Bereket

ALBARAKA TÜRK KATILIM BANKASI

2015 / SAYI 40

Prof. Dr. Mehmet Asutay:

İslam bankacılığı başarısını ispatlamıştır

BEREKET DERGİSİ

2015 / SAYI 40

Melikşah UTKU
Genel Müdür Yardımcısı

BEREKET KAPINIZ HEP AÇIK OLSUN

Albaraka Türk, her birini "Bereket Kapısı" olarak nitelendirdiği şube sayısını her geçen gün artırmaya devam ediyor. Yani siz değerli müşterilerini yeni kazanç noktalarıyla buluşturmayı kendisine bir görev sayıyor. Ve biz, sizlerle yurdun dört bir yanında yeni şubelerde buluşmanın doyumsuz hazzını yaşıyoruz. Tabi bereket kapısı şubelerimizde sizi ilk karşılayan değerlerden birisi de şüphesiz BEREKET dergisi.

Her sayısı özel bir itinayla hazırlanan BEREKET'in 40. sayısında yine birbirinden güzel konu ve konukları sizlerle buluşturuyoruz. Bu sayımızın kapak konusu olarak Durham Üniversitesi İslami Finans Program Direktörü Prof. Dr. Mehmet Asutay'ı konuk ediyoruz. Prof. Asutay İslami finans ve katılım bankaları konusundaki söyleşi ile önemli konulara işaret ediyor.

İstanbul Şehir Üniversitesi Öğretim Üyesi Dr. Mustafa Özel ile "Ekonomi, millet ve medeniyet" üzerine gerçekleştirdiğimiz söyleşi de ilginizi çekecek bir çalışma oldu.

Hat Sanatı bölümünde ise Hattat Hüseyin Kutlu'yu konuk ediyoruz bu sayıda. Hattat Kutlu Hoca ile sanat, medeniyet ve hizmetleriyle ilgili sohbetimizi beğeneceğinizi umuyoruz.

Şehir Turu'nda bu sayıda Ordu'nun şirin ilçesi Fatsa'nın her yönüyle anlatıldığı Bereket'in sayfaları arasında ayrıca Afrika'nın gizemli ülkesi Cezayir ve Albaraka Cezayir hakkındaki bilgileri size aktarmayı tercih ettik.

TRT1'de yayınlanan ve kamuoyundan büyük ilgi gören Diriliş/Ertuğrul dizisinin yapımcı ve senarist Mehmet Bozdağ ile dizi hakkında yaptığımız söyleşide A'dan Z'ye "Diriliş"i konuştuk. Osmanlı Beyliği'nin kurulma sürecini konu alan film hakkındaki röportajı ilgi ile okuyacaksınız.

Teknoloji konusunda "Ekonominin yükselen yıldızı: Mobil Pazarlama"yı ele aldık. Artılarıyla eksileriyle mobil pazarlama konusunda önemli bilgilere ulaşacaksınız.

Bereket'in bu sayısında Albaraka Türk Genel Müdür Yardımcısı Nihat Boz'un tespih koleksiyonuyla ilgili söyleşisi ile birlikte Sağlık konusunda Çağla Yüksel'in "Bel ve Boyun Ağrıları"ndan 3 D ile Kurtulun" başlıklı yazısı, Aile konusunda Selahattin Yaylamaz'ın "Mutluluğunuza Engel Olmayın" başlıklı makalesi, Müzik konusunda Burak Yedek'in "Bir Hoş Sadaya Hasret" başlıklı incelemesi ve Spor konusunda Özgün Sarıtaş'ın "Her çağın sporu: Binicilik" çalışması yer alıyor.

İyi okumalar...

Bereket | Sayı 40, 2015

Albaraka Türk Katılım Bankası Adına Sahibi
Dr. Fahrettin Yahşi

Genel Yayın Yönetmeni
Melikşah Utku

Yazı İşleri Sorumlusu
Ekrem Şahin

Yayın Editörü
Burak Yedek

Yayın Kurulu
Nihat Boz, Temel Hazıroğlu, Bülent Taban, Turgut Simitçioğlu, Hüseyin Tunç, Osman Çelebi, Salih Uzun, Hasan Altundağ

Danışma Kurulu
Yalçın Öner, Osman Akyüz, Mitat Aktaş

Yönetim Yeri
Saray Mahallesi, Dr. Adnan Büyükdeniz Caddesi No: 6
34768 Ümraniye / İstanbul 0216 666 01 01
bereketdergisi@albarakaturk.com.tr
kurumsaliletisim@albarakaturk.com.tr
www.albarakaturk.com.tr

Yayın Türü
Yerel, Süreli Dergi

Yayın-Yapım
Hayat Akademi Eğitim Danışmanlık ve Organizasyon Hizmetleri Tic. Ltd. Şti.
Nişancı Mahallesi, Davutağa Caddesi, No: 26/1 Eyüp/ İstanbul
0212 483 10 10 Faks: 0212 613 11 55
bilgi@hayatakademi.com
www.hayatakademi.com

Yayın Koordinatörü
Hayati Bayrak

Yapım Editörü
Hüseyin Türkoğlu

Görsel Yönetmen
Esranur Bozdemir

Üretim Sorumlusu
Süleyman Sayan

Baskı-Cilt
Şan Ofset Matbaacılık
Hamidiye Mah. Anadolu Cad. No:50
Kağıthane - İstanbul Tel: 0212 289 24 24
Fax: 0212 289 07 87
Sertifika No: 12049

İçindekiler

06 **Prof. Dr. Mehmet Asutay:** İslam Bankacılığı Başarısını İspatlamıştır

12 **Temel Hazıroğlu** Albos'un Hikayesi

16 **Fatsa** Tarih, Doğa ve Deniz Üçgeninde Bir Kent

22 **Dr. Mustafa Özel ile** Ekonomi, Millet ve Medeniyet Üzerine Söyleşi

26 **Bir Hoş Sadâya Hasret** Musiki Dünyası

30 Zikirden Sanata; **Tesbih**

34 Çölde Açan Çiçek; **Cezayir**

46 **Hattat Hüseyin Kutlu ile** Sanat ve Medeniyet Yolculuğu

54 Her Çağın Sporu; **Binicilik**

01 | Bizden
04 | Albaraka'dan
40 | Aile
42 | Sağlık
44 | Teknoloji
50 | Sinema
56 | Albaraka'dan Haberler
61 | Kitaplık
62 | Şubelerimiz
64 | Bulmaca

Dr. Fahrettin YAHŞİ
Genel Müdür

EKONOMİNİN MEVSİMİ

Bahar çok bereketli geldi bu yıl. Şehrin içindeki yol kenarları, mahalle aralarındaki küçük parklar bile baharı derinden hissetmemiz için yeterli. Toprağın kıştan uyanışı, tabiatın diriliş coşkusu bir bayram havası uyandırıyor çevremizde.

Ekonominin işleyişi baharın coşkusuyla ne kadar uyumlu? Amerika'da işlerin iyiye gitmesi, dünyanın kalanı için nerdeyse bir kâbusa dönüştü. Dolardaki hızlı artış birçok ülkedeki dengeleri kısa sürede sarstı. Bu durumdan en çok etkilenen ülkelerden birisi de Türkiye.

İyilikleriyle, zorluklarıyla ekonomi bir denge meselesi. Türkiye'nin ekonomide yapısal birçok problemi olduğu herkesçe bilinen bir husus. Ancak Türk girişimcisi otuz yıllık dış dünya deneyimiyle bu problemlerin içindeki fırsatları görmeyi öğrendi. Ekonomimiz en küçük birimlerine kadar dış dünya ile yakından bağlantılı. KOBİ niteliğindeki işletmeler yedi kıtadan mal alıp, yedi kıtaya mal satmakta. Bir ekonomik bölgedeki problem başka ekonomik bölgelerle geliştirilen ilişkilerle yeni bir denge durumuna kavuşabiliyor.

Ekonomiyi yakından izleyen uzmanlar için Doların hızlı değer kazanması gerçekte bir sürpriz olmadı, öngörülebilir bir durumdu. Türkiye'de kamunun dış borçlanması uzun süredir yönetilebilir durumda. Dövizdeki bu tür yükselmelere karşı dayanıklı. Asıl tedirginlik özel sektörün dış borçlarını nasıl çevirebileceği sorusu etrafında yoğunlaşıyor. Unutmamak gerekir ki, dış borcu olan firmaların önemli bölümü kurumsallık düzeyi yüksek firmalar, gruplar. Yıllar içinde edindikleri finansman yönetimi deneyimi onlarda, bu tür durumlarda nasıl pozisyon almaları gerektiğine dair önemli bilgi birikimi oluşturdu. İlk günlerdeki tedirginlik aşıldıkça, biz Türk girişimcisinin bu karamsarlık ortamında yeni fırsatlar yakalayacağına inanıyoruz. Ekonomik faaliyetleri nispeten yavaşlasa da bütün ülkeler dış alım ve dış satımlarını sürdürmek durumunda.

Petrol fiyatlarındaki hızlı düşüş, dövizdeki hızlı yükselişi önemli ölçüde dengeledi. Hatta Türkiye'nin cari açığında nispi de olsa iyileşmeler meydan geldi.

Türkiye bir yıl arayla ikinci seçim mevsimini yaşıyor. Dış gelişmelerin oluşturduğu belirsizlik ortamı dışında seçim atmosferinden kaynaklanan bir tedirginlik olmaması ekonomimiz açısından güven verici bir durum. "Seçim ekonomisi" tanımlaması neredeyse gündemimizden çıkmış bulunuyor.

Bütün bu gelgitler içinde ekonomide mevsimin bahar olmadığı açık. Ancak, ekonomi için her yanın buzla kaplı olduğu soğuk bir kış tasviri de bir o kadar yanlış. Tabiatın işleyişinde olduğu gibi ekonominin işleyişinde de birbirini tetikleyen dengeler var. İnsan ve toplum her mevsim şartında hayatta kalma yetenek ve kapasitesine sahip.

Albaraka her mevsim şartında müşterilerine en iyi hizmetleri sunabilmek için kendi yapısal dönüşümünü hızla tamamlama yolunda. Albaraka yıllardır, kurumsal firmalarla çok yüksek nitelikli bir ilişki sürdürüyor. Bundan sonraki dönemde KOBİ niteliğindeki firmaların portföyümüzdeki ağırlığının artmasını hedefliyoruz. İş süreçlerimizi, organizasyon yapımızı ve hizmet modellerimizi bu hedef doğrultusunda yeniledik. Yeni yapımızla, müşterimizi daha yakından tanımak, anlamak ve müşterimizin beklentilerine uygun hizmetler sunmak istiyoruz. Müşterilerimizin beklentilerini daha iyi anlamak için, profesyonel iş ortaklarımızla düzenli araştırmalar gerçekleştiriyoruz. Bu beklentiler ışığında ürün ve hizmetlerimizi gözden geçiriyor, yeni ürünler geliştiriyoruz. Müşterilerimizin bu yaklaşımımızı şubelerimizde hissetmiş olduklarını görmek bizleri mutlu ediyor.

Hizmet, esasta insanla üretilir, bunun farkındayız. Bu nedenle hem kadromuza en iyi elamanları almaya çalışıyor, hem de onlar için yüksek nitelikli, süreklilik arzeden yetiştirme-geliştirme programları uyguluyoruz. Bankacılık temelde verileri depolama, saklama ve onları en hızlı şekilde işleyerek hizmet üretme işi. Bu nedenle ana yazılımımızın niteliği, müşteri hizmetlerini etkileyen, hizmetimizin sürekliliğini belirleyen teknolojik ortamı oluşturuyor. Bahar aylarıyla birlikte ana bankacılık altyapımız bütünüyle yenilenmiş olacak. Yeni yazılımla birlikte şube dışındaki alternatif dağıtım kanallarımızın işlevleri ve kalitesi de yükselmiş olacak.

Bahar çok güzel ve coşkulu. Ancak her mevsimin de kendine özgü bir canlılığı var. En güzeli mevsimlerin şaşmaksızın birbirini izliyor olması. Kış ne kadar şiddetli geçerse bahar da o kadar coşkulu olur.

Mevsimler bize hayatta umutsuzluğa yer olmadığını gösteren en büyük işaretler.

Durham Üniversitesi İslami Finans Program Direktörü Prof. Dr. Mehmet Asutay:

İslam bankacılığı başarısını ispatlamıştır

İslami finans ve katılım bankacılığı konusunda Durham Üniversitesi İslami Finans Program Direktörü Prof. Dr. Mehmet Asutay ile görüştük.

"Sermaye piyasaları ve bankacılığın yanı sıra, finansman ve sigorta sektörüyle bir bütün olarak ele alınması gereken İslami finans, bankacılık dışı finansal kurumlarıyla (vâkıf, zekât fonları ve İslami mikrofinans) devamlı gelişen ve sürdürülebilir büyümeyi yakalamış başarılı bir sektör ve finansman metodu olmuştur."

- Dünya genelinde (Batı ülkeleri de dahil) İslami finans sistemine (Katılım Bankacılığı) yönelik bir teveccühün olduğunu gözlemliyoruz. Öncelikle bu konuyu değerlendirir misiniz?

Özellikle küresel finansal krizden sonra dünyada alternatif finansal metotlar konusunda kimi çevrelerde ciddi bir arayış başlamıştır. Bu bağlamda, yakın zamanlarda İslami finans ve ürünlerine yönelik daha pozitif ve yoğun bir ilginin geliştiği yadsınamaz bir gerçektir. İslami finans ve bankacılığının krizi yara almadan atlatabilmiş olması, akademik camiadaki ilginin artmasıyla birlikte, finansal piyasalar ve politikacıların da söz konusu sektör ile ilgili çalışmalar ve değerlendirmeler yapmalarına vesile olmuştur. Bununla birlikte, Müslüman ülkelerde muhafazakâr kimliğe ait simgelerin öne çıkmış olması ve bu bağlamda dinin finansal alan konusunda da 'normlarının' merkeze alınması gerektiği anlayışı özellikle finansal kriz ile karşılaştırıldığında, İslami finansın dayanıklılık testini geçmiş olmasıyla daha da güçlenmiş ve böylece daha pozitif algılar ve tahayyüller oluşmuştur. Müslüman olmayan toplumlar ve ülkelerde faaliyet gösteren finansal kurum ve bankalar için ise İslami finans, daralmış olan finansal piyasalarda inovasyon, ürün çeşitlendirmesi ve yeni piyasalara açılabilmek için bir fırsat olarak değerlendirilmiştir.

Dünyaya örnek oluyor

Ayrıca birçok ülke, özellikle Körfez ülkelerinde birikmiş olan yoğun sermayeden faydalanabilmek için, İslami finansı bir seçenek olarak değerlendirmiştir. Bu doğrultuda, Körfez kalkınma fonlarında birikmiş olan ciddi miktarda sermayenin bir kısmı İslami finansı teşvik eden piyasaları önemser olunca, Müslüman olmayan ülkeler de bu seçeneği strateji olarak geliştirmişlerdir. Sadece Abu Dabi Yatırım Fonu'nda 1 trilyona yakın bir sermayenin birikmiş olması bile, özellikle Batılı ülkelerin finansal kriz sebebiyle daralan finansal hacimlerini genişletip ekonomik büyümeyi sağlamak için İslami finansa daha pozitif yaklaşmalarına sebep olmuştur.

- Bu konudaki süreci özetlersek, nasıl bir seyir izliyor İslami finans sistemi?

1963 yılında, Mısır'ın güneyinde küçük bir köyde temelleri atılan İslami bankacılığın bugün dünya piyasalarına girebilmiş olmasıyla birlikte, kurumsal ve yapısal olarak ciddi gelişmeler sergilemiş olması oldukça önemlidir. Küçük bir şehir bankacılığından 40 yıl içinde 2 trilyon dolara ulaşmış varlık yapısı, küresel finans dünyası ile mukayese edildiğinde nispeten küçük olsa da, bu başarıyı, faaliyet gösterdikleri ülkelerdeki politik olumsuzluklara rağmen göstermiş olduklarını göz ardı etmemek lazımdır. Artık, oldukça gelişmiş yöntemler ve metotlar ile genişleyen ürün türleri ve finansman metotlarıyla dünyanın hemen hemen her köşesinde faaliyet gösteren bir sektörden bahsediyoruz.

Entegre bir yapı

Batı dünyası da dahil, bir çok ülkede eğitim ve araştırma kurumlarının eğitim programları kurduğu ve araştırmalar yapıldığı bir paradigma ve sektörden bahsediyoruz. Sermaye piyasaları ve bankacılığın yanı sıra, finansman ve sigorta sektörüyle bir bütün olarak ele alınması gereken İslami finans, bankacılık dışı finansal kurumlarıyla (vâkıf, zekât fonları ve İslami mikrofinans) devamlı gelişen ve sürdürülebilir büyümeyi yakalamış başarılı bir sektör ve finansman metodu olmuştur. Kısaca finansal olarak İslam bankacılığı ve finansı oldukça başarılı bir kurum ve bankacılık metodu olmuştur.

- Bu süreci Türkiye özelinde değerlendirirsek, kamu bankalarının hazırlıklarını da dikkate alarak neler söylemek istersiniz?

Türkiye'de İslami bankacılık ve finansın gelişmesi, Endonezya örneğinde olduğu gibi siyasi ve toplumsal surecin negatif etkisinde dolayı oldukça zayıf olmuştur. Bu doğrultuda, Türkiye'de ilk İslami bankanın Malezya ile hemen hemen aynı zamanlarda kurulduğunu düşünürsek, bu ülke ile mukayese edildiğinde oldukça küçük bir ekonomi olan Malezya'nın başarısını teslim etmemiz gerekmektedir.

İslami finans noktasında insan kaynağı dahil finansal altyapısını hemen hemen her alanda geliştiren Malezya'da, İslami finansın finansal sistem içindeki oranı %20'leri geçmişken, ülkemizde söz konusu oran %5 civarında kalmıştır. Bu tablonun ortaya çıkmasında, Türkiye'nin ekonomi politiği önemli bir etken olmuştur. Ancak son on yılda söz konusu ekonomi politik değişmiş olmasına rağmen

hem arz ve hem de talep tarafında ciddi bir gelişme kaydedilmesi oldukça önemlidir. Ki bu hususta tüketicilerin ve yatırımcıların oldukça pragmatik olması önemli bir sebep diye düşünüyorum.

Hükûmetin bunu aşmak için kamu İslami bankaları kurmak istemesi pozitif gibi görünse de benim bu konuda çok pozitif düşündüğümü söylemem mümkün değil. Dünyada daha çok özel sektöre dayalı olarak gelişmiş olan İslami bankacılık, böylece devlet bankacılığı seklinde yeni bir modele kavuşmuş olacaktır. Ancak, Türkiye gibi gelişen ekonomilerde kamu bankalarının siyasi otoriteden bağımsız olarak finansal kararlar vermeleri mümkün olmuyorken, bunun bir de İslami bankacılık sektöründe yapılma ihtimali, İslami normlarla şekillenen ve çalışan bir yapı için ciddi negatif sonuçlar doğurabilir. Hükümetin, İslami bankacılığa meşruiyet ve ivme sağlamak için böyle bir proje geliştirdiğini anlamakla beraber, bunun sonuçlarının ciddi şekilde düşünülmesi gerektiğini ifade etmek istiyorum.

- Çeşitli üniversitelerin bünyesinde kurulan "İslam Ekonomisi ve Finans Araştırma Merkezi" ve benzer çalışmalar hakkında neler söylemek istersiniz?

> **"İslami finans'taki 'İslamilik' alternatif bir paradigmadan ve bu bağlamda değerlere dayalı, reel ekonomi ile içselleşmiş, sosyal sorumluluk ve adalet merkezli, emeği önceleyen, kalkınmacı, çevreci, iyi yönetişimi amaçlayan ve insani gelişmeyi hedefleyen bir paradigmadır."**

Türkiye'de İslam ekonomisi ve finansı konusundaki akademik çalışmalar ve eğitim, Malezya ve Endonezya gibi ülkelere göre geri kalmış olmakla birlikte, son zamanlarda ciddi bir ivme kazanmıştır. Sakarya Üniversite'sindeki kurumsallaşma ile Sabahattin Zaim Üniversitesi İstanbul Üniversitesi, İstanbul Ticaret Üniversitesi ve Medeniyet Üniversite'sindeki çalışmalar birlikte ele alındığında, söz konusu faaliyetlerin dikkate değer olduğunu belirtmek gerekir.

İstanbul'daki programlar muhtemelen daha çok bankacılık ve finans sektörü oryantasyonu çerçevesinde gelişecektir. Benim beklentim ise; Sakarya ile birlikte yakın zamanda Konya, Kayseri, Gaziantep ve Bursa gibi endüstri ve imalat sanayinin yoğun olduğu bölgelerde, reel ekonomiye yönelik bir İslami finans oryantasyonu gelişebileceği yönünde. Ayrıca, Türkiye'de birçok programın açılması oldukça sevindirici olmakla beraber, en büyük endişem söz konusu programların eğitim verecek insan kaynağının sınırlı olması nedeniyle, altyapıları oluşturulmadan 'iyi niyetle' yola çıkılmış programlar olarak kalmalarıdır. Bu bağlamda, sadece ilahiyatçıların veya sadece sektörden gelen bankacıların ağırlıklı olduğu bir eğitim sisteminin oluşması sektör için sakıncalı olacaktır. İlahiyat yoğunluklu bir eğitim, normatif fıkıh prensiplerinin ve muamelat/finans metotlarının tanımlanması ile sınırlı kalabilir; bankacıların eğitimde ağırlıklı olması ise hâlihazırda gerçekleştirilen İslami finansın teorize edilmesi anlamına gelebilir.

Bu bağlamda, ontolojik ve epistemolojik olarak, tarihsel birikim içerisinde oluşmuş düşünceler, modeller ve kuramlar vardır. Söz konusu kuramların kendi teorik yapıları içerisinde kuramsal ve normatif olarak öğretilmesi gerekir ve bu sayede İslami finansa daha sağlıklı bir çerçeve hazırlanmış olur. Aksi takdirde, söz konusu programlar, her ne kadar kısa dönemde gerekli iş gücünü temin etmede faydalı olsa da, uzun dönemde teorik zemini olmayan pragmatist programlar olarak kalabilirler.

Bunun yanı sıra, söz konusu programlarda İslam iktisadının eksik olması, teorik eğitim konusunda önemli bir eksikliktir. Bu nedenle, sadece İslami finans ve fıkha sığdırılmış eğitimin yeterli olmayacağını belirtmem gerekiyor. Bir diğer problem de bu programlardan yetişen öğrencilerin istihdamı ile ilgilidir. Her ne kadar yeni kamu katılım bankaları ve muhtemelen bir İslam Kalkınma Bankası ve devlet ortaklığında büyük bir yatırım bankası düşünülüyorsa da, her yıl yüzlerce öğrencinin mezun olacağını düşünürsek bunların diğer bölümlerin öğrencileri gibi kendi alanlarında istihdam bulmaları güç olabilir. Bu bağlamda, her ne kadar Türkiye İslam ekonomisi ve finansı eğitimi konusunda geç kalmış olsa da sektörünün hala %5 civarındaki bir kapasite ile kaç kişiye istihdam imkân açabileceği konusunda ciddi şekilde düşünmek gerekiyor.

Bilgi eksikliğine dikkat edilmeli

- "İslami finans" ya da "Katılım Bankacılığı" sadece "faizsiz sistem" midir? Nasıl algılanmalı, boyutları nelerdir?

İslami finans konusunda yapılan ilk eleştiri 'faizsiz' yöntemden ne kadar farklı olduğudur. Bu biraz İslami finans konusundaki bilgi eksikliğinden, bir de ne yazık ki İslami finansın murabaha ve borca yönelik finansmana yoğunlaşmasından kaynaklanmaktadır. Türkiye'de dini eğitim ne yazık ki finansal ve ekonomi konuları referans gösterilmeden, daha çok ibadet yönü ağırlıklı olarak gelişmiştir. Başka bir ifade ile muamelat kısmı öğretilmemekle beraber, informal eğitim olarak algıladığım camilerdeki vaazlarda ve dini cemaatlerdeki eğitimde de bu hususlara değinilmemesinden kaynaklanan İslami finans hususundaki bilgi eksikliği en büyük problemlerden biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Diğer husus ise, İslami bankaların % 90'lara varan şekilde murabaha ve borç ağırlıklı finansman yöntemleri kullanması insanların kafasında 'faiz' ile 'finanse edilme' arasında netice olarak fark olmadığı görüşünün hakim olmasına sebep olmuştur. Hâlbuki sadece Türkiye'de değil, dünyada da İslami finans, İslami bankacılığın önüne çıkabilmeli ve murabaha ve borca dayalı finansmanın ötesinde İslami finansal metotları da geliştirilmelidir.

Başka bir ifade ile 'form' ya da şekil olarak bakıldığında insanlarımız kaçınılmaz olarak sonuç itibarıyla uygulamadaki İslami bankacılıkta fark göremeyebilirler; ancak 'içerik ve değer' olarak İslam ekonomisi ve finansın murabahadan öte başka bir simgesel ve normatif dünyası ve buna ilişkin finansman yöntemleri ve araçları vardır. İslami finans Müslüman Dünya'da kurumsal olarak yeni olan İslami bankacılıktan önce vardı. Türkiye periferisi dahil Müslüman dünyada mudaraba ve muşarakah tarihsel olarak İslam'ın 'katılımcılığa' dayalı moral ekonomisinin bir parçası olarak İslami değerlerin ekonomi ve toplumsal değerlerle örülmüş bir sosyal formasyonu ve üretim teknikleri ile var olmuştur. Bu bağlamda 'içerik' konusunda

ciddi şekilde bir transformasyon olması gerekiyor ki fıkhî 'formlara sıkıştırılmış' İslam bankacılığının diğer finansman türlerinden farklı olmadığı algısı ortadan kalkabilsin.

İnsan merkezli sistem

Sürecin fıkıh yoluyla 'helal' olması sonuçların 'helal' olduğu anlamına gelmiyor. Tevhidi metodoloji, 'niyet' üzerine inşa edilmiş olan şekil ya da 'fıkhî anlayışın yeterli olmadığını göstermektedir. Bu nedenle, tevhid 'niyet' yanında 'sonucun' da içselleştirilmiş olduğu 'helal' ve hatta onun da ötesinde 'tayyib' (Allah'ın istemiş olduğu dünyadaki varlık düzeni ile uyum içinde) olduğu bir paradigmayı gerektirir. İşte o zaman, 'İslami bankacılık diğer bankacılıktan farklı değildir' anlayışından kurtulmamız mümkün olacak, İslami bankacılık ve finans, reel sektördeki etkisi ile insanların hayatlarında daha fazla yer edinecek, kalkınma odaklı, insan merkezli, çevreci, sosyal ve iyi yönetişimci, sorumlu yani 'tayyib' olabilecektir. Bu ise bir paradigma meselesi olarak, sadece banka kurumunun dışında, sistemik bir anlayış gerekmektedir ki burada sizin sorularınızdaki sistem referansını düzeltmem gereki-

yor; var olan haliyle sistemden çok sektörden bahsediyoruz ki hibrid bir sektördür.

- Bu sistemin diğerlerine göre artıları ya da başarısının sırları nelerdir, sizce nasıl daha başarılı olunabilir?

- Teorik olarak, İslam ekonomisi ve finansı, ekonomik ve finansal ilişkileri kendi normatif dünyasının etik ve moral normları ile tanımlamış olmasının yanı sıra belli bir toplumsal formasyon ve üretim-tüketim ilişkileri paradigması sunmuş olması nedeniyle önemlidir. Bu bağlamda, moral dünyaya dayanan tevhidi çerçevede kuramsallaşmış olan İslami finansın gerektirdiği paradigma ile finansallaşmaya dayalı kapitalizm paradigması arasında teorik, pratik, metot ve tahayyül farklılıkları vardır. Bu çok geniş bir konudur, ancak, sadece İslami finansı incelememiz durumunda bile finansallaşma yoluyla sürekli kronik kriz yaratan kapitalizm arasında ciddi şekilde operasyonel farklılıkların olduğu görülecektir. Faize dayanmayan, belirsizlik üzerinden finans yapmayan, spekülasyon ve kumarı yasaklayan ve finansın reel varlıklara dayandırılarak yapılmasını gerektiren İslam moral ekonomisinin bir yapısı olması nedeniyle, İslami finans etkilerini hala hissettiğimiz küresel finansal krizden önemsenecek bir zarar almadan çıkabilmiştir. Ayrıca, İslami bankalar ciddi bir problem yaşamadan finansal krize karşı dayanıklılık testini başarı ile geçmiştir. Gerçi bunda, İslami finansın yoğun olarak uygulandığı ülkelerin likidite sorununun olmamış olması da önemlidir. Ancak, teorik olarak saydığımız özelliklere sahip bir otantik İslami finans, krizlere daha dayanıklı olabilecektir. Diğer taraftan, kriz dönemindeki başarısı ile birçok çevrenin ilgisini kendisine çekebilmeyi başaran İslami finansa, batı ülkeleri de kayıtsız kalamamıştır. İngiltere Başbakanı Cameron, 2013 Kasım'ında Londra'da yapılan Dünya İslam Ekonomisi Forumu'nda hiç bir Müslüman politikacının yapamadığı ölçüde, İslami finans merkezi olma arzularını dile getirmiştir.

Ahlaki değerlere bağlı

Bir diğer husus ise, İslami finansın kendisini otantik olarak İslami norm ve referanslar ile açıkladığı süreç etkinliğinin var olacağıdır. Bu nedenle, başarının anlamını da açıklamak gerekiyor. İslami finans'taki 'İslamilik' alternatif bir paradigmadan ve bu bağlamda değerlere dayalı, reel ekonomi ile içselleşmiş, sosyal sorumluluk ve adalet merkezli, emeği önceleyen, kalkınmacı, çevreci, iyi yönetişimi amaçlayan ve insani gelişmeyi hedefleyen bir paradigmadır. İslami finans, finansal kurum ve enstrüman olarak finansal alandaki tüm zorluklara rağmen başarılı olmuştur. Ancak, bahsettiğim otantik amaçlar konusunda ciddi başarılar gösterememiştir. Her ne kadar Türkiye İslam bankacılığı, Endonezya örneğinde de olduğu gibi KOBİ'lere finans sağlamadaki gibi, daha pozitif ise de, İslami finans sektörünün bu amaçları operasyonlarında içselleştirmesi gerekiyor ki 'verilmiş olan söz tutulmuş' olsun ve İslami finans orijinal amaçlarına alternatif bir paradigma olarak ulaşabilsin. Bu bağlamda, bahsettiğim alanlarda ciddi farklılıklar göstermesi gerekmektedir. Toxic enstrümanlardan uzak durmalıdır; çünkü zaman içinde türevler ve tavarruk gibi enstrümanlar sektörde fıkhî süreç ile kabul edilmeye başlamış görünüyor ki bu da daha fazla finansallaşmaya sebep olacaktır. Halbuki İslami finansın farklılığı reel ekonomi ile ahlaki değerlere bağlı bir finansman ve sosyal formasyon metodu oluşudur. Malezya ve Körfez ülkelerinde İslami finans örnekleri incelendiğinde, finansmanın daha çok finansal piyasalar, emlak ve tüketim sektörlerine yönelik olduğu görülmektedir. Buna karşın, Türkiye ve Endonezya'da KOBİ'lerin finansmanının biraz daha fazla öne çıkmış olması sevindirici bir gelişmedir.

Kısaca başarıyı finansalaşmaktan uzak olarak, İslami moral ekonomi ile tanımladığımız zaman, İslam bankacılığının ve finansmanının etkisini ve operasyonlarını sadece finansal rasyolar ile değil, maqasid al-Shari'ah'ı (Şeriatin maksatlarını) ne ölçüde içselleştirdiği ve bu konuda 'sonuçları' itibariyle ne kadar 'maksad'a yaklaştığı ile ölçmemiz gerekecektir. Unutmayalım ki, İslami finansın temel metodu olan maqasid (maksat), 'insanların refahı' olarak tanımlanmıştır ve bu bağlamda, İslami finansının kapsamında yapılan her bir ticari, finansal ve ekonomik işlemin 'insan refahını maksimize' etmesi amacını taşıması lazımdır. Oysa bugün İslami finansın sıkıştırıldığı 'fıkıh' çerçevesinde sadece 'maslahat' eksenli bir yaklaşımın hakim olduğu görülmektedir. 'Maqasid al-Shari'ah'sız maslahat, finansal başarıyı sağlasa da, İslami finansın otantik amaçları ve paradigmatik farklılığı konusunda beklenen etkinliği gösterebileceğini zannetmiyorum. Bu kapsamda, başarı İslami finans'taki farklılık ve İslami finanstaki 'İslami'nin anlamının ne kadar maqasid'i sonuç olarak üretebildiği ile ilgilidir

- Son olarak neler ilave etmek istersiniz?

- İslami bankacılığın ve finansın talep yanının, dini eğitim veren kurumlar tarafından geliştirilecek eğitim ve öğretim programlarıyla desteklenmesi gerekiyor. Anadolu Kalvinizm'den öte iş çevrelerinin kendi değerlerini ifade eden bu kurumlara yönelmelerinin sağlanması gerekiyor ki bunun için Türkiye'deki katılım bankalarının kendi kapalı devre yapılarından çıkıp topluma ait olduklarını hissettirmeleri gerekmektedir. Değişmiş olan Türkiye ekonomi politiğinde hala 'azınlık' ve 'üvey evlat' olarak dayatılmış rollerini oynamaktan vazgeçmeleri daha faydalı olacaktır.

Bunun yanı sıra, sağlıklı ve gelişmiş üretim ve imalat sektörü olan Türkiye'de, İslam bankacılığı ve finansı bu sektörlere daha yakın davranmalı, ekonominin gerçekliğine uygun finansman politikaları uygulamalı ve bu bağlamda geleneksel bankalardan farkını gösterebilmelidir.

Son olarak, İslami normlar ile üretilmiş olan İslami bankacılık ve finans bugün dünyanın her piyasasında işlem görmektedir. Bu sayede, Islamiphobia'nın hakim olduğu günümüz dünyasında İslam ile ilgili daha pozitif bir mesaj verebilmekte olup, sosyal sermaye olarak böyle bir sonuç üretmesi önemlidir.

İnsanlık refahına katkı sağlıyor

Ayrıca, İslami finans ile yüzyıllar sonra ilk defa bilginin İslam dünyasından Batı'ya ve diğer ülkelere transfer olması çok önemli bir gelişmedir. Sürekli, batıdan öğrenmiş olan Müslüman toplumlar, artık İslami bilgi temelinde İslami finans ile ilgili olarak batıya bilgi transfer edebilmektedir. Bu bağlamda, İslami finans ve bankacılık, kurum ve süreç olarak operasyon ve enstrümanları ile önemli bir kurumdur ve otantik değerler içinde geliştirilmesinin insanlık refahına pozitif bir etkisi olacaktır. Sonuç itibariyle, 'İslami'nin anlamına uygun şekilde insan ve kalkınma merkezli bir paradigma çerçevesinde tahayyül edilmesi gerekmektedir ki 'verilmiş söze uygun olunsun'.

Prof. Dr. Mehmet Asutay

Ortadoğu ve İslami Ekonomi Politiği ve Finansı profesörü olarak Durham University Business School'da akademik hayatına devam eden Asutay, aynı zamanda Durham Centre from Islamic Economics and Finance'in direktörlüğünü yapmaktadır. İslami finans konusundaki mastır ve doktora programlarının ve yaz okulunun da direktörlüğünü yapan Asutay'ın araştırma konularını İslam moral ekonomisi, İslami finans ve bankacılık ile Ortadoğu ve Türkiye ekonomi politiği oluşturmaktadır. Araştırma alanlarındaki kavramsal ve ampirik çalışmaları arasında, en son İslami finans ile ilgili çıkmış olan üç ciltlik çalışmasından bahsedebiliriz (Gerlach Publishing, 2015).

ALBOS'UN HİKAYESİ

Temel Hazıroğlu
Albaraka Türk
Genel Müdür Yardımcısı

Albos'tan önce

Yıl 1985. Aylardan Şubat.

> **Albos henüz bir isme bürünmeden, yani bir bütün olarak varlıklar alemine gelmeden önce, Albaraka diye bir finans kurumunun adını duymuştu.**

Albos'un kim olduğu, ne olduğu, isminin ne anlama geldiği, nereden geldiği ve buna neden ihtiyaç duyulduğu hiç kimse tarafından bilinmiyordu. Üstelik bu soruların cevabını bizatihi Albos'un kendisi de bilmiyordu.

Albos henüz bir isme bürünmeden, yani bir bütün olarak varlıklar alemine gelmeden önce, Albaraka diye bir finans kurumunun adını duymuştu. Albos, kendisinin kim olduğunu ve ne iş yaptığını bilmediği gibi Albaraka'nın da ne olduğunu ve ne iş yaptığını bilmiyordu. Ancak Albos, bütün bu soruların cevabını da çok merak ediyordu.

* * *

İstanbul'da bir otel ve onun lobisinde birkaç arkadaş kendi aralarında sohbet ediyor. Bunlardan biri Şeyh Hızır'dı. Dünyada 12 ülkede banka kurmuş olan Albaraka Grubunun Suudi Arabistan kökenli Başkanı Şeyh Hızır, yanındaki arkadaşlarına bir şeyler anlatıyor:

"Ahmet Bey ile tanışmamız eskilere dayanıyor. Biz baba dostuyuz, babalarımız da çok yakın dost idiler. Ahmet Bey ile kuzeni Nedim Beyin babaları mübarek topraklara gelip babamızla arkadaş olmuşlar. Biz de bu dostluğu

> **O günlerde bir grup insan faizsiz bankacılık nasıl olabilir diye bir süredir tartışıyordu.**

pekiştirmek ve ileri taşımak amacıyla onlarla ortak bir iş yapmak istedik. Bu birlikteliğimizde Nedim Beyin emeği büyüktür.

Bir gün Ahmet Beyin boğazdaki evinde oturup konuştuk ve bir ortaklık yapmaya ve Albaraka ismiyle faizsiz bir banka kurmaya karar verdik. Kurumun %51'i bizde olmak kaydıyla siz istediğiniz kadar ortak olabilirsiniz, dedik. Ahmet Beyler de, biz aile olarak %20 ortak olalım, kalan hisseleri de isteyenler alsın, dediler. Böylece 5 milyon dolarlık sermayeyle Albaraka'yı kurmuş olduk.

Ahmet Bey ile bizim, Albaraka ile ilgili en büyük hayalimiz, bankamızın yüzyıllar boyunca yaşaması ve tüm dünyada faizsiz bankacılık sisteminin en güçlü temsilcisi olmasıdır. Yani, en büyük arzumuz, Albaraka'yı "dünyanın en iyi faizsiz bankası" yapmaktır. Ne şanslıyız ki, Ahmet Beyler gibi dürüst dost ve güçlü bir ortağımız var.

Şunu ifade etmek gerekir ki, bizim böyle düşünmemizi sağlayan, bu sistemin kuruluşuna öncülük eden ve önümüzü açan Başbakan Turgut Özal, vizyoner bakış açısı ile bizi desteklemiş ve bu hayalimizin gerçekleşmesi konusunda ufkumuzu açmıştır. Bu yüzden faizsiz bankacılık konusundaki destekleri için kendisine ve emeği geçen herkese teşekkür etmeyi bir borç biliyoruz."

* * *

O günlerde bir grup insan faizsiz bankacılık nasıl olabilir diye bir süredir tartışıyordu. Müslüman aydın kesim bu konu üzerinde zaten epeyidir kafa yoruyordu. Fakat Türkiye'deki mevzuat, klasik faizli bankacılık üzerine kurulmuştu ve bütün kurallar ona göre şekillenmişti. Bu durum da onları düşündürüyordu.

Bu esnada Bakanlar Kurulu, faizsiz bankacılık yapmak üzere faaliyet gösterecekler için, Özel Finans Kurumları Kararnamesi adında kanun hükmünde bir kararname yayınladı. Bu kararname sektörün temel dayanağı oldu. Böylelikle faizsiz bankacılık yapma konusunun önü açılmış oldu.

Bu kararname sonrasında, Şeyh Hızır ile Ahmet Beyin ağırlıklı olarak ortak olduğu ve hissedarları arasında

İslam Kalkınma Bankası'nın da bulunduğu Albaraka kurulmuş oldu. Yönetim kurulu başkanı Şeyh Hızır, yardımcısı da Ahmet Bey oldu. Levent Bey de yönetim kurulu üyesi oldu. Ardından yönetim bir genel müdür aramaya başladı.

İlk olarak hazırlık yapmak ve çalışmaları hızlandırmak üzere; Şişli'deki Şetat Han'da, Akabe İnşaat ile Hak Yatırım'ın olduğu binada bir odaya, geçici olarak yerleşip hazırlıklara başladılar. Bu iki şirket de faizsiz esasa göre çalışan şirketlerdi.

Önce hazırlıklar yapmak üzere Proje ve Pazarlama Müdür vekili olarak Habip Beyi atadılar. Arkasından da Genel Müdür olarak Naci Beyi atadılar. Hemen sonrasında Yatırım ve Finansman Müdürü olarak Metin Beyi, Mali ve İdari İşler Müdürü olarak Numan Beyi atadılar.

Yönetim kurulu üyesi Levent Bey gibi Naci Bey ile Numan Bey de Maliye Bakanlığı Hesap Uzmanlığı kökenli idiler.

> **Doğal olarak, faizsiz bankacılık yapmak için birçok elemana ihtiyaç vardı. Ancak finans kurumuna eleman bulmada bir takım zorluklar yaşanıyordu.**

Doğal olarak, faizsiz bankacılık yapmak için birçok elemana ihtiyaç vardı. Ancak finans kurumuna eleman bulmada bir takım zorluklar yaşanıyordu. Zira herkes bu iş nedir, ne olacak diye tereddütler taşıyordu. Eleman bulmadaki zorluğun yanında ikinci bir zorluk daha vardı. Zira çalışanlar bu konuda pek bir şey bilmiyorlardı. O yüzden hem sistemi öğrenmek hem de kamuyu aydınlatmak durumuyla karşı karşıya idiler.

Yaklaşık üç ay sonra Albaraka genel müdürlüğü Esentepe'deki Dedeman Ticaret Merkezi ikinci katına taşındı. Bir de üçüncü katın yarısı kiralandı. Sonuçta finans kurumunun genel müdürlüğü toplamda bir binanın bir buçuk katına yerleşmiş oldu.

* * *

Albos doğmadan önce finans kurumunun bazı bankacılık işlemleri varmış. Ama bu işlemleri teamüllerden farklı bir şekilde yapıyorlarmış. Kurum büyüdükçe ve işler çoğaldıkça bu işlemleri eskisi gibi yapamaz olmuşlar. Ve işler iyice zora girince grubun merkezi buna bir çözüm bulması için Tunus'lu İtami adlı bir danışmanı görevlendirmiş. İtami de yaptığı inceleme ve araştırmalar sonucu bir fizibilite raporu hazırlamış. Bu rapora göre mevcut kişisel bilgisayar (personel computer) artık yetersizmiş, bir an önce büyük bir bilgisayar sistemi almak ve bu sistem üzerinde bir entegre bankacılık paketi programlarını yazmak gerekiyormuş. Bilgisayar sistemi olarak da, o dönemin son sistemi olan IBM Sistem/38 makinesinin alınması öneriliyormuş.

Bu fizibilite raporu ile birlikte yeni arayışlara başlandı. Öncelikle IBM Türk şirketi ile görüşülerek IBM Sistem/38 bilgisayarını sipariş etmek için hazırlıklara girişildi. Arkasından da bu sistemi ayağa kaldıracak ve komple bir bankacılık paketi programlarını yazacak ve yönetecek bir bilgi işlem müdürü bulma konusuna öncelik verildi.

* * *

Albaraka'nın üst yönetimi yeni bir bilgi işlem müdürü arayışlarını sürdürüyordu. Bu sıralarda Tahir Bey adlı bir mühendis de Anadolu Bankası Bilgi İşlem Müdürlüğünde Müdür Yardımcısı olarak çalışıyordu. Tahir Bey, o sıralar Anadolu Bankası'ndaki bilgisayar dönüşüm projesinin yöneticisi idi. Banka mevcut IBM Sistem/36 bilgisayarını değiştirip yerine IBM Sistem/38 bilgisayarını almaya karar vermiş ve çalışmalara başlamıştı. Anadolu Bankası yeni sisteme geçme esnasında, IBM Türk şirketinin IBM Sistem/38'in kurslarına Tahir Beyle beraber birkaç eleman göndermişti. Türkiye'de IBM Sistem/38'in bu kurslarına giden ilk grup bunlardı.

Derken bir gün, Tahir Beyin Üniversitede Asistan olan arkadaşı Latif Bey aradı ve "Faizsiz bir bankaya, IBM Sistem/38 tecrübesi olan bir yönetici arıyorlar, sen ilgilenir misin?", diye Tahir Beye sordu. Tahir Bey de, tabi ki ilgileniriz, çünkü böyle bir sistemi gençliğimizden beri savunuyoruz ve kaldı ki Albaraka'nın müşterisiyiz ve orada zaten bir hesabımız var, dedi. Bu, Tahir Bey için büyük bir imkandı ve doğal olarak görüşmeyi kabul etti. Görüşme ayarlandı. Ve Tahir Bey daha önce Katılma Hesabı açmak için gittiği Albaraka'ya bu kez iş görüşmesine gitmiş oldu.

> **Ve Tahir Bey daha önce Katılma Hesabı açmak için gittiği Albaraka'ya bu kez iş görüşmesine gitmiş oldu.**

Tahir Bey, iş görüşmesi esnasında önce Mali ve İdari İşler Müdür Yardımcısı Sinan Bey ile görüştü. Bu görüşme esnasında, Tahir Bey ile Sinan Beyin birçok ortak arkadaşı çıktı. Bu hem Tahir Beyi hem de Sinan Beyi mutlu etmişti. Daha sonra da Tahir Bey, Mali ve İdari İşler Müdürü Numan Bey ile görüştü, arkasından da hep beraber Genel Müdür Naci Beyin odasına gittiler. Genel Müdürün odasında yönetim kurulu üyesi Levent Bey de vardı. Karşılıklı sohbetler eşliğinde değişik bir mülakat oldu. Ancak şu anlaşıldı ki, Albaraka yöneticileri bilgisayarla ilgili konularda tereddütler taşıyor ve bu durum da onları korkutuyordu. O yüzden kültür olarak uyumlu ve her konuda tam olarak güvenebilecekleri ehil bir kişi arıyorlardı. Bu da gayet normaldi.

Tahir Bey, diğerleri gibi görüşmeden çok olumlu intibalarla ayrıldı. Ertesi gün Numan Bey, Tahir Beyi arayarak, tamam seninle çalışacağız, bir an önce evrakları hazırlayarak gelmeni bekliyoruz, dedi.

Tahir Bey, mevcut işyeri olan Anadolu Bankası'na istifasını verdi. Oradaki müdürü, niye ayrılıyorsun, biz senden çok memnunuz, bak beş senede Bilgi İşlem Müdür Yardımcısı oldun, yarın da müdür olursun, diye konuştu. Tabi ki, Tahir Bey fikrini değiştirmedi. Bir an için gidişindeki esas gerekçeyi anlatmak istedi ancak bundan vazgeçti ve sadece faizsiz bankacılığa olan ilgisini ve orada çalışma isteğini ifade etti.

Tahir Bey, birkaç gün içinde evrakları hazırladı ve Albaraka'ya teslim etti. Böylelikle Tahir Bey, yaklaşık beş buçuk yıl çalıştığı Anadolu Bankası'ndan ayrılmış oldu.

DEVAM EDECEK

Tarih, doğa ve deniz üçgeninde bir kent;

FATSA

Canik Dağı eteklerinden Karadeniz'in hırçın dalgalarını selamlayan tarih kenti, tarım ve balıkçılıkla birlikte turizmin yükselen yıldızı olmayı sürdürüyor...

► AHMET BAYRAK

Fatsa, Orta Karadeniz'de yer alan Ordu ilimizin bir ilçesidir. İl merkezinin 40 km batısında yer alan Fatsa, 570 km2'lik yüzölçümü ve 110.000 civarındaki merkez nüfusu ile bölge ekonomisine yön veren önemli ticari merkezlerdendir. İlçenin 79 mahallesi bulunmaktadır. Hava, kara ve deniz ulaşımı ile gidilebilen Fatsa, coğrafi konumu nedeniyle tarih boyunca hep idari ve ticari bir merkez olmuştur. Karadeniz Sahil Yolu üzerinde bulunan ilçeye havayoluyla da Trabzon ve Çarşamba havalimanından ulaşılabilmektedir.

Merkezi, Canik Dağları'nın eteklerinde uzanan sahil şeridine kurulu şehir, genel itibarı ile dağlık ve engebeli bir bölgede yer almaktadır. Fındık üretiminin yaygın olduğuilçenin iki önemli akarsuyu olan Bolaman ve Elekçi derelerinin oluşturduğu vadide verimli tarım alanları bulunmaktadır. Şehir merkezi nüfusunun hızla arttığı ilçenin kırsal kesim nüfusu ise göç olgusunun sonucu olarak her geçen gün azalmaktadır.

Tarıma ve balıkçılığa dayalı ekonomi

İlçe ekonomisi büyük oranda tarım ve balıkçılığa dayalıdır. Tarıma uygun alanların büyük bir bölümünde fındık üretimi yapılan Fatsa'da ayrıca mısır, fasulye ve patates ile son yıllarda yaygınlaşan kivi üretimi ilk akla gelen tarımsal ürünlerdir. Fındığın en çok üretimi yapıldığı bölge olan Fatsa, bu özelliği ile dünyada üne kavuşmuştur. Bu aynı zamanda ihracat anlamına geldiği için, endüstriyel olarak da bölge ekonomisi için önemli bir kalem oluşturmaktadır. Aile işletmeciliği olarak gerçekleştirilen hayvancılığın yanında arıcılık da Fatsa'da önemli iş kolları arasında yer almaktadır.

Bir sahil kenti olan Fatsa'da balıkçılık da yine önemli geçim kaynakları arasında gelmektedir. Gerek denizden yapılan avlanma ve gerekse kurulan alabalık ve sazan ba-

lığı çiftlikleri bölge halkının önemli istihdam kaynakları arasındadır.

Bölge için önemli bir istihdam kaynağı da 500.000 metrekarelik alan üzerinde kurulan Organize Sanayi Bölgesi'dir. OSB'de gıda, ağaç, tekstil ve metal gibi iş kollarında yüzlerce ilçe sakini iş imkanı bulmuştur.

Turizm yükselen sektör

Fatsa, Anadolu'nun birçok bölgesi gibi tarihi ve turistik özellikleri ile de ön plana çıkan bir şehirdir. Bunun bir sonucu olarak da turizmin ilçe ekonomisindeki payı her geçen gün artmaktadır. Gaga Gölü, Manastır, Kız Kulesi, Bolaman Konağı, Terzioğlu Tepesi, Kaya Mezarları, Sarmaşık Kaplıcası, Kabakdağı mahallesi Eko turizm ve Dolunay Çamlık Mesire Alanı gibi turistik mekanlar yer almaktadır.

GAGA GÖLÜ: Şehir merkezinin 10 km. güneydoğusunda yer alan ve Aybastı yol üzerinde bulunan Gaga Gölü, mevsimlere göre değişiklik göstermekle birlikte 15.000-20.000 metrekarelik bir alanı kapsamaktadır. Çevresi ağaçlar ve fındık bahçeleriyle kaplı olan gölün ortasında Kilise Adası olarak adlandırılan küçük bir adacık vardır. Kültür ve Tabiat Varlıkları Yüksek Kurulunca Doğal sit alanı olarak ilan edilen gölün çevresinde peyzaj çalışmaları devam etmektedir.

KIZ KULESİ: Şehrin güneydoğusunda yer alan kule, Kont Pelenon tarafından yaptırılmıştır. Gözetleme yeri olarak yapıldığı rivayet edilen kule, ziyaretçilerin ilgisini çekmektedir.

CINGIRT KAYA MEZARLARI: Fatsa'nın batısında ve 5 km. uzağındaki tepenin üzerinden Elekçi deresine 45 derecelik bir eğimle inen ve büyük bir kayanın içinde tünel genişliğinde açılmış, 120 basamaklı bir oyuntu vardır. Dibi, asırlarca atılan taşlarla dolan bu oyuntunun, tepede daha önce olduğu sanılan bir kaleden Elekçi deresine inen gizli bir merdiven olduğu sanılmaktadır.

SARMAŞIK KAPLICALARI: İlçeye 10 km. uzaklıkta bulunan Sarmaşık Kaplıcalarının birçok hastalığın tedavisine iyi geldiği ileri sürülmektedir.

TARİHİ KONAK: Ordu Yolu üzerinde bulunan ve ilçeye 9 km. uzaklıktaki bu yapı, bölgenin sembolü olmuştur. Yıl boyu ziyaretçi akınına uğrayan konak, özellikle farklı dönemlerin mimari özelliklerini taşıması bakımından ilginç bir örnektir. Konak, Kültür Bakanlığı Eski Eserler ve Müzeler Genel Müdürlüğü`nce korunmaya alınmıştır.

Gaga Gölü

Terzioğlu Tepesi

Kaya Mezarları

Gayde Eğlence Programı

Tarihi Konak

Organik tatil köyü; Fatsa Kabakdağı

Kabakdağı Köyü eko turizm çalışmasına 2001 yılında başlayarak aslında Ordu ilinde Turizm çalışmalarının öncüsü olmuştur. O yıllarda ekolojik turizm sloganı ile yola çıkmış, organik tarımı da fiilen başlatmış olan köy, bu gün model alınarak faaliyetlerini geliştirerek sürdürüyor.

Tarihi ve kültürü ile yörede özgün bir yapıya sahip olan Kabakdağı, 1877 yılından sonra kurulmuştur. İlk önce Kabadağ diye anılan köy bir süre sonra Kabakdağı ismini almıştır. Halk arasındaki adı ise Hava-i Berrah'tır. Rakım olarak 250-300 metrede olmasından dolayı canlılar için en temel ihtiyaç olan oksijen burada tam kıvamındadır.

360 derece manzaraya sahip olması ile beraber, denizi, ırmakları, göl ve yaylaları, tarihi kale ve yamaç paraşütü görüntülerini aynı anda ziyaretçilerine cömertçe sunar. Zengin bitki örtüsünü bazen bir karaca, bazen farklı kuşlar, bazen de çeşit çeşit kelebekler süsler.

Sivil mimari açısından gelişmiş şehirleri, tarihi mekanları kıskandıracak kadar vardır. 100'e yakın tarihi evin bir kısmı tescil edilmiş ve restorasyon çalışmaları başlamıştır. Tarihi meydanı Türkiye'de benzeri olmayan özelliklere sahiptir. Yakın zamanda çevre düzenlemesi yapılacak ve her açıdan önemli bir cazibe merkezi olacaktır.

Yemek kültürü, başlı başına araştırılması ve dikkate alınması gereken bir konudur. Ülkemiz yemek açısından çok zengin olmakla beraber, her yemeği her yörede yeme imkanına sahibiz. Fakat burada yapılıp yenilen 100'den fazla yemek çeşidini sadece buraya gelerek yiyebilirsiniz. Bu da insanları buralara getirecek önemli faktörlerden sadece bir tanesidir.

Folklorik açıdan ise farklı yapıya sahiptir. Gelenek görenekler, akrabalık ilişkileri, komşuluk, düğün ve eğlence adetleri ile de dikkati çeker niteliktedir. 32 Gayde adı altında oynanan oyunları ise izleyenlere eğlenceli zaman geçirtecek türdendir. Köye gelen grupların talepleri doğrultusunda 32 gayde adı altında özel geceler düzenlenmektedir.

ÇVENEBURİ KÜLTÜRÜ: Türkiye'de yaşayan Gürcüler kendilerini "Çveneburi" olarak adlandırırlar. Bu bölgede hayatını sürdüren vatandaşlar, yok olmaya yüz tutmuş Çveneburi kültürünü yaşamayı sürdürüyorlar. Kabakdağı sakinleri, 135 yıldır kendilerine sakladıkları bu kültürü artık dünyaya ve turizmin hizmetine açmıştır.

Albaraka Türk Fatsa Şube Müdürü Bedreddin Şimşek:

Fatsa ekonomisine katkı sağlayacağız

Albaraka Türk Fatsa Şube Müdürü Bedreddin Şimşek, Fatsa'da açılan bereket kapısının önemli bir boşluğu doldurduğunu söyledi.

Şimşek şöyle konuştu: "Fatsalılara burada hizmet vermekten büyük mutluluk ve onur duyacağız. İnanıyoruz ki bu açılışımızla beraber katılım bankalarının Fatsa'da ki payı artacak ve ulaşılamayan noktalarda hizmet alacaktır.

Fındığın, kivinin ve balın merkezi olan bölgemiz son yıllarda Ordu-Giresun havalimanı, Akdeniz-Karadeniz yolu, Çambaşı Kayak tesisleri, Karacaömer Botanik Parkı, Ordu Çevre Yolu ve planlanan kentsel dönüşüm projeleriyle de yatırımın merkezi haline gelmiştir.

Tüm bu gelişmeler neticesinde meydana gelecek iktisadi faaliyetlere Albaraka Fatsa Şubesi olarak gereken katkıyı yapıp, bölgemizi daha iyi noktalara taşımak için elimizden geleni yapacağız."

Albaraka Türk Fatsa şube açılışı, vatandaşlar tarafından da büyük bir sevinçle karşılandı.

Bereket Kapısı Fatsa'da

Albaraka Türk Fatsa Şubesi'nin açılış töreninde konuşan Genel Müdür Fahrettin Yahşi, "Hedefimizin üzerinde bir performans sergiliyoruz" dedi.

"Dünyanın en iyi katılım bankası olma vizyonu" ile hareket eden Albaraka, şubeleşme atağını sürdürüyor. Albaraka, Ordu Fatsa'daki ilk şubesini hizmete açtı.

5 Şubat 2015 Perşembe günü gerçekleştirilen açılışa Ordu Valisi İrfan Balkanlıoğlu, Ordu Büyükşehir Belediye Başkanı Enver Yılmaz, Fatsa Kaymakamı Mehmet Yapıcı, Altınordu Belediye Başkanı Engin Tekintaş, aslen Fatsalı olan Albaraka Genel Müdürü Fahrettin Yahşi, Prof. Dr. Kerem Alkin, sivil toplum kuruluşları başkanları ve çok sayıda davetli katıldı.

Albaraka'nın Fatsa'daki ilk şubesini Fatsalıların hizmetine sunmaktan büyük mutluluk duyduklarını belirten Albaraka Genel Müdürü Fahrettin Yahşi, "1985'ten bu yana imza attığı ilklerle Türkiye'de katılım bankacılığının öncüsü olan Albaraka, 30 yıla ulaşan deneyimi, uzman insan kaynağı, teknolojik yetkinliği ve global bir finans gücü olma vizyonu ile çalışmalarını sürdürmektedir.

Gururla paylaşmak isterim ki; 2014 yılında belirlediğimiz hedeflerin üzerinde bir performans sergiledik ve şubeleşme açısından da önemli bir atılım gerçekleştirdik" dedi.

Fatsa'da doğup büyüdüğünü belirten Yahşi, "Ben Fatsa'da doğdum, büyüdüm ve tahsilimi Fatsa'da gerçekleştirdim. Fatsa'da şube açmak benim için son derece önemli ve onur verici Bu güzel bölgenin insanına ve ekonomisine hizmet etmek için burada olmaktan kıvanç duyuyoruz" diye konuştu.

> **"Kobi'lere destek sürecek"**

Türkiye ekonomisinin can damarı olan KOBİ'lere desteklerini her geçen gün arttırarak sürdürdüklerini belirten Fahrettin Yahşi, "Katılım bankacılığı prensipleri doğrultusunda üretime ve ticarete finansman sağlama misyonunu en etkin şekilde faaliyetlerine yansıtan bankamız, KOBİ'lerin gelişimine ve ekonomik kalkınmasına desteğini öncelik olarak görmektedir. 2015 yılında KOBİ'lere sunduğumuz finansal desteklerin yanı sıra idari ve finansal danışmanlık ve tecrübe aktarmaya yönelik çalışmalarımızı sürdüreceğiz" şeklinde konuştu.

“Yeni bir dünya düzenimiz olacaksa, uzun vadede uluslararası bir düzen olmayacaktır bu. Medeniyetlerarası bir düzen olacaktır. Yurttaşlığın yerini medeniyettaşlık alacaktır.”

Mustafa Özel ile “Ekonomi, Millet ve Medeniyet” üzerine

Hızla ilerleyen teknoloji sayesinde dünyanın giderek küçüldüğü günümüzde ülkeleri ve insanları en çok etkileyen konuların başında ekonomi gelmektedir. Ekonomik göstergeler globalleşen dünyada her geçen gün dengeleri değiştiriyor. Yeni medeniyetler bu dengelerle şekilleniyor. Biz de bu düşünceden hareketle, İstanbul Şehir Üniversitesi Öğretim Üyesi Dr. Mustafa Özel ile “Ekonomi, millet ve medeniyet” üzerine bir söyleşi gerçekleştirdik.

-Hocam, öncelikle genel itibarıyla Türkiye ekonomisini kısaca değerlendirir misiniz?

-Meşhur halk sözünü tersine çevirerek konuya girelim: “Herkes gider tersine, biz gideriz Mersin’e!” Küresel ekonomide ciddi bir sıkışma var: Üretim sermayesi neredeyse marjinalleşti; finansal sermayenin türevi haline geldi. Ülkeden ülkeye bir günlük parasal işlem hacminin yüzde doksan dokuzunda herhangi bir reel (gerçek) mal veya hizmet alışverişi söz konusu değil artık. İnsanlar devasa bir gazinoda kumar oynar gibi alışveriş yapıyorlar. Ticaretin büyük kısmı sanal.

-Buradan Türkiye ekonomisine geçeceğiz ama bu “ağır” ifadelerinizi biraz açmakta yarar var. Küresel ekonominin hem aşırı finansallaştığını hem de sanallaştığını söylüyorsunuz...

-Mesela Japonya’dan otomobil, Brezilya’dan kakao ve S. Arabistan’dan petrol alıyoruz diyelim. Ülkemize otomobil, kakao ve petrol geliyor; karşılığında Dolar veya herhangi bir para birimi üzerinden ödeme yapıyoruz. İşte bu reel bir ticarettir; mal geliyor, para gidiyor. Bu şekildeki mal ticaretinin küresel hacmi 18 trilyon dolar düzeyindedir: Günde yaklaşık 50 milyar dolar. Aldığımız otomobile biniyor; petrolü enerji olarak kullanıyor; kakao ile de mesela çikolata imal ediyoruz. Hepsi de gerçek, elle tutulur, gözle görülür işlemler.

Madalyonun öbür yüzü ise şöyle: Frankfurt, Londra veya New York borsasından, altı ay vadeli petrol yahut kakao satın alıyorum. Ne petrolü işleyecek tesisim, ne kakaodan çikolata yapmaya niyetim var. Taahhüdüme göre, altı ay dolunca, para benim hesabımdan petrol veya kakao satıcısının hesabına geçecek, onlar da malı yükleyecekler. Benim derdim mal değil tabii. Dolayısıyla, son gün gelmeden maldan kurtulmam lazım. Kâr/Zarar beklentime göre, altı gün veya altı hafta sonra malı başkasına satıyorum. Yani fiiliyatta gerçek bir mal yok; bir oyun sahası ve içinde arı gibi kaynaşan oyunbazlar var sadece. Bu şekildeki cross-border (ülkeden ülkeye) işlemlerin bir günlük hacmi 4-5 trilyon doları bulabiliyor. Özetle, ortada bir mal olmadan (yahut bir mal varmış gibi) yürütülen alışverişler, gerçek alışverişin neredeyse yüz misli.

Nereden nereye

-Buradan hem Türkiye ekonomisine, hem de farklı bir finans modeli öneren katılım bankacılığına geçmek isteriz.

-Ben üniversiteyi 1980 yılında bitirdim. (Bu vesileyle Al Baraka’nın unutulmaz genel müdürü Adnan Büyükdeniz’i rahmetle analım. O bizim üniversite yılları boyunca Keynes Adnan’ımız idi!) 1980’den beri, ilk on yılda merhum Özal’ın tabiriyle “çağ atlıyoruz”, sonraki on yıllık bir keşmekeş içine giriyoruz, ondan sonra tekrar yeni bir çağ atlama dönemi başlıyor. 1980’lerde kapalı ekonomiden çıktık, insanlarımız yabancı pazarları tanımaya başladılar; ihracat 2 milyar dolardan 20 milyar dolara yükseldi. Fakat 1990’larda tam bir rant ekonomisi hüküm sürdü; en büyük sanayi şirketlerimiz bile devleti fonlayan birer Galata bankerine dönüştü. 2001 yılında başgösteren kriz bu soygunun doğal sonucuydu. Erdoğan ile ikinci yükselişi yakaladık. Türkiye ekonomisi 200 milyar dolarlık bir düzeyden 800 milyar dolarlık bir düzeye yükseldi. Kişi başına milli gelir 3000 dolardan 12.000 dolara çıktı. (Reel bazda yaklaşık ikiye katlandı.) Şayet Davutoğlu’nun arkasında layıkıyla durabilirsek, ülke tekrar bir rant ekonomisi haline gelmez. Şu anda Çin ve Türkiye dışında ekonomisini olumlu yönde götürebilen fazla ülke

yok. Özetle, dünya ekonomisi kötü; fakat biz kötünün en iyileri arasındayız.

Katılım bankacılığına gelirsek, İslam ülkeleri siyasi bağımsızlıklarına kavuştukça, kendilerine uygun ekonomik ve finansal modeller denemeleri kaçınılmazdı. Dinimiz faizi kesin surette yasaklamıştır. (Aslında, faizi yasaklamayan hiçbir geleneksel dinî veya felsefî görüş yoktur. Faizi meşrulaştıran, modern çağda kendini kapitalizme uyarlayan Hıristiyanlık oldu.) Fikrî temelleri 1960'larda atılan, 1970'lerde ilk denemeleri yapılan faizsiz finans sistemi uygulamaları 1980'lerde hız kazandı. Fakat hâlâ küresel kapitalizm çemberi içindeyiz; alternatif sistemlerin ağırlığı toplamda yüzde biri bile bulmuyor! Kapitalist medeniyet temelde bir faiz medeniyetidir!

Medeniyet kavramı

- Peki bu böyle sürüp gider mi? Alternatif sistemlerin yaşama/gelişme şansları yok mudur?

- Tarihten doğru dersler alıyorsak eğer, medeniyetler de tıpkı devlet veya şirketler gibi yükselir ve düşerler. Sadece alternatif bir finans sistemine değil, farklı medeniyet açılımlarına kafa yormamız lazım. Medeniyet kelimesi bizim öğrencilik yıllarımızda tarihçiler tarafından bile pek kullanılmazdı; bugün sosyal bilimlerin anahtar kavramlarının en başında geliyor.

- Medeniyet kavramından neyi anlamak lazım?

- Ben medeniyeti, bir dünya görüşünün, bir yaşama biçiminin politik bir sistemle bütünleşmesi olarak anlıyorum. Konfüçyanizm gibi metafiziği olmayan bir dünya görüşü bile, politik sistemle iç içe geçtiği için, Çin medeniyetinin harcı olabildi. Budizm'in Asoka devletiyle, Zerdüşt öğretisinin Sasanî siyasasıyla, Yunan felsefesinin İskender Devleti ve Roma ile İslamiyetin Abbasi, Selçuklu ve Osmanlı siyasaları ile ilişkisi böyle bir bağlamda anlam kazanır.

Çağdaş uluslararası sistem de modern/seküler dünya görüşünün dünya çapında bir siyasi mekanizma oluşturma arayışının eseridir. Ne var ki, Cemiyet-i Akvam ve Birleşmiş Milletler denemelerine rağmen, gerçek anlamda uluslararası bir dünya düzenimiz olmadı. Ne ekonomik, ne de siyasî ve askerî bakımlardan, dengeli bir düzen kurulabildi. Dünya nüfusunun dörtte birini temsil eden Müslümanlar, beşte birini oluşturan Hintliler BM Güvenlik Konseyi'nde temsil edilmiyor. Birleşmiş Milletler, icra gücü bakımından bir anlamda Güvenlik Konseyi demektir ve konseyin beş daimî üyesinden üçü (ABD, İngiltere ve Fransa) Batılı, bir tanesi de (Rusya) Hıristiyan olması hasebiyle aynı yakanın sakinidir. Sadece Batı yakasına yontan bir düzenleme ile kalıcı bir dünya düzeni oluşturulamaz. Dünya, beşten büyüktür!

Küresel dayanışma

- Uluslararası adil bir düzen kurulamadıysa, medeniyetler arası böyle bir düzen kurulabilir mi? Yahut, uluslar-arası yerine medeniyetler-arası bir düzen, bugünkü dışlanmışların gerçek temsil gücünü arttırabilir mi?

- Batıda bilimadamları çok sayıda medeniyetin mevcut (ve mümkün) olduğunu kavramış olsalar da, Batı kamuoyu ve politika yapıcıları hâlâ büyük ölçüde tek medeniyet anlayışına sahipler. Tek gerçek medeniyet Batı medeniyetidir; diğer toplumlar bu medeniyetin değerlerini benimsedikleri ölçüde medenileşmiş olacaklardır!

Tabii bu tek-medeniyetçi anlayış ve gayrıadil kapitalist paylaşım kaçınılmaz olarak yeni bir dünya savaşına yol açar. Teknoloji o kadar yıkıcı hale geldi ki, Üçüncü Dünya Savaşı'nı kimse kazanamaz; herkes kaybeder! Dolayısıyla, gerçekte iki alternatifimiz vardır: Küresel katliam yahut küresel dayanışma. Yeni bir dünya düzenimiz olacaksa, uzun vadede uluslararası bir düzen olmayacaktır bu. Medeniyetler-arası bir düzen olacaktır. Yurttaşlığın (citizenship) yerini medeniyettaşlık (civilizationship) alacaktır.

- Medeniyettaşlık, ilginç bir kavram. Peki, milliliğin inkârı mıdır bu?

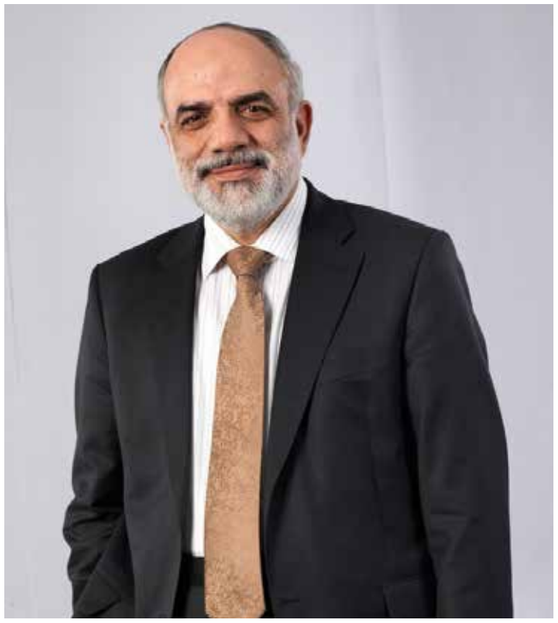
- Hayır, her medeniyet kendi millî devletlerine sahip çıkacaktır. Bunu millî devletler çok matah şeyler oldukları için değil, onları büyük emperyal projelerin aracı haline gelmekten kurtarmak için yapacaktır. Millî devletler de ayakta kalmak için ya emperyal projelere hizmet edecek, yahut (bugüne değin baskı altında tuttukları) kendi toplumsal dinamiklerini harekete geçirmek suretiyle güç kazanacaklardır.

Her medeniyet camiası, ayakta kalmak istiyorsa, bundan böyle kendi sivil toplumunun etkin örgütlenmesine çalışacaktır. Küreselleşmeye yarım yüzyıldır yön vermeye çalışanların hesapları ne olursa olsun, bu akış insanlığın bütün unsurlarını devreye sokacaktır. Ahmet Davutoğlu bunu yıllar öncesinden şöyle haber veriyordu: "Küreselleşme sürecinde, tarihî unsurları en iyi anlayabilen ülke ve toplumlar öne çıkacak ve bir mesaj taşıyacaklardır. Osmanlı sınırlı bir küreselleşme gerçekleştirdi. Bu, bizim birikimimizdir. Küreselleşmeyi ilk gerçekleştiren, birçok medeniyet havzasını birbirine bağlayan Büyük İskender oldu. Son gerçekleştirense kadîm Osmanlıdır. Kadîmlik, derinliğine bir insanlık birikimi taşımaktır. Bu birikimin ana damarlarını yakalayabilir ve Modernite ile yüzleştirebilirsek, (hakiki) küreselleşmenin önünü açmış ve yeni bir mesaja katkı yapmış oluruz."

Babaannenin duası

- Söz Sayın Başbakanımıza gelmişken, onunla okul arkadaşı olduğunuzu biliyoruz. Kendisini okuyucularımıza nasıl tanıtmak istersiniz?

- Evet, Sayın Başbakanla 1978 yılında tanıştık, bundan tam 37 yıl önce. Bu yılları Ahmet Bey açısından neredeyse üç eşit parçaya bölebileceğimizi düşünüyorum: 1. 1978-90, Arayan Adam dönemi. 2. 1990-2002, Kurgulayan Adam dönemi. 3. 2002-2015, Uygulayan Adam dönemi. Eflatun, hükümdara akıl vermek için gittiği Sirakü-za'dan kovulmuştu; Konfüçyüs ancak yetmişine doğru, yani neredeyse takatten düştükten sonra hükümdarın iltifatına mazhar olmuştu. Max Weber, ömrünün son on yılını "ah, şu hata üstüne hata işleyen ahmak devlet adamları neden bana hiç danışmazlar?" sitemleriyle geçirmişti. Babaannesinin duası Davutoğlu'nu bu üç bilgenin de kaderinden uzak tuttu. Aradı, kurguladı ve uyguladı…



- Buradan onun ünlü Stratejik Derinlik kitabına girsek. Bu kitabın önemi nerededir? Neden bu kadar etkili oldu?

- Davutoğlu'nun İstanbul Erkek Lisesi'nden felsefe hocası Nurettin Topçu'nun bir sözü var: "Vakti gelmiş doğru bir fikir kadar güçlü bir eylem yoktur!" Stratejik Derinlik, Topçu'yu haklı çıkardı. Aslında Davutoğlu'nun tasarladığı dördüncü kitaptı. Ondan önce Tarihi Derinlik, Kültürel Derinlik, Siyasi Derinlik yazılacaktı. Malzeme de yarı yarıya hazırdı. Fakat Ankara'dan gelen bir telefon, Davutoğlu'nun bireysel, Türkiye'nin ulusal, dünyanın ise küresel serüveninde bir gedik açtı.

Davutoğlu bundan önce iki İngilizce kitap ve çok sayıda Türkçe/İngilizce makale yayımlamıştı. Stratejik Derinlik, dipnotlara boğulmamış özgün bir akademik eserdir. Birkaç bin yıllık dünya stratejik düşüncesini ve birkaç yüzyıllık modern stratejik düşünceyi özümsemiş bir akademisyenin, Türk devlet aklına müdahalesidir. Bu aklı, soğuk savaş parametreleriyle düşünen, çoğunlukla ikili alternatif kapanlarına kısılmış, özgüvenden uzak bir araç olmaktan çıkarıp; dünyayı ve ülkesini çokyönlü tartabilen hassas, etkin ve dinamik bir melekeye dönüştürdü. Ve stratejiyi ahlâkla buluşturdu.

Dr. MUSTAFA ÖZEL

1956 yılında Ağrı'da doğdu. Ağrı Lisesi (1974) ve BÜ İdari Bilimler Fakültesi İktisat bölümü mezunudur (1980). İstanbul Bankası Ekonomik Araştırmalar uzmanı ve sonra müdürü (1980-83), Türkiye Dış Ticaret Derneği Araştırma Müdürü ve sonra danışmanı (1984-93) olarak çalıştı. Marmara Üniversitesi'nde iktisat tarihi master ve doktorası yaptı (1990-99). Aksiyon dergisi ve Yeni Şafak'ta uzun yıllar iktisat yazıları yazdı. Anlayış dergisinin genel yayın yönetmeni oldu (2003-2010). Beykent ve Fatih üniversitelerinde öğretim üyeliği yaptı. İstanbul Şehir Üniversitesi öğretim üyesidir. Kitaplarından bazıları: Amerikan Yüzyılının Sonu, Piyasa Düşmanı Kapitalizm, Yöneticilik Dersleri, İstikbal Köklerdedir.

Bir Hoş Sadâya Hasret

“Bütün müziklerin dile gelmez derinliği -müzik bu derinlik aracılığı ile bizim tanıdığımız ama bize uzak bir cennet olarak üstümüzde, bizden ötede süzülür- onların en derin doğamızdaki bütün duyguları yankılamasına dayanır... Müzik her zaman yaşamın, yaşamdaki olayların özünü dile getirir. Hiçbir zaman onların kendilerini değil.”

Arthur Schopenhauer

► BURAK YEDEK

Bir varmış, bir yokmuş... Bir müzik varmış, kökleri Pisagor’a kadar uzanırmış. O dönemde musiki bir sanat değil, fakat bir bilim olarak görülürmüş çünkü Aristoteles müziğin en açık ve sarih tanımını yapmış. Aynı müzik İslam düşüncesi tarafından benimsenmiş. Kindi’den Farabi’ye, İbni Sina’dan İhvan-ı Safa’ya kadar filozofların da konusu olmuş. Daha sonraki yüzyıllarda ise Osmanlı kültürü tarafından sahiplenilen bu müzik yüzlerce yıldıza sahip olmuş; daha doğrusu ustası... Müzisyenleri himaye eden sultanlar ve paşalar ise müziği ve kültürünü yaşatmaya devam etmiş. Müziğin kültürüyle birlikte toplumsal boyutu, sanatsal ifade gücü ve birçok fonksiyonu oluşmuş. Belli günlerde ve mekânlarda söylenen gazellerden, tekkelerde söylenen zikirlere kadar geniş bir alanda kullanılmış. Bir dönem gelmiş, Cumhuriyet ile birlikte değişim başlamış. Siyaset, kültürü, sanatı ve dolayısıyla müziği de değiştirmiş. I. Dünya Savaşı sonrasında ise bu müzik uzun yıllar yasaklanmış. Bu değişim esnasında onu muhafaza etmeye çalışanlar çok çaba sarf etmişler; besteler yazılmış, virtüözler yetişmiş, kayıtlar yapılmış ama nedense eski günlerindeki ihtişamını yakalayamamış... Bütün bu geçmişe rağmen bu müziğin tarihine ve kaynaklarına baktığımız zaman bir masal havasının hâkimiyeti açıkça görünüyor.

Bugün bir kısmı bir anlamda “müzede” olan bu müzik, Türk Müziği. Bir üslup musikisi olarak bilinen bu müziği Osmanlı/Türk musikisi olarak adlandırmak da mümkün. Bazıları ise Türk Musikisi ismini uygun buluyor. İsim tartışmaları gibi, bu musikinin toplumsal ciheti, kimliği ve aidiyeti Cumhuriyet öncesi dönemde hiç sorgulanmamış ve tartışma konusu olmamıştır. Çünkü bu toprakların insanlarının ortak müziğidir bahsettiğimiz. Sınıfsal ve dini ayrımı olmayan bu musiki eskiden gelişmiş ve özellikli eserleri barındırırken aynı anda halk türkülerini de içermiştir. Belli bir ırkın, dinin, topluluğun sahiplenmediği bir musikidir bu. Ancak milliyetçiliğin veba gibi her millete bulaştığı 19.-20. yy’da musiki de bundan nasibini almıştır. Defalarca kökeni, kimliği, önemli temsilcileri tartışılmıştır. Siyasetin, devrimin amaçları doğrultusunda kullanmaya çalıştığı bir alet olmuştur o. Müziğin geçirdiği bu değişim geniş bir bahistir ve üzerinde durmak istediğimiz konuyla yakından ilgilidir. Çünkü mevzubahis olan müzikteki “nostalji”, tam da “müzik inkılabından” önceki dönemi ifade etmektedir.

Eski günlere ait bir esinti

Nostalji; sıla... Eve, gelinen yere geri dönme isteği. Başka bir anlamda orijinaline, işin kökenine inme, kaynağına geri dönme arzusu... Tarihte ilk defa Odysseus’un memleket özlemi “nostalji” olarak adlandırılmıştır. Müzikte ise nostalji birbirinden çok farklı anlamlar barındırmaktadır: Eskiyi çağrıştıran müzik, eski müziğe özlem, eski günlere ait bir esinti... Kurumaya yüz tutmuş bir kaynağı tekrar canlandırmanın mümkün olup olmayacağını tam olarak bilmediğimiz bu musiki Osmanlı döneminde merkezi bir role sahip iken, Cumhuriyet ile birlikte popülerliğini kaybetmiştir. Bu sebeple kurumakta olan kaynağı canlandırmaya çalışan ustalar bireysel çabalarıyla kendi çevrelerine ve talebelerine bu musikiyi aktarmış olsalar bile, geleneksel musiki eskisi gibi yaygınlaşamamış, eski itibarını bulamamıştır.

Zaten musiki yazılı aktarımdan ziyade sözlü, şifahi aktarıma dayalı olduğu için eskinin özellikle kayıt teknolojisinin olmadığı dönemlere dair müzik bilgimiz kısıtlıdır. Hobsbawm’ın da belirttiği üzere gelenek icat edilen bir kavramdır. Bu kısıtlı kaynak ve aktarım koşulları içerisinde ise geleneğin “saf” kalması mümkün değildir. Eskinin belirsiz olduğu bu ortamda eski (veya gelenek) yeniden icat ediliyor ve bu icat yardımıyla bir nostalji doğuyor. Dolayısıyla nostalji terimiyle hangi eskiye öyküneceğimiz veya kimin eskisine öykündüğümüz de şüphelidir.

Bu öznek musiki anlayışından bağımsız olarak, musiki kültüründe iki tür nostaljiden bahsetmek mümkündür: Menfi ve müspet. Menfi sayılabilecek nostalji daha çok ticari anlamda başarı sağlamış bir akımdır. “Unutturamaz Seni Hiçbir Şey”, “Unutulmaz Şarkılar”, “Ud ile Nostalji” ve “Altın Şarkılar” gibi isimlerle donatılan albümler hâlâ müzik raflarında yerini korurken hakikatte musikinin kaynağının yanından bile geçememektedir. Diğer nostalji türü

ise klasik müziğe, otantik müziğe hasret şeklinde ifade edilebilir. Bu nostalji tarzı da bir yaklaşımdan ibarettir, çünkü elimizde bulunan müzik kayıtları 1900'lerden geriye gitmemektedir. Bu sebeple, o dönemin müzisyenlerinin ifadelerine bakmak gerekir: "Cemil Bey'in (Tanburi) kayıtları, gerçekten icra ettiği müziğin bir kısmını ifade eder... Kayıt altına aldığı müzik gerçekten icra ettiği müzikle tam olarak bağdaşmamaktadır." (Mesut Cemil)

Usta - çırak ilişkisi

Kayıt ile icra arasındaki boşluğu ifade eden bu cümle, başka bir anlamda teori ile pratiğin farkını anımsatır bize. Neyse ki Mesut Cemil, Alâeddin Yavaşça, Kani Karaca, Niyazi Sayın, Necdet Yaşar, İhsan Özgen, Bekir Sıdkı Sezgin gibi Osmanlı müziğinin son demlerini yaşamış ustaların kayıtları elimizde. Bu kayıtlardan yola çıkarak bir "gelenek" tahayyül etmek mümkün görünse de, usta-çırak ilişkisiyle aktarılan müziğin 16. yy'dan 19. yy'a kadar değişime uğramamış olması oldukça zor, neredeyse imkânsızdır.

Schopenhauer'in bahsettiği gibi, insanların yaşamlarının "özüne" (quintessence) ilişkindir musiki. Dil ve düşünce ile açıklanamayacak duyusal özellikleri, musikiyi farklı bir sanat dalı kılmaktadır. Coğrafya, kültür ve toplumların özüne dair muammalar saklıdır onda. Ezanın farklı coğrafyalarda, farklı okunuşu buna en güzel örnektir. "Eski musikimizden anlamayan, bir şey anlamaz bizden..." ile Yahya Kemal'in işaret ettiği olguda büyük bir gerçeklik payı vardır. Ahmet Hamdi Tanpınar ise bu musikiyi medeniyetimizin özlü bir yansıması olarak ifade etmiştir.

Bugün musiki, "sanat müziği", klasik Türk/Osmanlı müziği veya "eski müzik" olarak telakki ediliyor. Peki bu "eski müzik" günümüzde ne kadar aslına uygun icra ediliyor? Bugüne aktarılan musiki ne kadar hakiki? Terminolojisi hakkında bile ihtilaflar bulunan ve sosyal bilimlere dayalı bir bilimsel altyapıdan yoksun musiki sanatını nasıl yorumlamak gerektiğine dair bir fikirsel ortam ne yazık ki mevcut değil. Öyleyse sosyal, coğrafi, tarihî anlamda müziğin konumunu nasıl yorumlamamız gerekiyor? Eskiyi yaşatmak istiyorsak şayet, onu ihya etmek gibi bir arzumuz var ise, öykündüğümüz eskiyi hangi terazide tartacağız? Geçmişi, hangi geçmiş zaman sesiyle hissedeceğiz? Bütün bu sorular cevapsız kalıyor. Çünkü musikimize dair mezkur geçmiş, sadece kulaktan kulağa aktarılmış, çok az bir kısmı kayıt altına alınmıştır.

Musikiye nasıl bakmalı ve yaklaşmalıyız? Hiçbir şekilde kayıt altına alınamamış eski bir müziğe duyduğumuz özlem ne anlama gelir? Eskinin nasıl olduğunu duyamadığımıza göre, bu müziği dinleyip nasıl olur da kadim kültürü hissedebiliriz? 20. yy başında yapılan kayıtlar bu musiki geleneğinin ne kadarını barındırmaktadır? Gerçek manada hâlâ canlı bir pınarı var mıdır bu hoş sadanın? Musikimizin hakikati nedir? Musikimiz hangi yaşamın özünü ifade eder? Düşüncenin temellerinden beslenen bir geleneksel musiki var mıdır? Bütün bu sorular, cevaplarını beklerken unutulmuştur. Doğudan batıya dönüşümüz esnasında tutulan aklımızın es geçtiği sorular ve sorunlardır bunlar. Musikinin gündemden düşmesi gibi bu sorular da eskimiş, belki de tam manasıyla hiç sorulmamıştır! Bütün bunlara rağmen, müzik kültürünü ve sanatını devam ettirmek adına ona azami önem vermek, bir taş plak gibi hep kendini tekrar etmek, ustaları taklit etmekle sınırlı kalmak musikiyi gerekli derecede ayakta tutar. Velhasıl, müziği olduğu gibi korumak ve onu başka nesillere adeta kopyalayarak aktarmak bir müzik kültürünü geliştirmek veya beslemekten ziyade bir müzik klonlamasıdır.

Yorum farkı değişime sebep oluyor

Geleneğin veya eskinin bir yönüyle belirsiz olması bir yana, birçok müzik eserinde görülen "yorum farkı" geleneksel müziğin aktarılırken değişmesine sebep olmuştur. Müzisyenler kendi müzikal deneyimlerinden faydalanarak eski müziği "yorumlar". Bu yorum çeşitleri birkaç nesil sonrasında neredeyse farklı bir esere dönüşebilir (özellikle sözlü musikide meşk sisteminden kaynaklanan değişim hakkında bkz. Cem Behar). Bu minvalde nostalji değerlendirildiğinde "hangi eski?" diye bir soru yeniden aklımıza doğal olarak takılmaktadır.

Bu noktada geleneksel müziği Cumhuriyet dönemi boyunca muhafaza etmeye çalışan bir diğer unsurdan da bahsedebiliriz. Bu unsur klasik Türk Müziği topluluklarıdır. Bu topluluklarda müzik tarihinde

> **Geleneğin veya eskinin bir yönüyle belirsiz olması bir yana, birçok müzik eserinde görülen "yorum farkı" geleneksel müziğin aktarılırken değişmesine sebep olmuştur.**

daha önce hiç karşılaşılmayan bir durum ile karşılaşırız: Koro! Hem geleneksel müziği korumakla mükellef hem de yeni bir icra yaklaşımına sebep olan devletin koroları, musikiyi kısmi bir reforma sokmuş ve Avrupa müziği etkisiyle kalabalıklaşmış grup müziğine dönüştürmüştür. İşte size ilginç bir çelişki!

Korolarda yer alan musiki, repertuar anlamında müzede korunan resim sanatı niteliğinde olmuş, koro kurucularının musiki anlayışına uygun bir muhafaza etme yöntemine de maruz kalmıştır. Cumhuriyet döneminde musiki korolar vasıtasıyla bir süre icra edilmiş ve musiki yasağıyla birlikte "resmi müzik" sıfatından kurtulmuştur. Kapalı mekanlarda ve musikişinasların kişisel gayretleriyle devam etmiştir musiki. Cumhuriyet'in ilk yıllarında ise Mesut Cemil Bey, sonra Nevzad Atlığ, daha sonrasında ise Ender Ergün ve günümüzde Fatih Salgar ile devam eden Klasik Türk Müziği korosu türünün tek örneği değildir. Bugün Osmanlı/Türk müziği icra eden ve bu repertuarın yanında Cumhuriyet dönemi bestekarlarından da eserler icra eden özel kuruluşlara ve devlete ait birçok koro vardır. Bu korolarda ilginç olan bir şey vardır: Çoğu birbirine benzer yapıda icra gerçekleştirir ve dinleyenlerde hoş bir etki bırakmaz!

Bilinen tüm müzik literatürüne göre Osmanlı/Türk müziği, koroların oluşumundan önce koro olarak bir icra şekli içermemektedir. Şüphesiz hep bir ağızdan söylenen şarkılar olmuştur ama musikişinasların hep bir ağızdan söylediği bir form bu musikide görülmemiştir. Tarihsel verilerin bize sunduğu kadarıyla bu musiki hassas bir yapıya sahiptir ve en fazla 3-4 kişiyle birlikte söylenir. Korolar yapısal olarak musikiyi değiştirmiş fakat repertuar anlamında geleneksel musikiye sadık kalmaya çalışmıştır. Osmanlı'nın geçirdiği dönüşüm ve Cumhuriyet döneminin kültür ve sanat alanındaki politikaları musikiyi işte böylesi çelişik ve ilginç bir durumla karşı karşıya bırakmıştır.

Ustalara şükran

"Bu musiki artık kemaline erdi." demiş Mesut Cemil. Bir kültürün sonuna gelindiğinin farkına varan bu bilinç düzeyi bugün dahi tam olarak anlaşılamamıştır. Artık musikideki nostaljinin her iki anlamda da bir çöküşe örnek oluşturduğunu söyleyebiliriz: Musiki tarihinin günümüzle irtibat hâlinde olmaması yani geçmişinden kopuk olması, müzik pazarının "Unutulmaz" eserlere meraklı bir kesime yönelik faaliyet göstermesi, musikinin çeşitlenerek farklı türlere ayrılması, klasik Osmanlı/Türk musikisinin az sayıda insan tarafından takip edilmesi, musikinin hakiki tavrının değişime uğramış olması gibi birçok örnek gösterebiliriz... Konuya duygusal yaklaşmaktan ziyade, anlamlandırmaya çalışmalı ve musikinin elimizde kalan kırıntılarıyla yetinirken yeni musikiyi arayanlara kulak vermeliyiz, günümüze hoş sadalar bırakan ustalara şükran duyarak...

Zikirden sanata; TESBİH

Rahatsızlanan annesine aldığı hediye ile başlayan teşbih merakının koleksiyonerliğe uzandığını belirten Nihat Boz, "Bu işi çocuklarıma ve genel olarak insanımıza bir kültür aktarımı olarak görüyorum" diyor.

Fotoğraflar: A. HALİM TÜRKOĞLU

Nihat Boz

Kimine göre bir zikir gereci, kimine göre bir hobi ya da yatırım aracı... Ancak günlük hayatımızın vazgeçilmezidir tesbihler. Farklı malzemelerden farklı şekillerde yapılır ve farklı kültürlerde farklı görevler ifa ederler. Ama bir gerçek var; bu bir sanat eseridir ve sanat evrenseldir. Albaraka Türk Genel Müdür Yardımcısı Nihat Boz ile tesbih koleksiyonunu ve bu işin inceliklerini konuştuk.

- Tespih koleksiyonu merakınız nereden geliyor, nasıl başladı?

Yaşamımın merkezinde olan "anne sevgisi", tesbih ile ilgimin de kaynağı olmuştur. 1993 yılında Erzurum'da tedavi gören annemi ziyarete gittiğimde "Oltu Taşı" bir teşbih satın aldım. Annem kısa bir süre içerisinde vefat edince, annemi son günlerinde hatırlatan iki unsur; vedalaştığımdaki bakışları ve aldığım tesbih oldu. Bu nedenle de başta annemi hatırlatan tesbihe arkadaş olmaları ve böylece kaybolmasına engel olmak amacı ile fazla seçici olmadan bazı tesbihler almaya başladım.

1996 yılında gezdiğim Dua Taneleri Sergisi, tesbihe ilgimin artmasının ötesinde tesbih ve koleksiyonerliği ile ilgili bir farkındalık oluşturdu. Sergi ile artan ilgimin yanında tesbihe ulaşma yollarını öğrenmeme de imkân sağlamış oldu.

Her bir sanat eserinde olduğu gibi gördüğüm her bir tesbih, tesbihe olan ilgimi artırdı. Merakım artınca da tesbihin kültürümüzün ve sanatımızın önemli bir unsuru olduğunu da öğrenmiş oldum.

- Şu andaki koleksiyonunuz hakkında bilgi verir misiniz? Tedarikte ne gibi hususlara dikkat ediyorsunuz?

- Öncelikle, kolaksiyoner olarak tanımlamadan daha çok tesbih merakı olan bir kişi olarak tanımlanın daha doğru olacağına inandığımı belirtmek istiyorum. Genel olarak tüm koleksiyonerlerin ortak arzusu hiç kuşkusuz, ilgi duyduğu sanat alanına veya sanatkâra ilişkin nadide ve farklı çok fazla esere sahip olabilmektir. Bu çerçevede mümkün olduğu kadarı ile tesbihin yapıldığı malzeme, yapıldığı dönem yani antika veya yeni olması, ustası, tabi olduğu din ve kültür gibi farklı özelliği olan tesbihlerden bir veya birkaç örnek mutlaka edinmeye çalışıyorum.

Ayrıca, antikacılarda, müzayedelerde ve sair yerlerde edindiğim antika tesbihlerden örnekler olduğu gibi farklı ustalara ait tesbihler olması için önemli ustalarımızın her birisinin en az bir adet eserini de edinmeye çalışıyorum.

Tesbihte, model, tane sayısı, imame biçimi ve sair özelliklerde önemli olduğu için farklı özellikleri olan tesbihler de koleksiyonumda yer almaktadır. Müslüman, Hristiyan Budist, Hindu gibi farklı dinlere ve hatta farlı mezheplere ve Yunanistan ve Güney Amerika'da olduğu gibi kültürel tesbihlere de koleksiyonumda yer vermeye dikkat ediyorum.

Koleksiyonumdaki bazı tesbihlerim de gezdiğim ülkelerde aldığım ve tesbih olabilecek malzemelerden tesbih ustalarımıza yaptırdığım eserlerden oluşmaktadır.

Tesbih seçerken yani koleksiyonumu oluştururken esas aldığım kriter ve karar verme sürecinde etkin rol oynayan hususların başında, kültürel ve sanatsal bu değerimizin yaşaması için sanatkârların yetişmesi ve yeni eserlerin sanatımıza kazanılmasına katkı sunmaktır. Bu nedenle, elden ele dolaşın antika eserleri toplamanın ötesinde daha çok yaşayan sanatkârların tesbihlerini almayı öncelikliyorum.

Mümkün olduğu kadar da sanatkârı bizzat ziyaret ederek, iltifatta bulunarak, çalışmalarını seyrederek, tesbihin yapılacağı hammaddeyi görerek ve yapılacak tesbihin modeli ve sair tüm ayrıntıları konuşarak kararlaştırmak sureti ile tesbih almaya çalışıyorum.

Tesbih koleksiyonumun önemli bir özelliği de bir yönü ile nerde ise kişisel tarihimi oluşturmasıdır. Her olayı ve olguyu anlamlandır-

ma çabası çerçevesinde tesbih kadar sevdiğim farklı yerleri gezme ve fotoğraf çekme gibi aktivitelerimi tesbihle taçlandırmaya çalışıyorum. Yurtiçi veya yurtdışı gezilerimin önemli kısmının merkezinde tesbih yer almaktadır.

Sanat hayatın bir parçasıdır

- Bu bir hobi mi yoksa yatırım amacı mı taşıyor?

- Yaşam, iş ve dar anlamdaki sosyal aktivitelerden ibaret değildir. Sanat ve kültür gibi etkinlikler de hayatın bir parçasıdır. Bu bakımdan doğrusu dar anlamdaki hobi olarak nitelemek tesbih ile olan ilgim açısından yetersiz bir kavram olabilir.

Hobi olarak nitelendirsek dahi bu tür uğraşılar bir hastalıktır. Doğrusu, Allah muhtaç etmesin hiçbir zaman parasal bir amaç ve geleceğe yönelik de olsa bir yatırım aracı olarak görmedim. Sadece, çocuklarıma ve genel olarak insanımıza bir kültür aktarımı olarak görebilirim.

- Nelerden, hangi malzemelerden tespih yapılır?

- Tesbihler, el ve aletler ile üzerinde çalışılarak yapılabilecek niteliğe sahip her türlü malzemeden yapılıyor. Kehribar, Oltu taşı, lületaşı gibi fosiller; altın, gümüş, zümrüt, yâkut, elmas, necef, firuze, şahmaksud, akik, lacivert taşı, yeşim taşı, yıldız taşı, kantaşı, amatist, bakırtaşı, kuartz, gibi madenler, mineral ve taşlar; fildişi, mamut dişi, mors balığı dişi, köpekbalığı dişi, suaygırı dişi, deve kemiği, bufalo kemiği, gergedan boynuzu, manda boynuzu, bizon boynuzu, boğa boynuzu, geyik boynuzu gibi hayvansal malzemeler; inci, mercan, yüzsürü, sedef, amber, bağa gibi deniz ürünleri; kuka, narcıl, abanoz, yılanağacı, sandalağacı, ödağacı, zeytin, pelesenk, gülağacı, tikağacı, kokobolo, morağaç, andız, demirağacı, vengi, şimşir ağacı, zeytin çekirdeği, demirhindi, sakız ağacı gibi bitkisel ürünler ve ağaçlardan; katalin, fiber, bakalit, kristal, uçak camı, sıkma kehribar gibi sentetik ürünler ile kristal, örgü, kağıt, cam, boncuk, seramik, çini gibi malzemelerden tesbih yapılmaktadır.

> **Tesbihin evrensel bir sanat eseri olduğunu söyleyebilirim. Evrensel bir obje olan tesbihin İslam Dini'nde ve mekân olarak da Türkiye'de tam bir sanata dönüştüğünü söylemek abartılı olmaz diye düşünüyorum.**

Gerek halk ve gerekse usta ve koleksiyonerler tarafından daha çok ilgi gören tesbih malzemeleri ise; kehribar, fildişi, kuka, mercan, inci, yüzsürü, hayvan boynuzları, narcıl, akik, katalinzeytin ağacı, öd ağacı, andızdır.

- Tespihin kıymeti neye göre belirleniyor, en kıymetli tespihler hangileridir?

- Bir tesbihin kıymeti, öncelikle güzelliği ile belirlenir. Güzellik ise, estetik görüntüsü ve sanatsal yapısından anlaşılır. En kıymetli tesbih, en nadide malzemeden, en iyi usta tarafından ve en güzel şekilde yapılan tesbihtir. Malzemenin kıymetli olması tesbih için ikinci derecede önemlidir. Malzemeleri şaheserlere dönüştüren ustanın maharetli elleridir, sanatıdır.

Tesbih, dâne, pul, nişane, durak, imame, tepelik, çivi, kamçı ve üzerinde sıralandığı bağ gibi değişik bölümlerden oluşmaktadır. Sanatsal özellik; tüm bölümlerin bir bütünlük içerisinde uyumlu, uygun bir diziliş ile dizilmiş, dânelerin en ve boy olarak birbirleri ile eşit ölçülerde ve aynı modelde olması, yine aynı malzemeden yapılmış olması ve dahası renk tonlarının farklı olmaması gibi birçok ayrıntı tesbihe ayrı bir kıymet vermektedir.

Her sanat eserinde olduğu gibi ustasına, yeni veya antika olmasına göre de kıymetler değişmektedir.

- Tespihler nasıl muhafaza edilir ve bakımı yapılır, özel bir yöntemi var mıdır?

- Koruma, sadece güvenlik amacının ötesinde tesbihin çeşitli maddelerden yapılmış olması, her maddenin kimyasal ve fiziki yapısının farklı olması nedeni ile bu hususların her birisini nazara alınarak niteliklerine göre muhafaza etmeye çalışıyoruz.

Korunması kadar bakımı da önemlidir. Nemden, ışıktan, elden düşmelerine dahi engel olacak şekilde darbeden korunması, kirlenmesi, paslanması, lekelenmesinin önlenmesi gerekir.

- Bu konuda "uzman" olmak için nasıl bir süreç gerekiyor?

- Biraz önce özetle belirttiğim gibi fiziki ve kimyasal nitelikleri farklı malzemelerin her birisini ayırt edebilmek, değişik ustalar tarafından değişik zamanlarda değişik modellerde yapılan tesbihlerin zaman ve ustalarını bilebilmek, değeri ve diğer ayrıntıların her birisi hakkında tam ve sağlıklı bilgi sahibi olmak çok güçtür. Gerçek anlamda bilgi ve dahası ilim sahibi olarak uzman olmak gerekmektedir. Kısaca, tesbih konusunda yanılmak ve hatta aldatılmak çok kolay. Nitekim, tanımadığımız yerlerde aldığımız bazı tesbih malzemeleri konusunda yanıltıldığım durumlar oldu.

Tesbih evrensel bir sanat eseridir

Gelinen teknolojik gelişmeler karşısında yanılmamak çok güç. Sırf imitasyon ürünler üretmek üzere atölyeler ve hatta fabrikalar kurulduğu günümüzde zaman zaman tesbih ustalarının dahi yanıldığını da biliyorum.

- Ülkemizde bu tür koleksiyonlar giderek daha da yaygınlaşıyor, bu konuda neler söylemek istersiniz?

- Sanatın evrenselliğine inanıyorum. Evrensellik yer ve zamanla mukayyet olmamaktır. Bu din ve milliyet ile mukayyet olmamasını da gerektirdiği durumlarda yoğun şekilde bulunmaktadır. Tesbihin de bu yönü ile evrensel bir sanat eseri olduğunu söyleyebilirim. Evrensel bir obje olan tesbihin İslam Dini'nde ve mekân olarak da Türkiye'de tam bir sanata dönüştüğünü söylemek abartılı olmaz diye düşünüyorum. Bu bakımdan Kur'an-ı Kerim Mekke'de nazil oldu, Kahire'de okundu, İstanbul'da yazıldı ifadesi tesbih için de aynen geçerlidir. Kısaca, İstanbul'da yapılır diyebiliriz. Daha sevindirici olan Ankara, Bursa, Konya, Erzurum, Trabzon, Adana, Urfa, Kayseri gibi yerlerde da tesbih ustalarımız var.

Osmanlı Dönemi'nden beridir çok değerli tesbih ustalarımız olmuş ve halen dahi nitelik ve sayı olarak her gün artan ustalarımızın varlığı kadar sevindirici olan diğer bir husus da daha önceleri sadece kabadayıların, ağaların ve bazı hocaların elinde görebildiğimiz tesbihler birer sanat eseri olarak ekonomik, sosyal, kültürel ve hatta inanç ve düşünce yapısı farklı olan değişik kişilerin ilgi alanına girmeye başlamış bulunmaktadır. Nitekim, resim, hat, tehzib, seramik, ebru, çini, minyatür, ahşap, vazo gibi antika müzayedelerinin olmazsa olmazları arasına girmiştir tesbih. Ayrıca, tesbih sergilerinin açılması, tesbih adına özel olarak yazılmış kitapların piyasada bulunabilir olması da çok önemli gelişmelerdir.

Çölde açan çiçek: Cezayir

Coğrafyasının yüzde 80'ini oluşturan Sahra Çölü'ne rağmen gerçekleştirdiği sanayileşme ile kendisinden söz ettiren Cezayir, sahip olduğu tarihi dokuyla da ziyaretçilerini adeta büyülüyor...

CEZAYİR

Başkenti: Cezayir

Nüfusu: 40 milyon

Yüzölçümü: 2.381.741 km²

Para birimi: Cezayir Dinarı

Dili: Arapça, Fransızca ve Berberi dilleri

Cezayir, Kuzay Afrika'da yer alan yaklaşık 40 milyon nüfuslu bir ülkedir. Resmi adı Cezayir Demokratik Halk Cumhuriyeti olan Afrika'nın bu en büyük ülkesinin yüzölçümü ise 2.38 milyon km²'dir. Komşuları kuzeydoğuda Tunus, doğuda Libya, güneydoğuda Nijer, güneybatıda Moritanya ve Mali, batıda ise Fas ve Batı Sahra'dır. Arapça'da "Adalar" anlamına gelen Cezayir'e Türkiye'den havayolu ile 3.5-4 saatte gidilebilmektedir.

Cezayir, 1517 yılında Ridaniye Savaşı ile Osmanlı Devleti'ne katılmış ve 1830'daki Fransız işgaline kadar Osmanlı eyaleti olarak tarihteki yerini almıştır. Ülke, onlarca yıl süren ve büyük katliamlara sahne olan mücadeleler sonucu 5 Temmuz 1962 tarihinde Fransız sömürgesinden kurtularak, bağımsızlığına kavuşmuştur.

Cumhurbaşkanı tarafından yönetilen Cezayir'in 48 vilayeti vardır ve bunların en önemlileri başkent Cezayir ile birlikte, Oran, Costantine ve Annaba'dır. Akdeniz sahilinde yer alan ve önemli bir liman kenti olan başkentin nüfusu 3.5 milyonu geçmiş bulunmaktadır. Tarihin derinliklerinden gelen özelliklere sahip Cezayir şehri, tarihi eserleriyle turizm sektörünün önemli merkezlerinden birisi olmuştur.

El-Kebir Camii

Şehitler Anıtı

Şehre son yıllarda çok büyük yatırımlar yapılmakta, yeni yaşam alanları, alışveriş merkezleri inşa edilmektedir. Finans ve hizmet sektörünün de geliştiği başkent Cezayir'de turizm de dikkat çeken bir gelişim göstermektedir.

Akdeniz'de 1200 km sahili bulunan Cezayir, bu yönüyle de önemli bir tatil ülkesi konumundadır. Ülkenin çok büyük bir bölümünü (yaklaşık yüzde 80) ise dünyanın en büyük çölü olan Sahra Çölü kaplamaktadır.

Konum itibarıyla ülkenin kuzeyinde Akdeniz iklimi, güneyinde ise çöl iklimi hakimdir.

Ekonomi

Son yıllarda özellikle sanayi yatırımlarıyla dikkat çeken Cezayir, Afrika kıtasının en zengin ülkelerinden biridir. Yıllık yaklaşık 115 milyar dolarlık gayri safi milli hasılaya sahiptir. Dünyanın en önemli doğal gaz üreticilerinden birisi olan ülke, doğal gaz üretiminde dünya 5.si, ihracatta 4. sırada gelmektedir. Yine aynı zamanda önemli bir petrol üreticisi ve ihracatçısı ülke konumundadır. En önemli gelir kaynakları petrol ve doğal gaz olan Cezayir, aynı zamanda önemli maden yataklarına da sahiptir.

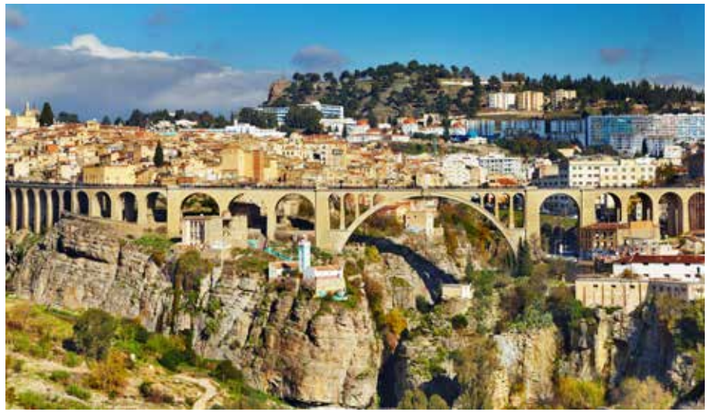
Balıkçılığın da gelişmiş olduğu ülkede Akdeniz ikliminin tipik bitkisi zeytin de önemli bir üretim kaynağıdır. İncir, hurma ve badem gibi endüstriyel ürünlerde de dünyada söz sahibi olan Cezayir'de son yıllarda çok büyük alt yapı yatırımları göze çarpmaktadır. Turizmin de giderek arttığı ülkede fuarcılık hizmetlerinin de giderek arttığı dikkat çekmektedir.

Cezayir'in tarihi ve turistik yerleri

Cezayir: Ülkenin en önemli tarihi ve turistik mekanları başkent Cezayir'dedir. Akdeniz sahiline kurulu şehir, binalardaki beyaz renk tonunun hakimiyetinden ötürü "Beyaz Cezayir" olarak da bilinir. Asırlar boyu önemli bir konumda olan ve bir liman şehri olan Cezayir, antik çağ eserleri ile birlikte Roma, Bizans, Osmanlı, Arap ve Fransız eserlerini barındırmaktadır. Djemila ve Timgad'da yer alan tarihi kalıntılarla birlikte şehirdeki dolambaçlı vadiler, hanlar, camiler ve eski Osmanlı yapıları turistlerin uğrak yerleri olmaktadır. Labirent

Keçaua Camii

Tassili Milli Parkı



şeklindeki sokakları ile ünlü eski şehir merkezi Kasbah, özellikle turistlerin ilgi odağı konumundadır. Tarihi kalesi ile birlikte El Kebir, El Cedid ve Keçaua Camii şehrin en önemli mimari eserleridir. "Afrika'nın hanımı" olarak bilinen Notre Dame d'Afrique' bazilika da bölgesel mimarisiyle dikkat çekmektedir.

Annaba Şehri

Fransızlara karşı verilen özgürlük mücadelesinin sembolü olan Makam Ec-cahit (Şehitler Anıtı) ise şehrin her yerinden görülebilen bir yapıdır ve ziyaretçilerin ilgi odağını oluşturmaktadır.

Tassili Milli Parkı: Güneydoğu Cezayir'de Sahra Çölü'nde yar alan dağlık bir bölge olan Tassili, erozyonla şekillenmiş birbirinden güzel kaya oluşumlarıyla doludur. Kumların içinden yükselen dar kanyonlar, ilginç tepeler ve iğneye benzeyen kayalar ziyaretçilerine bir antik kentin kalıntısı izlenimi vermektedir.

Timimoun: Sahra Çölü'nde bulunan bir vaha kasabası olan Timimoun, ülkeyi ziyaret eden turistlerin görmeden geçmediği önemli bir uğrak yeridir. Yüz binlerce palmiye ve çanak-çömlekçiliğin en güzel örneklerinin yer aldığı bölge, ziyaretçilerini adeta büyülemektedir.

Annaba: Doğu Cezayir'in başkenti olan Annaba da Başkent Cezayir gibi Akdeniz kıyısında yer alan bir şehirdir. Önemli bir yerde bulunan ve tarihi eserleriyle ön plana çıkan Annaba'da bir çok tarihi yapı ve ibadethane bulunmaktadır.

Cezayir mutfağı

Cezayir mutfağı, genel itibarıyla Akdeniz mutfağının tipik özelliklerini taşır. Yemekler bölgelere göre değişen bir çeşitlilik gösterir. Buğdaydan yapılan, et veya sebzeyle servis edilen kuskus ülkenin en bilinen yemek türüdür. Yemeklerde çokça baharat kullanılması da özel bir durum arz etmektedir.

Albaraka Cezayir, Emin Adımlarla Büyüyor

Cezayir bankacılık sektörü 20 özel, 6 kamu bankası olmak üzere toplam 26 banka ve 1426 şubeden oluşmaktadır. 26 banka içerisinde, birisi Albaraka Cezayir (Banque Al-Baraka d'Algérie) olmak üzere yalnızca 2 adet banka faizsiz bankacılık ilkesiyle müşterilerine hizmet sunmaktadır.

Cezayir bankacılık sektörüne hakim olan devlet bankalarının verimsiz, hantal oluşu ve buna bağlı olarak özel bankaların yetersizliği ve yasal düzenlemelerin tam olarak uygulamaya alınamaması sebebiyle kambiyo, akreditif, dış krediler ve para transferleri gibi uluslararası bankacılık işlemlerinin önemli kalemleri oldukça yavaş yürümektedir.

Cezayir parası konvertibl olmayıp; döviz kurları, Hükümet tarafından atanmış bir kurul tarafından belirlenmektedir. Özel ve kamuya ait kuruluşlar; ticari bankalardan, ithalat amacıyla Cezayir Dinarı karşılığı döviz alabilmekte ve ithalatın maliyeti kadar döviz bulundurabilmektedirler.

Yabancı yatırımcıların kendi ülkelerine döviz transfer etmeleri Merkez Bankasından izin alınması koşuluyla mümkün olmakta ve bu tür izinlerin Merkez Bankası alınması, başvuru tarihinden itibaren 60 günü bulabilmektedir. Ayrıca, uygulamada bu konuda bazı sıkıntılar da yaşanabilmektedir.

Cezayir'in ilk faizsiz bankası

Cezayir'in faizsiz finansman prensipleri dâhilinde kurulan ilk bankası olan Al Baraka Cezayir (Banque Al-Baraka d'Algérie) 26 Mayıs 1991 tarihinde faaliyete başlamıştır. Al Baraka Cezayir, ülkenin kamu bankalarından olan Banque de l'Agriculture et de Developpement Rurale (BADR) (% 44,1) ile Albaraka Banking Group BSC (ABG) (% 55,9) ortaklığıyla kurulmuştur. 500.000.000 Cezayir Dinarı (DA) - (5 milyon ABD Doları) sermaye ile kurulan Al Baraka Cezayir 2009 yılında gerçekleştirdiği son artırımla sermayesini 10.000.000.000 DA'ya, (100 milyon ABD Doları) artırmıştır. 2013 yılı itibariyle bankanın toplam aktifleri 6.285.000.000 DA,- (65 milyon ABD Doları) artışla 157.073.000.000 DA'ya (1,606 milyar ABD Doları) ulaşmıştır.

Al Baraka Cezayir ülke geneline yayılmış 27 şubesi ve 345'i Genel Müdürlükte, 563'ü şubelerde olmak üzere toplamda 908 personeliyle müşterilerine hızlı, kaliteli hizmet sunmaktadır. Banka hızlı bir şekilde büyümeye devam etmekte olup, şube ve personel artırma çalışmalarını sürdürmektedir.

Bankanın müşterilerine sunduğu ürün ve hizmetler arasında ithalat, ihracat, kambiyo, yurt içi ve yurt dışı teminat mektubu hizmetleri yanı sıra leasing, bireysel finansman kredileri, kurumsal krediler gibi her türlü bankacılık operasyon işlemleri, finansman ve yatırım işlemleri mevcuttur.

Albaraka Türk ile işbirliği

Ayrıca, Al Baraka Türk ve Al Baraka Cezayir bir ortak girişimde bulunarak 2014 yılı içerisinde müşterilerin karşılıklı ticari faaliyetlerine yardımcı olmak, danışmanlık hizmeti vermek ve ihracat hacmini artırmak amacıyla Al Baraka Cezayir bünyesinde bir temsilcilik pozisyonu oluşturmuştur. Albaraka Türk Finansal Kurumsal Müdürlüğü tarafından istihdam edilen temsilci, 1 Aralık 2014 tarihi itibariyle Al Baraka Cezayir Genel Müdürlük binasında Albaraka Türk'ü temsilen göreve başlamıştır.

Al Baraka Cezayir kurulduğu andan beri Cezayir bankacılık sektörüne sunmakta olduğu hizmetleriyle emin adımlar ilerlemekte ve katkı sağlamaktadır.

Mutluluğunuza engel olmayın

"İnsanları dost değil, rakip olarak görür ve mutsuz oluruz. Mutsuzluk da bereketin önünü tıkamaktadır. Kendimizle yüzleşip, bereketin önündeki tüm tıkaçları kaldırıp özgür, bolluk ve bereket içinde bir yaşamı kucaklayabiliriz."

► SELAHATTİN YAYLAMAZ*

Bereket dergimizin değerli okurları, merhabalar. Tam da dergimizin adı ile güzel bir yazı kaleme almayı düşünürken, aklıma başka bir şey daha geldi.

Biliyor musunuz, her şeyin bir anlamı var. Yaşam sırlarla dolu ve bu sırlar her yerde. İnsan, kafasındaki soru işaretlerine cevap buldukça gelişir. Her yeni cevaptan sonra bu sefer yeni bir soru oluşur zihnimizde. Ve tabi ki yeni bir cevabı aramaya koyuluruz farkında olmadan. Ve çoğu kez yaşam sırlarını en ummadık yerlerde buluruz. Benim gibi. Kendi hayatımdan küçük bir örnekle söze başlayayım isterseniz.

2012 yılında bir program için Hollanda'ya gitmiştim. Yaklaşık bir haftalık program boyunca bir otelde konakladım. Bir sabah otelde kahvaltımı yapmış, mihmandarımı beklerken, kafamın içinde iki-üç yıldır cevabını asla bulamadığım bir sorunun vaveylası yine içimde çığlık atıyordu. Onca kitaplar okuyan ben, onca seminer ve eğitimler veren ben, onca akademik toplantıda bulunan ben, onca yüksek ruhlu ve kafalı zat-ı kiramla hemhal olan ben, inanılmaz derecede kolay bir içsel soruma bir türlü cevap bulamamıştım. Meğer içinde sırlar gizliymiş.

> **Her sorunun cevabı var**

Otel lobisinde mihmandarımı beklerken, lobinin duvarındaki büyük ekran televizyondaydı gözüm. BBC World News kanalı canlı yayındaydı. Bir alt yazı dikkatimi çekti. Bu altyazı içimi coşturmuştu. Ama tam okuyamadım çünkü son anda fark ettim. Hatta cümlenin yarısını belki ancak okumuştum. Alt yazı tekrardan geçinceye kadar, beni almaya gelmiş olan mihmandarımın da geldiğini fark edememiştim.

Yıllardır içimi kemiren sorunun cevabını bulmuştum hem de en beklenmedik yerde. Sorumun ve cevabının ne olduğu benim özelimde kalsın. Konu bu değil. Konu; içimizdeki her soruya mutlaka cevap verilir, sadece her saniyenin bir önemi var, lütfen bunu anlayalım. Ve elbette başıboş değiliz, soruyu veren Allah cevabı da veriyor, adeta bizimle hoş sohbet ediyor…

İşte Bereket dergisi masanın üzerinde duruyor. Siz bankada sıranızı beklerken, içindeki yazılar boş işler değil. Her şeyin bir anlamı var. Bereket dergisini dikkatlice karıştırın. İllaki sizi ilgilendiren bir dosya ya da yazı sizi bekliyor olabilir. Yukarıda anlattığım hatıramdan sonra artık ben de her şeye dikkatlice bakıyorum.

Belki de bu yazının devamı, sizin pek çok sorunuza cevap olacak, bir derdinize derman olacaktır. Belki de benim gibi nice ruhsal marazınıza merhem bulacaksınızdır. Hiçbir şey bulamazsanız şunu bulacağınızdan eminim; "Bereket"

> **Yüzleşen gelişir**

Evet, bereketin ruhunu anlatmak istiyorum. Önündeki blokajlardan sıyrılmanın bir yolu var ama o yolda "Bereket"in önünü tıkayan bizden başkası da değil.

Bu yazının devamı, biraz yüzleşmeden ibarettir. Lütfen sakin olunuz. Ve yavaş yavaş, tane tane, sabırla okuyunuz. Hatta burasını tekrar dönüp bir daha okuyunuz. Amma okumadan söyleyeyim ki; yüzleşen gelişir, yüzleşmeyen güzleşir.

Bir insan bir maddi varlığa ya da sosyal makama kavuştuğunda, maddi olarak kazancı arttığında onu kıskanmak Yaratıcıya kafa tutmaktır. Ne kadar vahim ve ne kadar hazindir! Bir insanın elde ettiği maddi, sosyal ve bürokratik kazanımları kıskanmak, Allah'a iş öğretmeye kalkışmak demektir. Allah'ın kime ne vereceğini bilmediğini beyan etmektir. Tüm bu davranışlarımız aslında Yaratıcıyı yargılamak ve O'na karşı güvensizliğimizi beyan etmektir. Adeta kaderi yargılamaktır.

Bu neye benzer biliyor musunuz? Tıpkı Peygamberimiz zamanında müşriklerin "Peki ama neden Muhammed?" demesi gibidir. Mekke'nin egemenleri, Hz. Muhammed'in peygamber olmasını kendilerine yedirememişler ve "Bizim gibi asiller varken, nasıl olur da çobanın teki peygamber olur?" demişlerdi. Onlara göre Allah, kimi peygamber yapacağını bilmiyordu. Şimdi soruyorum siz değerli okurlarıma, bizim de bu dünyadaki kıskançlıklarımız buna benzemiyor mu? Eğer benziyorsa vay hâlimize!

> **O herkesi önemsiyor**

Biz de bu asrın ruh hastası insanları olarak ne yazık ki buna benzer davranışlar sergilemiyor muyuz? Kendimizi ayrıcalıklı ve seçkin, kimilerini de hakir gördüğümüz olmuyor mu? Sonra bir bakıyorsunuz ki o hakir gördüğünüz nice sıradan insanlar, aman Allah'ım, neler başarmışlar neler! Çünkü herkesi Allah yarattı. Nice insan bizim için önemsiz görülebilir ama herkes O'nun yarattığıdır. O herkesi önemsiyor. Biz ise marazlı zihnimizle sathi ve yüzeysel bakıp nice cevherleri zahiri değerlendiriyoruz, hata ediyoruz. Oysa Allah herkese sonsuz hazinesinden ikram ediyor, hepsi bu.

Bunu gören güya nice büyük adamlar da kıskançlıklarından geceleri yataklarında yatamayacak hâle geliyorlar. Bunun ciddi bir ruhsal maraz olduğunu kabul edelim. Herkesi Allah yarattı, onu da kabul edelim. Kişiye çalıştığı vardır, onu da kabul edelim. İnsanlaşalım; rahata ve huzura erelim.

Çünkü aksi hâlde bu marazlı hâlimizle olsa olsa bize gelecek olan bolluk ve bereketin önünü keseriz. Bereket bize doğru gelmek ister ama biz içimizdeki kıskançlık enerjisi ile onun yolunu tıkarız. İnsanları dost değil, rakip olarak görürüz. Mutsuz oluruz. Ayrıca mutsuzluk da bereketin önünü tıkamaktadır. Kendimizle yüzleşip, bereketin önündeki tüm tıkaçları kaldırıp özgür, bolluk ve bereket içinde bir yaşamı kucaklayanlardan olabilmek ümidiyle bolluk ve bereket dolu bir yaşam dilerim…

**Aile ve Eğitim Uzmanı*

“Bel ve Boyun Ağrıları”ndan “3D” ile kurtulun

(Duygu-Düşünce-Davranış Dengesi)

“Duygu, düşünce ve davranışlarımızı dengeli bir hayat alışkanlığı haline getirirsek, mutluluğumuz ömür boyu sürebilir. Bunun için her gün 5 dakikanızı dahi almayacak çok basit hareketleri hayatınıza almanız, akabinde belli duruş ve davranış şekillerini ise yaşam tarzı haline getirmeniz yeterli.”

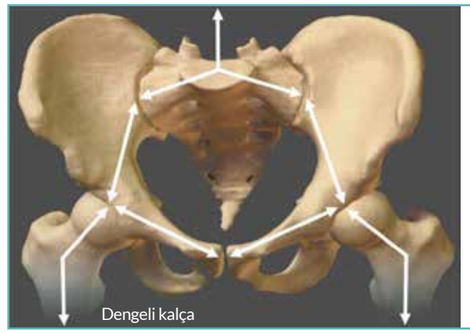
► ÇAĞLA YÜKSEL*

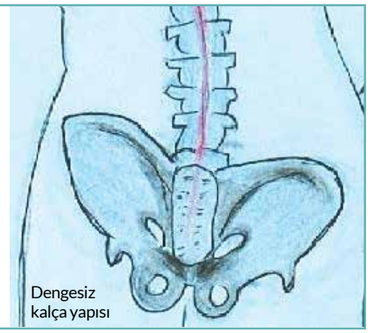
Dorn Method, tüm iskelet sisteminin kişinin dinamik hareketleri ile olması gereken orijinal pozisyonuna hizalandırılması tekniğidir. Beden bütünseldir. Duygu, düşünce ve davranışlarınız dengeli bir hayat alışkanlığı içinde olmalıdır. Çok hızlı ve efektif şekilde postür düzelir. Teknik öncelikle bacak boyunun kontrolü ve eşitlenmesi, ardından kalçanın dengelenmesi ve omurganın tamamının teker teker hizalanması yapılır. Ardından tüm yüz eklemleri ve omuz ile kol eklemleri hizalanır. Terapist ile çalışılabileceği gibi kişi kendi kendine yardım egzersizleri ile terapistin yaptığı her şeyi biraz daha uzun süreçte ama güvenle yapabilmeye muktedirdir.

Şöyle hayal edin; elektrik fişi tam olarak prize takılı değil. Dolayısıyla ucundaki alet ya cazırdıyor ya da tam çalışmıyor. Hatta hiç çalışmıyor da olabilir. Ya da bilgisayar ve yazıcısı gibi düşünün. Eğer kablo tam olarak takılı değilse, yazıcı çalışmayacaktır.

Bacak boyunda eşitsizlik varsa, kalça yamulacaktır ve omurga olması gereken pozisyonda olmayacak, merkezi sinir sisteminin yer aldığı omurganın içerisinden geçen sinir ağında ilgili iç ve dış organlara giden hatta elektrik kesintisi olacaktır. Dengelendiğinde elektrik akışı başlayacaktır. Mesela Sacrum kaymış olacak, bel ya da siyatik ağrısı, L3 hizasızlığıyla mesane ya da diz problemleri gibi sıkıntılar olacaktır. Ya da C1 hizasız olacak baş ağrısına, C2 baş dönmesi ya da kulak çınlamasına sebep olacaktır. En sık rastlanan durum bacak boyu farkı, kalça yamukluğu sonrası otomatikman gelişen L4 ve L5 omurlarındaki hizasızlık sonucu bel ağrısı ya da fıtığıdır.

Dorn Method en çok bel ve boyun fıtık ve ağrılarında kullanılan bir teknik olarak başlamıştır. Zira modern tıp çalışmalarında, bütünsel yaklaşım eksik olduğu için bel ağrılarında, direkt ağrılı bölge çalışılmakta, halbuki binanın temeli dediğimiz bacak boyları ve pelvis’deki yamukluk dikkate alınmamaktadır. Oysa Dorn Method’da esas olan bacakların ve pelvis’in dengesinin üzerine yapılan omurga hizalama çalışmasıdır. Çok ağrılı birinin bası kalktığı ve denge geldiği için, hemen anında ağrılarının yok olması mümkündür.


Dengeli kalça


Dengesiz kalça yapısı

Nasıl uygulanır?

Terapist ile yapılan uygulamada; kişinin belirli hareketleri yapması esnasında, terapist tarafından yapılan basit, acı eşiğini geçmeyecek basılarla eklemler yeniden hizalandırılır ve ilk seansta tüm iskelet sistemi dengeye alınır. Esas olan çalışmanın hareket halinde yapılmasıdır. Manuplasyon yoktur. Hiçbir ani hareket yoktur. Kası kandıracak, eklemin olması gereken hareketinden başka bir harekete sebep olacak hiçbir davranışta bulunulmaz. Kişi belirli hareketleri yaparken, eklemleri hareketlidir ve zihni yapılan çalışmayı bedene almaya hazırdır. Dolayısıyla tek bir seans ile dengelemenin tamamlanması mümkündür.

Kendi kendine uygulamada; kişi yine hep hareket halindeyken, kendi kendine terapistin yaptığı benzer basılarla çalışacaktır. Zira terapist ile çalışmak daha kolay ya da hızlı veya efektif gözükse de aslında herkesin şifası kendi elinde daha yüksektir. Zira kişi kendisi iyileşmeye niyet ettiğinde ve çaba göstermeye başladığında zaten işin yarısı bitmiş demektir. Dolayısıyla kendi kendine yardım egzersizleri ile kişinin kendi kendine çalışması biraz daha zaman alabilir ama daha uzun süreli etkili olacaktır.

Dengeleme

Yaradılış olarak muazzam bir denge içindeyiz. Ancak yıllar içerisinde yaşadığımız travmalar, düşmeler, kalkmalar, kazalar, doğumlar, yaptığımız yanlış sportif faaliyetler, bedenimizi yanlış kullanım alışkanlıkları ile bedenin fiziksel dengesi her geçen gün biraz daha bozuluyor. Kullandığınız arabanın zaman içerisinde yıpranması gibi. Biz de 4 teker yerine iki ayak üzerinde bedenimizi ruhumuzun arabası olarak kullanıyoruz. Eklemlerimizde yerinden oynamalar, hizasızlıklar meydana geliyor. Bacak boyumuz farklılaşıyor. Kalçamız yamuluyor. Omurgamızda kaymalar meydana geliyor. Omuzumuzun biri yukarıda, diğeri aşağıda kalıyor. Hatta yüzümüz yamuklaşıyor. Ayna önünde durduğumuzda çıplak bedenimizdeki sağ ve sol arasındaki asimetriyi kendi gözlerimizle dahi görecek hale geliyoruz.

> **İskelet sisteminin dengelenmesinin ardından, kas hafızası değiştikçe ve bedenin dengesi süreklilik gösterdikçe hayatımız da dengeleniyor.**

Aynı bir araba gibi düşünürsek kendimizi, nasıl arabaya zaman zaman rot-balans yaptırmak gerekiyorsa, bedenimizin de ruhumuzun aracı olduğunu varsayarsak, fiziksel bedenimize de “denge” ayarı yapmak gerekiyor. Çok kaba bir tarifle kalçamızı arka aks’a, omuzlarımızın olduğu köprücük ve kürek kemiği birleşim bölgesini ön aks’a ve omurgamızı şaft’a benzetirsek, ideal bir denge için bunların etrafındaki tüm eklemlerin yerinde olması gerekiyor.

Her gün 5 dakika

Eğer dengeli davranışları hayat alışkanlığı haline getirirsek, fizik beden dengesi ömür boyu sürebilir. Bunun için her gün 5 dakikanızı dahi almayacak çok basit hareketleri hayatınıza almanız, akabinde belli duruş ve davranış şekillerini ise yaşam tarzı haline getirmeniz yeterli. Zira iskelet sisteminin dengelenmesinin ardından, kas hafızası değiştikçe ve bedenin dengesi süreklilik gösterdikçe hayatımız da dengeleniyor.

Fiziksel olarak görüntümüzün güzelleşmesinden bahsetmeye gerek dahi yok. Omuzları önde, yere bakarak duran ya da yürüyen, çeşitli yerlerinde ağrıları olan bir kişinin, postürü düzelmiş dik halde yürüdüğünü hayal edin. Yere bakan kişidir hep kafasında bir sıkıntıyı çözmeye çalışan, sürekli düşünür. Güzel şeyler, yeni şeyler yaratmak yerine hep problem çözmek ile meşguldür. Derdi çoktur. Kafa sürekli yerde olduğu için, yenilikleri fırsatları da göremez. Zira göğsü kapanmıştır. Sürekli sanki birisi onu dürtüyormuşçasına, canını sıkıyormuşçasına, gözlerindeki kıvılcım yok olmuştur ağrıdan.

Bu kişi dengelendiğinde, kan ve enerji akışı da düzeleceği için, ağrısı azalacak, algısı değişecek ve enerjisi de artacaktır. Daha ılımlı ve olumlu hale gelecek ve otomatikman hayatı da güzelleşmeye başlayacaktır. Zira fizik beden ve enerji bedenler birlikte çalışıyorlar.

---

* Beden Denge Uzmanı

Ekonominin yükselen yıldızı:

MOBİL PAZARLAMA

İzinli bir veritabanına yapılacak mobil veya dijital pazarlamadan çok yüksek dönüşler alınabilir. İzin alınmadan yapılacak tüm pazarlama aktiviteleri ise “Spam” olarak algılanarak, markaya yarardan çok zarar verebilir.

Emin Altın

Teknolojinin sürekli yenilendiği günümüzde bir mesaj veya mail almadığımız, telefonla aranmadığız bir gün herhalde yok gibidir. Mobil pazarlama, bu yönüyle her geçen gün yeni bir ivme kazanıyor. Bu konuyla ilgili olarak bilişim alanında hizmet veren Jux yönetici ortağı Emin Altın ile görüştük.

- Emin Bey öncelikle Jux hakkında kısaca bilgi verir misiniz?

- Jux’u kısaca yaratıcı pazarlama ajansı olarak tanımlayabiliriz. Markaların ihtiyaçlarına yönelik olarak hem mobil hem de dijital hizmetler sunuyor, uzun soluklu iletişim stratejileri oluşturuyoruz. Yarattığımız tüm projelerde amacımız kullanıcıları çapraz medyada yolculuğa çıkarıp onlara paylaşmaya değer deneyimler yaşatmak... Böylece marka ile müşteri arasındaki bağı güçlendirebileceğimize inanıyoruz.

Günümüzde herkes her an her yerde markalarla iç içe ve deneyimlerini sosyal çevreleriyle paylaşmayı seviyor. Mobil kanal da her an her yerde bir şeyler paylaşabilmenin en yaygın yolu. Akıllı telefon kullanımı her zamankinden daha fazla ve böylece mobil pazarlamanın önemi de artmış durumda. Tüketicilere mobil kanallardan ulaşarak onlarla markaları buluşturmaya yönelik yaptığımız tüm aktiviteler mobil pazarlamayı oluşturuyor. Mobil pazarlama, geleneksel pazarlama kanallarına destek veriyor. SMS, MMS, IVR, mobil reklam, mobil uygulamalar, lokasyon bazlı servisler vb. birçok ürünle tüketicilere anlık dokunabiliyor, hatta onlara özel fayda ve fırsatlar sunabiliyoruz. Bu yüzden biz pazarlamanın sürekli değişen dünyasında herkesin DNA’sına işleyen mobili öne çıkarıyoruz. Mobil pazarlama ile dijital pazarlamayı iç içe sunuyoruz ve böylece diğer birçok ajanstan ayrılıyoruz.

- Hizmet yelpazenizi kısaca anlatır mısınız? Bu kapsamda hangi kurumlara ne tür hizmetler veriyorsunuz?

- Bizim amacımız müşterimiz olan markaların ürün ve hizmetlerini doğru mecrada, doğru hedef kitleye en etkin şekilde ulaştırmak. Türkiye’deki üç operatörün de iş ortağı olarak mobil pazarlama alanında markalarımız için güçlü kampanya kurguları oluşturuyoruz. Sadece kendi müşterinize değil, izinli veritabanı sayesinde potansiyel müşterilerinize de ulaşmanızı sağlıyoruz. Markalarımızı iyi analiz edip, hedef kitlelerini ve ürünlerini eşleştirebileceğimiz mobil pazarlama stratejileri oluşturuyoruz. Kimi zaman bir mobil promosyon kampanyası ile marka ve müşteri sadakati oluştururken kimi zaman da marka ile bayi iletişimini güçlendirecek çekiliş kampanyaları kurguluyoruz. Örneğin Albaraka Türk ile bu zamana kadar mobil pazarlama alanında birçok kampanya gerçekleştirdik. Albaraka’nın öne çıkarmak istediği avantaj ne? Bu avantajla kimler ilgilenir? Hedef kitlemiz hangi lokasyonlarda? “Nasıl bir mesajla onların ilgisini çekebiliriz?” vb. birçok farklı soru sorarak kampanyalar ürettik ve yüksek dönüşler aldık. Yıl boyunca da farklı kampanyalarla bu işbirliğimizi devam ettireceğiz.

Dijital alanda da kurumsal web sitelerden kampanya web sitelerine, markalar için interaktif uygulamalardan sosyal medya pazarlamasına ve mobil uygulamalara kadar birçok farklı ihtiyacı karşılıyoruz. Neredeyse her mecraya özel strateji, tasarım ve yazılım desteği verebiliyoruz. Hem mobil hem dijital alanda çalıştığımız markalara baktığımızda; finans, perakende, hızlı tüketim, sağlık gibi çeşitli sektörlere yönelik işler yaptığımızı söyleyebiliriz.

- Hızla gelişen teknoloji pazarlama alanında da giderek etkisini artırıyor. Bu konuda genel bir değerlendirme yapar mısınız?

- Dijital pazarlamanın, geleneksel pazarlamanın bir yan kolu olmaktan çıkarak kendi dinamikleri olan başka bir alan haline gelmesi ve dijitalleşmenin yaygınlaşması sektörü hızla büyütüyor. Dijital ve mobil platformlar, artık geleneksel iletişim kanallarından bağımsız ve kendi başına tercih edilen mecralar haline geldi. Farklı kanallardan ulaşılan tüketicilerin bilgilerini iyi işleyebilmek, doğru olanı aradan çekebilmek ve bunu da müşteri için hizmete dönüştürebilmek yine akıllı araçların ve e-pazarlamanın gücünü gerektiriyor. Son yıllarda ağzımızdan düşürmediğimiz “Big Data” (Büyük Veri) kavramı da aslında bize, elimizdeki bilgilerin içinde kaybolmaktansa onları anlamlı hale getirmenin yollarını bulmamız gerektiğini söylüyor. Elimizdeki veri bize ne anlatıyor? Demografik bilgiler, lokasyon, davranışlar, alışkanlıklar vb. müşterilere ait birçok farklı değişken var. Tüm bunları dikkate alarak, müşterilerinizin markanızla kurduğu bağın her aşamasını takip etmek, onlara özel ürün ve deneyimler sunmak oldukça önemli. Müşteriler akıllı telefonlarının arka plan resimlerini nasıl kişiselleştirebiliyorlarsa, onlarla kurulan iletişimin de en az bu kadar öznel ve kişiselleştirilmiş olmasını bekliyorlar.

- “İzinli Pazarlama” ifadesi hakkında neler söylemek istersiniz?

- “İzinli Pazarlama”nın şimdi ve gelecekte pazarlamanın en önemli konularından biri olduğuna inanıyoruz. Farklı kanalların çıkması ile kullanıcı verilerine eskiye nazaran daha kolayca ulaşabilmek pazarlama dünyasına avantajlarla birlikte riskleri de beraberinde getirdi. İnsanlar sevdikleri markalardan, gerçekten ilgilendikleri mesajlar almak istiyor. Müşterilerde spam algısının oluşmaması ve marka ile olan bağının uzun soluklu olması için “izin” faktörü çok çok önemli. Bunun için anket, e-bülten, mağazalardaki iletişim formları vb. yöntemlerle markaların müşterilerinden bu izni alması gerekiyor. Biz Jux olarak ana şirketimiz ODC ile birlikte markalarımızın sahip olduğu müşteri verisinin izinli olmasına ve tüm gönderimlerin izinli abonelere yapılmasına büyük özen gösteriyoruz. Pazarlama iletişimi kurduğumuz müşteriler, istedikleri zaman ilgilendikleri kampanyalara dahil olurken, istemedikleri zamanlarda rahatlıkla bu sistemden çıkabiliyorlar.

- Mail, SMS veya sosyal ağlar vasıtasıyla yapılan pazarlama/ duyurular hakkında gelinen noktayı değerlendirir misiniz? Sınırlar sizce neresi olmalı?

- İnternet, izinli pazarlamanın en rahat yapılabildiği alanların başında geliyor. Müşteriler ilgilendikleri markaların web sitelerine, sosyal medya kampanyalarına kayıt olarak kendi e-posta adreslerini, cep telefonu bilgilerini, adreslerini markalarla paylaşabiliyorlar. Ana şirketimiz ODC, amiral ürünü SmartMessage ile Türkiye’de 2000’e yakın markaya toplu SMS ve e-mail çözümleri sunuyor. Tüm bu farklı kanallar vasıtasıyla yapılan kampanya ve duyuruların devam edeceğini ve bunlara “Beacon”, giyilebilir cihazlar gibi teknolojilerle yeni kanalların da ekleneceğini öngörebiliriz. Pazarlamanın bu yeni dünyasında her müşteriye özel davranmak, müşteri tepkilerine göre aksiyon almak, farklı kanalların birbirini beslemesini sağlamak çok önemli. Müşteriye gerçekten fayda sağladığınızda pazarlamanın asıl amacını yerine getirmiş ve memnuniyeti de sağlamış oluyorsunuz. Müşterinizden izin almadan yapılacak tüm pazarlama aktiviteleri ise “Spam” olarak algılanarak, markaya yarardan çok zarar verebiliyor.

- Bu konuda bir yasa hazırlığı var, bu konuda neler söylemek istersiniz?

- Bize göre bu yasa, markalar için müşteri veri tabanlarını güncellemek, doğrulamak ve daha anlamlı bir hale getirmek için bir fırsat. Her şeyde olduğu gibi müşteri veri tabanında da niteliğin nicelikten daha önemli olduğuna ve izinli olarak oluşturan bir veritabanına yapılacak gönderimlerin çok daha yüksek dönüşler alacağına inanıyoruz.

Biz de bu dönemde markalarımızın farklı kanallardan nasıl nitelikli müşteri verileri toplayabileceklerine, ellerindeki veriyi bu yasa kapsamında nasıl izinli ve anlamlı hale getirebileceklerine yönelik farklı yollar çiziyoruz. Markalarımıza bu konuda danışmanlık vererek bu geçiş dönemini en sağlıklı şekilde değerlendireceğimize inanıyoruz.

“Sanat aşkı, mum gibi eritir maşukunu!”

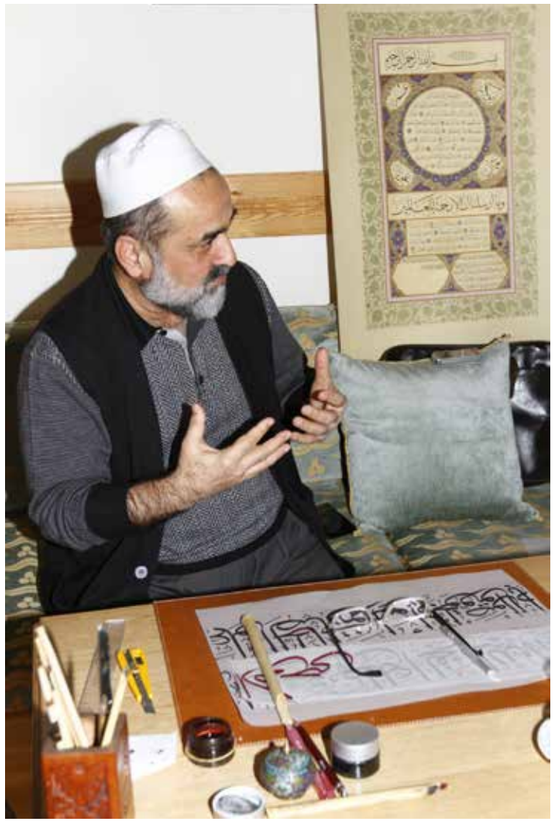
Hattat Hüseyin Kutlu ile sanat ve medeniyet yolculuğu...

“Sanatın toplum hayatında bir karşılığı olmalıdır. Bizim medeniyetimiz , her şeyin bir anlamı ve hikmeti olduğu anlayışı üzerine bina edilmiştir. Tabii ki sanatımız da öyle..”

► Hüseyin TÜRKOĞLU

Hattat Hüseyin Kutlu ile Kanlıca (Beykoz) sırtlarındaki Mihrabat Kültür Sanat Bahçesi’nde görüştük. İstanbul Boğazı’na nazır nadide bir mekanda bir yandan çaylarımızı yudumlarken, diğer yandan da Kutlu Hoca ile sanat, medeniyet ve hizmetleriyle ilgili sohbetimizi sürdürüyoruz.

“Bizim sanatlarımızın ait olduğu medeniyet İslam medeniyetidir” diye söze başlayan Kutlu, şöyle sürdürüyor sözlerini: “Ancak bugün gelinen noktada bu medeniyeti redd-i miras edip alâkamızı koparmış bulunuyoruz. Şu anda ekonomi, sosyal ve siyaset alanında, aile hayatımızda İslâm medeniyetine âidiyetimize dair gösterebileceğimiz neyimiz var? Peki, medeniyeti olmayanın sanatı olur mu? Medeniyeti olmayanın sanatı olmaz. Hat sanatı ve diğer sanatlarımız İslâm Medeniyeti ortamında doğmuş,gelişmiş ve yaşamıştır. O medeniyeti kuran ve kendilerini o medeniyetin mensubu kabul eden toplumda bu sanatların bir karşılığı olduğunu söyleyebiliriz. Diğer medeniyetler için aynı şeyi söylememiz mümkün değildir. Özellikle hat sanatımız “efradını câmi ağyarini mânî” olma cihetiyle değerlendirildiği zaman, gayr-i müslim anlayışı kendi dışında bıraktığı görülür. Hem konusu hem de uygulama sahası



bakımından bu tarih boyunca böyledir. Gayr-i müslim mimarımız, ressamımız, bestekârımız, şâirimiz olmuştur. Fakat gayr-i müslim bir tek hattat yoktur. Meselenin bir diğer yanı da şöyle: Sadece müslim olmak, islâm sanatlarına muhatabı olmanın yeterli şartı mıdır? Elbette ki hayır. Medenî olmayanın sanatla bir işi olamaz. Bugün İslâm dünyası inancını muhafaza ediyor ama ne yazık ki medeniyetini kaybetmiş bulunuyor. Bizim yıllardır üzerinde durduğumuz şey; kaybettiğimiz medeniyetimizi yeniden inşa etme gayretidir.”

Hüseyin Kutlu, hat sanatının diğer medeniyetlerde bulunmadığını belirtiyor... “Yazı, niçin diğer medeniyetlerde sanat seviyesine yükselememiş de bizim medeniyetimizde çok değerli sanat hüviyeti kazanabilmiş? Çünkü onun kaynağı ilâhî vahye dayanmaktadır. Bu vahiy, mukarrebun olarak isimlendirilen 4 büyük meleğin başkanı Cebrail aleyhisselam vasıtasıyla, 124 enbiyanın serdarı Peygamber Efendimize gönderiliyor. O vahyin indirildiği gece bin aydan hayırlı oluyor. Yine indirildiği mekân, yeryüzünün en kutsal mekânı oluyor. Elbette ki onun okunması, yazılması da bir usul dahilinde olacaktır. Hem sahih imla ile hem de en güzel şekilde yazmak için asırlar boyu uğraş verilmiştir. İşte bu hürmet, saygı ve sevginin sanata dönüştüğünü görüyoruz. Hat sanatını daha güzel şekilde sunmak maksadıyla tezhip sanatı gelişiyor, bunların daha iyi muhafaza edilmesi için ciltlenmesi gerekir, cilt sanatı gelişiyor. Rahleler, mahfazalar vs. Böyle bir aşk var ve bu aşk İslâm sanatlarının mayasını oluşturmuştur.

“Kalemin yongası atılmaz

Biz kamış kalem yongalarını atmayız, saklarız. Bunu bütün talebelerime de tembih ederim. Çünkü Cenab-ı Hakk, kaleme kasem (yemin) ediyor. Allah’ın (cc) yemin ettiği bir şey bizim için mukaddestir. Ecdat atmamış, biriktirmiş ve öldüğü zaman gasledileceği suyu bu yongaların ateşiyle ısıtmışlar.

Mürekkep de böyledir. Havanda Arap zamkı ile is dövülür. Bu işlem esma çekerek yapılırmış eskiden. Bu ürün daha sonra su ile karıştırılır, ancak bu oldukça zordur, onu çok çalkalamak gerekir. Bunu yapmak için de karışımlar uygun kaplara konulur, hacca giden kervanlara emanet edilirdi. Bu uzun yolculukta çalkalanarak mürekkebin oluşumu sağlanıyor. Ayrıca

bir de o kutsal mekanı ziyaret etmiş oluyor. Teberrük ediyor yani. Mistik anlayışa dayanan bu tarz uygulamalar her şeyde var. Bizim yazma eserlerimizdeki feyz de buradan geliyor. Bunlar şeklî bir takım ritüeller değildir. Bizim kültürümüzde 'feyz' diye ifade edilen manevî enerji ve bereketin husûlüne ve dahi vüsûlüne vesile olan şeylerdir."

Hilye-i Şerif'in hikmeti

Eskiden hemen hemen İstanbul'da her evde bir Hilye-i Şerif bulundurulduğunu ifade eden Kutlu, bunun sebebini de şöyle izah ediyor: "Şehrimizde medfun bulunan Eyüb el Ensari'nin Peygamber Efendimizi evinde misafir ettiğini biliyoruz. O da gelip İstanbul'da misafir olmuş. Şimdi İstanbullu şöyle düşünüyor; 'Ey Eyüp Sultan, sen Efendimizi evinde misafir etmek şerefine nail oldun. Bizim böyle bir şansımız olmadı. Biz de Efendimizin mübarek ahlâkı hamidesini, mübarek eşkâli şerifesini anlatan eseri evimizde bulundurarak, sanki onu misafir etmiş oluyoruz.' Hilyeyi baş odasında duvara asıyor ve bunu niçin yaptığının da farkında."

Hat sanatı için öncelikle aşk ve tertemiz bir gönül gerektiğini söyleyen Hattat Kutlu şöyle devam ediyor: "Hattat Şevki Efendi, her sabah namazından sonra bir Hilye-i Şerif yazıyor. Küçük ya da büyük ama her sabah yazıyor. Sebebini sorduklarında şöyle diyor: 'Ben her gün rüyamda Efendimizi görüyorum.'

Şevki Efendi, Davutpaşa Mahallesi'nde oturuyor. Talebelik döneminde Hattat İsmail Zühdü Efendi'nin meşklerinden faydalanmış. Bundan dolayı bir vefa örneği sergileyerek, her hafta cuma günleri Kocamustafapaşa'dan, İsmail Zühdü Efendi'nin kabrinin bulunduğu Edirnekapı'ya yürüyerek gidiyor, Yasin-i Şerif okuyor. İsmail Zühdî Efendi'ye böyle teşekkür ediyor."

Hattat Hamid hatırası

Hattat Hüseyin Kutlu, Hattat Hamid Aytaç ile ilgili anılarını ise şöyle anlatıyor: "Hattat Hamid, o dönemde kıymeti bilinmemiş, mahrumiyetler içinde yaşamış bir insandır.

Yazı değişikliğinden (Harf inkilabı) sonra diğer hattatlar piyasadan çekiliyorlar, Hattat Hamid ise çekilmiyor, aç kalma pahasına direniyor. Cağaloğlu'nda eski küçük bir han odasında kalıyordu. Hem ev hem yazıhane olan küçücük oda, izbe bir mekandı.

1969 yılında dersine gittiğim zaman fitilli gazocağı ile ısınıyordu. Elektrikli soba önerdim, 'Çok yakar evladım' dedi. Bir gün Çemberlitaş'ta yürürken bir vitrinde piknik tüp üzerinde yanan ocak gördüm, alıp hocaya götürdüm. Önce biraz şaşırdı ama sonra çok dua etti. Sonraları iki günde bir gidip tüp değiştiriyordum. O, onun için inanılmaz bir konfor olmuştu."

Her hattat yazmak ister

Hattat Hüseyin Kutlu, yazdığı mushaf ile ilgili olarak ise şöyle konuşuyor: "Her hattat için mushaf yazmak kudsî bir hedeftir muhakkak. Mushaftan önce iki amme cüzü yazdım. Biri Kadıasker Efendi, diğeri de Şevki Efendi üslubuyla. Biner adet basıldı ve her ikisini de okuyan insanların tercihi soruldu. Neticede Hasan Rıza Efendi'nin tarzı benimsendi. Hasan Rıza Efendi'nin yapmış olduğu sayfa düzeniyle, okunması güç olan kelimeleri de hat kuralları çerçevesinde daha okunur bir şekilde yazarak çalışmamızı tamamlamış olduk."

Bir medeniyet canlanıyor

Mihrabat Kültür Sanat Bahçesi ile ilgili çalışmalar konusunda ise Hattat kutlu şunları söylüyor: "Burası asıl itibarıyla Ataullah Efendi Tekkesidir. 14 bin 500 metrekarelik bir saha ve halk burayı piknik alanı olarak kullanıyordu. Bir kısmı da gecekondularla işgal edilmişti. Vakıflar Genel Müdürlüğü'nden, projemiz için bir yer talep ettik ve bize burasını gösterdiler. Sahasında ilk olma özelliği taşıyan bir proje hazırladık. Bu proje çerçevesinde önce bu semtin ihtiyacı olan cami inşa edildi. Sonra tarihi tekke binasının restorasyonu gerçekleştirildi. Saha gecekondu ve muhdes yapılardan temizlendi.

Biz daha önce de Hekimoğlu Ali Paşa Kütüphanesi'ni restore etmiştik, ben orada görevli iken. Restorasyon sonrası Uygulamalı Türk-İslam Sanatları Kütüphanesi olarak 2000 yılında hizmete açıldı. Klasik sanatların uygulamalı eğitimi veriliyor orada. Şu orada hat, ebru, tezhip, minyatür, Osmanlı Türkçesi, musiki nazariyatı, klasik kemençe, tambur ve ney branşlarında 700 civarında öğrenci eğitim alıyor.

Mihrabat Kültür Sanat Bahçesinde de aynı eğitim faaliyetlerini sürdürmek istiyoruz. Burada kapalı mekan ihtiyacını çadırla çözüyoruz. Az önce saydığım sanat dallarına ilaveten burada çini ve Osmanlı mutfak kültürü de olacak. Tabi kurulacak çadırlar bizim çadır kültürümüzü yansıtacak. Otağ-ı Hümâyun, sâyeban, mutfak çadırı gibi.

Ayrıca bu bahçede tasavvufta, edebiyatta ve musikide karşılığı olan, üzerine anlam yüklenmiş çiçekler, ağaçlar olacak. Lale bahçesi tevhidi, gül bahçesi Efendimizi anlatacak. Ayrıca hayvanlar olacak; Kelile ve Dimne'de anlatılan türler imkân ölçüsünde canlı ya da maket olarak bulundurulacak. Osmanlı mutfağında, eşrefi mahlukat olan insanın kursağından geçecek olan lokmanın serüveni ve edebi anlatılacak. Osmanlı şerbetleri tanıtılacak ve tattırılacak.

Yukarıda saydığımız sanatlar burada icra edilecek ve gelen insanlar da bu kültürü orijinal haliyle burada yaşayacak."

Hattat Hüseyin Kutlu

1949 yılında Konya'da doğdu. 1967'de Konya İmam Hatip Okulu'ndan mezun oldu. 1968 yılında İstanbul Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Felsefe Bölümü'ne kaydoldu. Bu arada Eskişehir Mihalıççık'ta vaizliğe başladı. Aynı yıl Hattat Hâmid Aytaç'dan sülüs-nesih yazı meşkine başladı. Bu arada Eczacı Hattat Uğur Derman'dan ta'lîk meşk etti. Mihalıççık'tan Sokullu Şehit Mehmet Paşa Camii İmam-Hatipliğine tayin edildi. 1974'te fakülteden mezun oldu. Aynı yıl Hâmid Beyden sülüs-nesih yazı icazeti aldı. Askerlik görevini müteakiben, 1976'da Hekimoğlu Ali Paşa Camii İmam-Hatip'liğinde göreve başladı.

Türk-İslâm Medeniyetinin merkezi olarak telakki ettiği cami ve civarı ile ilgili çalışmalarını görev süresince olduğu gibi 2002 yılında emekli olduktan sonra da sürdürdü. Hiç kişisel sergi açmadı. "Kaybolan Medeniyetimiz" (Hekimoğlu Ali Paşa Camii Haziresindeki Tarihi Mezar taşları) kitabı, hat sanatının Necm-i Süheyl'i Hattat Şevki Efendi'nin "Amme Cüzü", bir Hak dostu Alvarlı Efe Hazretleri'nin "Tarihçe-i Hayat" adlı eseri kaleme aldı. Ayrıca "Hulâsatül-Hakâyık" adlı kitabı, bu kitaptan seçilmiş münâcaat niteliğindeki yakarışları "Nazlı Niyazlar"ı, yine hazretin divançesinden derlenen ilâhi-niyaz cd'leri, "Türk Kültür ve Medeniyet Tarihinde Fatih Külliyesi" kitabını, Efendimizden Öğütler Destegül 1, 2, 3 kitaplarını yayına hazırladı.

Birçok cami ve tarihi eserde yazıları bulunan ve onlarca öğrenciye icazet veren Kutlu, İslâm Medeniyeti temelinde kültür-sanat faaliyetlerini sürdürmektedir.

TRT'nin Başarılı Dizisi Halktan Büyük İlgi Gördü

Diriliş-Ertuğrul gönülleri fethediyor

13. yy Anadolu'sunun ve Osmanlı Devleti'nin kuruluş öncesi yaşanan süreci anlatan Diriliş Ertuğrul dizisi, seyirciyi ekrana kilitledi. Yapımcı-senarist Bozdağ, "Ecdat o gün bir devletin nasıl kurulacağını gösterdi. Biz de bugün aynı birliği sağlayacağımızı göstermeliyiz" diyor.

Mehmet Bozdağ

Türk kamuoyundan büyük ilgi gören Diriliş Ertuğrul dizisi, 13. yüzyılda Ertuğrul Bey ve Alp'lerinin Tapınak Şövalyeleri, vahşi Moğollar ve acımasız Türkmen beylerine karşı olan mücadelelerini anlatıyor. Osmanlı Beyliği'nin kurulma sürecini konu alan film hakkında yapımcı ve senarist Mehmet Bozdağ ile görüştük.

- Mehmet Bey öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

- 1983 yılında Kayseri'de doğdum. İlk, orta ve lise eğitimimi Kayseri'de aldım. Turizm Meslek Lisesi'nde okudum ve malumunuz meslek lisesinde okumanın da 28 Şubat süreci dolayısıyla bir bedeli vardı. Bunun devamında da Gazi Üniversitesi Meslek Eğitim Fakültesi'ne başladım. Bu mesleği yapamayacağıma karar verdikten sonra da 3. sınıfta fakülteden ayrıldım. Sonra Kıbrıs'ta Tarih okumaya başladım. Daha sonra yatay geçişle Sakarya Üniversitesi'ne geçerek tarih eğitimimi tamamladım. Sosyoloji bölümünde de master yaptım.

Tarihçi olmaya karar verdikten sonra da tarihin bu milletin inşasında yeniden nasıl vazife göreceği konusunda da hep kafa yordum. Bunun ürünü olarak da sinema dünyasına geçiş yapmış oldum.

- Tekden Film ve çalışmalarınız hakkında kısaca bilgi verir misiniz?

- Tekden Filmi 2009 yılında Kemal Tekden ile birlikte iki ortak olarak kurduk. Kuruluş amacımız, bu milletin, bu memleketin asli meseleleri ile ilgili hangi filmlere, hangi dizilere ve hangi projelere imza atarız konusuydu. 2010 yılında "Ustalar, Alimler, Sultanlar" isimli bir projeyi İstanbul Avrupa Kültür Başkenti'ne bir belgesel projesi olarak sunduk. Daha sonra çeşitli belgesel ve reklam filmlerine imza attık. 8 boyutlu sinema sistemlerini kurduk. "Gönül Hırsızı" isimli bir dizi yaptık. Diriliş de ikinci dizimiz olarak şu anda devam ediyor.

- Diriliş dizisi kamuoyundan büyük ilgi gördü. Öncelikle bu film fikrinin nasıl doğduğunu anlatır mısınız?

- Ben Tarih Bölümünde okurken özellikle 13. yy ilgi alanıma girdi. 1071'de Türkler Anadolu'ya girdi. Ardından Haçlı Seferleri başladı. Daha sonra da Moğollar Anadolu'ya giriş yaptı. Bu 3 emperyal güçten, nasıl oldu da Türkler bu coğrafyada kaldı ve böyle bir medeniyete imza atabildi? Neden Osmanlı Devleti'ni Türkler kurdu? Haçlılar ve Moğollar neden bu topraklarda kalıcı olamadı? Bu sorular ışığında 13. yy'ın hikayesini öğrenmeye çalıştım. Bununla ilgili bir de makale yazmıştım. Daha sonra ilk dizimizle bunu doktrin haline getirdim. Müteakiben de Allah nasip etti, Diriliş projesini İbrahim Eren Bey'in teklifiyle hayata soktuk. Zorlu bir süreç oldu bizim için.

- Evet, Diriliş oldukça geniş perspektifli bir yapım. Ne tür hazırlıklar yapıldı; ekip kostüm seçimi ve tedariki gibi konularda nasıl bir süreç izlendi?

- Türkiye'deki ana meselelerden birisi şu; özellikle dönem filmlerinde Türkiye'de arzulanan başarı elde edilemedi. Bu anlamda Diriliş çıtayı yükselten bir çalışma oldu. Biz şöyle bir yol takip ettik: Bir kere hikayeyi yazarken, ileride karşılaşabileceğimiz zorlukları iyi hesapladık. Öncelikle yurt dışından bir ilistratör getirttik. Bu Türkiye'de ilk defa yapıldı. Hikayeyi yazıp, projeyi tasarladıktan sonra Moğolistan'dan getirttiğimiz ilistratör ile projenin yaratıcılarını ortak hayalde buluşturduk. Ona kurduğumuz bütün görsel dünyayı resmettirdik. Sonra bu resimler üzerinden ekibi topladık. Daha sonra da kostüm tasarımcılarının hayal ettikleri bu dünya üzerinden detayları çalıştık.

Sete girmeden önce kostümler, savaş araçları, çadırlar ve malzemeleri çizim olarak elimizdeydi. Sonra da bunların üretimine girildi ve yaklaşık 10 ay sürdü bu hazırlıklar. Diğer yandan da atçı ekibimiz çalışmaya başladı. Her oyuncunun kendine ait bir atı vardır. Başrol oyuncusunun bir el hareketi ile bütün atlar duruyor mesela. Bir taraftan da Cengiz Han filminin aksiyon ekibi Moğolistan'dan getirtilerek film ekibinin eğitimi sağlandı. Oyunculara aylar öncesinden sakallarını uzattırdık. Dönemin hayat tarzını öğrenmeleri amacıyla çiftliklerde özel eğitimler verildi. Yani tarihi hassasiyetlere büyük önem verilerek bir hazırlık yapıldı. Tabi burada işin en zor tarafı, bu döneme ait tarihi yapıya ait bilgi yokluğu idi.

- Çekimlerle ilgili duyarlılıklarını anlatır mısınız?

- Öncelikle kendimiz beğeniyoruz çalışmamızı. Yani beğenmediğimiz sahneleri kesinlikle izleyiciye izlettirmiyoruz ve yeniden çekiliyor. Bu amaçla devasa bir plato kurduk. 40 bin metrekarelik kapalı alan ve 100 bin metrekarelik de açık alan olmak üzere iki platomuz var. Burada kaleler, saraylar inşa edildi. Orijinal keçelerden çadırlar kuruldu. Kurulan platonun yolu, suyu, elektriği temin edildi. Yani daha sonra farklı çalışmaların da yapılacağı ciddi bir yatırım gerçekleştirmiş olduk.

- Gelinen nokta itibarıyla beklenen ilgi nasıl?

- Şu anda çok büyük bir ilgi var. Reytinglerde birinciyiz. Şunu göndük; bu memlekette, bu ülkenin çocukları kaliteli bir iş yapabiliyormuş. Bunu göstermiş olduk, Diriliş ile beraber. Kocaman İslam dünyasında Çağrı ve Ömer Muhtar filmlerinin dışında İslam dünyasının sinemaya katkısı neredeyse yok. Onlar da Ortaçağ İslam mimarisini, kültürünü anlatıyor. Bugün İslam mimarisini anlatan bir eser yok. Tabi burada hassasiyet sahibi iş adamlarına da kurumsal firmalara da çok büyük vazifeler düşüyor. Kültür sanat dünyasından maalesef çok uzak durumdalar. Boş bir

alan ve bir an önce el atılması gerekir.

- Diriliş'in müziği daha şimdiden törenlerde, seramonilerde kullanılıyor.

- Eğer kaliteli ve bu topraklara ait bir şey yaparsanız karşılık buluyor. İnsanın fıtratı güzele meyillidir. Güzelliği, kaliteyi gördüğü zaman meylediyor ve güzellik karşılık buluyor. Cumhurbaşkanımızın da bunu bir devlet töreninde kullanması bizim için mutluluk kaynağıdır.

- Bu dizinin bir devamı olacak mı, Kuruluş, Yükseliş gibi?

- Diriliş'in 2-3 yıl devam etmesini planlıyoruz. Ben özellikle şunu istedim. 13. yy, günümüzde yaşanan olaylarla çok benzerlik gösteriyor. Biz mağlup bir medeniyetin evlatları olduğumuz için bu psikolojiyi bir türlü üzerimizden atamadık. Bizim burada anlatmak istediğimiz, bir devlet nasıl inşa edilir? Tarihimizin yine böyle kaotik bir döneminde, ecdat, bir devletin nasıl kurulduğunu bize göstermiş. Bütün emperyal güçler Anadolu'yu yemek için saldırırken, Ertuğrul Gazi ve umudunu yitirmeyen 400 çadırdan oluşan bir grup, bir devletin nasıl kurulduğunu gösterdi. Biz de bugün bütün cihana bunu nasıl başaracağımızı göstermeliyiz. Bu özgüveni kazanmalıyız. Bunu adaletle, ahlaki değerlerle, şehircilikle ve birçok ilmi faaliyetle bunu başarmamız gerekiyor. Bütün diriliş ruhunu yeniden yaşamamız lazım.

Diriliş-Ertuğrul Diriltecek mi?

Diriliş-Ertuğrul dizisi, yayına başladığı andan itibaren sadece Türkiye'de değil, kardeş ülkelerde dahi büyük bir takdir ve beğeniyle seyrediliyor. Reyting rekorlarını alt üst ediyor. Sosyal medyada dizi alanında yapılan paylaşım ve yorum sayısı bakımından dünya çapında ilk sıralarda yer alıyor ve bazen dünya birincisi olabiliyor. Bunların hepsi Diriliş-Ertuğrul'un mükemmel altyapısının, sanat, müzik, görüntü, hikâye ve pek çok açıdan ne derece başarılı olduğunun, kalitesinin, iyi iş çıkarıldığının göstergesi. Diriliş sayesinde, artık Türkiye'de dönem filmi yapacaklar açısından çıta oldukça yükseldi. İşin teknik başarısı dışında en önemli tarafı ise; bugüne kadar tarihimize ve değerlerimize adeta küfredilerek başarılı olunacağı anlayışına en güzel cevaptır Diriliş-Ertuğrul. Doğru tarih anlayışıyla da reyting rekorları kırılabileceğinin ispatıdır. İşte burada şu soruya cevap verilmelidir: Bu diziler sadece insanımızın iyi vakit geçirmesi ve "Biz de yaparmışız" gibi bir duyguyla tatmin olma vasıtası mıdır? Tabii ki hayır.

Bu dizide, insanlık adına dünyanın en muhteşem devletini ve medeniyetini kurmuş olan Osmanlı'nın zihniyetini, devletin alt yapısını kurmuş olan Ertuğrul Gazi'nin hayatından öğreniyoruz. Hikâye, İslam-Türk tarihinden sadece bir kesit. İnanıyor ve biliyoruz ki, devletlerimizin aksiyoner olduğu bütün devirlerden aldığımız kesitlerde aynı insan, devlet ve adalet anlayışını göreceğiz. Bu yüzden "devlet-i ebed müddet" fikri temelinde devletimizin sürekliliğine inanıyoruz. Ertuğrul Gazi'ye gelince, devlete ismini vermemiş, "Bey" dışında toplumsal bir makamı olmayan, yaptıklarının karşılığını sadece Allah'tan bekleyen bir lider olarak karşımıza çıkıyor. Ama aynı zamanda ufku ve büyük davası olan, dik duruşlu, davası ve toplumsal değerleri için gözünü kırpmadan her şeyini fedâya hazır bir lider. Ayrıca tarihimizdeki bütün gerçek liderlerin olduğu gibi yanında daima "Bilge Şahsiyetler" bulunmuştu. Lider, onu hiç yalnız bırakmayan bir bilge ve liderine inanmış bir toplum, birlikte büyük bir davaya da sahipse onu büyük medeniyet yolunda engelleyebilecek güç yoktur. Üstelik Allah'ın yardımı da açık olarak tezahür edecektir. İşte, "İnsanı yaşat ki, devlet yaşasın." anlayışındaki bu temel bakış açısından dolayı bir aşiretten böyle bir cihan devleti ve büyük bir yerleşik medeniyet gelişmiştir.

Tarihten anlıyoruz ki; tarihî değişim içinde, teknoloji gelişse de, yöntemler farklılaşsa da insanlar asla değişmiyor. Her dönemde yiğit ve güzel insanlar bulunduğu gibi, hainler, düşmanlıklar, nefs mücadeleleri, ihtiraslar aynen devam ediyor. O günler neyse, bu günlerde de Türk milletinin ve İslam ümmetinin sıkıntıları, dertleri aynı. Bu yüzden milletimizin tarih boyunca taşıdığı misyonu ve ideal insan ve devlet anlayışını ve bütün

sıkıntılar karşısında dik duran gerçek liderlerin önemini genç nesillere aktarabilmeliyiz. Gençlerine "millî kimlik" kazandırmak isteyen -bizim gibi- büyük tarihe sahip toplumlar, tarih şuurunu onlara ancak böyle yaşatarak, hissettirerek, sahiplendirerek sağlamalıdırlar. Tarih, geleceğin temelidir ve toplumların tecrübe birikimleridir. Tarihini unutan milletler, Alzeimer hastası gibidirler. Şahsiyetini, hafızasını ve ahlakî değerlerini kaybeder, kolayca başkalarının oyuncağı, sömürgesi haline gelir.

Özellikle Müslüman Türk milleti öyle ki, tarihte karşılaşılan tek "Bilge Millet" vasfına sahip toplumdur. Osmanlı padişahlarının tahtlarında "Veliyyü Külli Mazlumîn" yazıyordu. Bütün mazlumların koruyucusu, kollayıcısı. Bu gün tam aynı seviyede bilince sahip olmasak da, yine aynı konumda değil miyiz? Dünyanın neresinde mazlum varsa onlar için bir şeyler yapma çabasında olan, evsiz-yurtsuz kalanların kaçıp sığındığı tek ülke Türkiye'dir. Böyle bir toplumun gençleri bu konum gereği bu misyonla, bu idealle yeniden donatılmak zorundadır. Yeni medeniyet anlayışımızın temellerini bu tarihî misyonumuza dayamak, bu günkü anlayışımızla Anadolu mayasını yeniden yoğurmak zorundayız. Bu bilge milletin tarihî misyonu insanlığın selameti için nesilden nesile geçirilmelidir. Bu sebeple yeniden dirilişe öncü olması açısından "Diriliş-Ertuğrul"un önemi daha da artmaktadır. Çağın sanatları olan görsel sanatların, sinemanın, televizyonun bu konudaki cazibesi, tarihî birikimin ve ideal anlayışının gençlere yeterince verilebilmesi yönünde farklı projelerle de hakkıyla değerlendirilmelidir. Böyle düşünen ve kendinde gençlerimize karşı biraz sorumluluk hisseden bütün iş adamlarının bundan böyle vebali daha da büyük. Bundan dolayı herkesi elini taşın altına koymaya çağırıyorum. Aksi takdirde ağlamakla kendimizi kurtaramayız.

Op. Dr. Kemal TEKDEN

TEKDEN FİLM Yön. Kurulu Başkanı
Diriliş-Ertuğrul proje danışmanı

Her çağın sporu:

Binicilik

Binicilik, kendine has dinamiği, disiplini ve tekniği olan olimpik bir spordur. Fakat bu sporu diğer dallardan ayıran en önemli farkı, iki canlının birlikte yaptığı yegâne spor dalı olmasıdır.

► Özgün SARITAŞ

Azaraks! Kalbim hep seninle olacak. Yeni sahibine, tıpkı bana baktığın gibi, çok iyi bakmanı istiyorum. Ve sonsuzluğun bahçelerinde leylakların arasında gezinirken, gölgen zaman denizlerine düşmüş, herkes adını anarken, sen de benim adımı hatırla .

1686 sonbaharında haftalar süren kuşatmanın ardından Buda düşmüş ve Hıristiyan birlikleri her yeri yağmalamışlardı. Tarihte, adının bile geçmediği ve kaderi bir atın kaderiyle yazılmış olan Seyis kurtulmuş ve atı Azaraks ile birlikte esir alınmıştı. Önceleri, bu esaret onları bilinmezliğin içine götürüyormuş gibi görünmüş, fakat hikayenin sonunda Azaraks, Byerley Turk adını almış ve İngiliz safkan yarış atlarının atası olarak tarihe geçmişti. Seyis, Robert Byerley'in himayesinden kaçmış 1697'de Osmanlı Saray ahırlarının başına getirilmişti. Nihayetinde, Seyis'in Azaraks'tan ayrılışını, bir at ve insanın yoldaşlığının hikayesini İngiliz yazar Jeremy James böyle kaleme almıştı.

Binicilik, her şeyin ötesinde insanın atla olan ilişkisinin ve bu ilişki tarihinin doğal ve yalın bir sonucudur. Bir spor olarak anılmasının öncesinde atın, aslında insanı değil, insanlık tarihini taşıdığı ve onun ayrılmaz bir kültür öğesi haline geldiği aşikârdır. Coğrafya veya kültür fark etmeksizin atlar insanların, hikayelerine, dokumalarına, şehirlerine, kutsal törenlerine ve yaşamın her kıyısına nakşolmuştur. Bir at ile hikâyesinin olmadığını iddia eden biri, kutsallıktan ve yaşamaktan aridir. Nitekim ata binmek sünnettir ve Yüce Allah Miraç gecesine bir bineği aracı etmiştir.

Hasılı, debdebeli tarihin süzgecinden geçen atlar ve insanların bugün buluştukları yegane payda olan binicilik sporu, dünyanın her yerinde kendine hayran kitlesi bulan, kendine has dinamiği, disiplini ve tekniği olan olimpik bir spordur. Fakat binicilik sporunu diğer dallardan ayıran en önemli farkı, iki canlının birlikte yaptığı yegâne spor dalı olmasıdır. Antik çağ boyunca at ve atlı araba yarışmaları olarak gelişen binicilik sporunun olimpik serüveni, 1912 Stockholm Olimpiyat Oyunları'ndan itibaren modern olimpiyatlar ile bütünleşerek, At Terbiyesi, Engel Atlama ve 3 Günlük Yarışma branşlarında yoluna devam etmektedir. Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşu ile birlikte büyük bir gelişme göstererek 1960'lı yıllara kadar bu sporda söz sahibi ülkeler ile rekabet edebilmiş Türk biniciliği, bu güne kadar toplam dört olimpiyat oyununa iştirak etmiş olup, bunlar 1936 Berlin, 1948 Londra, 1956 Stockholm ve 1960 Roma Olimpiyatlarıdır. 1960 Roma Olimpiyatları ülkemizin katıldığı en son olimpiyat oyunları olup, günümüze kadar yaşadığı birçok olumsuzluk nedeniyle ata sporumuz hızla gerilemiş, zaman içerisinde çağdaş ve milli sportif politikaların üretilememesi veya uygulanamaması, at ve atlı sporların tarihi süreç içerisindeki sosyal ve kültürel değerlerinin nerede ise tamamen yitirilmesine neden olmuştur.

Binicilik Branşları

Günümüzde binicilik sporu hemen hemen herkes için ulaşılabilir bir konumdadır. İstanbul gibi metropol şehirlerimizde dahi herkesin bir adım uzağında ve bu sporla tanışabileceği birçok tesis mevcuttur. Sanıldığının aksine binicilik sporu pahalı bir uğraş olmayıp, temini mümkün olan basit malzemelerle yaş ve engellilik sınırı olmaksızın toplumun her kesimine hitap etmektedir. Bunun yanında bu sporda profesyonel alanda başarılı olmak isteyen kişiler için çeşitli disiplinler mevcuttur. Uluslararası Binicilik Federasyonu FEI'nin resmi olarak kabul ettiği branşlar; At terbiyesi, engel atlama, üç günlük yarışma, atlı dayanıklılık, atlı araba ve atlı jimnastiktir.

At Terbiyesi (Dressage, Dresaj): Atın fiziğinin ve yeteneğinin uyumlu olarak geliştirilmesini amaç edinmiş, binici ile at arasında mükemmel bir uyum oluşmasını sağlayan branştır.

Engel Atlama (ShowJumping, Concurhippique, Konkurhipik): Çeşitli konumlarda hazırlanmış engelli bir parkur üzerinde, yarışmacı ve at ikilisinin denendikleri yarışmadır.

Üç Günlük Yarışma (3 Days Event, Concurcomplet, Konkurkomple): Tüm olimpik branşlarını içeren bir yarışma olup, bir binicinin aynı atla üç gün üst üste bu dallardaki biniş tecrübesini ortaya koymasını sağlamak amacı ile düzenlenmektedir.

Atlı Dayanıklılık (Endurance): Atın sürat ve dayanma yeteneğinin test edildiği bir yarışma türüdür.

Atlı Araba (Driving, Attelage): Arazide yapılan aheste bir sürüşten, kısa mesafe yarışlarına veya arazide yapılan büyük yarışlara kadar herkes için bir şeyler içeren ve sürekli gelişen bir spordur. Dünyanın dört bir yanında tek atın, çift atların veya grup atların çektiği atlı araba yarışları, günümüzde de tüm heyecanıyla yapılmaya devam etmektedir.

Atlı Jimnastik (Vaulting, Voltige, Voltej): Çılbır ipi ile bir daire üzerinde ve atın doğal yürüyüş kararlarında, bireysel veya ekip olarak at üzerinde zorunlu veya serbest jimnastik hareketlerin icra edildiği bir branş olup değerlendirmeler hakemler tarafından hareketlerin artistik ve zorluk derecelerine göre yapılmaktadır.

Tutkudan Doğan Bir Başarı Hikayesi: Hasan Şentürk

2014 Cumhurbaşkanlığı Kupası Hasan Şentürk Atı Colorland's Cheyenne ile... Foto: Özgün Sarıtaş

2014 Cumhurbaşkanlığı Kupası'nda sohbet etme imkanı bulduğumuz Milli Binici Hasan Şentürk'e biniciliği ve kendi hikayesini sorduk…

1982 Bursa doğumlu Hasan Şentürk, 1990 yılında Bursa Atlı Spor Kulübü'nde binicilik eğitimine başlamıştır. Türkiye genelinde Türkiye Şampiyonası, Atatürk Kupası, İnönü Kupası, Bölge Şampiyonası, Genel Kurmay Başkanlığı gibi önemli müsabakalarda dereceleri bulunmaktadır. Dünya çapında ünlü antrenörlerden binicilik eğitimi alan Şentürk, 2004 senesinden 2009 yılına kadar uluslararası müsabakalarda SIEC takımı ile ülkemizi başarı ile temsil etmiştir.

- Binicilikte başarılı olan sporcuların hepsinin bir hikayesi vardır. Sizin başlangıç hikayeniz neydi?

- 9 yaşındaydım ve evimiz Bursa Atlı Spor Klübü'ne çok yakın bir mevkideydi. O yıl binicilik sporuna adım attım. 10 yaşına geldiğimde artık müsabık bir biniciydim. Bundan sonra sırasıyla, 14 yaşında yıldızlar kategorisinde Türkiye Şampiyonu, 15 yaşında gençler Türkiye Şampiyonu, 16 yaşında takım olarak gençler Balkan şampiyonu oldum. 20 yaşında askerliğimi yaptıktan sonra Sabancı Uluslararası Binicilik Merkezi Yönetim Kurulu Başkanı Sevil Sabancı'nın iş teklifi ile SIEC takımına katıldım ve bu sayede Avrupa ve dünya şampiyonalarında yarışma fırsatı buldum. 2012 yılında Cumhuriyet Kupası, Başbakanlık ve Cumhurbaşkanlığı kupalarını kazandım.

- Bu sporda birçok disiplin mevcut. Sizin de branşınız olan Engel Atlama ile ilgili olmazsa olmaz dediğiniz şeyler var mı?

- Azim, sabır ve disiplin bu sporun en kıymetli değerleridir. Dışarıdan bakıldığında her şey kendiliğinden oluyormuş, at önündeki maniyi kendi kendine geçiyormuş gibi gelir. Fakat doğru tekniği ve at ile uyumu yakalayamadığınızda sonuç hüsran olabilir. Atınıza bir arkadaş gibi davranmalı, onun her ihtiyacı ile ilgilenmeli ve yılmadan amacınıza ulaşacak yolda çalışmalısınız. Dünya çapında başarılı olmuş bineciler mutlaka izlemeli ve onların yaklaşımlarını uygulamalısınız.

- Ülkemizde biniciliği hangi seviyede görüyorsunuz ve sizce Türkiye'nin binicilik vizyonu ne olmalı?

- Ülkemizde binicilik kulüpleri her geçen gün gelişiyor. Birçok ilde bu sporu yapanların sayısı ve tesisler arttı. Fakat en büyük eksiğimiz at ihtiyacımızı yurtdışından sağlıyor olmamız. Bu sporda başarılı olmak istiyorsak at yetiştiriciliği olmazsa olmaz.

Albaraka Türk'ün 4. Hat Yarışması Sonuçlandı

Dünyanın 25 farklı ülkesinden hattatın katıldığı Geleneksel Albaraka Türk Hat yarışması'nın 4.'sü sonuçlandı. İnfak konulu yarışmada 304 eser jürinin beğenisine sunuldu.

Albaraka Türk, bankacılık faaliyetlerinin yanı sıra kültür ve sanat alanındaki köklü medeniyetimizi geleceğe taşıma gayesi ile hat sanatına desteğini sürdürüyor. Albaraka, sosyal sorumluluklarının bir gereği olarak, hat sanatını yaşatmakta, geliştirmekte, yeni kuşaklara aktarmakta ve bu sanata gönül verenleri bir nebze olsun teşvik etmektedir.

Bankanın, gelenekselleşmesi temennisiyle 2005 yılında ilkini düzenlediği ve daha sonra 2008 ve 2012 yıllarında devam ettiği Hat Yarışması'nın dördüncüsü geçtiğimiz yıl gerçekleştirildi.

Dünyanın en ünlü hattatları İstanbul'da buluştu

Dünyanın dört bir yanından ... kişinin 304 eserle katıldığı Geleneksel Albaraka Türk Hat Yarışması'nın dördüncüsü, büyük bir heyecana sahne oldu. Hat sanatçıları Prof. Uğur Derman, Hasan Çelebi, Mehmed Özçay, Davut Bektaş, Ali Toy, Prof. Dr. M. Hüsrev Subaşı ve Yrd. Doç. Dr. Savaş Çevik'in oluşturduğu jüri, "İnfak" konulu yarışma için yoğun ve titiz bir çalışma sergiledi. 25 farklı ülkeden katılan sanatçıların eserleri seçici kurul üyelerinin tamamının iştirak ettiği değerlendirmeden geçirilmiştir.

Toplam 5 kategoride (Celî Sülüs, Sülüs, Sülüs -Nesih, Celî Tâ'lîk ve Celî Dîvanî) düzenlenen yarışmada; her kategoride 1.'lere 30 bin, 2.'lere 20 bin ve 3.'lere ise 15 bin TL ödül veriliyor. Dereceye giremeyen eserlerden jürinin uygun gördüğü eserlere 7.500 TL tutarında teşvik ödülü verilen yarışmada toplam ödül miktarı 362.500 TL olarak belirlendi.

Bağışı yazan kalemler ödüllendirildi

İslâm medeniyetinin en önemli sanatlarından biri olan hattın yaşatılması, geliştirilmesi, teşviki, yaygınlaştırılması ve ortak bir zevkin teessüsü amacıyla tertip edilen yarışmada dereceye giren sanatçılar şöyle sıralandı:

Celî Sülüs kategorisinde birinciliği Yılmaz Turan, Sülüs ve Sülüs-nesih kategorilerinde birinciliği Ahmed Fares Rızq, Celî Tâ'lîk kategorisinde birinciliği Mustafa Parıldar ve Celî Dîvanî kategorisinde birinciliği Seyit Ahmet Depeler kazandı. Toplamda 42 eser ödül alırken, ilk 3 dışında 23 eser de teşvikle ödüllendirildi.

Albaraka, 2015 Strateji ve Vizyon Toplantısı Gerçekleştirildi

Albaraka Türk 2015 Strateji ve Vizyon Toplantısı, 16-17 Ocak 2015 günlerinde Cevahir Asia Otel'de gerçekleştirildi. 2015 yılı strateji ve hedeflerinin görüşüldüğü toplantıya 280 yönetici katıldı.

Toplantı, Üsküdar Şube Müdürü Arif Turan'ın Kuran-ı Kerim tilaveti sonrası Genel Müdür Dr. Fahrettin Yahşi'nin açılış konuşması ile başladı. Simurg ruhunun yansıtıldığı orman konsepti ile dekore edilen, kuş ve su seslerinin eşliğindeki toplantı salonunda tüm detaylar bu ruhu yansıtacak şekilde düzenlendi. Katılımcıların yeşil renkli Albaraka logolu özel t-shirtleri giyerek katıldığı toplantıda ilgili yöneticiler sunumlarını yaptı.

Albaraka 2015 Strateji ve Vizyon Toplantısı, topluca "selfie" fotoğraf çekimi sonrası herkes tarafından yürekten eşlik edilen "Gelecek bizim elimizde" sözüyle sona erdi.

Albaraka ile Coface Arasında Dev İşbirliği

Albaraka, 30. yılını yeni anlaşmalara imza atarak taçlandırıyor. Bu kapsamda, dünyada ve ülkemizde kredi sigortasında dünya lideri olan Coface ile ticari alacak sigortaları alanında acentelik anlaşması imzaladı. Albaraka, bu anlaşma ile Katılım Bankaları arasında imzalanan ilk ticari alacak sigortası acentelik anlaşmasına imza atmış oldu.

Albaraka Ticari Alacak Sigortaları ürün lansmanı 12 Aralık 2014 tarihinde, Genel Müdürlük Binamızın Konferans Salonunda; Genel Müdür Yardımcımız Mehmet Ali Verçin, Bireysel Ürün Yönetimi Müdürü Ömer Lütfi Tama ve Coface Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Belgin Tavil'in katılımıyla gerçekleşti. Tanıtım toplantısı şubelerimizden yoğun ilgi gördü.

İnsana Saygı Ödülü, 8. Kez Albaraka'nın

Kariyer.net tarafından geleneksel olarak düzenlenen 2014 Yılı İnsana Saygı Ödüllerinin sahipleri belli oldu. Bu yıl 17.'si düzenlenen İnsan Kaynakları Zirvesi kapsamında 14. kez dağıtılan İnsana Saygı Ödülleri, Lütfi Kırdar Kültür ve Kongre Merkezi'nde gerçekleşen tören ile sahiplerini buldu. Son 7 yılda olduğu gibi bu yıl da bankacılık alanında İnsana Saygı Ödülü Albaraka'nın oldu.

İnsan kaynakları platformu Kariyer.net tarafından düzenlenen ve bu yıl 14. kez dağıtılan İnsana Saygı Ödülleri, 'insan kaynakları' alanındaki özenli çalışmaları öne çıkarmayı ve kamuoyu ile paylaşmayı amaçlıyor.

"Türk Kültüründe Yönetmek" Eğitimi Başladı

Albaraka'da görev yapan üst düzey yöneticilerine yönelik olarak düzenlenen "Türk Kültüründe Yönetmek" isimli eğitim programı 9-10 Ocak 2015 tarihlerinde gerçekleştirildi.

Prof. Dr. Acar Baltaş tarafından verilen eğitiminde, finans dünyasındaki değişim yönetimi, değişim yönetiminde düşülen tuzaklar, ekip üyelerinin nasıl harekete geçirilebileceği, duyguların kararlar ve değişim konusundaki tutumlar üzerindeki etkisi, iyi niyet anlayışının liderlik ve ekip çalışmasına yansıması ile bireysel, kurumsal, kültürel değerler ve güvenin ekip çalışmasına olan etkileri üzerinde duruldu.

Yöneticilere yönelik eğitim programının, etaplar halinde devam edeceği kaydedildi.

Albaraka Basketbol Turnuvası Sonuçlandı

Albaraka tarafından, kurum içi çalışanlar arasında ilişkilerin geliştirilmesi, spor ve sağlıklı yaşam bilincinin kazandırılması amaçlı düzenlenen Albaraka Basketbol Turnuvası'nı, nefes kesen bir final karşılaşması ile son buldu.

13 – 20 Aralık tarihleri arasında, Çekmeköy Spor Kompleksinde gerçekleşen turnuvaya 4'erli 3 grup halinde 12 takım katıldı. Gruplardan ilk sırayı alan takımlar ve en iyi iki takım Çeyrek finale kaldı. Çeyrek final sonrası ise maçlar eleme sistemiyle yapıldı.

Büyük heyecanın yaşandığı final maçı öncesi 3.'lük atma yarışması düzenlendi. Yarışmada birinciliği kazanan Burak Çelik plaketini Deniz Beldik'in elinden aldı.

Derece ye giren ilk 3; Sharks, All Star, Maslak takım oyuncuları madalya ve kupalarını turnuvayı izleyen Albaraka Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Ali Verçin'in elinden aldı.

Müfettiş Yardımcılığı Sınavına Yoğun İlgi

Bankamızın Teftiş Kurulu /İç Kontrol Başkanlığı kadrolarında ihtiyaç duyulan personel istihdamı için İnsan Kıymetleri Müdürlüğü tarafından 21 Aralık Pazar günü Yıldız Teknik Üniversitesi ve Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nde Müfettiş Yardımcılığı / Denetçi Yardımcılığı sınavı yapıldı.

Kariyer.net ve Yenibiriş.com IK portalları üzerinden duyurulan sınavına Türkiye'nin her yerinden 10.000'e yakın yoğun başvuru oldu. Yapılan titiz bir çalışma ile CV'ler tek tek incelenerek, 1000'in üzerinde aday sınava davet edildi.

Adaylar, "Sayısal Sözel Yetenek", "Alan Bilgisi", "İngilizce" ve "Kompozisyon" alanlarında sınava tabi tutuldular.

Albaraka'dan
"Akıllı Tahta Projesi"ne Destek

Albaraka Türk tarafından bir sosyal sorumluluk projesi daha başarıyla gerçekleştirildi. Risk Takip Müdürü Kemal Yayla önderliğinde birçok şube müdürü ve birim müdürünün katılımıyla 48 kişilik bir ekip tarafından organize edilen "Akıllı Tahta Projesi" Lefkoşa Şehit Hüseyin Ruso Ortaokulu öğrencilerinin yüzünü güldürdü.

Okul yöneticileri, bu önemli projeye verilen destekten ötürü, başta bu mutluluğa vesile olan Kemal Yayla olmak üzere, projeye katkı sağlayan tüm Albaraka ailesi üyelerine teşekkür ettiler.

Bolu Şubemize
Anlamlı Ziyaret

Albaraka Türk Bolu Şubesi kurumsal müşterilerinden Ali Ericek Vakfı'na bağlı kreşte okuyan 4-6 yaş grubu öğrenciler, Bolu İHH ''Yetim Sponsorluğu'' kapsamında ortak kumbaralarında biriktirdikleri bir miktar parayı, ilgili vakfın hesabına yatırdılar.

Yürekleri yaşlarından büyük olan minik öğrenciler şubede misafir edildi. Bolu yerel kanalı Köroğlu TV bu örnek hareketi haber olarak yayınladı.

Yeni Arayış ve İleri Demokrasi Fikrinin Doğuşu

Albaraka Türk Genel Müdür Yardımcısı Temel Hazıroğlu'nun Hayat Yayınları arasında çıkan "Yeni Arayış ve İleri Demokrasi Fikrinin Doğuşu" isimli eserinde; birlik, eşitlik, kardeşlik, adalet ve ahlak ilkeleri Beşinci Toplumsal Dalganın yapılanma ilkeleri ve tutarlılık ölçütleri olarak ele alınmaktadır.

Beş bölümden oluşan eserde; insanlığın ortak kazanımları olan evrensel değerlerin alt yapısı ve doğuş nedenleri inceleniyor. Demokrasiye yeni ve özgün bir bakış açısı getiren eserde daha çok yeni bir siyasetin inşası için ön hazırlık başlatma amacıyla bir çerçeve oluşturuluyor.

Yılların süzgecinden damıtılarak satırlara dökülen eserde, oluşan yeni toplumsal dalganın bu çağa, bu çağın insanına yeni bir "söz" söylemesi gerektiği vurgulanıyor...

Müşterinin Kalbinde Taht Kurmak

Albaraka Türk Ticari Krediler Müdürü Osman Çelebi, "Müşterinin Kalbine Yolculuk" ve "Müşterinin Kalbinde Taht Kurmak" isimli kitaplarında; bankacılıkta satış ve pazarlamanın inceliklerini kolay, anlaşılır bir dille anlatarak, teori ve pratiği ustaca birleştiriyor. Birbirinin tamamlayıcısı olan iki eser; sadık müşteri oluşturma serüveninde, herkesin yararlanabileceği; çarpıcı deneyimlerle ve uygun çıkarımlarla desteklenmiş başarılı bir çalışmanın ürünüdür.

Eserlerinde satış yolculuğunu "Satış Paylaşmaktır" ilkesi temelinde ele alan Çelebi, çeyrek asırlık meslek yolculuğunda gördüklerini, öğrendiklerini, yaşadıklarını ve uyguladıklarını, yani, tecrübelerini; kendisini bugüne hazırlayan topluma sorumluluğu gereği kitaplaştırdığını ifade ediyor.

Müşterinin sadece aklına değil, kalbine de hitap etmenin önemine işaret edilen kitaplarda, alım-satımın tarafları davranışsal pazarlama yaklaşımı üzerinden ele alınarak, satıcı-müşteri niteliği ile insan ve onun davranış, ihtiyaç ve beklentileri ele alınıyor.

Müşterinin Kalbine Yolculuk

Kayıp Renk

Hüseyin Tunç, daha önce yayınlanan sektörüyle ilgili "Katılım Bankacılığı Felsefesi, Teorisi Ve Türkiye Uygulaması" ve "Biz Aslında Neyiz?" isimli kişisel gelişim kitaplarından sonra bu defa bir romana imza attı.

Albaraka Türk Kurumsal Krediler Müdürü Hüseyin Tunç'un Nesil Yayınları'ndan çıkan romanında, yokluk içinde varlığın, bekleyiş içerisinde sorgulanan bir aşkın öyküsü konu ediliyor. Toplumsal hayatımızın son otuz yılına yönelik bir arşivleme ve sorgulamalarının irdelendiği romanda, düzenli kargaşanın içinde savrulup duran ve neredeyse hiçbir kararını kendisi veremeyen gölge bireylerle tanışıyorsunuz.

ŞUBELERİMİZ

Şube Adı	Telefon	İl
Genel Müdürlük	Tel : (216) 666 01 01 Faks : (216) 666 16 00	İstanbul
Erbil Şubesi	Tel : +964.750.370.98.90 Mobile: +964.750.163.96.59	Erbil
İstanbul Anadolu Bölge Müdürlüğü	Tel : (216) 464 81 00 Faks : (216) 666 16 33	İstanbul
İstanbul Avrupa 1 Bölge Müdürlüğü	Tel : (212) 347 68 58 Faks : (216) 666 16 31	İstanbul
İstanbul Avrupa 2 Bölge Müdürlüğü	Tel : (212) 603 60 18 Faks : (216) 666 16 32	İstanbul
Ankara Bölge Müdürlüğü	Tel : (312) 311 00 43 Faks : (216) 666 16 34	Ankara
Güney Anadolu Bölge Müdürlüğü	Tel : (342) 215 04 32 Faks : (216) 666 16 35	Gaziantep
Adana Barkal Şubesi	Tel : (322) 429 78 78 Faks : (216) 666 17 79	Adana
Adana Organize Sanayi Şubesi	Tel : (322) 394 53 29 Faks : (216) 666 18 39	Adana
Adana Şubesi	Tel : (322) 363 11 00 Faks : (216) 666 17 08	Adana
Adapazarı Şubesi	Tel : (264) 277 91 41 Faks : (216) 666 17 20	Sakarya
Adıyaman Şubesi	Tel : (416) 213 60 84 Faks : (216) 666 18 26	Adıyaman
Afyon Şubesi	Tel : (272) 214 10 14 Faks : (216) 666 17 62	Afyonkarahisar
Aksaray Şubesi	Tel : (382) 212 12 71 Faks : (216) 666 17 91	Aksaray
Akşemsettin Şubesi	Tel : (212) 415 83 40 Faks : (216) 666 18 78	İstanbul
Alibeyköy Şubesi	Tel : (212) 627 43 33 Faks : (216) 666 18 17	İstanbul
Altunizade Şubesi	Tel : (216) 651 74 94 Faks : (216) 666 17 92	İstanbul
Anadolu Kurumsal Şubesi	Tel : (216) 445 05 50 Faks : (216) 666 18 30	İstanbul
Ankara Şubesi	Tel : (312) 430 53 20 Faks : (216) 666 17 02	Ankara
Antakya Şubesi	Tel : (326) 225 12 26 Faks : (216) 666 18 47	Hatay
Antalya Şubesi	Tel : (242) 247 46 12 Faks : (216) 666 17 21	Antalya
Arnavutköy Şubesi	Tel : (212) 597 67 57 Faks : (216) 666 18 12	İstanbul
Avcılar Şubesi	Tel : (212) 509 05 24 Faks : (216) 666 17 53	İstanbul
Avrupa Kurumsal Şubesi	Tel : (212) 347 13 53 Faks : (216) 666 18 31	İstanbul
Aydın Şubesi	Tel : (256) 213 48 38 Faks : (216) 666 17 66	Aydın
Bağcılar Şubesi	Tel : (212) 434 23 28 Faks : (216) 666 17 28	İstanbul
Bahçelievler Şubesi	Tel : (212) 642 00 44 Faks : (216) 666 17 75	İstanbul
Bahçelievler Soğanlı Şubesi	Tel : (212) 643 16 72 Faks : (216) 666 18 98	İstanbul
Bakanlıklar Şubesi	Tel : (312) 417 70 33 Faks : (216) 666 18 03	Ankara
Bakırköy Çarşı Şubesi	Tel : (212) 583 66 33 Faks : (216) 666 17 99	İstanbul
Balgat Şubesi	Tel : (312) 472 40 30 Faks : (216) 666 17 42	Ankara
Balıkesir Şubesi	Tel : (266) 243 73 33 Faks : (216) 666 17 22	Balikesir
Balmumcu Şubesi	Tel : (212) 216 74 01 Faks : (216) 666 18 89	İstanbul
Bandırma Şubesi	Tel : (266) 714 43 30 Faks : (216) 666 18 88	Balıkesir
Basın Ekspres/ İstanbul Şubesi	Tel : (212) 397 04 58 Faks : (216) 666 18 52	İstanbul
Başakşehir Şubesi	Tel : (212) 485 12 74 Faks : (216) 666 19 00	İstanbul
Başkent Kurumsal Şubesi	Tel : (312) 474 09 09 Faks : (216) 666 18 32	Ankara
Batman Şubesi	Tel : (488) 215 26 42 Faks : (216) 666 17 72	Batman
Bayrampaşa Şubesi	Tel : (212) 612 52 21 Faks : (216) 666 17 13	İstanbul
Beşyüzevler Şubesi	Tel : (212) 477 61 90 Faks : (216) 666 17 27	İstanbul
Beyazıt Şubesi	Tel : (212) 516 17 13 Faks : (216) 666 18 84	İstanbul
Beylikdüzü OSB Şubesi	Tel : (212) 876 49 13 Faks : (216) 666 18 54	İstanbul
Beylikdüzü Şubesi	Tel : (212) 871 00 45 Faks : (216) 666 17 30	İstanbul
Bolu Şubesi	Tel : (374) 218 12 92 Faks : (216) 666 18 23	Bolu
Bornova Şubesi	Tel : (232) 342 43 23 Faks : (216) 666 17 97	İzmir
Bucak Şubesi	Tel : (248) 325 23 01 Faks : (216) 666 18 86	Burdur
Bursa Demirtaş Şubesi	Tel : (224) 211 26 11 Faks : (216) 666 18 56	Bursa
Bursa Şubesi	Tel : (224) 220 97 60 Faks : (216) 666 17 04	Bursa
Büsan Şubesi	Tel : (332) 345 40 40 Faks : (216) 666 17 51	Konya
Büyükçekmece Şubesi	Tel : (212) 881 57 01 Faks : (216) 666 18 21	İstanbul

Şube Adı	Telefon	İl
Cebeci Şubesi	Tel : (312) 363 30 11 Faks : (216) 666 18 64	Ankara
Cennet Mahallesi Şubesi	Tel : (212) 598 79 02 Faks : (216) 666 18 50	İstanbul
Çağlayan Şubesi	Tel : (212) 246 06 11 Faks : (216) 666 17 44	İstanbul
Çakmak Şubesi	Tel : (216) 335 04 64 Faks : (216) 666 18 83	İstanbul
Çallı Şubesi	Tel : (242) 344 45 05 Faks : (216) 666 18 15	Antalya
Çanakkale Şubesi	Tel : (286) 214 40 82 Faks : (216) 666 18 08	Çanakkale
Çankırı Şubesi	Tel : (376) 212 72 51 Faks : (216) 666 18 63	Çankırı
Çekmeköy Şubesi	Tel : (216) 420 63 63 Faks : (216) 666 18 22	İstanbul
Çerkezköy Şubesi	Tel : (282) 725 00 22 Faks : (216) 666 18 60	Tekirdağ
Çiğli Şubesi	Tel : (232) 386 10 13 Faks : (216) 666 18 14	İzmir
Çorlu Şubesi	Tel : (282) 673 66 10 Faks : (216) 666 17 82	Tekirdağ
Çorum Şubesi	Tel : (364) 224 19 11 Faks : (216) 666 17 63	Çorum
Çukurambar Şubesi	Tel : (312) 287 44 02 Faks : (216) 666 18 91	Adana
Çukurova Şubesi	Tel : (322) 233 23 51 Faks : (216) 666 18 61	Adana
Denizli Şubesi	Tel : (258) 242 00 25 Faks : (216) 666 17 33	Denizli
Denizli Sanayi Şubesi	Tel : (258) 372 01 25 Faks : (216) 666 18 79	Denizli
Diyarbakır Şubesi	Tel : (412) 224 75 30 Faks : (216) 666 17 32	Diyarbakır
Düzce Şubesi	Tel : (380) 512 08 51 Faks : (216) 666 17 61	Düzce
Elazığ Şubesi	Tel : (424) 212 47 24 Faks : (216) 666 17 60	Elazığ
Emniyet Caddesi Şubesi	Tel : (414) 318 01 80 Faks : (216) 666 19 04	Şanlıurfa
Erzurum Şubesi	Tel : (442) 213 24 76 Faks : (216) 666 17 54	Erzurum
Esenler Şubesi	Tel : (212) 508 49 99 Faks : (216) 666 17 80	İstanbul
Esenyurt Şubesi	Tel : (212) 699 33 99 Faks : (216) 666 18 13	İstanbul
Eskişehir Şubesi	Tel : (222) 231 36 66 Faks : (216) 666 17 50	Eskişehir
Etimesgut Şubesi	Tel : (312) 245 57 00 Faks : (216) 666 18 68	Ankara
Etlik Şubesi	Tel : (312) 325 91 91 Faks : (216) 666 17 59	Ankara
Eyüp Şubesi	Tel : (212) 578 10 20 Faks : (216) 666 18 92	İstanbul
Fatih Şubesi	Tel : (212) 635 48 96 Faks : (216) 666 17 15	İstanbul
Fatsa Şubesi	Tel : (452) 400 46 46 Faks : (216) 666 18 90	İstanbul
Firuzköy Şubesi	Tel : (212) 428 68 36 Faks : (216) 666 18 82	İstanbul
Florya Şubesi	Tel : (212) 574 20 41 Faks : (216) 666 18 42	İstanbul
Gatem Şubesi	Tel : (342) 238 17 33 Faks : (216) 666 18 87	Gaziantep
Gaziantep Şubesi	Tel : (342) 230 91 68 Faks : (216) 666 17 09	Gaziantep
Gaziantep OSB Şubesi	Tel: (342) 337 87 87 Faks: (216) 666 18 71	Gaziantep
Gaziosmanpaşa Şubesi	Tel : (212) 563 54 10 Faks : (216) 666 17 93	İstanbul
Gebze OSB Şubesi	Tel : (262) 751 20 28 Faks : (216) 666 18 18	Kocaeli
Gebze Şubesi	Tel : (262) 641 15 82 Faks : (216) 666 17 34	Kocaeli
Giresun Şubesi	Tel : (454) 213 30 01 Faks : (216) 666 18 35	Giresun
Güneşli Şubesi	Tel : (212) 474 03 03 Faks : (216) 666 17 40	İstanbul
Güngören Şubesi	Tel : (212) 539 03 80 Faks : (216) 666 18 01	İstanbul
Hadımköy Şubesi	Tel : (212) 886 19 10 Faks : (216) 666 17 98	İstanbul
Hasanpaşa Şubesi	Tel : (216) 336 55 40 Faks : (216) 666 17 81	İstanbul
Ihlamurkuyu Şubesi	Tel : (216) 614 00 77 Faks : (216) 666 18 51	İstanbul
Isparta Şubesi	Tel : (246) 223 47 42 Faks : (216) 666 17 74	Isparta
Işıkkent Şubesi	Tel : (232) 436 47 72 Faks : (216) 666 18 77	İzmir
İkitelli Şubesi	Tel : (212) 671 28 10 Faks : (216) 666 17 24	İstanbul
İmes Şubesi	Tel : (216) 590 09 90 Fax : (216) 666 17 37	İstanbul
İncirli Şubesi	Tel : (212) 542 02 22 Faks : (216) 666 17 12	İstanbul
İnegöl Şubesi	Tel : (224) 716 04 90 Faks : (216) 666 18 55	Bursa
İskenderun Şubesi	Tel : (326) 614 68 60 Faks : (216) 666 18 00	Hatay
İstoç Şubesi	Tel : (212) 659 68 70 Faks : (216) 666 17 83	İstanbul
İvedik Şubesi	Tel : (312) 394 70 05 Faks : (216) 666 18 07	Ankara

Şube Adı	Telefon	İl
İzmir Gıda Çarşısı Şubesi	Tel : (232) 469 14 03 Faks : (216) 666 18 53	İzmir
İzmir Şubesi	Tel : (232) 441 21 61 Faks : (216) 666 17 03	İzmir
İzmit E5 Şubesi	Tel : (262) 324 78 06 Faks : (216) 666 18 45	Kocaeli
İzmit Şubesi	Tel : (262) 323 37 72 Faks : (216) 666 17 19	Kocaeli
K.Maraş Şubesi	Tel : (344) 225 49 26 Faks : (216) 666 17 17	K.Maraş
Kadıköy Şubesi	Tel : (216) 414 31 63 Faks : (216) 666 17 11	İstanbul
Karabağlar Şubesi	Tel : (232) 237 27 81 Faks : (216) 666 17 47	İzmir
Karabük Şubesi	Tel : (370) 415 66 33 Faks : (216) 666 18 05	Karabük
Karadeniz Ereğli Şubesi	Tel : (372) 322 84 14 Faks : (216) 666 17 76	Zonguldak
Karaköy Şubesi	Tel : (212) 252 56 87 Faks : (216) 666 17 05	İstanbul
Karaman Şubesi	Tel : (338) 213 91 00 Faks : (216) 666 18 25	Karaman
Kartal Şubesi	Tel : (216) 473 60 05 Faks : (216) 666 17 56	İstanbul
Kastamonu Şubesi	Tel : (366) 212 88 37 Faks : (216) 666 17 73	Kastamonu
Kavacık Şubesi	Tel : (216) 680 27 33 Faks : (216) 666 17 57	İstanbul
Kayapınar Şubesi	Tel : (412) 251 31 33 Faks : (216) 666 18 16	Diyarbakır
Kaynarca Şubesi	Tel : (216) 397 07 10 Faks : (216) 666 18 27	İstanbul
Kayseri OSB Şubesi	Tel : (352) 321 42 82 Faks : (216) 666 18 11	Kayseri
Kayseri Sanayi Şubesi	Tel : (352) 336 63 66 Faks : (216) 666 17 45	Kayseri
Kayseri Şubesi	Tel : (352) 222 67 91 Faks : (216) 666 17 07	Kayseri
Keçiören Şubesi	Tel : (312) 314 14 14 Faks : (216) 666 18 28	Ankara
Kemalpaşa Şubesi	Tel : (232) 878 31 38 Faks : (216) 666 18 57	İzmir
Kestel Şubesi	Tel : (224) 372 75 87 Faks : (216) 666 18 40	Bursa
Kocamustafapaşa Şubesi	Tel : (212) 587 89 89 Faks : (216) 666 18 29	İstanbul
Konya Akşehir Şubesi	Tel : (332) 811 02 47 Faks : (216) 666 19 02	Konya
Konya Ereğli Şubesi	Tel: (332) 712 00 71 Faks: (216) 666 18 94	Konya
Konya OSB Şubesi	Tel : (332) 239 21 76 Faks : (216) 666 18 34	Konya
Konya Sanayi Şubesi	Tel : (332) 238 21 25 Faks : (216) 666 17 29	Konya
Konya Şubesi	Tel : (332) 350 19 77 Faks : (216) 666 17 06	Konya
Konyaaltı Şubesi	Tel : (242) 290 99 19 Faks : (216) 666 18 49	Antalya
Kozyatağı Şubesi	Tel : (216) 384 28 22 Faks : (216) 666 17 85	İstanbul
Körfez Şubesi	Tel : (262) 526 62 75 Faks : (216) 666 18 59	Kocaeli
Kurtköy Şubesi	Tel : (216) 378 14 39 Faks : (216) 666 18 20	İstanbul
Küçükbakkalköy Şubesi	Tel : (216) 576 89 99 Faks : (216) 666 18 33	İstanbul
Küçükköy Şubesi	Tel : (0212) 618 11 80 Faks : (216) 666 18 24	İstanbul
Küçüksaat Şubesi	Tel : (322) 351 20 00 Faks : (216) 666 17 96	Adana
Kütahya Şubesi	Tel : (274) 223 75 00 Faks : (216) 666 18 41	Kütahya
Laleli Şubesi	Tel : (212) 528 70 70 Faks : (216) 666 17 71	İstanbul
Levent Sanayi Şubesi	Tel : (212) 278 25 00 Faks : (216) 666 17 49	İstanbul
Malatya Şubesi	Tel : (422) 326 04 20 Faks : (216) 666 17 16	Malatya
Maltepe Şubesi	Tel : (216) 370 14 70 Faks : (216) 666 17 43	İstanbul
Manavgat Şubesi	Tel : (242) 742 00 40 Faks : (216) 666 18 67	Antalya
Manisa Şubesi	Tel : (236) 238 93 00 Faks : (216) 666 17 67	Manisa
Mardin Şubesi	Tel : (482) 213 22 50 Faks : (216) 666 18 46	Mardin
Masko Şubesi	Tel : (212) 549 37 77 Faks : (216) 666 18 37	İstanbul
Maslak Şubesi	Tel : (212) 276 01 11 Faks : (216) 666 18 09	İstanbul
Mecidiyeköy Şubesi	Tel : (212) 347 16 10 Faks : (216) 666 18 10	İstanbul
MegaCenter Şubesi	Tel: (212) 437 38 04 Faks: (216) 666 18 75	İstanbul
Merkez Şube	Tel : (216) 666 02 02 Faks : (216) 666 17 01	İstanbul
Mersin Şubesi	Tel : (324) 237 85 60 Faks : (216) 666 17 70	İçel
Merter Şubesi	Tel : (212) 637 84 10 Faks : (216) 666 17 26	İstanbul
Metrokent Şubesi	Tel : (212) 777 98 53 Faks : (216) 666 18 99	İstanbul
Mevlana Şubesi	Tel : (332) 350 00 42 Faks : (216) 666 18 02	Konya
Muş Şubesi	Tel: (436) 212 80 10 Faks: (216) 666 18 70	Muş
Nazilli Şubesi	Tel : (256) 315 01 02 Faks : (216) 666 18 96	Aydın
Nevşehir Şubesi	Tel : (384) 212 12 16 Faks : (216) 666 18 43	Nevşehir
Nilüfer Şubesi	Tel : (224) 443 74 00 Faks : (216) 666 17 95	Bursa

Şube Adı	Telefon	İl
Ordu Şubesi	Tel : (452) 214 73 51 Faks : (216) 666 17 88	Ordu
Osmanbey Şubesi	Tel : (212) 231 81 65 Faks : (216) 666 17 86	İstanbul
Osmaniye Şubesi	Tel : (328) 813 71 71 Faks : (216) 666 17 68	Osmaniye
Ostim Şubesi	Tel : (312) 385 79 01 Faks : (216) 666 17 31	Ankara
Pendik E-5 Şubesi	Tel: (216) 379 49 00 Faks: (216) 666 18 74	İstanbul
Pendik Şubesi	Tel : (216) 483 65 05 Faks : (216) 666 17 25	İstanbul
Pursaklar Şubesi	Tel: (312) 527 00 93 Faks: (216) 666 18 73	Ankara
Rize Şubesi	Tel : (464) 214 27 67 Faks : (216) 666 17 77	Rize
Sahrayıcedit Şubesi	Tel : (216) 302 16 32 Faks : (216) 666 17 36	İstanbul
Samsun Sanayi Şubesi	Tel : (362) 266 62 52 Faks : (216) 666 18 62	Samsun
Samsun Şubesi	Tel : (362) 435 10 92 Faks : (216) 666 17 10	Samsun
Sancaktepe Şubesi	Tel : (216) 622 55 00 Faks : (216) 666 18 04	İstanbul
Sefaköy Şubesi	Tel : (212) 580 32 00 Faks : (216) 666 17 58	İstanbul
Siirt Şubesi	Tel : (484) 223 41 40 Faks : (216) 666 18 79	Siirt
Silivri Şubesi	Tel : (212) 728 78 00 Faks : (216) 666 18 66	İstanbul
Sincan Şubesi	Tel : (312) 270 99 88 Faks : (216) 666 17 64	Ankara
Siteler Şubesi	Tel : (312) 353 49 50 Faks : (216) 666 17 14	Ankara
Sivas Şubesi	Tel : (346) 224 00 90 Faks : (216) 666 17 52	Sivas
Sivas Caddesi Şubesi	Tel : (352) 235 18 00 Faks : (216) 666 18 85	Kayseri
Sultanbeyli Şubesi	Tel : (216) 419 37 00 Faks : (216) 666 17 41	İstanbul
Sultançiftliği Şubesi	Tel : (212) 475 53 40 Faks : (216) 666 17 94	İstanbul
Sultanhamam Şubesi	Tel : (212) 519 64 30 Faks : (216) 666 17 23	İstanbul
Şanlıurfa Şubesi	Tel : (414) 313 01 58 Faks : (216) 666 17 46	Şanlıurfa
Şaşmaz Şubesi	Tel : (312) 278 32 42 Faks : (216) 666 18 06	Ankara
Şehitkamil Şubesi	Tel : (342) 215 36 51 Faks : (216) 666 18 19	Gaziantep
Şehremini Şubesi	Tel : (212) 585 00 13 Faks :(216) 666 18 69	İstanbul
Şirinevler Şubesi	Tel : (212) 551 81 51 Faks : (216) 666 17 48	İstanbul
Tatvan Şubesi	Tel : (434) 827 46 41 Faks : (216) 666 18 72	Bitlis
Tavşanlı Şubesi	Tel : (274) 614 77 61 Faks : (216) 666 18 65	Kütahya
Tekirdağ Şubesi	Tel : (282) 260 16 81 Faks : (216) 666 18 81	Tekirdağ
Terazidere Şubesi	Tel : (212) 501 28 76 Faks : (216) 666 18 97	İstanbul
Tokat Şubesi	Tel : (356) 214 69 66 Faks : (216) 666 17 78	Tokat
Topçular Şubesi	Tel : (212) 613 85 74 Faks : (216) 666 17 84	İstanbul
Topkapı Şubesi	Tel : (212) 565 95 03 Faks : (216) 666 18 38	İstanbul
Trabzon Akçaabat Şubesi	Tel : (462) 228 80 01 Faks : (216) 666 19 03	Trabzon
Trabzon Değirmendere Şubesi	Tel : (462) 325 00 23 Faks : (216) 666 18 48	Trabzon
Trabzon Şubesi	Tel : (462) 321 66 06 Faks : (216) 666 17 55	Trabzon
Trakya Kurumsal Şubesi	Tel : (212) 550 16 65 Faks : (216) 666 18 36	İstanbul
Turan Güneş Şubesi	Tel : (312) 443 07 65 Faks : (216) 666 17 90	Ankara
Turgutlu Şubesi	Tel : (236) 312 75 00 Faks : (216) 666 18 58	Manisa
Tuzla Sanayi Şubesi	Tel : (216) 394 86 54 Faks : (216) 666 18 44	İstanbul
Uludağ Şubesi	Tel : (224) 272 59 00 Faks : (216) 666 17 38	Bursa
Ulus Şubesi	Tel : (312) 324 65 70 Faks : (216) 666 17 89	Ankara
Ümitköy Şubesi	Tel : (312) 241 60 00 Faks : (216) 666 17 87	Ankara
Ümraniye Şubesi	Tel : (216) 443 66 35 Faks : (216) 666 17 18	İstanbul
Ümraniye Çarşı Şubesi	Tel : (216) 523 44 14 Faks : (216) 666 18 95	İstanbul
Üsküdar Şubesi	Tel : (216) 532 89 39 Faks : (216) 666 17 35	İstanbul
Van Şubesi	Tel : (432) 212 17 12 Faks : (216) 666 17 65	Van
Yalova Şubesi	Tel : (226) 812 23 80 Faks : (216) 666 17 69	Yalova
Yavuzselim Şubesi	Tel : (212) 532 92 52 Faks : (216) 666 18 93	İstanbul
Yeni Toptancılar Şubesi	Tel : (332) 342 00 72 Faks : (216) 666 18 76	Konya
Yozgat Şubesi	Tel : (354) 217 50 30 Faks : (216) 666 19 05	Yozgat
Zafer Sanayi Şubesi	Tel : (332) 248 84 30 Faks : (216) 666 19 01	Konya
Zeytinburnu Şubesi	Tel : (212) 510 10 22 Faks : (216) 666 17 39	İstanbul

ÖDÜLLÜ BULMACA

Hazırlayan:
Hüseyin Türkoğlu

Albaraka banka kartı / Albaraka'nın şubeleri
Bir tür çörek / Yedek asker
Yönetici, lider
Ağabey / Hisse senedi
Uluslararası bir ajans / Karışık renkli
Acı biber / Şarkı, türkü
Oksijen / Sakin, tenha
Albaraka'nın bir kredi kartı
13
Biçilmiş kereste, lata
Kabul etmeme / Yardım, imdat
Canlı, aktif / Demir yolu vasıtası
Bir tür et yemeği / Kapı, bölüm
4
İki şeyi ayıran boşluk, mesafe
Su / Bir sayı
1
Dağ tavuğu
Utanma duygusu
Bir bağlaç / Büyük defter
Rivayet eden / Tanım, izah
Tok değil / Ezmekten emir
Bir meslek lisesi / Işın bilimi
6
Çad'ın internet kodu / Kimyada kripton
Kira
Çözümleme / Önceden satış
Takma isim
8
9
İş, uğraş
Kısaca doktor / Rey
Süslü, ayaklı, fener
İlim adamı / Bayram öncesi gün
Bir nota / Üflemeli bir çalgı
Uygun yararlı / Açıktan, açık
7
Kısaca dijital video / Avusturya'nın sembolü
Birden ödenerek faizine son verilen tahvil
Hekimin vücudu dinlerken duyduğu ses / Güvence parası
Temsil, piyes / Radyonun müzik görevlisi
Halk edebiyatında şiir / Helyumun sembolü
2
Başlıca içeceğimiz / Devlet Su İşleri
İlkel bir silah / İridyumun sembolü
İlkel benlik / Yaptırım müeyyide
Dingil
Yaşlı, ihtiyar kimse / Bankadaki menkul değerler toplamı
Bölüm, kısım
Binek oturağı / Mükafat
Bir malı alıcıya vermek
Eski dilde su
Yassı demir çelik ürünü / İpotek, tutu
10
Bir kıta
5
Tür, çeşit
Geri verme / Temiz
Bayatlamamış / Kırışıklık düzeltir
Stronsiyumun sembolü / İsyan eden
Tedavül, emisyon / İsteklendirme ünlemi
3
İşte / Kısaca mililitre
Aktinyumun sembolü
Hububat / Dernek evi
11
Noksansız
Bir Peygamber adı
12
Kimyada iyot
Müteahhit

ANAHTAR KELİME: 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13

Çengel Bulmacanızı doğru olarak çözüp, anahtar kelimeyi, **kurumsaliletisim@albarakaturk.com.tr** e-posta adresine gönderen ilk 5 kişiye, 🎁 kitabını hediye ediyoruz. İyi eğlenceler...