. Türkiye'nin önde gelen Osmanlı para-
ları koleksiyonerlerinden biri olan Beyazıt, hayatındaki en bü-
yük tutkuyu böyle anlatmış hazırladığı Osmanlı İmparatorluğu
Madeni Paraları katalogunun giriş yazısında.

Türkiye'de bu tutkuyu paylaşan koleksiyonerlerden
yalnızca biri... Belki bu yazıyı okuyunca siz de onlardan
biri olursunuz; kimbilir?

Son 6 Padişah'ı Takip...

Tarihin izleri yalnızca kitaplar, mimarî yapılarla sürülebi-
lir diye düşünenler yanılıyor. Paralar da tarihe tanıklık ederler
şüphesiz... Paralar yalnızca maddî bir değeri ifade etmez...
Aynı zamanda kültür ve tarihin de dilidir. Fethedilen bölge-
lerden, tahta çıkan padişahlara kadar birçok konuda paralar-
dan bilgi edinmek mümkün.

600 yıllık Osmanlı İmparatorluğu'nun izini de paralarla sü-
rebilirsiniz. Tabii söz konusu 600 yıllık bir çınar olunca, han-



gi dalından başlayabileceğinizi düşünebilirsiniz. Yasal mevzuat zaten son, altı Osmanlı padişahının paralarının toplanmasını, alım satımını serbest bırakıyor. Abdülmecid, Abdülaziz, V. Murad, II. Abdülhamid, Reşat ve Vahdeddin padişahların haricindeki dönemlere ait paraların toplanması, alınıp satılması için ilgili müzelerden izin almak gerekiyor. Bu nedenle Osmanlı parası koleksiyonu yapanlar, daha çok son 6 padişah dönemindeki paraların peşinde, büyük bir tutkuyla koşuyor. Buna rağmen bu yasal mevzuatın Osmanlı paraları koleksiyonerlerinin çoğu açısından önemli bir "duvar" olarak kabul edildiğini de belirtelim.

Darphane Sayısı 100'e Kadar Çıktı

Evet, Osmanlı 6 asra hükmeden büyük bir imparatorluk... Böyle olunca Osmanlı'da, Yemen'den Belgrad'a, Tiflis'ten Sakız'a, Trabzon'dan Kıbrıs'a kadar 100'ün üzerinde darphanenin olduğu bilinen bir gerçek. Osman-

lı geri çekildikçe, kaybettikleri topraklar oranında darphane sayısı da elbette azalmış.

Osmanlı'da madeni paralar; altın, gümüş, nikel, bakır ve bilyon olarak basılmış. Fatih Sultan Mehmet dönemine kadar Osmanlı'da altın para basılmamış. Hicri 882 senesine kadar altın para olarak "Ortaçağ'ın Doları" olarak tabir edilen Venedik dukası kullanılmış. Altın para; güç ve iktidarın sembolü olduğundan; birçok tarihçi altın para bastırdıktan sonra Osmanlı Devleti'nin gerçek kurucusunu Fatih Sultan Mehmet olarak kabul etmeye başlamış.

Paraların Dilini Öğrenin

Paraların da elbette bir dili var. Bu dili tam olarak çözmeden onları toplayıp biriktirmenin bir anlamı yok. Bu dili çözmek için de bize bu yazıda Osmanlı para koleksiyoneri Tuncay Kara yardım edecek. Asıl mesleği mali müşavirlik olan Kara, 24 yıllık koleksiyoner. Önce pul, sonra Cumhuriyet dönemi paraları, ardından da Osmanlı madeni paralarının cazibesine kapılmış.

Tuncay Kara'nın da hem kayıtlı hem de serbest Osmanlı para koleksiyonu var. Topkapı Sarayı Müzesi'ne kayıtlı koleksiyonunda 100'e yakın para bulunuyor. Bunların değerleri 10-15 bin doları buluyor. Son Osmanlı padişahı dönemine ait para koleksiyonunda ise 500 parça bulunuyor.

Osmanlıca'ya hakim olan Kara öyle sıradan bir koleksiyoner değil. Osmanlı paraları konusunda Türkiye'nin en yetkin isimlerinden biri de olan Kara, www.osmanliparalari.com sitesinde de yazılar yazıyor. Koleksiyonerler Kaan Uslu ve Fatih Beyazıt ile birlikte uzun emekler ve araştırmalar sonunda, "Osmanlı İmparatorluğu Madeni Paraları" adlı bir katalog da hazırlamış. Son 6 padişahın bütün madeni paralarını içeren ve Türkçe-İngilizce hazırlanan katalog, pratik bilgilerden fiyat tablosuna kadar ayrıntı ve inceliklerle dolu...

Padişahın İmzası Ön Yüzünde

Tuncay Kara'nın verdiği bilgiye göre, günümüz madeni paralarından farklı olarak –genelde– aykırı örnekler ve son dönem paraları hariç, Osmanlı paralarının üzerinde nominal değeri gösteren rakamlar bulunmuyor. Bu yüzden de paralar çap ve ağırlıklarına göre ayrılıp, değerlendiriliyor. Son 6 padişah paralarının Tunus ve Kaşgar darplı olanları hariç tamamının ortak bir özelliği de var. Bu paraların ön yüzünde tuğra, arka veya ön yüzünde ise basım tarihi bulunuyor.

Osmanlı'da padişahlığı ilan etmenin iki temel şartı olduğunu anlatıyor Tuncay Kara. Bunlar; kendi adına hutbe okutmak ve para bastırmak. Bunlardan önce de padişahın geleneksel olarak tuğra çek-

Nadir Osmanlı paraları da var!

Paranın özelliği	Günümüz değeri (tahmini)
* Sultan Abdülmecid dönemi (Hicri 1255) sene 23, Kostantiniye baskı, Bakır 40 para	2.000 dolar
* Sultan Abdülaziz dönemi (Hicri 1277) sene 1286, Tunus baskı, Altın 100 Riyal	7.500 dolar
* Sultan V. Murad dönemi (Hicri 1293) Tunus baskı, Altın 4 Riyal	10.000 dolar
* Sultan Abdülhamid dönemi (Hicri 1293) sene 1, Kostantiniye baskı, Gümüş 2 kuruş	5.000 dolar
* Sultan Mehmed Reşad dönemi (Hicri 1327) sene 8, Kostantiniye baskı Altın 250 kuruş	8.000 dolar
* Sultan Mehmed Vahdeddin dönemi (Hicri 1336) sene 4, Kostantiniye baskı Altın 25 kuruş	10.000 dolar
* Sultan Abdülmecid dönemi, Kostantiniye baskılı, Altın 1/2 Zer-i Mahbub, sene 6	1500 dolar
* Sultan Abdülaziz dönemi, Mısır baskılı, Gümüş 20 Kuruş, sene 1	2.000 dolar
* Sultan 5. Murad dönemi, Kostantiniye baskılı, Gümüş 5 kuruş, sene 1	1.000 dolar
* Sultan 2. Abdülhamid dönemi, Tunus baskılı, Altın 25 Riyal, sene 1295	1.000 dolar
* Sultan 5. Mehmed Reşad dönemi, Kostantiniye baskılı, Gümüş 5 kuruş, sene 9	1.250 dolar
* Sultan 6. Mehmed Vahdeddin, Kostantiniye baskılı, Gümüş 20 kuruş, sene 2	2.500 dolar



tirdiğini belirten Kara, “Padişahın imzası olan tuğranın içinde hükümdarın adı, babasının adı ve her zaman zafer sahibi olması için dua yazılıdır. Bir paranın ön yüzünde incelikle işlenmiş bir tuğra varsa, o büyük bir ihtimalle Osmanlı parasıdır.” diyor.

Basım Tarihi ve Yerini Bulun

Peki elinizdeki paranın Osmanlı parası olduğunu belirledikten sonra ne yapmanız gerekiyor? Sorunun yanıtı net; paranın basım tarihini ve basım yerini bulmalısınız. Her ne kadar son 6 padişahın paralarının pek çoğunda nominal değer yoksa da hepsinde mutlaka basım (darp) tarihi bulunuyor. Basım ye-

rine bağlı olarak Osmanlı’da iki değişik tarih sistemi kullanılmış.

Basım yılı değişken olan ve sabit tahta çıkış tarihini gösteren sistemi Tuncay Kara şöyle anlatıyor: “Konstantiniye, Mısır ve Bağdat’ta basılan paraların bir yüzünde padişahın tahta çıkış yılı, diğer yüzünde veya aynı yüzünde ise padişahın kaçınıcı saltanat yılında basıldığını gösterir bir rakam bulunur. Padişahın tahta çıktığı gün birinci yıl kabul edilir ve buna ‘cülus tarihi’ denilir. Yani hicri 1255/5 tarihi, Abdülmecit’in beşinci saltanat yılında basılmış bir parayı gösterir. Tam kaç yılında basıldığını anlamak içinse $1255 + 5 = 1260$ hesabı yapılır; bundan 1 çıkarılıp 1259 tarihi bulunur.”

Basıldığı yılın tarihini alan paralar

Bunları biliyor musunuz?

- Osmanlı paralarının basımında makine kullanımı ilk kez 2. Süleyman devrinde, Hicri 1099 yılında gerçekleşmiş.
- Modern paraya geçiş ise Sultan Abdülmecid devrinde, Abdülmecid’in tahta çıkışının 6. yılında olmuş.
- Bilinen en büyük Türk parası III. Selim döneminde basılmış. 45 milimetre çapında olan bu para 32.5 gram ağırlığında, en ağır paramız. Bu paranın darp yeri ise İstanbul. Hicri 1203 senesinde basılan para aynı tipte 19 sene basılmış.
- Fetret devrinde I. Bayezid’in (Yıldırım Bayezid) oğulları; Emir Süleyman, Musa, Mustafa-Düzmece Mustafa ve Mehmet aynı anda padişahlıklarını ilan ettirerek para bastırmış.
- Osmanlı paraları sayesinde, ele geçen yeni darp yerleri ile lise kitaplarında öğrendiğimiz Osmanlı haritasının yanlış olduğu ortaya çıkmış, Afrika’daki sınırların Mısır’ın güneyinden değil, Sudan’ın güneyinden geçtiğini, Orta Afrika’ya uzandığı belirlenmiş.

da mevcut. Yalnızca Tunus’ta basılan bu paralarda padişahın tahta çıktığı ve tahta bulunduğu yıl değil, paranın basıldığı yıl kullanılmış. Örneğin Abdülmecit dönemi Tunus paralarında hicri 1256’dan 1276’ya kadar olan seneleri görebilmekteyiz.

Paraların Çapları da Önemli

Osmanlı paralarının değerini bulabilmek için çaplarının da ne olduğunu saptamanız gerekiyor. Elinize geçen bir paranın çapını bir cetvel yardımıyla

bulabilirsiniz. Sonrasında da iş, hazırlanan kataloglarda bu paranın çapına uygun parayı bulmaya geliyor. Paranın tam değerini ortaya koyabilmek için paranın madenini de tespit etmek gerekiyor. Altın, gümüş, nikel, bakır ve bilyon paralarla karşılaşmanız olası...

Elinizdeki paranın madeninin ne olduğunu saptamak da gözünüzü korkutmasın. İşte size bu konuda da ipuçları...

Altın: Parlak sarı renkte yumuşak bir metal... Çok zor kimyasal reaksiyona girdiği için pas ve kir izleri taşımaz. Devlet tarafından fakir halk süs olarak kullansın diye altın paraya benzeyen paralar da basılmış. Daha basit kalıplarla pirinç alaşımından basılan ve adına "penez" denilen bu takı paralarını, altın parayla karıştırmaya da dikkat etmelisiniz.

Gümüş: Gri renkte, çil kondüsyonunda nikelden biraz daha az parlaktır. Kolaylıkla okside olan gümüş paralar yarı mat bir görünüm alır.

Bilyon: Yüzde 50'den az oranda gümüş içeren bir alaşımdır. Doğal olarak da bulunabilen mat gri renkte bir metaldir.

Bakır: Parada kullanılan oranına ve kalitesine göre farklı kahverengi tonlarda olabilir. Çok kolay okside olan bir metal olduğunu da belirtelim.

Nikel: Çok parlak gri renkte, dayanıklı ve kolay okside olmayan bir metaldir...

Nadir Paralar da Var

Padişahını, çapını, madenini ve yılını tespit ettiğiniz paranın değerini bulmak için hazırlanan kataloglardan da yararlanabilirsiniz. Koleksiyoner Tunçay Kara, Osmanlı İmparatorluğu döneminde basılmış bulunan birçok nadir para olduğunu belirtiyor. Bu paraların bugünkü değerlerinin 2 bin ila 10 bin dolar arasında değiştiğini vurgulayan Kara şu bilgileri veriyor:

"Bu paralar takı olarak da kullanılmış. Az basıldığından ve ya eritildiğinden bir kısmı günümüze çok fazla ulaşmamış. Bu yüzden nadir olarak kabul ediliyor. Son 6 Osmanlı padişahı dönemi paralarından bazılarının değerleri bin ila 2 bin 500 Dolar arasında değişmekte... Bu nadir paralara sahip olmak gerçekten bir keyif. Koleksiyonerlerin bu paraları Türkiye'nin her yerinde bulabilmeleri mümkün. Nişantaşı ve Kapalıçarşı bölgesinde özellikle bu işlerin ticaretini yapan dükkanlar var. Bunların dışında genelde eskici ve antikaçı dükkanlarında da Osmanlı paralarını bulabilirsiniz. www.osmanliparalari.com sitemiz bu iş için yol gösterici nitelikte. Orada da bir kısım satıcıların dükkan link ve adreslerini meraklıları bulabilirler."

Resim 1.) Sultan Abdülmecid dönemi, para reformu evveli, Kostantiniye darbı, gümüş 6 kuruş, 1255, sene 1, 250 dolar

Resim 2.) Sultan 2. Abdülhamid dönemi, Kostantiniye darbı, altın 100 kuruş, 1293, sene 2, 250 dolar

Resim 3.) Sultan 2. Abdülhamid dönemi, Mısır darbı, altın 10 kuruş, 1293, sene 17, 200 dolar

Resim 4.) Sultan 5. Mehmed Reşad dönemi, Kosova baskılı, gümüş 10 kuruş 1327, sene 3, 500 dolar. (Bu para Sultan Reşad'ın Kosova seyahati ile ilgili olarak İstanbul'da darb edilmiştir)

Resim 5.) Sultan Abdülaziz, Tunus darbı, gümüş 1 riyal, sene 1285 (Çok nadir bir para, tek örnek, yurtdışında bir koleksiyondan.)

Resim 6.) Sultan 2. Abdülhamid dönemi, Kostantiniye darbı, gümüş 1 kuruş, 1293, sene 1, 1.000 dolar

Resim 7.) Sultan Abdülmecid dönemi, para reformu evveli, Kostantiniye darbı, Memduhiye tam altın 20 kuruş, 1255, sene 5, 250 dolar

Resim 8.) Sultan Abdülmecid dönemi, Edirne darbı, altın 100 kuruş, 1255, sene 8, 1000 dolar

Resim 9.) Sultan 5. Mehmed Reşad dönemi, Selanik baskılı, altın 500 kuruş 1327, sene 3, 20.000 dolar (Bu para sultan Reşad'ın Selanik seyahati ile ilgili olarak İstanbul'da darb edilmiştir)

Resim 10.) Fatih Sultan Mehmed, 882 tarihli, Kostantiniye baskılı, altın sultanı. (Osmanlı İmparatorluğu'nun ilk altın parası), (Bu para için tam olarak fiyat verilebilir. Yurtdışındaki müzayedelerde 15.000 dolara satılmış.)



Resim 1



Resim 2



Resim 3



Resim 4



Resim 5



Resim 6



Resim 7



Resim 8



Resim 9



Resim 10



Modern bilimin dokunma yoluyla iyileştirici etkisini kabul ettiği taş, İslam Medeniyeti'nde karşımıza kimi zaman estetik, kimi zaman folklorik, kimi zaman da toplumsal bir işlevle çıkmıştır. Kara taş denince, akla hemen Hacer-ül Esved gelir. Taşın; estetiğin yanı sıra toplumsal bir işlevinin de bulunduğu en güzel örnek ise geçmişin sadaka taşlarıdır.



MEDENİYETİMİZİN İSİMSİZ TAŞLARI

Hazreti Muhammed (sav) tarafından putların yıkılmasıyla, tasvir amacından sıyrılıp soyut bir biçime kavuşan taşın, İslam Medeniyeti içerisinde önemli bir işlevi vardır. Örneğin Müslümanlar, Hazreti Muhammed'in, bugün Kudüs'te Kubbet-üs Sahra'nın içerisinde bulunan Hacer-i Muallak adlı taşın üzerinden Burak'a binerek Miraç'a yükseldiğine inanırlar.

İslam bilginleri, Hazreti Muhammed'in akik taşlı bir yüzüğü olduğunu aktarır. Peygamberimiz aynı zamanda kara taşlı bir yüzük de takmış ve bu yüzüğün taşını avuç içine doğru çevirmiştir.

Kara taş denince, akla hemen Hacer-ül-Esved gelir. Kâbe duvarındaki bu siyah taş, rivayete göre bulunduğu yere Hz. İsmail yerleştirmiştir. Kâbe'yi tavafa bu taşın hizasından başlamak ve yine bu taşın hizasında bitirmek bir sünnettir.

Hacer-ül Esved'in Altı Parçası Türkiye'de

Genellikle Cennet'ten geldiğine inanılan Hacer-ül Esved'in kökeni ile ilgili çeşitli görüşler vardır; ancak Peygamberimizin bu taşta olan ilgisi konusunda bütün kaynaklar aynı görüştedir.

Hacer-ül Esved'in altı parçası, ülkemizde bulunmaktadır. Mimar Sinan, bu parçalardan dördünü, 1571 yılında ta-

mamladığı Sokullu Mehmed Paşa Cami-ine koymuştur. Taşlar bu caminin minber kubbesinin altında, minber girişinin üzerinde, mihrabın üst kısmında ve giriş kapısının üzerindedir. Beşinci parça, Süleymaniye Camii avlusundaki Kanûnî Sultan Süleyman türbesinin giriş kapısının üzerindedir. Son parça ise İstanbul dışında, Edirne Eski Camii'nde mihrabın sağ tarafındadır. Hacer-ül Esved'e ait bu parçalar, on altıncı yüzyılda Kâbe'nin tadilatı sırasında düşmüş ve İstanbul'a getirilmiştir.

Sessiz Duran Taşların Dili

Modern bilimin dokunma yoluyla iyileştirici etkisini kabul ettiği taş, İslam Medeniyeti'nde karşımıza kimi zaman estetik, kimi zaman folklorik, kimi zaman da toplumsal bir işlevle çıkmıştır.

Eski İstanbul'da sivil hayatın mimarî malzemesi, ahşaptı. En büyük özelliği dayanıksızlığı olan ahşap, dünyanın gelip geçiciliğini vurguluyordu. Ancak ülkemizde mimarlık açısından oldukça değerli nitelikte taşların da temini mümkündür. Örneğin Marmara Denizi, adını, içerdiği mermer yataklarından almaktadır.

Özellikle Mardin çevresinde ustaca işlendiğini bildiğimiz taş malzeme, Anadolu'da antik çağlardan beri dinî ve kamusal yapılarda kullanılmıştır. Ancak bazı özel taşlar, mimarî malzeme olmanın ötesinde, derin sembolik anlamlar içermektedir. Bu taşların ve işlevlerinin tespiti, İslam Medeniyeti açısından çok önemlidir. Sessiz duran taşların, aslında ilgi çekici bir dili vardır.

Örneğin Bektaşî dervişleri, boyunlarına Hacı Bektaş'taki balgam taşından imal edilen "teslim taşı"ni asarlar. Ölülerimizi sonsuz yolculuklarına, cami avlularına yerleştirilen musalla taşı üzerinde uğurlarız. Tekke hazirelerinde karşımıza çıkan, üzerine yalnızca bir elif harfinin nakşedildiği, başsız ve ayaksız (bî ser ü pâ) taşlarsa, Melami dervişlerine aittir.

Hazireden söz açılmışken, Ahlat Mezar Taşları'ndan bahsetmemek olmaz. 13. yüzyıla ait Ahlat Mezar Taşları, kırmızı tuf taşından yapılmıştır. Çoğu iki metreden yüksek olan taşlar, İslam sanatının en etkileyici örnekleri arasındadır.

Sadaka Taşları'na Basamakla Çıkılır

İslam Medeniyeti çerçevesinde taşın; estetiğin yanı sıra toplumsal bir işlevinin de bulunduğunu belirtmiştik. Bunun en güzel örneği, geçmişin sadaka taşlarıdır.

Yardım almanın ve vermenin mahremiyetini sağlayan bu taşlar, yaklaşık iki metre yüksekliğinde, içi çanak biçiminde oyulmuş mermer sütunlardan oluşurdu. Basamakla bu sütuna çıkıp, fark edilmeden sadaka bırakmak ya da almak mümkündü.

Eski İstanbul'da dört adet sadaka taşı vardı. Bunlar Üsküdar'da Gülfem Hatun Camii'nin avlusunda, yine Üsküdar'da Doğancılar mevkiinde, Karacaahmet'te ve Kocamustafapaşa'daydı. Günümüze bu taşlardan yalnızca Doğancılar'da bulunanı ulaşabilmiştir.

Sadaka taşları, Anadolu'da da bulunurdu. Anadolu'da pek çok cami, tekke ve türbede İslam inceliğinin bir ürünü olan bu taşlara rastlamak mümkündür.



Sancak-ı Şerif'in Dikildiği Taşın Sırrı

Toplumsal işlevi olan bir diğer taş da, Topkapı Sarayı'nda Bab'üssaade adlı tören kapısı girişindedir.

Günümüzde Topkapı Sarayı'ndaki Kutsal Emanetler arasında bulunan Sancak-ı Şerif, geçmişte sarayın Hasoda'sında saklanırdı. Ordunun sefere çıkmasından kırk gün önce, sarayın Bab'üssaade deneni kapısı önünde Sancak-ı Şerif, şeyhlerin, şeyhülislamın ve nakibüleşrafın katıldığı bir törenle sadrazama verilir. Bu törene "Sancak-ı Şerif ihracı" denirdi. Sancak-ı Şerif, en son I. Dünya Savaşı'nın hemen başı olan 24 Kasım 1914 tarihinde çıkarılmıştır.

Yukarıda sözünü ettiğimiz Bab'üssaade kapısı önündeki taş, Sancak-ı Şerif'in dikildiği noktada bulunmaktadır. Taşın içi, Sancak-ı Şerif mızrağını alacak hacimde oyulmuştur. Söz konusu taş, aslında Peygamber Efendimiz'in Sancağının dikildiği yere ayakla basılmaması için konmuştur. Bugün müze olan Topkapı Sarayı'nı gezenler, Sancak-ı Şerif'in dikildiği bu taşta büyük ilgi gösterir.

Ayasofya'daki "Dilek taşı"

Hazreti Peygamber'i içeren, folklorik bir taş öyküsü de Ayasofya'ya aittir. Halk inancına göre, Ayasofya yapıldığı sırada bir türlü sıva tutmamıştır. Bu sorun Hazreti Muhammed'e kadar gelmiş, o da harca katılmak üzere tükürüğünü yollamıştır. Peygamberimiz'in tükürüğü harca karıştırılmış ve sıva tutmuştur.

Ayasofya müzesinin girişinin hemen sağında, "dilek taşı" denen bir sütun bulunmaktadır. Bu sütunun üzerinde bulunan deliğe ziyaretçiler parmaklarını sokup avuçlarını çevirerek bir dilek tutarlar. Parmağı nemlenenler, dileğinin tutacağına inanır.

GRIPTEN KAÇARKEN KANSER OLMAYALIM



Domuz gribinin oluşturduğu panik, dezenfektan satışlarını patlatmış durumda. İnternet üzerinden de binlerce türü pazarlanan kimyasal dezenfektanların kalıntı bıraktığını belirten uzmanlar, aşırı kimyasal dezenfektan kullanımının kanser gibi başka sağlık problemlerine neden olabileceğini belirterek “Yağmurdan kaçarken doluya yakalanmayalım” uyarısında bulundular.

Dünya genelinde seyahat özgürlüğünü kısıtlayan Domuz Gribi'ne etkili aşılar henüz piyasaya çıkmadan bu sefer de At Gribi çıktı. Kanada'nın Nova Scotia eyaletinde bir atın, sivrisineklerce taşınıp bulaştırılan bir virüs nedeniyle öldüğü açıklandı. At gribi virüsünün, kuş gribi virüsü ile enfekte olan tavuk ve kuşlardan, atlara, sivrisinekler tarafından taşındığını kaydeden Kanada Tarım Bakanlığı Nova Scotia eyalet biriminden Veteriner Rob Kerr, “Virüs, attan ata geçmiyor. Virüsün, sivrisinekler tarafından sokulan atların kanına ya da yiyeceklerine karışması yeterli. Atlar üzerinde kesin öldürücü olan bu virüs, nadiren de olsa insan ölümüne neden olabiliyor.” açıklamasını yaptı. Modern tıbbi çaresiz bırakan grip furyası, “Grip olma sırası şimdi hangi hayvan-

da?” sorusunu akıllara getiriyor. Ancak domuz gribi de, alınan tüm tedbirlere rağmen gündemdeki sıcaklığını koruyor.

Tokalaşmayla da Bulaşıyor

Domuz gribi, normalde domuzlarda görülen A tipi grip virüsünün yol açtığı bir solunum hastalığı olarak biliniyor ve bu hastalık hızla yayılabilir. Dünya genelinde sağlık yetkililerini alarma geçiren domuz gribi virüsü insanlara domuzlardan solunum yoluyla bulaşıyor. Domuz gribi domuzdan insana ve insandan insana geçebiliyor. İnsandan insana, hapsirik, öksürük ve hatta ele bulaşması halinde tokalaşma yoluyla bulaşabilen domuz gribine karşı doğal bağışıklığımız bulunmuyor. Bilgisayar klavyesi gibi vi-

rüslü bir yerle temas ettikten sonra burna ve ağıza dokunulması da hastalığın yayılmasına neden olabiliyor.

Domuz Gribi Belirtileri

Yaygın grip tipleri, genelde yaşı ilerlemiş insanları hedef alırken domuz gribinde ölümcül seyreden vakalar ise daha çok 25-45 yaş arasındakilerde görülüyor. Başka bir nedenle açıklanamayan 38 C dereceyi (koltuk altı) geçen ateş veya ölçülen ateş hikâyesi ile birlikte ve aşağıdaki şikâyetlerden en az birinin olması;

- Yüksek ateş,
- Baş ağrısı,
- Boğaz ağrısı,
- Öksürük,
- Genel vücut ağrısı,

-Halsizlik, bitkinlik, üşüme şeklinde...

Bazı domuz gribi vakalarında kusma ve ishalin, ağır vakalarda pnömoni, solunum yetmezliği ve bazen de ölümün görülebildiğine vurgu yapıldı.

En Etkili Önlem: El Yıkama

İnsanlar bu gribi hastalığa yakalanan domuzlardan aldı... Şu andaki salgın ise insandan insana bulaşma şeklinde görülüyor. İnsandan insana bulaşmasında, yakın temas, hastalığı taşıyanlarla aynı ortamı paylaşmak önemli rol oynuyor. Hastalığa yakalanan kişiler, belirtilerin başlamasından bir gün öncesi ve 7 gün sonrasına kadar bulaştırıcıdır. Domuz gribi şüpheli bir kişi ile temastan sonraki 7 gün içinde kendinizde yukarıda sıralanan hastalık belirtileri olduğuna hissederseniz hemen 112'yi arayın, evden dışarıya çıkmayın, sağlık ekiplerinin size ulaşmasını bekleyin.

Genel olarak kişisel temizlik önlemlerinin alınması, kalabalık ve havasız ortamlardan mümkün olduğunca kaçınılması, zorunlu haller dışında salgının yaşandığı bölgelere olan seyahatlerin ertelenmesi gerektiği bildirildi.

En etkili önlem sık sık "ellerin yıkanması..." Bunun dışında, öksürürken ya da hapşırırken ağız ve burnun tek kullanımlık mendil ile kapatılması ve mendilin atılması, elin sabunlanması önemli.

Hasta kişilerle temastan mümkün olduğunca kaçınılması gerekiyor. Bol sıvı tüketmek ve iyi beslenmek de hastalığa yakalanmama açısından önemli.

Öldürme Oranı Düşük

Merkezi Cenevre'de bulunan Dünya Sağlık Örgütü (WHO), domuz gribinin, kuş gribinin 2003'te tekrar belirmesinden bu yana en geniş çaplı yaygın hastalık riskini taşıdığını açıklaması, tehdidin boyutunu gösteriyor. Örgüt, domuz gribi virüsünün genetik yapısının değişime uğrayarak çok daha tehlikeli hale gelebileceği uyarısında bulundu. Do-



muz gribi virüsünün insanlarda yaptığı hastalık öldürücü olmakla beraber olmanın sevindirici tarafı, hastalığın ölümlere yol açma oranının çok yüksek olmasıdır. Domuz gribi son iki ay içinde 8 binden fazla insanda görülmüş, bunların 70 kadarı ölmüştür. Buna göre domuz gribinin insanlarda ölüme yol açma oranı yüzde birin de altındadır. Bu virüsün domuzlarda da ölüme yol açma oranı da yüzde 1-4 arasında değişmektedir. Oysa 1968'deki "Hong Kong" gribi dünya genelinde yaklaşık 1 milyon kişinin ölümüne ve 1918'deki "İspanyol" gribi de 40-100 milyon kişinin ölümüne yol açmıştı.

Aşı ve Dezenfektana Dikkat!

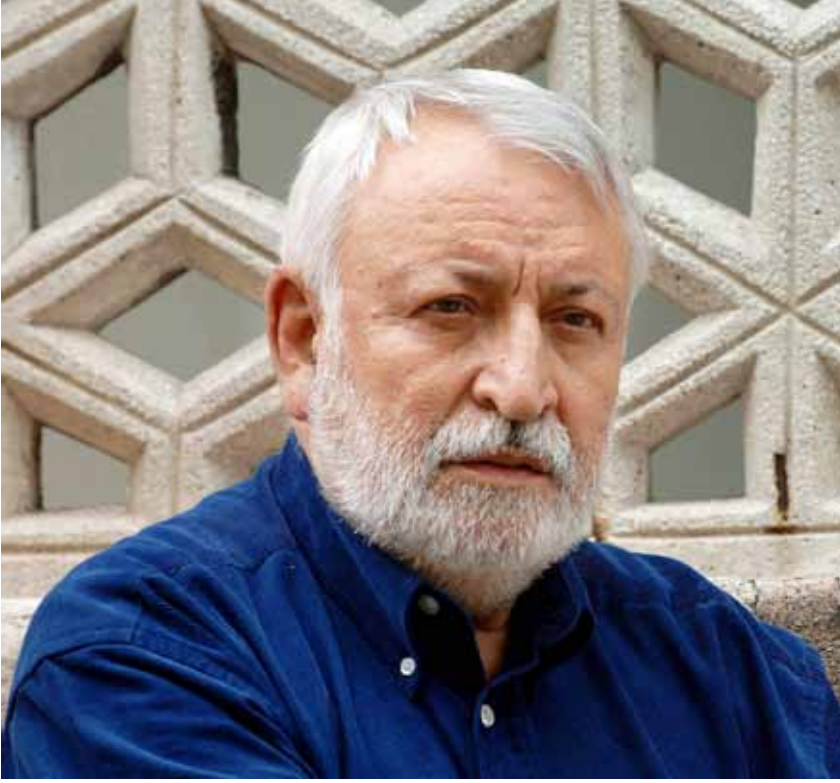
İstanbul Büyükşehir Belediyesi; otobüs, metro, tramvay ve funiküler araçlarının yanı sıra, bütün vapur, deniz otobüsü ve feribotları da "Domuz Gribi"ne karşı her gün dezenfekte ediyor. Toplu taşıma araçlarının yanı sıra, istasyonlar, duvarlar, iskeleler, alt ve üstgeçitler özel



ilaçlarla her gün temizleniyor. Hergün tonlarca dezenfektan yaşam alanlarımızıza boca ediliyor. Domuz gribinin oluşturduğu panik, dezenfektan ve aşı satışlarını patlatmış durumda. İnsanların korkusunu fırsat bilenler, kriz tanımayan bir sektör oluşturmanın keyfini çıkarıyorlar. Aşıyla ilgili soru işaretleri kafalarda yerini korurken çığınca dezenfektan kullanımı uzmanları ürkütüyor.

İnsanların panikle önüne gelen dezenfektanı almasının kötü niyetli kişilerin ekmeğine yağ sürdüğünü vurgulayan uzmanlar, aşırı kimyasal dezenfektan kullanımının başka sağlık problemlerine neden olabileceğini belirterek yetkilileri uyarıyor. Kimyasalların zararlarıyla ilgili olarak, "Nasıl zehirleniyoruz, nasıl korunuruz?" adıyla bir de kitap yazan Kimya Mühendisi Mennan Aysan Kuzanlı, gripten korunalım derken daha tehlikeli hastalıklara yakalanma riski bulunduğunu söyledi. Metabolizmanın bozulmasına neden olan mikroptan kurtulmak için kullanılan kimyasalların da aynı etkiye neden olduğunu ifade eden Menan Aysan Kuzanlı, şöyle devam etti: "Aşırı kimyasal kullanımı da tehlikeli. Kısacası yağmurdan kaçarken doluya da tutulabiliriz. Çünkü insanın elinin endazesi olmuyor, bazen ölçü kaçabiliyor. Ölçünün kaçtığı zamanlar, kaçmadıklarından daha fazla olabilir."

YETİM HANEDEN GELDİ MİLLİ DEĞERLE YÜCEL'Dİ



Büyüklerimizin vefat edenler için kullandıkları güzel bir tabir vardır. Onlar için “göçmüş” derler... Hakk’a yürüdü ifadesi de bunun tezahürüdür. Çünkü onlar için ölüm bir son değildir. Değerli insanlar göçtüklerinde, geride bıraktıkları eserler de onları hep diri tutacaktır, kalplerde, zihinlerde... Ünlü sinema yönetmenlerimizden Yücel Çakmaklı da göçmüşlerimizden biridir.

tığında, onun Osmanlı çınarını kalplerde yeniden yeşertecek bir fikir ve sanat adamı olacağını kim hayal edebilirdi ki?

7 yaşındayken babasını kaybeden, 15 yaşına kadar da yetimhanede filizlenen usta yönetmenin fikir dünyasının tohumlarını ise dedesinin anlattığı kıssalar atmıştı belleğinin derinliklerine. Onun dedesinin hikâyelerinden etkilendiğini ve yönetmen olduğunda bu hikâyeler ekseninde film ve diziler yaptığını hatıralarından öğreniyoruz.

Değerli insanları kaybetmek; toplum için, insanlık için ölümden öte bir üzüntüdür... Belki de dünyada kalacakları bir günü bile, insanlık tarihi açısından bir asra iz bırakacak değerde işlerle doldurabilecek donanımdaki insanlardır onlar... Büyüklerimizin vefat edenler için kullandıkları güzel bir tabir vardır. Onlar için “göçmüş” derler... Hakk’a yürüdü ifadesi de bunun tezahürüdür. Çünkü onlar için ölüm bir son değildir. Değerli insanlar göçtüklerinde, geride bıraktıkları eserler de onları hep diri tutacaktır, kalplerde, zihinlerde...

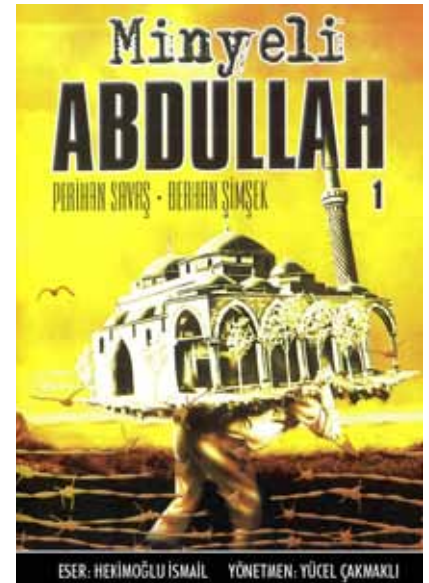
Ünlü sinema yönetmenlerimizden Yücel Çakmaklı da göçmüşlerimizden

biridir. 23 Ağustos günü, arkasında imzasını koyduğu yüzlerce sinema, dizi ve belgeselden oluşan eserle, yetiştirdiği binlerce sinemasever bırakarak, göçüp gitti aramızdan...

Onun en önemli farkı; bir neslin, milli değerleriyle ve tarihiyle yeniden tanışmasına vesile olan eserler bırakmasıdır. O, Türk sinema tarihinde “milli sinema” akımının kurucusu ve bayraktarıdır.

15 Yıl Yetimhanede Kaldı

Afyonkarahisar’ın Bolvadin ilçesinde 1937 yılında dünyaya gözlerini aç-





Dedesinin Kıssaları Yolunu Aydınlatı

Lise öğrenimini sürdürürken tatillerini imamlık yapan dedesinin yanında geçiren Yücel Çakmaklı, değişik gazete ve dergilere verdiği röportajlarda o günlerini şöyle anlatır:

“Dedem o zaman 75-80 yaşlarındaydı. Ona yardım etmek için müezzinlik yapardım. Ramazanlarda, dedemin ikinci namazından sonra akşama kadar vaaz programı vardı. Orada dedem kıssalar anlatırdı. Ondandır çok etkilendim. Mesnevi’den dinî kıssaları, halk hikâyesi anlatma geleneğine benzer bir üslup kullanarak anlatırdı. Kıssadan hisse verirdi. Dedemden aldığım etki-

yi en iyi “Kuruluş” dizisinde yansıttım. Hikâyenin anlatımını vesile ederek mesaj vermeyi ondan öğrendim. Eserlerimdeki milli muhtevayı da büyük ölçüde dedemden aldım.”

Yurttaki boş zamanlarında kitap okuyan ve sinemaya giden Yücel Çakmaklı, bir süre sonra Şan Sineması’nda bilet satıcılığı ve yer göstericiliği yaparak harçlığını çıkarmaya başladı. İzlediği filmlerle beyaz perdenin büyü-üne kapılan Çakmaklı, 1955’de İstanbul’un yolunu tutarak İktisat Fakültesi’ne kayıt yaptırdı; Fatih Camii’nin bahçesindeki yüksek öğrenim öğrencilerinin kurduğu derneğin fakir ve yetimlere barınma imkânı sağladığı bir binada yaşamaya başladı.

İlk Belgeseli: Kâbe Yolları

1968’de Elif Film’i kurarak, “Kabe Yolları” isimli yarı dramatik belgesele yönetmen olarak imza attı. Gördüğü ilgiden cesaret alan Yücel Çakmaklı, Şule Yüksel Şenler’in “Huzur Sokağı” ve Hekimoğlu İsmail’in “Minyeli Abdullah” kitaplarını sinemaya uyarlamaya karar verdi. Çakmaklı, 1970’de “Huzur Sokağı”nı; başrollerini Türkan Şoray ve İzzet Günay’ın paylaştığı “Birleşen Yollar” ismiyle filmleştirdi. Çakmaklı, daha sonra Hülya Koçyiğit, Filiz Akın, Ediz Hun ve Orhan Gencebay gibi Yeşilçam yıldızlarına rol verdiği Çile (1972), Oğlum Osman (1973), Diriliş (1974), Kızım Ayşe (1974), Memleketim (1974) gibi filmleri yaptı. Usta yönetmen o yıllarda adı konmasa da “milli sinema” olarak adlandırılan akımın da kurucusu olmuştu.

TRT bünyesinde çalışmalarına devam ettiği 1975-1990 yılları arasında kısa hikayelerden televizyon filmleri yaptı. Prag’da 1978’de televizyon filmleri arasında ödül alan ilk yapım olan “Çok Sesli Bir Ölüm” ile “Çözülme” filmlerini çekti.

Küçük Ağa ve Kuruluş'la İz Biraktı

Yaklaşık 15 yıl TRT'de birçok filme imza atan Yücel Çakmaklı'nın, bu dönemde televizyona uyarladığı Tarık Dursun K.'dan, "Denizin Kanı", Tarık Buğra'dan "Küçük Ağa" ve "Kuruluş" gibi dizileri büyük beğeni topladı. Necip Fazıl Kısakürek'in "Bir Adam Yaratmak" ve Turan Ofazoğlu'nun "4. Murad" eserlerini de TRT ekranlarına taşıyan Çakmaklı, Hacı Arif Bey'in hayat hikayesi ve bir Rumeli türküsünden yola çıkılarak çekilen "Aliş'le Zeynep" filmiyle müzik odaklı dramalara da imza attı.

Beyaz Perdenin Büyüsünü Keşfetti

İlahî örgü onu medya ve sinema dünyasına, 1959'da mezun olduğu İstanbul Üniversitesi Gazetecilik Enstitüsü'ne adım atmasıyla taşıyordu. Sinemaya olan tutkusuyla Gazetecilik Enstitüsü'ne de kayıt yaptıran Çakmaklı, o günden sonra kültür sanat dergile-

rindeki sinema yazılarını takip etti. İzlediği filmleri artık farklı bir gözle seyretmeye başlayan Çakmaklı, özellikle Avrupa'dan gelen filmlerin aslında bir kültür taşıyıcısı ve propaganda aracı görevi üstlendiğini fark etti.

Gazetecilik Enstitüsü'nü 1959 yılında bitirdikten sonra askere giden Çakmaklı, askerlik sonrası Yeni İstanbul Gazetesi'nde Tarık Buğra'nın yönettiği sayfada sinema yazıları yazmaya başladı. Bir yandan da Erman Film Stüdyoları'nda yönetmen yardımcısı olarak çalışan Çakmaklı, 9 yılda 50 kadar filmde Dr. Arşevir Alınak, Osman Seden, Orhan Aksoy gibi yönetmenlere yardımcılık yaptı. Onların yanında sinema tekniğini öğrendi. Çakmaklı, aldığı yönetmenlik tekliflerini de "senaryoları kendi sinema anlayışına ters geldiği" için reddetti.

Salih Diriklik'in başkanlığını yaptığı kulüple sinema üzerine seminerler ve programlar düzenleyen Çakmaklı, genç yönetmenlere senaryo yazımı üzerine dersler verdi. Daha sonra, bu kulüpten, Mesut Uçakan ve Salih Diriklik gibi yönetmenler çıktı.



Minyeli Abdullah Filmiyle Çığır Açtı

TRT'den 1988 yılında ayrılarak sinemaya dönen Yücel Çakmaklı, yıllar önce "Huzur Sokağı"yla birlikte çekmeyi düşündüğü, Hekimoğlu İsmail'in "Minyeli Abdullah" romanı için hazırlıklara başladı. 1990'da Feza Film tarafından çekilen "Minyeli Abdullah", Mısır'ın Minye şehrinde büyüyen Abdullah'ın dini inancı için verdiği mücadeleyi ve başından geçenleri anlatıyordu. Film sansüre takıldı, ancak yapımın girişine "Bu





Yücel Çakmaklı'nın Cenaze törenine katılan Başbakan Recep Tayyip Erdoğan, merhumun tabutuna omuz verdi.

romandaki olaylar Mısır'da geçmektedir ve Türkiye'yle ilgisi yoktur" yazısıyla gösterimine izin verildi. Çakmaklı, "Minyeli Abdullah" ile o tarihe dek gerçekleşmiş olan seyirci rekorunu kırdı. Çakmaklı, bunun üzerine, "Minyeli Ab-

dullah 2" ve Tarık Buğra'nın senaryosunu yazdığı "Sahibini Arayan Madalya" filmlerini çektikten sonra, özel bir televizyon kanalı için dinî içerikle yaklaşık 30 filme imza attı.

cukluğu ve ilk gençliğinde edindiği tecrübelerle Türk Sineması'nın en otantik yönetmenlerinden biri olmaya hak kazanan Yücel Çakmaklı, pek çok ilke imza atan ve çok değişik konuları filmleştiren bir yönetmen olarak tanındı.

Sadece Sinemanın Değil Ekranların da Öncüsüydü

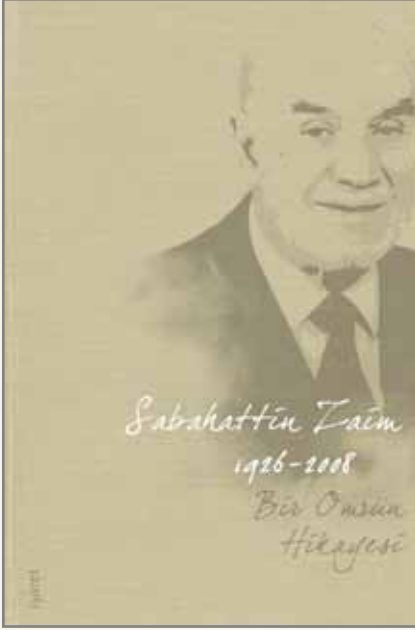
Yücel Çakmaklı sadece sinemada değil, ekranlarda da öncü çalışmalarda bulunmuş bir yönetmendir. TRT'nin tekel durumunda olduğu ve yabancı dizilerin dolgu malzemesi olarak kullanıldığı 70'li, 80'li yıllarda ardarda ilginç diziler çekerek TV seyircisini yerli yapım izlemeye alıştırmıştır. Astronomik bütçeli ilk TV dizisi sayılabilecek olan "Osmanlı / Kuruluş"u çekerek yeşilçamda yeni bir çığır açmıştır. Özel TV furyası başladığında çekilen ilk iddialı ve pahalı dizi olan "Kanayan Bosna" da, yine Yücel Çakmaklı imzasını taşıyan bir yapım olarak Türk sinema tarihindeki yerini almıştır.

Üstün Hizmeti Madalya ile Taçlandı

Çakmaklı, son olarak 2005 yılında Peyami Safa'nın "Cumbadan Rumbaya" isimli romanını 5 bölüm olarak televizyona uyardı. Bu, Çakmaklı'nın yönetmen olarak yaptığı en son çalışma oldu. Ço-

TBMM tarafından 10 Temmuz 2008 tarihinde Devlet Üstün Hizmet Madalyası'na layık görülen Çakmaklı'ya, 19 Ekim 2008'de Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından sinemadaki 50 yıllık hizmetleri dolayısıyla "Emek Ödülü" verilmişti.





Bir Ömrün Hikâyesi Kitabı

Sabahattin Zaim 1926-2007

İşaret Yayınları

Prof. Dr. Sabahattin Zaim, hiç şüphesiz bu ülkenin yetiştirdiği ender şahsiyetlerden biri. Talebelerinin deyişiyle “Hocaların Hocası”. Bir ömrün her anını dolu dolu geçirmeyi başarmış, ilmiyle âmil ve âlim bir şahsiyet. Ve en önemlisi 2007 yılında dâr-ı bekâyâ intikal ettiğinde arkasında yaşanmaz bir hayat ve kendisine çok şey borçlu binlerce talebe bırakan bulunmaz bir insan. Bir ömre sığdırdıkları ise “anlatılmaz yaşanır” türden önemli hadiseler... “Bir Ömrün Hikâyesi”nde Hoca, işte bu hayattan geriye kalan her biri bir ibret tablosu olan hatıralarını, samimi bir dille okurlarla paylaşıyor.

“İşte bir ömrün hikâyesi... Bu hikâye, asırlardır yaşadıkları Rumeli’den kopan ailelerin her şeylerini bırakarak Türkiye’de sıfırdan başlayıp yeniden hayat mücadelesine başlamalarının, bu vatana bir şeyler katmak ve aynı zamanda hayata tutunup ayakta kalabilmek için didinmelerinin hikâyesidir. Bu anlatılanlar aynı zamanda iniş ve çıkışlarla dolu ıstıraplı bir devrin de serencamıdır.” cümleleriyle özetliyor Hocaların Hocası Sabahattin Zaim hatıralarının yer aldığı “Bir Ömrün Hikâyesi” adlı eserini.

Hoca’nın dünya yüzüne bıraktığı en son eseri olan Bir Ömrün Hikâyesi, anlatılan hadiselerin ilgi çekiciliği, dilinin akıcılığı ve özenli tasarımı ile dikkat çekiyor.

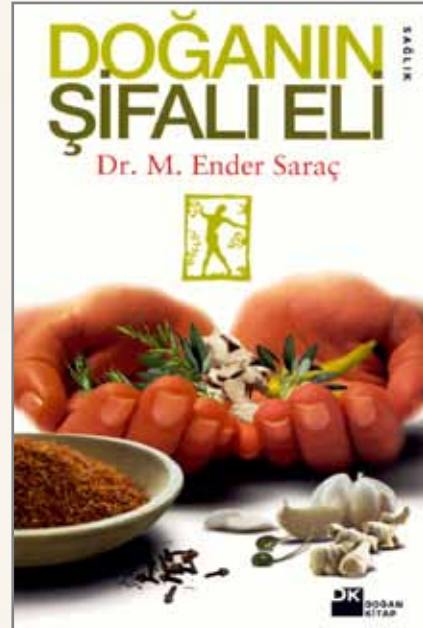
Hem bir ömrün hem de bir devrin hikâyesi olan ve fotoğraflarla zenginleştirilen bu kıymetli eser, Hoca’nın 25 yıllık asistanı Prof. Dr. Sedat Murat, Dr. İsmet Uçma ve Editör Yasin Beyaz’ın samimi gayretleri ile uzun bir çalışma sonucunda yayına hazırlanmış.

Doğanın Şifalı Eli

Dr. Ender Saraç

Doğan Kitap

Sağlıklı yaşam artık herkesi ilgilendiren bir konu. Ama tüm bu bilinçlenmeye rağmen hastalıklar da günümüzde büyük bir hızla çoğalmakta. Dr. Ender Saraç, sağlıklı yaşamın sırrını doğada aramaktan yana olan bir tıp uzmanı. Son kitabı “Doğanın Şifalı Eli”nde de ilaçlara yüz çevirmeden, sağlığı korumak için kullanılacak çeşitli bitkilerden söz ediyor Saraç. Kitabı dört ana bölümde değerlendirmek mümkün. Birinci bölüm vitaminlerin, antioksidanların, oligoelementlerin ve gıda desteklerinin tanımlanmasına ayrılmış. Bu bölümde antioksidan bitki, vitamin ve minerallerin tanımı, kullanım alanları ve onlarla ilgili dikkat edilmesi gereken noktalar kısaca belirtiliyor. Bal da bu grupta yer alıyor, üzüm çekirdeği de, sarımsak çiçeği de... Saraç, ikinci bölümü çaylara ayırmış, üçüncü bölümün başrolünde ise baharatlar var. Dördüncü ve belki de okuyucuların en çok dikkatini çekecek olan bölümse pratik reçetelerden oluşuyor. Burada öksürüğe de çare bulmak mümkün, cinsel performans düşüklüğüne de, romatizmaya da, hatta kansere de... Ender Saraç’ın günlük hayatımıza önemli bir katkı olarak nitelendirilebilecek olan çalışması “Doğanın Şifalı Eli”, sağlıklı yaşama gönül vermiş herkesin başucunda hemen yerini alacak gibi görünüyor.



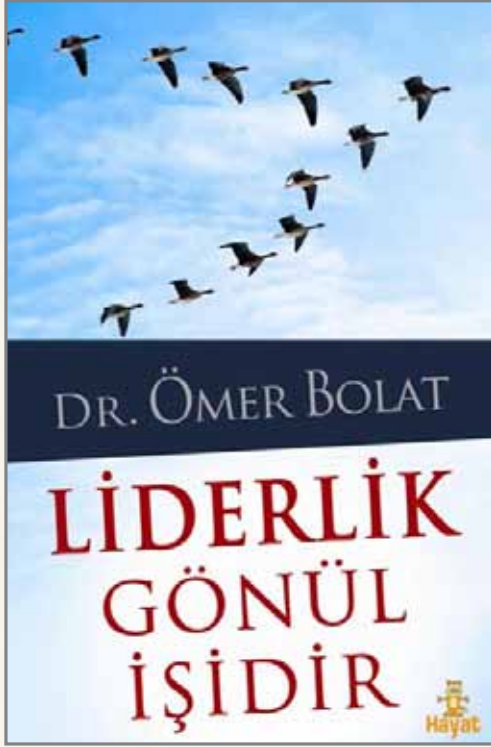
Kitaplık

Bir Varmış, Bir Yokmuş

Hayreddin Karaman

İz Yayınları

Son devrin fakihlerinden Prof. Dr. Hayrettin Karaman da anılarını kitaplaştırdı. İz Yayınları'ndan 3 cilt halinde çıkan kitap için "Hayatım ve hatıralardan ibaret olan kitap" tanımlamasını yapan Hayrettin Karaman, neden "Bir Varmış, Bir Yokmuş" adını koyduğunun gerekçesini de şöyle açıklıyor: "Çünkü kendileriyle hatıralarım olan yüzlerce kişiyi düşündüğüm zaman, sanki masal kahramanlarını düşünüyordum; hepsi dünya âleminden yok olup gitmişlerdi, bırakın ebediyeti, fani dünyanın ömrüne nispetle bile ömürlerimiz bir nokta kadar değildi; sanki 'bir vardık', ama kesin olarak ve uzun zaman 'bir yokuz'. Gök kubbede bir hoş sadâ bırakanlara ne mutlu! Bu bir noktacak ömrümüzün boyu kısa olsa da değeri, ebedi saadeti elde edecek, onu satın alacak kadar büyük. 'İlim bir noktadır, onu bilgisizler çoğaltmış' diye bir hikmet söylenir. Şu halde 'nokta' deyip geçmemek lazım. Ömür noktasını, dünya hayat kitabının uygun yerine koymayı başarırırsak 'iyi ki, dünyaya gelmişiz' diyeceğimiz bir gün gelecektir."

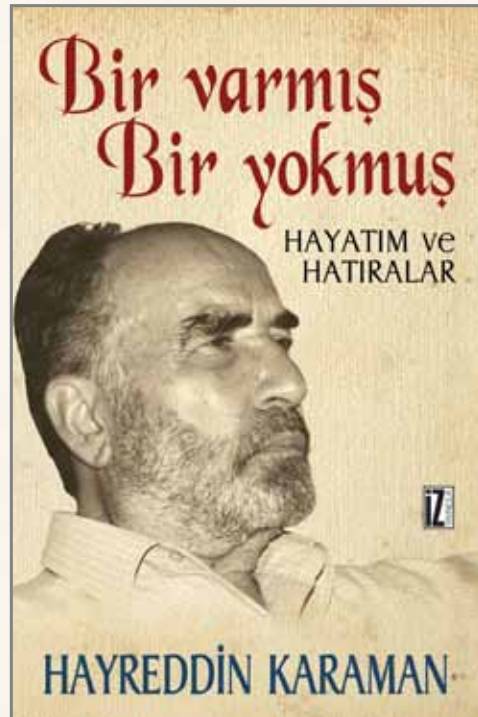


Liderlik Gönül İşidir

Dr. Ömer Bolat

Hayat Yayınları

MÜSİAD'ın 3. dönem Genel Başkanı Dr. Ömer Bolat, ikinci kitabını "Liderlik Gönül İşidir" adıyla çıkardı. Dr. Mustafa Özel'in teşvikiyle ilk kitabını "Medeniyet İdeali" isimiyle yazan Dr. Bolat, 27 yıllık profesyonel iş hayatının, üç önemli sacayağının, sivil toplum kuruluşları-gönüllü kuruluşlar, reel sektör-işletmeler ve ekonominin içerisinde geçtiğini dile getirerek, "Bu kitapta, 27 yıllık iş hayatı tecrübe mi ve MÜSİAD başkanlığım döneminde yurtiçi ve yurtdışında yaptığım binlerce gezide edindiğim deneyimleri göreceksiniz. Söz uçar yazı kalır gereğince bunları kaleme almayı uygun buldum." diye açıklıyor. Dört ana bölümden oluşan kitabın birinci bölümü, Dr. Bolat'ın liderlik ve yönetim konusu ile hayat tecrübesini içeren yazılardan oluşuyor. İkinci bölümde, "ekonomide bugün ve yarın" konusu işlenirken üçüncü bölümde ise sivil toplum kuruluşlarının önemi ve nasıl yönetilmeleri gerektiğiyle ilgili önemli bilgiler ve örnekler veriliyor. Tarihe Düşülen Notlar başlıklı son bölümde ise "Genç Girişimcilere Mesajlar" ve "İslam Dünyası İçin Yeni Ufuklar" var.



ÇENGEL BULMACA

Banka Cüzdanı Değer Düşürümü	Bir Bitki Familyası Vaaaz Veren	Hayvan Topluluğu Bir Nota	En az	Kıymetli Bir Maden Batıda Bir İlimiz	Oksijenin Sembölü	Çeyrek Kuruş Asker	Bel Bağı	
						Ödeme Emri Evrakı Bir Harfin Okunuşu		
Ağırbaşlılık Adaletli			Tren İstasyonu Bir Olumsuzluk Eki		Bir Tür Çörek Para Dolabı			
		Bir Erkek Adı Yemek Gereci			Soyluluk, Ululuk Yasaklama			
Yakın ziddi Hayret Ünlemi			Hoş koku Bir Nota			Bir Bağlaç İlerleme Taraftarı		
	Keder Kimyada Radyum		Bir Koyun İrki			İridyumun Sembölü Soğuk İle Sıcak Arası		
Bağırsak Solucanı Halil (Eski Bir Güreşçi)				Üvey Anne			Kurumuş Ağaç Yaprığı	
					Yabancı Bozukluk		Aşlık, Kışkık, Tahıl	
Hiddet, Gazap	Leke'nin Ünsüzleri							
		Bir Şirket Türü			Uyarı Kimyada Aktinyum			
Arka, Art	Arjantin'in Sembölü Bir Tür Yol					Evet Bir Tür Süs Bitkisi		
		Azotun Sembölü			Şırnak'ın Bir İlçesi Güvence Parası			
Bir Gemi Taşımacılığı Duygu						Rütbesiz Asker Katibi-adil	Bozkır	
		Bir Tür Büyüteç	Gemi Barınağı Cana Yakın	Ayak Hedef	Çok Güzel Kimyada Selenyumun			
Eski Tarihi İfade Eder	Eleme Kuşatma						Sayı	
	Genel Musibet				Elektrik Yüklü Parçacık, Yükün	Baharlı Bir Bitki		
İlaç Tableti Katişiksiz			Ötörü Leke		Neonun Sembölü Eski Bir Medeniyet		Uluslararası Bir Ajans Allah'ı İnkâr	
		Dolaylı Anlatım Sodyumun Sembölü				Tabaklanmış Deri Pişmiş Yemek		Bir Nota
Bir Spor Dalı Orta Doğu'da Bir Ülke				Müzikte Sesi Gösteren İşaret		Telli Bir Çalgı		
			Enine Büyüme					

