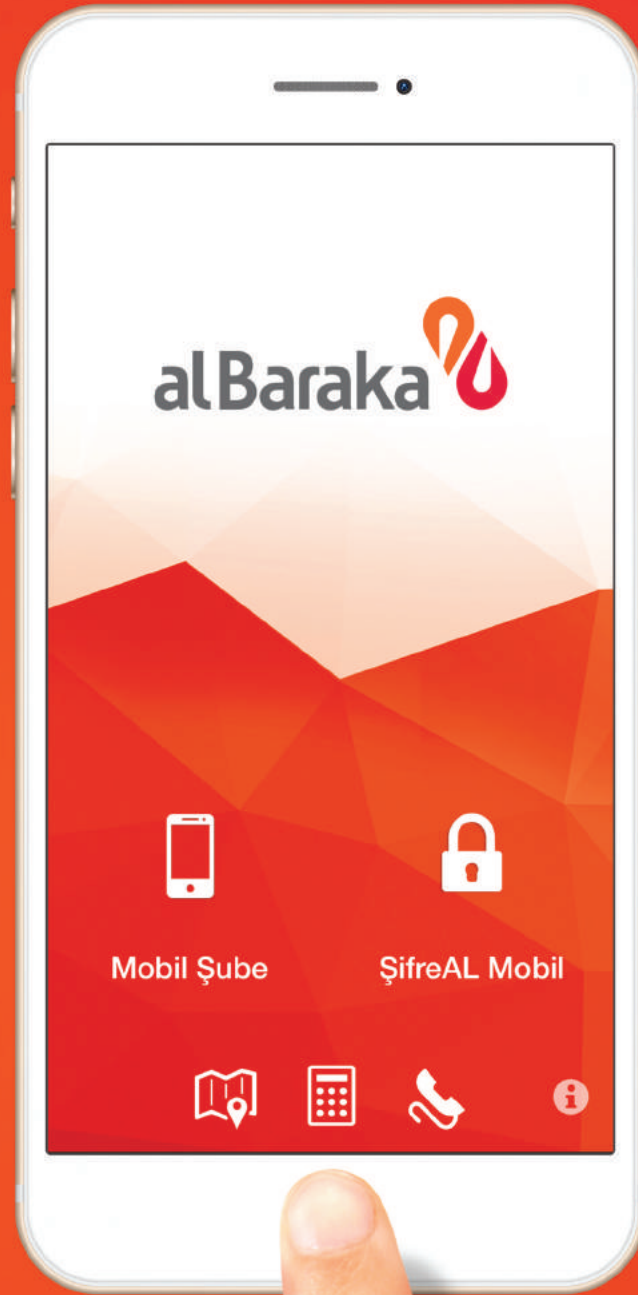


PARMAKLA GÖSTERİLEN ŞUBE: ALBARAKA MOBİL ŞUBE

Albaraka Mobil Şube yeni yüzüyle hizmetinizde. Üstelik Touch ID ile parmağınızı okutarak ortalama 5 saniyede giriş yapabilme özelliğiyle.*



* TouchID, iPhone 5s ve üzeri modellerde, en düşük iOS 8.0 işletim sisteminde çalışmaktadır.



ALBARAKA TÜRK KATILIM BANKASI

BEREKET DERGİSİ

2015 / SAYI 41

2015 / SAYI 41

BDDK Başkanı Mehmet Ali Akben:

**Katılım bankacılığının
geleceği güven veriyor**



Melikşah UTKU

Genel Müdür Yardımcısı

Yeni ‘Bereket kapıları’ hayırlı olsun

Saygıdeğer okurlar,

Albaraka Türk, 30 kuruluş yaşını doldurmuş büyük bir aile... Bu aile her geçen gün büyürken, kuruluş değerlerine sadakat ve vefasını samimiyet ile sürdürüyor. Yeni üyeler kazanıyor, sektörüne aynı kalitede hizmete devam ediyor ve geleceğe umut ile bakıyor. Dünyada mobil şubecilikte Touch ID özelliğini ilk kullanan katılım bankası olmanın gururunu yaşıyor. Bereket dergimizin 41. sayısında, öncelikle bu mutluluğu sizinle paylaşmak istedik.

Bu güzel haberin ardından, dergimizdeki konu başlıklarından söz etmek gerekirse; yine birbirinden güzel makale, söyleşi ve haberlerimiz var.

Bu sayımızın “Kapak” konusunda, Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurumu (BDDK) Başkanı Mehmet Ali Akben’i konuk ettik. Sektörün duayenlerinden sayın Akben, kurum çalışmaları, Türk bankacılık sektörü ve katılım bankaları ile ilgili sorularımızı cevaplandırdı. İlgiyle okuyacağınızı umuyoruz.

Bereket’in “Gündem” bölümünde, son dönemin en popüler konusunu ele aldık. Dövizdeki tırmanışı, Amerikan Merkez Bankası Fed’in kararlarını ve muhtemel gelişmeleri, konunun uzmanları değerlendirdi.

Serhat şehri Edirne’nin çeşitli yönleriyle yansıtıldığı Bereket’in “Spor” köşesinde, Edirne ile özdeşleşen ve yüzyıllardır süregelen tarihi Kırkpınar Yağlı Güreşleri’ne yer verdik.

“Gezi” başlığı altında, Kuzey Afrika’nın huzur ve güven ülkesi Tunus ile Albaraka Tunus’u tanıtmaya çalıştık.

Hattat Osman Özçay’ın sanat çalışmalarını değerlendirdiği Bereket’te, ayrıca, Albaraka Türk’ün geleneksel Hat Yarışması, seçici kurulumuzdaki bazı hattatlarımızın kalemin-den size ulaşıyor.

TRT 1’in en çok izlenen dizilerinden Seksenler’in yapımcısı Birol Güven, başta Seksenler olmak üzere, dizi ve sinema çalışmalarındaki hassasiyetlerini anlattı.

“Müzik” bölümünde ise, bu sayımızda uluslararası üne sahip bir sanatçıyı konuk ettik. Lübnan kökenli İsveçli şarkıcı, besteci ve söz yazarı Maher Zain ile yapılan söyleşiyi ilgi ile okuyacağınızı umuyoruz.

Albaraka Türk’ün KOBİ buluşmaları başta olmak üzere, birbirinden önemli ve renkli haberlerin yer aldığı Bereket’te ayrıca Albaraka Cezayir Temsilciliği’nin başarılı çalışmalarını da bilginize sunduk.

İyi okumalar...

Bereket | Sayı 41, 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, Ekrem Pakdemirli, Kemal Varol

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

Selami Türkoğlu

Görsel Yönetmen

Esratur Bozdemir

Üretim Sorumlusu

M. Necati Bayrak

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

İ
B
E
R
E
K
E
T
D
E
R
G
İ
S
İ

06 **Mehmet Ali Akben**
Katılım Bankacılığı
Güven Veriyor

12 **Fed Kararları**
Dövizdeki Dalgalanma

18 **Temel Hazıroğlu**
Albos'un Hikâyesi

22 **Müze Kent**
Edirne

28 **KOBİ'lere Özel**
Ürün Paketleri Geliyor

32 **Hattat Osman Özçay**
Bir Sevk-i İlahi ile Başladı Her Şey

36 **Afrika'nın Huzur Ülkesi**
Tunus

44 **Doğu'nun Büyülü Sesi**
Maher Zain

01 | Bizden
04 | Albaraka'dan
42 | Aile
46 | Sinema
49 | Kitaplık
50 | Spor
52 | Albaraka'dan Sanata Destek
54 | Albaraka'dan Haberler
60 | Teknoloji
62 | Şubelerimiz
64 | Bulmaca



Dr. Fahrettin YAHŞİ

Genel Müdür

Albaraka büyüme modeli

Albaraka Türk fiilen 30 çalışma yılını geride bıraktı. Kurumlar için 30 yıl önemli bir süre. Bu süre içinde Türkiye’de 22 bankanın tabelası indirildi. Bankacılık sektörünün %60’dan fazlası yabancı sermayeli kuruluş haline geldi. Faizsiz bankacılık, 2001’de yaşamış olduğu krizden sağladığı deneyim ile mevzuat altyapısını güçlendirdi, adını katılım bankacılığına dönüştürdü. Aynı sektörde faaliyet gösterdiğimiz bir kurum tasfiye edildi, iki kurum bir araya gelerek tek bir çatı altında birleşti. Nihayet bu yıl içinde katılım bankacılığı sektörüne yeni bir oyuncu daha eklendi. Yenileri de yolda.

Yıllar içinde insanlar gibi kurumların da bir takım tavır ve davranış kalıpları oluşur. Bu tavır ve davranışlar kurumların karakterlerini, kimliklerini belirler. Buradan hareketle, insanlar için olduğu gibi şirketler için de etiketler, yargılar oluşur zihnimizde. İçlerinde çok sayıda insanı barındıran kurumların bu özellikleri önemli ölçüde hissedarların ve tepe yöneticilerin tutum ve anlayışlarından kaynaklanır. Diğer çalışanlar da bu tutum ve anlayışı benimsediği ölçüde ortak kurumsal değerler çıkar ortaya.

Bankacılık sektöründe büyümek için güçlü sermaye yapısı, geniş şube ağı, teknolojinin etkin kullanımı olmazsa olmaz unsurlardır. Albaraka olarak her zaman bu gerekliliklerin farkında olduk. Otuz yıllık dönem içinde, dünyadaki gelişmelere bağlı olarak teknolojimizi birkaç kere yeniledik. Bu anlayışla son olarak, kendi uzmanlarımızın da içerik tasarımı ve gelişimine katkıda bulunduğu yeni bankacılık yazılımını oluşturduk. Çözüm ortaklarımızla birlikte üç yıldır üzerinde çalıştığımız ürünü Albatros adıyla yakın zamanda uygulamaya aktardık. Bu yazılımın sağladığı imkânlarla, bundan böyle müşterilerimizin beklentilerini daha iyi analiz edip, onlara daha özel çözümler üretebileceğiz. Müşteri karşısındaki çevikliğimiz, karar verme hızımız daha da artmış olacak.

Yıllar içinde Albaraka’nın büyüme ilkeleri; reel işler yaparak spekülasyondan uzak durma, müşteriye anlama, hesaplı risk üstlenme, değerlerimize bağlılık ve insana değer verme olarak belirginleşti.

Hiçbir zaman, hesapsız riskler alarak, “her ne pahasına olursa olsun büyüyelim” gibi bir yolu tercih etmedik. Örneğin kur değişimlerinden para kazanmak gibi

spekülatif işlemlere itibar etmedik. Müşterimizi tanımak ve anlamak her zaman önceliğimiz oldu. Yeni dönemde satış ve pazarlama organizasyonumuzu yeniden yapılandırarak, bu yeteneğimizi bir adım daha ileri götürmeyi amaçladık. Fonlarımızı kullandırırken, her zaman bunların bize müşterilerimizin emaneti olduğu duygusuyla hareket ettik. Emanete nasıl sahip çıkmak gerekiyorsa hep o hassasiyetle davrandık.

Başta faizsiz bankacılık ilkeleri olmak üzere, değerlerimiz, yıllar içinde en büyük yol göstericilerimiz oldu. Para kazanma fırsatı olsa da ilkelerimize aykırı düşen sektörlerde iş yapmadık. Müşterilerimize, çalışanlarımıza ve diğer tüm paydaşlarımıza karşı dürüst ve şeffaf olduk. İnsan her zaman önceliğimiz oldu. Bu sorumluluk duygusuyla çalışanlarımıza en yüksek düzeyde eğitim ve geliştirme fırsatları sunduk. Son dönemde bunu bir adım daha ileri taşıyarak geliştirme faaliyetlerine müşterilerimizi de dâhil ettik. Bu amaçla birçok şehirde KOBİ'lerle buluşma toplantıları gerçekleştirdik. Bankamızın üst düzey yöneticileri ve alanında uzman kişiler bilgi ve deneyimlerini müşterilerimizle paylaşma fırsatı buldu bu toplantılarda.

Albaraka'nın büyümesi bu ilkeler çerçevesinde gerçekleşti. İlkelerimize bağlılık yüksek müşteri sadakatini beraberin-

de getirdi. Bir zamanlar babalarına hizmet verdiğimiz şirketleri şimdi oğullar, kızlar yönetiyor. Biz onlarla da çalışmaya devam ediyoruz. Müşterilerimizin ihtiyaç ve beklentilerini daha iyi anlamak için sürekli araştırmalar gerçekleştiriyor, buna uygun aksiyonlar geliştiriyoruz. Sahip olduğumuz fonlara emanet duygusuyla yaklaşma, hesapsız risk almama ve spekülasyondan uzak durma ilkeleri, özkaynak kârlılığımızın her dönem sektörün üstünde olması sonucunu doğurdu.

Albaraka Eğitim Birimi'nin bir okul gibi çalışması, yöneticilerimizi önemli ölçüde iç kaynaklarımızdan yetiştirmemizi, yönetim anlayışı ve değerlerimizin yıllar içinde canlı kalmasını sağladı.

Biz buna Albaraka Büyüme Modeli diyoruz.

İnanıyoruz ki, bizim için son derece kıymetli olan bu modeli, dışarıdan tarafsız olarak inceleyecekler de ondan önemli ölçüde istifade edeceklerdir.

Bu seçkin modelin ortaya çıkmasında emeği geçen herkesi şükran ve minnetle anıyoruz.

Nice 30 yıllara.



BDDK Başkanı
Mehmet Ali Akben:

**Katılım bankacılığının
geleceği
güven veriyor**

*Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) Başkanı Mehmet Ali Akben,
kurumun faaliyetleri, Türk bankacılığının durumu ve katılım bankacılığı
konularındaki sorularımızı cevaplandırdı.*

**Sayın başkanım; öncelikle
kısaca kendinizi tanıtır
mısınız?**

Kahramanmaraş doğumluyum. Üniversite eğitimimi Uludağ Üniversitesi İşletme, yüksek lisans eğitimimi ise Marmara Üniversitesi Bankacılık alanında tamamladım.

1980 ve 2011 yılları arasında; Faisal Finans Kurumu, Kuveyt Türk Finans Kurumu, Anadolu Finans Kurumu, Türkiye Finans Katılım Bankası'nda çalıştım. Bizim Menkul Değerler A.Ş.'de, 2006-2009 yılları arasında Yönetim Kurulu Üyeliği görevini yürüttüm.

RCT Varlık Yönetim Şirketinde Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdür, Adabank A.Ş.'de Yönetim Kurulu Başkan Vekili olarak görev yaptım.

Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu'nda, Temmuz- Eylül 2012 döneminde Başkanlık Müşaviri, Eylül 2012-Mayıs 2015 döneminde ise kararname ile Kurul Üyesi olarak atanmam üzerine Fon Kurulu Üyeliği görevini yaptım.

18.05.2015 tarihinden itibaren de BDDK Başkanı olarak görev yapmaktayım.

Evli 3 çocuk babasıyım.

BDDK'nın çalışmaları hakkında bilgi verir misiniz?

Kurumumuz çalışmalarını 5411 Sayılı Kanun kapsamında, belli bir vizyon çerçevesinde

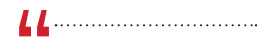


2002 yılında 148 şube ve 2.530 personel ile faaliyet gösteren katılım bankaları 2015 yılına geldiğimizde yaklaşık 1.000 şubeli ve 16.500 personeli istihdam eden bir yapı haline gelmiştir.

vesinde ve belli bir misyona yönelik sürdürmektedir. Diğer bir ifadeyle, kurumumuz faaliyetlerini belli bir amaca ulaşmak için gerçekleştirmektedir. Bu da, kendisine kanunla verilen görev ve yetkileri çerçevesinde denetimine tabi kuruluşların faaliyetlerini güvenli ve sağlam şekilde gerçekleştirmesini, kredi sisteminin etkin şekilde çalışmasını, tasarruf sahiplerinin hak ve menfaatlerinin korunmasını sağlamak ve bu sayede ekonominin diğer kurumları ile birlikte finansal piyasaların gelişmesine ve finansal istikrara katkıda bulunmaktadır.

Bu amaca ulaşmak için ise kurumumuz pek çok alanda çalışmalarda bulunmakta ve hem yurt içinde hem de yurt dışında diğer kurum ve kuruluşlar tarafından yapılan faaliyetlere de katkıda bulunmaktadır. Bu kapsamda kurumumuzun kanun kapsamına giren bankalar ile finansal kuruluşların kuruluş ve faaliyetlerini, yönetim ve teşkilat yapısını, birleşmesini, bölünmesini, hisse değişimini ve tasfiyelerini düzenlemek, bunlara ilişkin kararları uygulamak ve uygulanmasını

sağlamak, uygulanmasını izlemek ve denetlemek görevleri bulunmaktadır. Bunların yanı sıra; araştırma ve strateji geliştirme, veri ve bilgi sistemleri, hukuk işleri ve tüketici ilişkileri ve dış ilişkiler konularında da çalışmalarımız sürdürülmektedir. Bunun dışında yurt içi ve yurt dışı muadil kurumların katıldığı uluslararası mali, iktisadi ve mesleki teşekküllere katılım sağlanmakta ve bankacılık sektörü açısından önem arz edebilecek konulardaki çalışmalara katkıda bulunmaktadır.



Uluslararası standartlara uygunluk

Burada özellikle bahsetmek istediğim bir husus var. Düzenlemek ve denetlemekle yükümlü olduğumuz sektöre ilişkin alt düzenlemelerin uluslararası standartlarla uyumlu olması kurumumuz açısından önemli bir önceliktir. Bu kapsamda BDDK, aday ülke olarak Avrupa Birliği (AB), çok uluslu kuruluşlar ve diğer uluslararası kuruluşlar

la yakın işbirliği içinde bulunmaktadır. AB'ye aday ülke konumunda olan Türkiye, ulusal düzenlemelerin AB mevzuatı ile uyumlaştırılması ve düzenlemelerin uygulanmasına yönelik idari kapasitenin arttırılmasına ilişkin çalışmalar yürütmektedir. Kurumumuz, bankacılık sektörüne ilişkin gelişmeleri tartışmak ve ilgili kesimleri bilgilendirmek amacıyla derecelendirme kuruluşları, Türk bankalarında yatırımı bulunan bankalar, potansiyel yabancı yatırımcılar ve ülke analistleri ile görüşmeler yapmaktadır. BDDK'nın Uluslararası Para Fonu (IMF), Dünya Bankası (WB), Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) ve Dünya Ticaret Örgütü (WTO), Karadeniz Ekonomik İşbirliği Örgütü (KEİ) gibi çokuluslu kuruluşlarla da güçlü ilişkileri bulunmaktadır.

Ayrıca, 2009 yılında kurumumuz, küresel finansal kriz sonrası dönemde etkin risk yönetimi, sermaye ve likidite yeterliliğine yönelik çalışmalar yürüten Basel Bankacılık Denetim Komitesi (BCBS) ile küresel finansal istikrarın sağlanması ve korunması amacıyla finansal sektörün düzenlenmesini, denetlenmesini ve diğer mali politikaların geliştirilmesini hedefleyen çalışmalar yürüten Finansal İstikrar Kurulu'na (FSB) üye olmuştur. İslami finansal hizmetlerin düzen-

lenmesi ve denetiminde en iyi uygulamaların geliştirilmesi, duyurulması ve standardizasyonunun sağlanmasına yönelik çalışmalar yürüten İslami Finansal Hizmetler Kurulu'na (IFSB) ise 2010 yılında üye olunmuştur. Kurumumuz ayrıca, kanunun verdiği yetki çerçevesinde, finansal sistemin istikrarının sağlanması ortak hedefi doğrultusunda diğer ülkelerde bulunan bankaların ve finans kuruluşlarının yurtdışı faaliyetlerine ilişkin doğru bilgiye ulaşabilmek, sınır ötesi denetim ve gözetim alanında işbirliğini kolaylaştıracak bir kurumsal çerçeve oluşturmak ve kurumsal tecrübelerin paylaşılması ile karşılıklı eğitim olanaklarının sağlanması amacıyla yabancı ülke denetim otorite-

teleri ile ikili işbirliği anlaşmaları imzalamaktadır.

Önemli projelere imza attık

BDDK olarak finansal sistemin geliştirilmesine yönelik geçtiğimiz dönemde önemli projelere imza attık ve çeşitli alanlar için ayrı ayrı çalışma grupları oluşturduk. Bu bağlamda katılım bankacılığı da önem verdiğimiz segmentlerden biri durumundadır. Bu alandaki çalışmalar açısından, 2013 yılı Aralık ayında Kızılcahamam'da TKBB ile birlikte düzenlediğimiz "Katılım Bankacılığı ve Faizsiz Finans Çalıştayı"nda ele alınan hususlar ve geliştirilen çözüm önerileri somut ifadelerle öncelikle bir eylem

planına dönüştürülmüş, sonraki dönemde de bu plan Türkiye'nin Onuncu Kalkınma Planı altındaki İstanbul Uluslararası Finans Merkezi Programı'nın bir bileşeni haline getirilmiştir. Söz konusu bileşen, 4 politika ve bu politikalar altında yer alan toplam 31 adet eylemden oluşmaktadır. BDDK, farklı kamu kurumları ve TKBB'nin sorumlu olduğu eylemlerde bileşen sorumlusu olmanın yanı sıra toplam 8 tane eylemden de doğrudan sorumludur. Bu çalışmaların kurumumuz bünyesinde organize bir ekip tarafından yürütülmesi maksadıyla da 2015 yılı içerisinde faaliyete geçen bir Uygulama Dairesi kurulmuştur.

Son olarak, BDDK'nın sorumluluk alanına giren finansal kuruluşların şeffaf, güvenilir ve etkin şekilde faaliyet göstermesinin yanı sıra bu kuruluşların müşterileri konumundaki finansal tüketicilerin karşılaştıkları sorunların etkili ve süratli bir şekilde sonuçlandırılmasına ve finansal kuruluşların faaliyetlerinde müşteri odaklılık derecelerinin artırılmasına özel önem verilmektedir. Söz konusu amaç doğrultusunda 2014 yılında kurumumuzca, finansal tüketicilerin şikâyetlerini kuruma kolaylıkla ve hızlı bir şekilde ulaştırabilmesini teminen e-şikâyet sistemi ve finansal tüketicilerin hak arama yolları bakımından bilgilendirilmesi amacıyla Çağrı Merkezi kurulmuştur.

Türk bankacılık sektörü özellikle 2000 krizinde büyük badireler atlattı. Yaşanan son global krizden ise belki

dünyada en az etkilenen ülke olduk. Bu kapsamda ülkemizin bankacılık sektörünün dünü ve bugünü itibarıyla değerlendirir misiniz?

Bilindiği üzere 1990'lı yıllar ülkemiz bankacılık sektörü için oldukça sıra dışı bir dönemdir. Zirâ bankalar o dönemde geleneksel aracılık fonksiyonlarından uzaklaşmış, kamu menkul kıymetlerine yönelmiş ve yüksek yabancı para açık pozisyonları ile çalışmışlardır. Siyasi belirsizliklerin hüküm sürdüğü, faizlerin ve enflasyonun çok yüksek seviyelerde seyrettiği, yüksek bütçe açıklarının ve görev zararlarının gündemden düşmediği, etkin denetimin sağlanamadığı, kambiyo sistemindeki riskli yapı ve mevduat sigortası düzenlemelerinde risk almayı özendirici hükümlerin olduğu bir ortamda mevduatların krediye dönüşme oranları bir hayli düşmüş, bunların yerini Devlet İç Borçlanma Senetleri almış; bankaların reel ekonomiyi destekleme fonksiyonu maalessif bütçe açıklarını kapatma ile ikame edilir olmuştur.

Ülkemiz böyle bir konjonktür sonunda yaşanan iki krizden gerekli dersleri çıkarmayı bilmiş, sonrasında bankacılık özelinde ciddi bir yapısal dönüşüm gerçekleştirilmiştir. Söz konusu dönemde bankacılık sektörünün düzenlenmesi ve denetlenmesinin farklı kurumlar arasında paylaşılmış olmasının getirdiği sorunlar sektörün tek bir bağımsız kurum tarafından düzenlenmesini ve denetlenmesini zorunlu kılmıştır. Buradaki temel amaç, düzenleme ve denetimin

İçinde bulunduğumuz dönemde katılım bankalarının kullandığı finansman büyüklüğü 66 milyar TL'ye, aktif büyüklüğü 110 milyar TL'ye ulaşmış, sektörün 2002 yılsonundaki %2'lik sektör payı %5'e yükseltmiştir.



etkinliğinin artırılması ve bağımsız bir karar alma mekanizmasının oluşturulmasıdır. Bu gelişmelerin sonucu olarak, 4389 sayılı Bankalar Kanunu ile Haziran 1999'da BDDK'nın kurulmasına karar verilmiş ve Ağustos 2000'de de kurum faaliyetlerine başlamıştır.

Bankalar asli fonksiyonlarına döndü

Siyasi istikrarın yeniden tesisi, kamu mali disiplininin sağlanması, faizlerin ve enflasyonun düşme eğilimine girmesi, dalgalı kur sistemine geçişin yanı sıra uluslararası standartlarla uyumlu bir bankacılık mevzuatının hazırlanması, sektörün düzenlenmesi ve denetiminden sorumlu bağımsız bir kamu kurumunun kurulması sektörün iyileşmesine çok önemli katkılar sağlamıştır. Bu çerçevede, etkin düzenleme ve denetleme sonucu, bankalar asli fonksiyonu olan tasarrufların yatırımlara kanalize edilmesi rolüne geri dönmüştür. Kredilerin aktifler içindeki payı ciddi anlamda yükselmiş, devlet borçlanma senetlerinin seviyesi de makul düzeylere inmiştir. Bankacılık sektörü, kamu açıklarını finanse eden bir yapıdan kurtulmuş ve ülke ekonomisinin gelişmesine daha büyük katkılar sağlamaya başlamıştır. 1990'lı yılların sonlarındaki bankacılık yapımız ile günümüzdeki yapımız kıyaslandığında bankacılık sektörünün asli fonksiyonuna, esas eda etmesi gereken işleve kavuştuğunu

rahatlıkla söyleyebiliriz.

Aslında 2008 yılında yaşanan küresel finansal kriz de bu konjunktürde yaşanmış, ancak yapılan yapısal değişiklikler ve etkin düzenlemelerin uygulamaya yansımaları neticesinde bankacılık sektörümüz bu krizi ciddi anlamda hasar almadan atlattır. ABD'de ve AB'de çok sayıda bankanın mali bünyesi bozulmuş ve bu bankalara devlet bütçelerinden önemli ölçüde mali destek aktarılacak zorunda kalmıştır. Buna mukabil ülkemizdeki bankalara kamu tarafından sermaye enjekte edilmemiş ve bankalarımız faaliyetlerine güvenli şekilde devam edebilmiştir. Takibe dönüşüm oranları 2008 yılında yüzde 3,7, 2009 yılında yüzde 5,3 olarak gerçekleşmiştir. Öte yandan, bankacılık sektörünün sermaye yeterliliği rasyosu ortalaması 2008 yılında yüzde 18, 2009 yılında yüzde 20,5 oranında gerçekleşmiştir.

Yaşanan son finansal kriz sonrası uluslararası finansal mimaride de önemli değişiklikler olmuştur. G20 ülkelerinin öncülüğünde, krize neden olan etkenlerin tespiti, bunlara yönelik çözüm mekanizmalarının geliştirilmesi ve ülkelerarası uygulamalarda birliğin sağlanması amacıyla FSB gibi yeni uluslararası kuruluşlar kurulmuştur. Bankacılık sektörünün dinamik yapısı dolayısıyla hâlihazırda uluslararası düzenlemeler nihayete ermiş durumda değildir. Mevcut düzenlemelerimiz uluslararası düzenlemeler ile uyumlu olup, ülkemizin de bir üyesi olduğu ve çalışmalarına des-



Geride bıraktığımız yaklaşık 13 yıllık istikrar döneminde Türk bankacılık sektörünün toplam aktifleri 10 katına çıkarken, katılım bankaları yaklaşık 28 kat büyümüşlerdir.

tek verdiği Basel Komitesi ya da FSB gibi kuruluşların bankacılık sektörüne ilişkin çalışmaları yakından takip edilmektedir.

Katılım bankacılığı ülkemizde 30 yılı geride bırakıyor. Bankacılık sektörü içerisinde "Katılım Bankaları"nın durumu hakkında neler söylemek istersiniz?

Ülkemizde katılım bankacılığı

gının gelişme süreci ve bugünkü geldiği durum, uzun ve ısrarlı çabaların bir ürünüdür aslında. Çalışmaların özel finans kurumları adı altında başladığı 80'li yıllardan 2000'li yıllara kadar, yasal zemindeki boşluklar, ülkenin içinde bulunduğu siyasi ve ekonomik konjunktür ve diğer benzer koşullar sistemin tanınmasını, benimsenmesini ve çok daha önemlisi finans sistemi içeri-



sinde önemli bir alternatif olarak kendini ispatlamasını neredeyse imkansız kılmıştır. Bu çerçevede hepimizin malumudur ki faizsiz bankacılığın yani bizim tabirimizle katılım bankacılığının asıl ivme kazandığı dönem, ülkenin önce siyasi istikrara, sonrasında da ekonomik istikrara kavuştuğu 2001 krizi sonrası dönemdir.

44 Katılım bankaları atılım yapmıştır

Bu dönemde sisteme gerekli destek verilmiş, ihtiyacı olan yasal altyapı önemli ölçüde kurulmuştur. Geline nokta-ya baktığımızda sisteme verilen desteğin boşa çıkmadığını görüyoruz. Nitekim 2002 yılında 148 şube ve 2.530 personel ile faaliyet gösteren katılım bankaları

2015 yılına geldiğimizde yaklaşık 1.000 şubeli ve 16.500 personeli istihdam eden bir yapı haline gelmiştir. Mevcut durumda Türk bankacılık sektörü içerisindeki toplam şubelerin ve istihdam edilen personelin yaklaşık %8'i katılım bankalarına aittir. Diğer taraftan içinde bulunduğumuz dönemde katılım bankalarının kullandığı finansman büyüklüğü 66 milyar TL'ye, aktif büyüklüğü 110 milyar TL'ye ulaşmış, sektörün 2002 yılsonundaki %2'lik sektör payı %5'e yükselmiştir.

Buna göre, geride bıraktığımız yaklaşık 13 yıllık istikrar döneminde Türk bankacılık sektörünün toplam aktifleri 10 katına çıkarken, katılım bankaları yaklaşık 28 kat büyümüşlerdir. Bu rakamlar bir taraftan sektörün Türkiye ekonomisi içinde kazandığı konuma işaret

ederken, diğer taraftan gelecek döneme dair bizlere umut vadetmektedir.

Bilindiği üzere ülkemizin 2023 finansal hizmetler vizyonu çerçevesinde faizsiz bankacılık sistemi büyüklüğünün 10 yıl sonra üçe katlanarak 100 milyar doların üzerine çıkması ve bu sayede katılım bankalarının bankacılık sektörü içindeki payının %15'e yükselmesi hedeflenmektedir. Az önce ifade ettiğim başarıları ve sektöre dâhil olacak yeni bankaları dikkate alacak olursak, mezkûr hedefe ulaşmanın zor olmayacağı anlaşılmaktadır. Bilakis, ülkemizin taşıdığı potansiyele ve faizsiz finansa yönelik dünyadaki gelişmelere bakarak, önümüzdeki dönemler için çok daha büyük hedeflere ulaşmanın mümkün olduğunu kabul etmeliyiz.

Faizsiz finansın küresel düzeyde en yüksek büyüme kaydedecek sektörlerden biri olacağı öngörüsünden hareketle bugün birçok ülke, dini kimlikleri ne olursa olsun, faizsiz finansa yönelik stratejiler geliştiriyor, muhtelif aksiyonlar alıyor. Sahip olduğu avantajlarla ülkemizin dünyadaki bu gelişmelere karşı, bırakın sessiz kalmayı, mütevazı hedeflerle yetinmesinin bile doğru olmadığı kanaatindeyim. Yalnızca katılım bankacılığımızın değil, tümüyle faizsiz finans sistemi için hedeflerin üzerinde büyüme kaydetmek muhakkak ki yurtdışından kaynak girişiyle mümkündür. Bunun için de sistemin muhtelif ayaklarıyla (bankacılık, banka dışı finansal kurumlar, para ve sermaye piyasası,

sigorta) kurumsal bir altyapıya kavuşturulması ihtiyacı vardır. Hâlihazırda muhtelif kamu kurumlarımızca yürütülen çalışmalar sayesinde ülkemiz bu hususta da önemli mesafeler kat etmiştir. Örneğin kira sertifikası ihraçları bugün artık gerek kamu gerekse de katılım bankalarımız için önemli bir fon toplama aracı haline gelmiştir. Ancak bu sertifikaların henüz ikincil piyasada derinliğe kavuşmaması ve reel sektör tarafından kullanılmıyor olması, daha gidilecek mesafenin olduğuna işaret etmektedir.

Daha önce ifade ettiğim kalkınma planı kapsamında bizler yalnızca katılım bankacılığını değil tüm bileşenleriyle faizsiz finansı ele alan eylemler geliştirmeye çalıştık. İnşallah önümüzdeki dönemde, bu eylemlerin eksiksiz olarak hayata geçirilebildiği bir başarı hikayesi ortaya çıkacaktır.

44 Kamu bankalarının katılımı, katılım bankacılığını bir üst seviyeye taşıyacaktır

Kamu bankalarında da katılım bankacılığı başladı. Bu hususta neler söylemek istersiniz?

Kamu bankalarının katılım bankacılığı alanında faaliyet göstermeye başlamaları birçok açıdan sektörün gelişmesine olumlu katkı yapacaktır. Sahip oldukları iş tecrübesi ve kurumsal yapı, katılım bankacılığı faaliyetlerini bir üst sevi-

yeye taşıyacaktır. Kamunun bu alanda olmasının gerek yurtiçi müşteriler gerekse de yabancı yatırımcılar nezdindeki güven tesis edici özelliği muhakkak ki yadsınamayacak kadar önemlidir. Diğer taraftan, daha fazla oyuncunun bu sektörde faaliyet gösterecek olması, ihtiyaçların daha geniş bir zeminde ele alınmasını ve ilgili taraflardan karşılık görmesini sağlayacaktır. Ancak zannediyorum kamu katılım bankalarının ilk etapta sektöre katacağı en önemli katkı, hizmet götürme niyetiyle teşkilatlanmış yaygın şube ağları üzerinden olacaktır. Tabii ki burada kamu bankalarının ortak şubelerde hem konvansiyonel hem de katılım bankacılığı faaliyeti gerçekleştirebilecekleri sonucu çıkarılmamalıdır. Kamu katılım bankalarının şube açacakları noktaları, mevcut katılım bankası şubeleriyle rekabet etme hedefinden ziyade, hizmet götürme misyonuyla uyumlu şekilde belirlemeleri oldukça önemlidir. Nitekim kâr baskısından bir ölçüde bağımsız kamu kaynağı sayesinde sektörün yaygın bir müşteri tabanına kavuşması daha kolay mümkün olabilecektir. Bu minvalde, faaliyete geçen veya geçmek üzere olan yeni bankaların, sektörün sağlıklı gelişme göstermesine de önemli katkılar sağlayacağını düşünüyorum.

Bankacılık sektörünün geleceği ile ilgili bir değerlendirme yapar mısınız?

Bankacılık, halen etkileri tam olarak atlatılamamış olan küresel kriz sonrasında uluslararası finans sisteminin

yeniden yapılandırılması sürecinde meydana gelecek değişimlerden en çok etkilenecek sektörlerden biridir. Gelişmekte olan ülkelerin dünya ekonomisindeki ağırlıklarının artmasına bağlı olarak güç dengelerinde önemli değişikliklerin yaşanabileceği bu süreç, Türkiye açısından riskler kadar fırsatlar da barındırmaktadır. Türk bankacılık sektörü, 2001 krizi sonrasında yaşanan dönüşümle birlikte güçlü bir yapıya kavuşmuş olup, yeni dönemin risklerine karşı kendisini savunabilecek ve fırsatları değerlendirebilecek konumda bulunmaktadır. Ayrıca, kurumumuzca Türk bankacılık sektöründe kriz sonrası uluslararası alanda gündeme gelen, makro ihtiyatlı politikaların belirlenmesi, Basel III çerçevesinde sermaye yeterliliği düzenlemelerinin geliştirilmesi gibi yeni krizlere karşı daha güçlü ve sağlıklı bir bankacılık sistemi oluşturulmasına yönelik alınan önlemler konusunda, birçok ülkeden daha hızlı ve etkin bir şekilde hareket edilmiştir. Bu uygulamalar önümüzdeki dönemde bankalarımızın güçlü ve sağlıklı bir mali bünyeye sahip olmasında önemli bir rol oynayacaktır.



Ülkemizin 2023 finansal hizmetler vizyonu çerçevesinde faizsiz bankacılık sistemi büyüklüğünün 10 yıl sonra üçe katlanarak 100 milyar doların üzerine çıkması ve katılım bankalarının sektör içindeki payının %15'e yükselmesi hedeflenmektedir



Yılda yüzde 8 büyüme

Küresel krizden sonra, dünyada bankacılık sektörü leasing, faktoring, sigorta ve bireysel emeklilik gibi diğer finansal sektörlerle birlikte son yıllarda hızlı bir şekilde büyümekte olup, yeni ürünler ile kendini geliştirmektedir. Yapılan araştırmalar, önümüzdeki 15 yılda bu büyümenin devam edeceğini, sektörün bugünkü hacminin üç katına çıkacağını göstermektedir. Türkiye'de de bankacılık sektörü başta olmak üzere finans sektörünün 2020'ye kadar yılda ortalama yüzde 8'lik büyüme oranını yakalayacağı tahmin edilmektedir. Daha önce ifade ettiğimiz gibi bu büyümede faizsiz finans ve katılım bankacılığı önemli bir rol oynayacak olup, ülkemizin 2023 finansal hizmetler vizyonu çerçevesinde faizsiz bankacılık sistemi büyüklüğünün 10 yıl içinde 100 milyar doların üzerine çıkması ve bu sayede katılım bankalarının bankacılık sektörü içindeki payının %15'e yükselmesi hedeflenmektedir. Dolayısıyla katılım bankacılığında ürünlerin ve hizmetlerin artması bankacılık sektörümüzün büyüme dinamiklerinden biri olacaktır.

Bankacılık sektöründe öngörülen büyümenin dinamiklerinden biri de ülkemizin bireysel bankacılık içinde dikkate değer bir büyüme potansiyeline sahip olmasıdır. Birçok ülkeye göre genç bir nüfus yapısına sahip olan Türkiye'de kentli ve orta gelir grubundaki nüfus artışı, çok sayıda göstergeden izlenebilmektedir. Bireysel kredilerde bu açıdan yüksek büyüme potansiyeli gözlemlense de, BDDK ve TCMB'nin hane halkı borçluluğunu kontrol altında tutmaya yönelik son dönem uygulamalarının devam etmesinin, uzun dönem perspektifinde bireysel bankacılıkta tasarruf ürünlerini ön plana çıkarabileceği düşünülmektedir. Sektör için istikrarlı ve yüksek çeşitlilikte fon kaynakları yaratılması hedefiyle tutarlı olan bu durumun irdelenmesi ve tasarruf oranlarında artış eğiliminin desteklenmesi, Türkiye'de bankacılığın daha sağlıklı bir gelişme yoluna oturması açısından önem arz etmektedir. Hükümet tarafından yürürlüğe konulan öncelikli dönüşüm programında da yurtiçi tasarrufların artırılması ana bir başlık olarak yer almakta ve bankacılık sisteminde uzun vadeli tasarrufu teşvik eden uygulamaların hayata geçirilmesi hedeflenmektedir. Dolayısıyla bankacılık sektörü, ürün ve hizmet çeşitliliği anlamında hızlı bir şekilde gelişme gösterirken, tasarrufları artıran yeniliklerle de önümüzdeki dönemde kalkınmanın lokomotifleri sektörlerinden biri olacaktır.

FED KARARLARI VE DÖVİZDEKİ DALGALANMA

Ekonomist
Serkan Özcan:

“Güçlü dolara karşı
yatırımcı algısı
renove edilmeli”

Dolar dünya çapında güçlenmeye devam ediyor. Dolayısıyla önümüzdeki dönemde hem cari açığın finansmanı hem de risk primlerinin seyrinde, yatırım ortamının ve yatırımcı algısının iyileştirilebilmesi kritik bir öneme sahip olacak.



Serkan Özcan

Dünya ekonomisinde kırıl-
gan ve ikircikli toparlanma
süreci devam ederken,
büyük resme bakıldığında
müzmin durgunluk olarak
tabir ettiğimiz uzunca süre
potansiyelin altında büyüme
ve düşük enflasyon ortamı

ve daha da önemlisi para
politikası duruşlarındaki
farklılığın sonucu olarak
güçlü dolar döneminden
geçiyoruz. 2015 yılı başın-
dan bu yana küresel çaptaki
belirsizlikler, güçlü dolar ve
jeopolitik risklerdeki artış
nedeniyle gelişmekte olan
ülkelerden sermaye çıkışları
2008 krizinin de ötesinde
sermaye çıkışına neden oldu.
Çeşitli araştırmalar 2014
Haziran – 2015 Temmuz
döneminde en büyük 19
gelişmekte olan ülke piyasa-
larından çıkan sermaye mik-
tarının 1 trilyon doları geçti-
ğini gösteriyor ki, bu rakam
2008 Eylül – 2009 Nisan
arası krizin doruk noktaya
ulaştığı dönemde söz konusu
rakamın neredeyse yarısıydı.
Gelişmekte olan ülkelerde
genel olarak büyüme model-

lerinde görülen sorunlar son
dönemde daha belirgin ola-
rak ön plana çıkarken, bunun
sonucunda gelişmiş ve geliş-
mekte olan ülkelerin büyü-
meleri arasındaki fark hızla
kapanıyor. Büyüme oranla-
rındaki farkın azalması ve
yatırımcıların FED'in (ABD
Merkez Bankası) para politi-
kasında normalleşmeye baş-
layacağı beklentisinin art-
ması ise sermayenin tekrar
gelişmiş ülkelere dönerek
riskli varlıklardan kaçışın
hızlanmasına yol açıyor.
Ancak, gelişmekte olan ülke-
lerin dünya ekonomisinin
nominal olarak %38, satın
alma paritesine göre
%52'sini oluşturduğu bir
ekonomik düzlemde gelişmiş
ülke ekonomik performans-
larının daha önceki krizlerde
olduğu gibi bu süreçten

bağımsız kendi iç talepleriyle
ekonomilerini toparlayabil-
meleri ise kolay görünmüyor.
Özellikle yine jeopolitik risk-
lerin ve şiddetin uluslararası
ölçümlere göre 7 yılın en
yüksek seviyesine ulaştığı
bir konjunktürde...

Yapısal reformlar gerçekleştirilmeli

2014 başından beri çeşitli
platformlarda dile getirdiğim
müzmin durgunluk senaryo-
sunun, bugün çok daha geniş
kesimler tarafından kabul
görmesi dikkat çekiyor. Bu
gidişat, FED yakın dönemde
faiz artırımına gitse bile, önü-
müzdeki dönemde enflasyon
ve faiz hadlerinin görece
düşük seyrini korumasını
sağlayacaktır. Zira Euro



Bölgesi ve Çin'de ilave genişlemeci para politikaları gündeme gelebilecek ve buna bağlı olarak FED para politikasında normalleşmeyi beklenenden daha yavaş ve daha geç yapmak zorunda kalabilecektir. Dahası ABD'den gelebilecek güçlü para politikası aksiyonunun ise genişlemeci yönde olması şaşırtmayacaktır. Dolayısıyla dünya ekonomisi ironik bir şekilde yüzyılın krizinin üzerinden 7 yılı aşkın zaman geçmesine ve onca politika teşviklerine rağmen ayakları yere basan bir toparlanma sağlayamazken, adeta yeni bir ekonomik bunalıma doğru ilerlendiği yönünde makro sinyallere ve piyasa fiyatlamalarına işaret ediyor. Kısa vadede ise, illik piyasa koşulları ve süregelen güçlü dolar dönemi özellikle gelişmekte olan ülkeler için daha sıkı finansal koşullara maruz bırakabilir. Bu ortamda başta Türkiye gibi net emtia ithalatçısı ülkeler olmak üzere gelişmekte olan ülkeler için ana sorumluluklardan biri, emtia fiyatların-

dan enflasyonu düşürücü ve açıkların kapanması yönünde desteklerin süreceğini dikkate alarak, sahip oldukları manevra alanını arz yönlü politika tedbirleri ile potansiyel büyümeyi artırmak yönünde yapısal reformları gündeme almaktır.

LL Süreç iyi yönetilmeli

Güçlü dolar süreci emtia fiyatlarını belirgin bir şekilde baskılasa da, Türkiye ne yazık ki şimdiye kadar bu fırsatı pek kullanamadı. Uzunca bir süredir Merkez Bankası'nın zamanında ve yeterince makroekonomik riskleri sınırlamak amacıyla para politikasını şekillendireceğini, maliye politikasının da bu süreçte ekonomi politikalarına destek vereceğini varsıyıştım. Nitekim Kasım ayında dünya çapında dezenflasyonun geleceğini öngörerek Merkez Bankası'ndan faiz indirimi bekleyen ender eko-

nomistlerden biri iken, enflasyonist kaygıların belirgin bir şekilde hafiflemesine rağmen faiz indirimi iki ay gecikmeli olarak Ocak ayında yapıldı. Akabinde süreç muhtemelen iletişim hatalarına da bağlı olarak iyi yönetilemeyerek enflasyondaki trend tersine dönmüş oldu.

Dünya çapında güçlenen dolar ve 7 Haziran seçimleri sonrasında hükümet kurulumayarak siyasi istikrara dair kaygılar nedeniyle Ağustos'ta para politikasında normalleşmeye başlayarak kredibilitesini artırmaya çalışması yararlı olabilirdi, ancak Merkez Bankası yine zaman kazanmayı tercih etti ve son toplantının ardından beri TL'de ilave değer kayıpları gözlemlendi. Öte yandan yapısal reformlara ve gelir adaletsizliğini gidermeye odaklanmasını beklediğimiz maliye politikası duruşu, her ne kadar popülist bir tercihten öte ilkeli duruşunu korusa da, arzu ettiğimiz ölçüde eko-

nomiye destek vermedi ve Türkiye'de ilk defa bir seçime bütçe fazlası vererek girmiş oldu. Maliye politikasının mevcut duruşuna dair eleştirilerin haklılığı, daha sıkı bir maliye politikası ve dolayısıyla daha düşük bir bütçe açığına rağmen, kamu borç stokundaki artış nedeniyle teyit edildiğini düşünüyorum. TL, euro ve dolar eş ağırlıklı sepet kura karşı, 2013 ortasından bu yana gelişmekte olan ülkelere karşı negatif ayrışıyor. Yılın ilk yarısında kaydedilen 0,8 milyar TL'lik bütçe fazlasına rağmen, TL'nin negatif ayrışmasını engellemeye odaklanan bir ekonomi politikası yaklaşımı izlenebilseydi kamu borç stokundaki artış sadece 7 ayda 23 milyar TL daha az olacaktı. 2015'in tamamı için 21 milyar TL bütçe açığı öngörüldüğü dikkate alındığında, kamu maliyesine yeni bir bakış açısı getirilmesinin aciliyeti daha net bir şekilde gözlenmektedir.

“Zorlu koşullara rağmen Türkiye büyümeye devam ediyor

Türkiye ekonomisinde on yılı aşkın aradan sonra uygulanan ilk ekonomik program olarak ‘Sürdürülebilir Büyümeye Geçiş Programı’nın faydalarını zorlu ekonomik koşullar altında gözlemlemeye devam ediyoruz. Nominal olarak kur etkisiyle gerilese de reel olarak ihracatın artan jeopolitik risklere rağmen ılımlı artışlarını sürdürmesi olumlu. Ayrıca hanehalkı bilançosundaki kademeli düzelme ile aşırı borçlanmanın geride kalması orta vadeli görünüm açısından diğer olumlu bir gelişme.

Bununla birlikte petrol fiyatlarındaki keskin gerilemenin ardından özellikle TL’deki değer kaybı nedeniyle kur etkisiyle milli gelire oran olarak cari açığı iyileşme oldukça sınırlı kalıyor. Cari işlemler açığının 2014’teki 46 milyar dolardan 2015’ta 37 milyar dolara gerileceğini, milli gelire oran olarak ise TL’deki zayıflık nedeniyle %5,7’den %5,2 ile beklenenden görece daha düşük bir iyileşme göstereceğini öngörüyorum. Destekleyici petrol fiyatları konjonktürel bir avantaj sunarken, cari işlemler açığında kalıcı düşüşler bir yandan enerji çeşitliliğinin sağlanması ve yenilenebilir enerjinin payının artırılması yoluyla enerji ithalatının düşürülmesi bir yandan da dünya ihracatından daha fazla pay alabilmek için daha fazla üretimden geçiyor. Bu çerçevede önümüzdeki

dönemde maliye politikasında sahip olunan manevra alanının, mevcut teşvik mekanizmalarının etkinliğinin artırılarak sürdürülmesi ve reel sektörün rekabet gücünü artırıcı aksiyonlar için kullanılması büyük öneme sahip. Bu perspektifle makroekonomi politikalarının gözden geçirilmesine ve 2014 sonunda açıklanan yapısal reformların zenginleştirilerek hayata geçirilmesine olan ihtiyaç artıyor. Bu aksiyonlar cari açığın finansmanının kalitesinin de iyileşmesine imkan tanıyacak ve böylece Türkiye’de büyüme hikayesinin korunmasını sağlayacak. Dolayısıyla önümüzdeki dönemde hem cari açığın finansmanı hem risk primlerinin seyrinde, yatırım ortamının ve yatırımcı algısının ne ölçüde iyileştirilebileceği kritik olacak.

Hem enflasyonu dizginlemek hem potansiyel büyümeyi artırmak konusunda yeterince koordineli politika tedbirlerinin hayata geçirilememiş olması, artan jeopolitik riskler ve 7 Haziran seçimlerinin ardından güçlü bir hükümet kurulamamış olması piyasa tahminlerinin kötüleştirilmesine yol açıyor. Bu nedenle 2014’ün ardından 2015’ta de zorlu bir yıl geçireceğimiz aşık olmamakla birlikte, orta vadede Türkiye ekonomisinin sahip olduğu güçlü yanlarını gözardı etmemek ve ancak kısa vadede risklerin arttığını dikkate almak gerektiğini düşünüyorum. Erken seçimlerde güçlü bir hükümet kurulacağı inancıyla, süregelen zorlu küresel ekonomik koşullara rağmen 2016 yılının baz etkisinin de katkısıyla beklenenden de daha iyi bir yıl olacağını umuyorum.



Prof. Dr.
Murat Yülek*:

Türkiye’de Daha Fazla Negatif Etki Olmaz

Türkiye, kamu maliyesi ve bankacılık sektörünün güçlü olması ve ayrıca son dönemde Türk Lirası’nın aşırı değerli olmaması sebebiyle FED’in olası faiz artırımlarının negatif etkilerinden fazla etkilenmez.

Dünya ekonomisi, özellikle finansal piyasalar çok kritik bir dönemeçten geçiyor. Şanghay Borsası’nın önce Haziran, ardından da Ağustos ayındaki düşüşleri Avrupa ve Amerikan borsalarında da önemli sarsıntılar oluşturdu. Bundan sonra ne olur?

Önce genel resme bakalım. ABD ekonomisinden tezatlı istatistikler gelmeye devam etse de genel algı bu ekonominin iyiye gittiği yönünde. FED, enflasyon beklentileri üzerinden değil istihdam ve büyüme rakamları üzerinden, önce tahvil alımlarını sona erdirdi, şimdi de ilk faiz artırımını 2015’in son çeyreğinde hangi ayda yapacağını karar verme aşamasında.

Bu faiz artırımının 2015 yılında yapılması durumunda dolar endeksinin daha da yükselmesi ve diğer merkez bankaları faiz artırıma kadar doların zirvelerde kalması kaçınılmaz görünüyor. Ancak bu beklenti gerçekleşirse değerli dolar Amerikan ekonomisini vuracak. Daha şimdiden yüksek dolar endeksinin Amerikan ekonomisini vuracağı endişeleri oluşmaya başladı. Değerli doların

Amerika’da büyüme ve istihdam üzerinde menfi etkilerinin ne zaman daha belirgin hale geleceği ve ne kadar süreceği Amerikan ekonomisinin ‘büyüme kırılğanlıkları’ ile alakalı bir konu. Ancak bu etkilerin, mevcut momentumu zayıflatmaya başlayarak 2015’in son çeyreği sonlarında daha görünür hale gelmesi muhtemel.

Çin’in kararları önemli

Öte yandan, Çin’de olanlar FED’in faiz kararının zamanlamasını çok yakından etkileyecek. Çin’in borsayı ayakta tutmak ve bir çöküşü engellemek için değişik tedbirleri hayata geçirmesi ve en son faizleri indirmesi yeterli olmayabilir. Diğer yandan, aynı şey büyümenin desteklenmesi için de başta deva-lüasyon olmak üzere alınan tedbirler için de söylenebilir.

Çin’deki yavaşlama ve hisse senedi piyasası kayıplarının gelişmiş ekonomiler de dahil olmak üzere ekonomilere hızla yayılması, New York ve Avrupa piyasaları da dahil

büyük düşüşlere sebep olması, ortaya çıkan büyük belirsizlik ortamında FED’in Eylül ayında faiz artırımını yapması ihtimalini ortadan kaldırıyor. Bu durum özellikle gelişmekte olan piyasalar için olduğu kadar başta altını çizdiğimiz kırılğanlıklardan dolayı Amerikan ekonomisi için de olumlu bir gelişme olur.

Yerel paralar daha rekabetçi hale geldi

Buna karşılık, belirsizliklerin hafiflemesi durumunda, FED’in Eylül ayında olmasa da 2015’in son çeyreğinde bir artırıma gitmesi hala kuvvetle muhtemel. Bu da yine hem ABD hem de gelişmekte olan piyasalar için riskli zamanların devam ettiği manasına geliyor.

Faiz artırımları başladığında, etkilerin en yüksek olduğu ülkeler paraları aşırı değerlenmiş olanlar olacak. Tapering ve sonrasında da faiz artırım beklentilerinin olduğu son dönemde Türkiye de dahil birçok gelişmekte olan ülke para-



Prof. Dr. Murat Yülek

ları, aşırı değerlerinin önemli kısmını kaybetti. Yerel paralar daha rekabetçi hale geldi. Bu durum, faiz artırımını başladığındaki menfi etkileri kısacak ya da bazı ülkelerde büyük ölçüde ortadan kaldıracak.

Türkiye, hem kamu maliyesi ve bankacılık sektörünün güçlü olması hem de son dönemde Türk Lirası’nın aşırı değerli olmaması sebebiyle olası faiz artırımlarının negatif etkileri karşısında büyük ölçüde sigortalanmış görünüyor.

*İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi

Mehmet Ali
Yıldırım Türk*:

FED'in Faiz Kararı Piyasa Oyuncularının Korkulu Rüyası

ABD Merkez Bankası'nın faiz artırımı kararı Eylül ayında olabileceği gibi Ekim veya Aralık ayına da ötelenebilir. Bu nedenle masada durmaya devam eden FED'den faiz artırımı kararı beklentisi piyasa oyuncularını da tedirgin etmektedir.



Mehmet Ali Yıldırım Türk

Global finansal kriz sırasında piyasalardaki durgunluğu aşmak ve hane halkının borçlarının ödenmesini sağlamak amacıyla Amerikan Merkez Bankası (FED), diğer gelişmiş altı ülkenin merkez bankalarıyla birlikte hareket ederek, ilk etapta toplam 2 bin 100 trilyon Amerikan Doları (USD) piyasalara sürdü. 2008 yılının üçüncü

çeyreğinde başlayan söz konusu likidite artışı, daha sonra FED'in iç piyasaya yönelik olmak üzere son olarak üçüncü likidite artışını 6 Eylül 2011'de gerçekleştirdi. Üç etapta yapılan likidite artışı ile piyasalardaki toplam likidite 4 trilyon USD'yi buldu.

Bankaların portföylerindeki tahvillerin geri alımı şeklinde uygulanan parasal genişleme programı çerçevesinde söz konusu likidite halkın eline geçmekten ziyade, bankaların bünyesinde kaldı. Yatırım bankaları da anılan likiditeyi düşük faiz oranı nedeniyle halka kredi olarak kullanmak yerine; emtia, petrol ve kıymetli metallerden oluşan fonlarında değerlendirmeyi tercih etti. Bu nedenle emtia, petrol ve kıymetli metal fiyatlarında kısa zamanda hızlı yükselişler oldu. Yüksek likiditenin enflasyonist baskı oluşturacağı düşüncesiyle söz konusu fonlarda, altın ve gümüşe daha çok pay ayrıldı.

Önemli miktarda altın çıkışı oldu

Finansal krizin gelişmiş ve gelişen ülkelere olumsuz etkisi sırasında Asya, Ortadoğu ve Türkiye'de krize borçlu yakalanan halk altın fiyatının yükselişini de dikkate alarak; elindeki veya sosyal dayanışma çerçevesinde, eşinden dostundan ödünç aldığı altınları kuyumcularda paraya çevirerek borcunu ödeme yoluna gitti. Türkiye ilk kez 2008'in son çeyreği ile 2009'un ilk çeyreği arasındaki altı aylık süreçte yastık altından kuyumculara satılan hurda altınları mevcut iki üç rafine-ride uluslararası standartta rafine edilen altınlardan 400 tonunu İstanbul Altın Borsası'ndan uluslararası piyasalara sattı. Benzer şekilde, Hindistan, Birleşik Arap Emirlikleri ve Mısır'dan

da yüklü miktarda altın satıldı. Söz konusu altın satışı büyük bankaların altın fonlarının satışını olumsuz etkiledi. Sisteme harcama şeklinde girmeyen likidite ABD ekonomisinin durgunluktan çıkmasını geciktirdi. Bu nedenle FED piyasalardaki yüksek likiditeyi çekme kararı aldı. FED, daha önce bankalardan tahvil geri alımı şeklinde gerçekleştirdiği likidite artışını 2013 yılından itibaren aylık bazda azaltarak gerçekleştirdi. Son olarak geçen 2014 yılı ekim ayında tahvil geri alımlarını sonlandırdı.

Kur savaşları su yüzüne çıktı

ABD ekonomisinde geciken iyileşme, krizin altıncı yılında yavaş yavaş belirginleşmeye başlamasıyla 2014 yılı aralık ayındaki toplantısında 2015 yılında faiz artı-

rımlarına başlanacağını açıkladı. Global piyasalar faiz artırımını haberinden tedirgin olunca, FED yetkilileri piyasaların bozulmasını önlemek için geçen Temmuz ayına kadarki süreçte her fırsatta faiz artırım takvimine ilişkin, piyasaları tedirgin edecek "Şahin" söylemlerden kaçınıp, "Güvercin" açıklamalar yaptı. Bu davranışla FED yetkilileri bu süreci çok iyi yönetti.

Temmuz ayında FED Başkanı Janet Yellen yılın ilk yarısını değerlendirdiği Senato'daki iki sunumunda yıl sonuna kadar faiz artırımına başlanacağını ifade etti. Bu konuda piyasaların beklentisi 17 Eylül'deki FED'in Açık Piyasa Komitesi (FOMC) toplantısında faiz artırımına başlanacağı yönündeydi. Ancak, Ağustos ayı ortalarında Çin

Merkez Bankası (PBOC) sürpriz bir şekilde 3 gün üst üste Yuan'ı toplam yüzde 3,6 oranında devalüe etti. Böylece gizliden yönetilen kur savaşları su yüzüne çıktı. Piyasa çevrelerinde FED'in faiz artırım takvimini öteleyeceği yorumları yapıldı. ABD'den son açıklanan olumlu ekonomik veriler FED'in büyük olasılıkla Eylül toplantısında faiz artırım kararı alacağı yönünde. Bu güne kadar FED yetkilileri söylemlerini küçük çaplı ötelemeler olsa da yerine getirdi. FED Eylül ayında faiz artırmazsa güvenilirliğini yitirebilir. Bu konuda da geç kalabilir. Ayrıca, faiz artırmama kararı piyasalara daha fazla dalgalanma oluşturabilir.

Belirsizlik süreci uzayabilir

FED'in faiz artıracığı beklentisi genellikle gelişen ülke piyasalarında fiyatlandı. Bu nedenle faiz artırma kararı sonrası piyasalarda kısa süreli bir iyimserlikle dolar paritesi ilk etapta bir miktar gerileyebilir. Ancak, faiz artırımlarına devam edileceği beklentisiyle kısa süre sonra dolar paritesi yeniden güçlenebilir. FED, Eylül ayında faiz artırmazsa Euro/Dolar 1,2000-1,25000 bandına dönebilir. Anılan tarihte faiz artırılırsa Euro/Dolar 1,0500'e kadar gerileyip, kısa süreli 1,1000'a kadar yükselebilir. Ancak, daha sonra dolar yeniden toparlanarak Euro ile eşitlenebilir. Euro/Dolar 1,0000-1,0200 düzeyinden 2015 yılını tamamlayabilir.

FED'in faiz kararını etkileyecek faktörler Eylül ayının ilk haftasında açıklanacak ABD'in aylık imalat ve hizmet endeksler ve ayın ilk Cuma günü olan 4 Eylül'deki Ağustos ayı Tarım Dışı İstihdam ve İşsizlik verisi olacaktır. Söz konusu veriler olumlu gelirse FED'in faiz artırım konusunda eli güçlenirken, dolar da diğer para birimleri karşısında yükselebilir. Anılan veriler olumsuz gelirse FED Eylül yerine faiz artırım kararını Ekim veya Aralık ayına öteleyebilir. Bu süreçte dolar paritesiyle birlikte emtia, altın ve gümüş fiyatları da dalgalanabilir.

Bu nedenle masada durmaya devam eden FED'den faiz artırım kararı beklentisi piyasa oyuncularının da korkulu rüyası denilebilir.

**Altın ve Para Piyasaları Uzmanı*



Albos'un hikâyesi

Bir kurum doğuyor



Temel Hazıroğlu

Genel Müdür Yardımcısı

Yıl 1985... Aylardan Şubat...

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 âlemine gelmeden önce, Albaraka diye bir finans kurumunun adını duymuştu. Kendisinin kim olduğunu ve ne iş yaptığını bilmediği gibi Albaraka'nın da ne olduğunu ve ne iş yaptığını bilmiyordu. Ancak bütün bu soruların cevabını da çok merak ediyordu.

İstanbul'da bir otel ve onun lobisinde birkaç arkadaş... Lobide oturanlar kendi aralarında sohbet ediyorlar. Sohbet edenlerden birisi Şeyh Salih Kamil. Dünyada 12 ülkede banka kurmuş olan Albaraka Grubu'nun Suudi Arabistan kökenli Başkanı Şeyh Salih, yanındaki arkadaşlarına hararetle hararetle bir şeyler anlatıyor:

"Mustafa Bey ile tanışmamız eskilere dayanıyor. Biz baba dostuyuz, babalarımız da çok yakın dost idiler. Mustafa Bey ile kuzeni Eymen Beyin babaları mübarek topraklara gelip babamızla arkadaş olmuşlar. Babalarımızın arkadaşlığı bizleri yakınlaştırdı, dost kıldı. Biz de bu dostluğu pekiştirmek ve daha ileri taşımak amacıyla onlarla ortak bir iş yapmak istedik. Bu birlikteliğimizde Eymen Beyin emeği büyüktür.

Bir gün Mustafa Beyin boğazdaki evinde oturup konuştuk ve Albaraka Türk ismiyle faizsiz bir banka kurmaya karar verdik. Kurumun %51'i bizde olmak kaydıyla siz istediğiniz kadar ortak olabilirsiniz, dedik. Mustafa Beyler de biz aile olarak %20 ortak olalım, kalan hisseleri de isteyenler alsın, dediler. Böylece 10 milyon dolar (5 milyon TL) sermaye koyarak



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

Albaraka Türk'ü kurmuş olduk.

Mustafa Beyle bizim, Albaraka ile ilgili en büyük hayalimiz, bankamızın yüz yıllar boyunca yaşaması ve tüm dünyada faizsiz bankacılık sisteminin öncüsü ve en güçlü temsilcisi olmasıdır. Yani, en büyük arzumuz, Albaraka'yı "dünyanın en iyi faizsiz bankası" yapmaktır. Ne şanslıyız ki, Mustafa Beyler gibi dürüst dostumuz ve güçlü bir ortağımız var.

Şunu ifade etmek gerekir ki, bizim böyle düşünmemizi sağlayan, bu sistemin kuruluşuna öncülük eden, mevzuat altyapısını kuran ve önümüzü açan Başbakan Turgut Özal, vizyoner bakış açısı ile bizi destekledi ve bu hayalimizin gerçekleşmesi konusunda ufkumuzu açtı. Bu yüzden faizsiz bankacılık konusundaki destekleri için kendisine ve emeği geçen

herkese teşekkür etmeyi bir borç biliyoruz."

O yıllarda dünyada ve Türkiye'de İslam'ın ekonomik boyutu nedir, ne değildir türü tartışmalar yapılıyordu. Bu çerçevede mevcut ekonomik sistemde bir İslam bankası, bir faizsiz banka olabilir mi, olamaz mı türü tartışmalar hızlanmıştı. Ayrıca İslam ülkelerinin bazılarında faizsiz banka denemeleri yapılmaya başlanmıştı. Bu gelişmelerden ve tartışmalardan doğal olarak Türkiye de nasibini alıyordu.

Bu arada Türkiye'de 1980 darbesi olmuş, anayasa değişmiş yeni bir dönem başlamıştı. 1983 seçimleri ile faizsiz sisteme ilgi duyan Turgut Özal iktidara gelmiş ve başbakan olmuştu. Başbakan Turgut Özal faizsiz bankacılık konusunu masaya yatırmış ve faizsiz bankacılığın, İslam bankacılığının önünü açmak için çalışma başlatmıştı.

Yine bu yıllarda bir grup insan faizsiz bankacılık nasıl olabilir, nasıl hayata



alBaraka



0 günlerde bir grup insan faizsiz bankacılık nasıl olabilir diye bir süredir tartışıyordu.

geçirilebilir diye bir süredir tartışılıyordu. Müslüman aydın kesim bu konu üzerinde zaten epeyidir kafa yoruyordu. Fakat Türkiye'deki mevzuatın, klasik faizli bankacılık üzerine kurulmuş olması ve bütün kuralların ona göre şekillenmiş olması işleri zorlaştırıyordu. Bu durum da onları derin derin 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 Salih ile Mustafa Beyin ağırlıklı olarak ortak olduğu ve hissedarları arasında İslam Kalkınma Bankası'nın da bulunduğu Albaraka Türk kuruldu. Böylelikle misyonu faizsiz bankacılık yapmak olan bir kurum doğmuş oldu.

Yeni doğan kurum olan Albaraka Türk'ün Yönetim Kurulu Başkanı Şeyh Salih, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mustafa Bey oldu. Kemal Bey de yönetim kurulu üyesi oldu. Ardından yönetim bir genel müdür aramaya başladı.

Faizsiz bir banka kurma heyecanını ve coşkusunu yaşayan girişimciler, ilk 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. İşin ilginç yanı, bu iki şirket de faizsiz esasa göre çalışan şirketlerdi.

Albaraka Türk Yönetim Kurulu çalışmaları hızlandırmak ve yönetici kadrosunu oluşturmak amacıyla faaliyete geçti. Önce hazırlıklar yapmak üzere Proje ve Pazarlama Müdürü olarak Abdullah Beyi, arkasından da Genel Müdür olarak Yalçın Beyi atadılar. Hemen sonra-



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

sında Yatırım ve Finansman Müdürü olarak Selim Beyi, Mali ve İdari İşler Müdürü olarak Osman Beyi ve Dış İşler Müdürü olarak Selçuk Beyi atadılar. Yönetim kurulu üyesi Kemal Bey gibi Yalçın Bey ile Osman Bey de Maliye Bakanlığı Hesap Uzmanlığı kökenli idiler.

Albaraka Türk'ün üst yönetimi böylece oluşmuş oldu.

Doğal olarak, faizsiz bankacılık yapmak için daha pek çok elemana ihtiyaç vardı.

Ancak faizsiz bankacılık yapmak için kurulan Albaraka'ya eleman bulmada bir takım zorluklar yaşanıyordu. Zira herkes bu iş nedir, ne olacak, nasıl yapılacak sorularını soruyor ve bu konuda ehil eleman bulma noktasında tereddütler taşıyordu.

Bu arada kültüre uyumlu ve ehil eleman bulmanın dışında ikinci bir zorluk daha vardı. Öyle ki, yöneticiler de çalışanlar da faizsiz bankacılığın nasıl uygulanacağı, sistemin nasıl çalışacağı konusunda pek bir şey bilmiyorlardı. O yüzden hem sistemi öğrenmek hem de kamuoyunu aydınlatmak durumuyla karşı karşıya idiler. Anlayacağınız tam bir 'öğrenen organizasyon' süreci yaşanıyordu.

Bu çalışmalar sürerken bir yandan da yeni genel müdür-

bulması için Tamimi adlı Tunus'lu bir danışmanı görevlendirdi. Tamimi de yaptığı inceleme ve araştırmalar sonucu bir fizibilite raporu hazırladı. Bu rapora göre, mevcut kişisel bilgisayar (personel computer) artık yetersizdi, bir an önce büyük bir bilgisayar sistemi almak ve bu sistem üzerinde bir entegre bankacılık paketi programı yazmak gerekiyordu. Bilgisayar sistemi olarak da o dönemin son sistemi olan IBM Sistem/38 makinesinin alınması öneriliyordu.

Tamimi'nin hazırladığı fizibilite raporu ile birlikte yeni arayışlara başlandı. Öncelikle IBM Türk şirketi ile görüşülerek IBM Sistem/38 bilgisayarı sipariş edildi.

Bu arada Albaraka Türk organizasyonunda bir Bilgi İşlem biriminin kurulması tartışıldı. Sonuçta bu aşamada başlangıç olarak, Mali ve İdari İşler Müdürlüğü bünyesinde var olan Mali İşler, Personel ve İdari İşler servislerine ilave olarak yeni bir servis kurulmasına karar verildi. Böylece Bilgi İşlem birimi öncelikle bir servis olarak kuruldu ve öyle yola devam edildi. Arkasından da bu birimi yönetecek, bu sistemi kurup ayağa kaldıracak ve komple bankacılık paketi programlarını yazacak ve yönetecek bir bilgi işlem müdürü bulma konusuna öncelik verildi.

DEVAM EDECEK...

'Katılım bankacılığı cazibesini artırıyor'

İstanbul Finans Zirvesi'nde konuşan Albaraka Türk Genel Müdürü Dr. Fahrettin Yahşi, "Türkiye'de katılım bankaları için 2025 yılına kadar 3 katı bir büyüme öngörüyoruz. Bu büyüme oranı, ülkemizi global pazarlarda cazip hale getiriyor" diye konuştu.



Albaraka'nın sponsor olduğu İstanbul Finans Zirvesi (Istanbul Finance Summit-IFS), "Düşük Büyüme ve Düşük Faiz Ortamında Yol Almak" ana temasıyla 9-10 Eylül tarihlerinde gerçekleştirildi. Hilton Convention Center'da yapılan ve bu yıl 6. kez gerçekleştirilen etkinliğin konuşmacıları arasında yer alan Albaraka Türk Genel Müdürü Dr. Fahrettin Yahşi, zirvenin ilk gününde "Katılım bankalarının Türkiye'de alacağı çok yol var ancak sektör ciddi bir potansiyel taşıyor" mesajını verdi.

'Bankacılar Oturumu'na panelist olarak katılan Yahşi, Türkiye'de katılım bankacılığının büyük ilerleme kaydettiğini belirtti. Bankacılık sektörü içinde, katılım bankalarının yüzde 5'lik pay aldığını ifade eden Yahşi, "Katılım bankalarının potansiyelinin yüksek olduğunu görüyoruz. 2025 yılında Türkiye'de katılım bankacılığının yüzde 15'lere ula-

şacağı tahmin ediliyor. Yani şimdiden 3 katı bir büyüme hedefliyoruz. Bu da Türkiye'yi cazip hale getiriyor. Kamu bankalarının da sektöre girmesi bunun bir göstergesi" açıklamasını yaptı.

Katılım bankacılığının türbülanslı dönemlerde müşterileriyle iyi ilişkiler kurduğunu kaydeden Yahşi, bu süreçte kullanılan krediler ve vade süreçlerini örnek vererek,

"Katılım bankası kullandırdığı krediyi vadesinden önce geri çağırılmaz. Müşterisiyle hangi vade termininde anlaşmışsa o ilişkisini değiştirmeden devam eder. Sözleşme öncesi fiyat da vade sonuna kadar geçerlidir" dedi.

Yahşi, konuşmasında Türk bankacılık sektörünün kısa aralıklarla stres testlerine tabi tutulduğuna da dikkat çekti. "Finansal kriz dönem-

lerinde bankacılık sektörü testi geçti. 2001 yılı çok ciddi bir testti. Yaklaşık 30 banka sistem dışına çıktı" diyen Fahrettin Yahşi, "Şu an faaliyetini sürdürmekte olan tüm bankalar stres testini geçmiş bankalar. Günümüzde sağlam pozisyonlarını sürdürmenin yanı sıra birkaç noktada bazı tehditle karşı karşıyalar. Bunlardan biri karlılık. Türkiye'deki bankaların karlılıklarında ciddi düşüşler görüyoruz. Öz kaynak karlılığı geçen yıl yüzde 11'ler civarındaydı. Bu yıl da benzer oranlar göreceğiz. Sektörün ortalama sermaye yeterlilik rasyoları yüzde 13'lerden yüzde 1 aşağı çökilecek gibi görünüyor. Sermaye yeterlilik rasyoları Türkiye'de yüzde 12 hedef rasyo üzerinde takip ediliyor. Yüzde 12 bu anlamda optimum seviye midir bunun da tartışılması lazım" şeklinde konuştu.



Müze Kent *EDİRNE*





Osmanlı Devleti'ne onlarca yıl başkentlik yapan serhat şehri Edirne, Selimiye Camii başta olmak üzere çok sayıda tarihi esere sahip. Bir açık hava müzesi görünümündeki şehir, her yıl milyonlarca turisti ağırlıyor...

Edirne, Marmara Bölgesi'nin kuzeybatısında Yunanistan ve Bulgaristan sınırında yer alan tarihi bir kenttir. İlkçağlarda Orta Asya'dan göç edip buraya yerleşen Traklar tarafından kurulduğu rivayet edilmektedir. Bugün 166 bin nüfusa sahip kentin en önemli özelliği, İstanbul'dan önce Osmanlı Devleti'ne başkentlik yapması olarak kabul edilmektedir. Mimar Sinan'ın ustalık eseri olan Selimiye Camii külliyesi ile her yıl yüz binler-

ce turisti ağırlayan kentin en önemli özelliklerinden birisi de her yıl düzenli olarak tekrarlanan geleneksel Kırkpınar Yağlı Güreşleri'dir. İstanbul'a 240, Ankara'ya ise 690 km mesafedeki tarih kokan bu şehir Türkiye'yi Avrupa'ya bağlayan karayolu üzerinde yer alan bir sınır şehridir. Tunca, Arda ve Meriç ırmaklarının buluştuğu düzlükte kurulmuş olan şehrin merkezi Yunanistan'a 7, Bulgaristan'a ise 17 km mesafededir.

LL..... **Turizm ve tarıma dayalı ekonomi**

Kışın soğuk, yazın ise sıcakların hakim olduğu karasal iklime sahip olan şehrin ekonomisi tarım, hayvancılık ve son yıllarda giderek artış gösteren turizme dayalıdır. Buğday, şekerpancarı ve ayçiçeği ziraatı hakimdir. Ayrıca kavun, karpuz ve üzüm yetiştiriciliği de önemli yer tutmaktadır.

Şehirde son yıllarda sanayi de giderek artış göstermektedir. Tarıma dayalı sanayi başta olmak üzere imalat, sıhhi tesisat ve dokumacılık da giderek gelişme göstermektedir.

Edirne bir sınır şehri olması dolayısıyla Türkiye'nin Avrupa'ya açılan kapısı niteliğindedir ayrıca. Kapıkule ve İpsala Sınır kapıları bu bağlamda büyük önem arz etmektedir.

LL..... **Tarihi ve turistik yerler**

Edirne, camileri, medresele-ri, kiliseleri, sinagogları, sokakları, köprüleri, çeşmeleri, tarihi çarşıları, kervansarayları ve ahşap evleri ile ziyaretçilerini tarihin derinliklerine götürmektedir. İstanbul ve Bursa'dan sonra tarihi eser bakımından en zengin ilimizdir. Birçok

doğal afet ve istila yaşamasına rağmen her yanı tarih kokan ve büyük bir açık hava müzesi görünümünde olan kent her yıl milyonlarca turist ağırlamaktadır.

LL..... **Selimiye Camii**

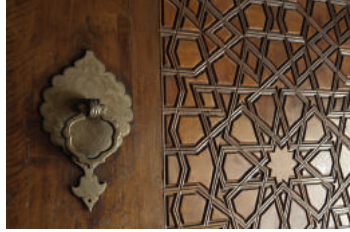
Şehirde ilk akla gelen tarihi yapı Mimar Sinan'ın şaheseri Selimiye Camii'dir. Osmanlı padişahı II. Selim tarafından yaptırılmıştır. Yapımına 1568 yılında başlanan ve 6 yılda tamamlanan caminin yanına da Edirne'nin ilk sarayı yapılmıştır. 2011 yılında UNESCO tarafından Dünya Mirası Listesi'ne dahil edilen cami, şehrin hakim bir nok-

tasına ve 3'er şerefesi bulunan 4 minareli olarak inşa edilmiştir. 8 sütun üzerine 31.25 metre çaplı kubbe ile örtülen cami, şehrin her tarafından görülebilmektedir. Caminin dört köşesinde bulunan minarelerin toplam yüksekliği 85 metredir. Cümle kapısının iki yakınındaki minarelerin şerefelerine üç ayrı merdiven ile diğer iki minareye ise tek merdiven ile çıkılmaktadır. Camideki mermer işlemler ve İznik çinileri ise esere ayrı bir güzellik katmaktadır.

LL..... **Üç Şerefeli Camii**

İkinci Murad tarafından dönemin başkentine inşa





ettirilen caminin yapımına, 1438 yılında başlanmış ve 10 yılda tamamlanmıştır. Mimarı Kemâleddin Efendidir. İç avlu, 18 sütun ve 21 kubbeli revak bulunan caminin 4 minaresi vardır. Birbirinden farklı şekil ve uzunluktaki minarelerin biri burmalı, diğeri çubuklu ve baklava, dördüncüsü dama gibi satrançlı şekillerdedir. Baklavalı denilen minârenin üç şerefesine giden yollar ayrıdır.

Şehirdeki Muradiye Camii, İkinci Bayezid Camii, Eski Cami ve Dar-ül Hadis Camii ile birlikte Osmanlı döneminden kalma daha pek çok tarihi cami bulunmaktadır.

İkinci Bayezid Külliyesi

Şehri darüşşifaya kavuşturmak amacıyla Sultan II. Bayezid tarafından Tunca

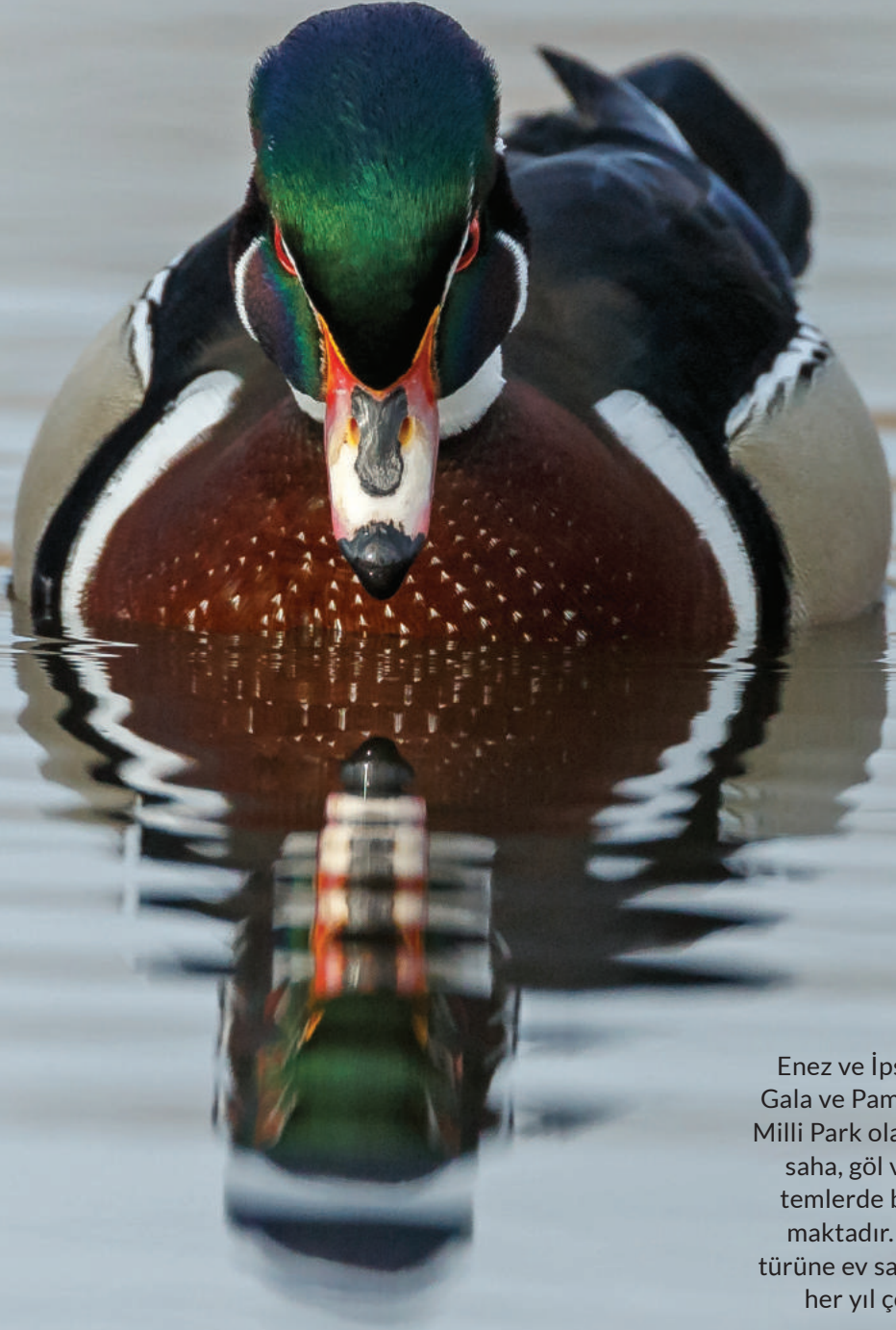
Nehri kıyısına yaptırılan külliye, günümüzde turistlerin önemli uğrak yerlerinden birisidir. Aynı adı taşıyan bir caminin de bulunduğu külliye tıp medresesi, imaret, darüşşifa, hamam, mutfak ve erzak depoları bulunmaktadır.

Edirne Sarayı

Edirne Sarayı, başkentteki ülkenin yönetim binasıdır.

Topkapı Sarayı'ndan sonraki en büyük saraydır. Ancak bu önemli yapıdan günümüze sadece Adalet Kasrı kalmıştır. Saray mutfağı olan Matbah-ı Amire de restore edilerek müzeye dönüştürülmüştür.

Kentte ayrıca Osmanlı döneminden günümüze ticaretin kalbinin attığı Selimiye Arastası, Bedesten ve Alipaşa isimli kapalı çarşılar bulunmaktadır.



Gala Gölü Tabiat Parkı

Enez ve İpsala ilçesi sınırları içerisinde yer alan Gala ve Pamuklu göllerini kapsayan bir havzadır. Milli Park olarak ilan edilen tabiat parkında sulak saha, göl ve orman ekosistemleri ve bu ekosistemlerde barınan çeşitli canlı türlerinden oluşmaktadır. 160'ın üzerinde kuş türü ve 16 balık türüne ev sahipliği yapan Gala Gölü Tabiat Parkı, her yıl çok sayıda meraklısını ağırlamaktadır.



Edirne Şubesi'nin açılışına başta Albaraka Türk Genel Müdürü Dr. Fahrettin Yahşi, Genel Müdür Yardımcısı Temel Hazıroğlu, Edirne Şube Müdürü Aykut Bababalım olmak üzere çok sayıda davetli katıldı.

Edirne Şube Müdürü Aykut Bababalım:

Albaraka'nın 30 yıllık deneyimi Edirnelilerin hizmetinde

Edirne, tarım, turizm ve ticaret (3 T) özellikleri ile tanınan bir serhat şehridir. Bereketli toprakları pek çok ürünün üretilmesine uygun durumda. Özellikle ayçiçeği, çeltik ve buğday ile tüm ülkeyi besliyor.

Osmanlı'ya başkentlik yapmış bir serhat şehri olarak kafanızı her çevirdiğiniz

yerde ecdat yadigarı bir eserle karşılaşabiliyorsunuz. Bu sayede Türkiye kadar tüm dünyadan da insan çekebilecek durumda.

Ayrıca nüfusun %20'si kadar üniversite öğrencisinin gelmesi ve Avrupa Birliği üyesi Yunanistan ve Bulgaristan'a olan sınır kapıları sayesinde kayda değer bir ticaret

imkânı oluşturuyor.

Ancak tarım, turizm ve ticaretteki bu büyük potansiyelelin işlenmeye ve geliştirilmeye ihtiyacı var. Edirne'ye ürün getiren tırların, kamyonların boş dönmemesi; burada üretilen muhtelif ürünlerin tüm ülkeye ve dünyaya yayılması gerekiyor. Bu açıdan hem İstanbul'a

hem de Avrupa'ya yakın olması büyük imkân. Biz de Albaraka Türk Edirne şubesi olarak bu önemli potansiyeli halkın refahının, zenginliğinin artması için bir fırsat olarak görüyoruz. Tüm ekibimizle Albaraka Türk'ün 30 yıllık deneyimini Edirne halkının faydasına sunacağımız için çok mutluyuz.

ALBARAKA TÜRK KOBİ'LERLE GAZİANTEP'TE BULUŞTU

KOBİ'lere özel ürün paketleri geliyor

Albaraka Türk Genel Müdürü Dr. Fahrettin Yahşi, KOBİ'lerin yerel ligden küresel lige giden başarı yolculuğunda birçok yeni ürün ve hizmetle yol arkadaşlığı yapacakları yeni süreci anlattı. Yahşi, KOBİ'lere yeni müjdeler verdi.



Türkiye'nin ilk katılım bankası Albaraka Türk, KOBİ'lerin ihtiyaçlarını karşılamak ve onlara ilham vermek için başlattığı 'Albaraka KOBİ Buluşmaları'nın üçüncüsünü Gaziantep'te düzenledi. Toplantıda konuşan Genel Müdür Dr. Fahrettin Yahşi, KOBİ'lere yeni müjdeler verdi.

Geçtiğimiz yıl haziran ayında başlayan "Albaraka KOBİ Buluşmaları'nın 3. toplantısında konuşan Albaraka Türk Genel Müdürü Dr. Yahşi, yıl içinde KOBİ'lere yönelik yeni uygulamalara başlayacaklarını belirtti. Yahşi, "Hem mevcut müşterilerimiz hem de yeni müşterilerimiz için özel ürün paketleri geliştireceğiz. 2015 yılı içinde KOBİ'lere özel portal açarak, yeni bir kanal üzerinden onlara destek olmaya devam edeceğiz. Müşteri grupları için meslek ve ihtiyaç odaklı ürün tasarımları hazırlıyoruz. KOBİ'lerimizin kur dalgalanmalarına karşı korunmaları



amacıyla, faizsiz bankacılık prensiplerine uygun özel bir ürün üzerinde çalışmalarımızı yıl içinde tamamlamayı hedefliyoruz” diye konuştu.

“KOBİ’lere güven tam

KOBİ’lerin en büyük problemlerinden birinin bankacılık sektörüne karşı teminat vermek olduğunu söyleyen ve bu alanda Albaraka Türk olarak özel bir ürünün tanıtımına hazırlandıklarını kaydeden Yahşi, KOBİ’lere güvenlerinin tam olduğu hatırlatmasında bulundu. Albaraka içinde toplam kredilerde KOBİ’lerin aldığı payın yüzde 35 olduğu bilgisini veren Yahşi, sözlerini şöyle sürdürdü: “Bu durum bizim KOBİ bankacılığına verdiğimiz değerin bir göstergesidir. Dünyada KOBİ’ler toplam kredilerden yüzde 42’lik pay alıyor. Türkiye’de bu oran yüzde 27’de kalıyor. Yükseliş trendi ve verilere baktığımızda, KOBİ bankacılığındaki

büyümenin bu yıl da devam edeceğini söyleyebiliriz.”

Yahşi, konuşmasında, Gaziantep’li KOBİ’lerin yerel ve küreselde elde ettiği başarıların kendileri için de

teşvik edici olduğunu söyleyerek, “Bu potansiyele istinaden, Albaraka olarak, Gaziantep’te geçen yıl iki yeni şube açtık. 177 ülkeye ihracat yapan Gaziantep,

aynı zamanda, ‘Türkiye’nin İlk 1000 İhracatçı Firması’ listesinde il bazında ikinci sırada bulunuyor. Türkiye ihracatının yüzde 58’ini gerçekleştiren bin firma arasında, İstanbul’dan sonra, 71 firma ile Gaziantep geliyor. Bu da bu bölgemizin ihracata dönük dinamik yüzünü sergiliyor” dedi.



Farklılaşmayı müşteri sadakatini sağlayacak

Özellikle KOBİ’lerin ihtiyaçlarının en uygun şartlarla karşılanması, taleplerinin hızlı, etkin bir şekilde cevaplanmasının önemine değinen Yahşi, “Benzer fiyatlamaların sunulduğu sektörde farklılaşmanın dinamiği, temel bankacılık ürünlerinin yanında hizmet çeşitliliğinin artırılması ve müşteri sadakatini sağlamak olacak. Katılım bankacılığının ana ürünleri olan Kurumsal Finansman Desteği ve leasing paketlerimizle KOBİ’lerin ihtiyacı

olan makine, teçhizat, ham-madde, ara madde alımlarını finanse etmekteyiz. Ayrıca, sektör ve meslek ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak hazırladığımız sektörel ve finansal destek paketlerimizle de KOBİ'lere hizmet sunmayı hedefliyoruz" açıklamasında bulundu.

“KOBİ bankası olmadık, KOBİ bankası doğduk”

“KOBİ'lerle El Ele, Yerelden Küresele” sloganıyla yapılan KOBİ Buluşmaları'nda açılış konuşmacıları arasında Gaziantep Vali Yardımcısı Adil Nas, Albaraka Türk Genel Müdür Yardımcısı Bülent Taban, Bahçeşehir Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Ali

Atıf Bir, İstanbul Medipol Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Kerem Alkin ve Sanko Holding Onursal Başkanı Abdulkadir Konukoğlu yer aldı.

Albaraka Türk Genel Müdür Yardımcısı Taban, Gaziantep'in Türkiye'nin taşıyıcı gücü olduğunu söyleyerek, “Türkiye'nin kaderi yatıyor. En fazla ihracat yapan iller sırasında altıncı, 2014 yıl sonu toplam ihracatı 6.8 milyar TL, kilogram başına ihracat ortalaması 1.6 dolar. KOBİ bankası olmadık, KOBİ bankası olarak doğduk. Eğer Türkiye'nin 10 Gaziantep'i olsaydı ne olurdu diye baktığımızda görüyoruz ki Türkiye ihracatı 68 milyar dolar, GSMH 122 milyar dolar artar; en büyük ekonomi sıralamasında 18'den 16'ya

yükselirdik” diye konuştu.

Bugün KOBİ'leri en çok etkileyen konuların başında tasarruf eksikliğinin had safhada olması olduğunu söyleyen Taban, KOBİ'lerin ihracat pazarlarını genişletmeleri gerektiğinin altını çizdi. Taban, “2023 hedefleri içinde KOBİ'lere önemli görevler düşüyor. KOBİ'ler sağlam olacak ki bankalardan borçlansın. KOBİ'ler ve bankacılar aynı gemide yer alıyor. İkisi de kazan kazan metodu uygulamak zorunda” değerlendirmesini yaptı.

Gaziantep ürün çeşitliliğini artırmalı

Bahçeşehir Üniversitesi öğretim üyesi Prof. Dr. Ali

Atıf Bir ise konuşmasında global marka olmanın inceliklerinden bahsederken; şirketlerin neden global bir marka olmak için rekabet etmesi gerektiğine dikkat çekti. İstanbul Medipol Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Kerem Alkin de rekabetçiliği artırmaya yönelik mikro reformlara ağırlık verilmesi gerektiğinin altını çizdi ve “Gaziantep iş dünyasının mutlaka ürün çeşitliliğine önem vermesi gerek yoksa ikinci bir Adana örneği yaşanır” diye konuştu. Konukoğlu ise Sanko Holding'in beş kuşaktan bu yana yaşadıkları ticari deneyimleri ve başarılarındaki belirleyici noktaları KOBİ'lerle paylaştı.





Albaraka Türk, KOBİ buluşmalarının üçüncüsünü Gaziantep'te gerçekleştirdi.

Gelecek toplantılar Adana ve Kayseri'de olacak

Albaraka Türk Genel Müdürü Dr. Fahrettin Yahşi, son dönemde tüm bankaların KOBİ'leri hedef kitle olarak belirlediğini söyledi ve ekledi: "Bu durum KOBİ'lerimiz açısından büyük avantaj. KOBİ'lerimizin mümkün olduğunca faaliyetlerini kayıt altına almaları, bilançolarını güçlendirip, uzun dönemde finansman imkanlarına daha düşük maliyetle ulaşmalarını mümkün kılacaktır."

KOBİ'ler için gerçekleştirilen "Albaraka KOBİ Buluşmaları" ile KOBİ'lere gelecek vizyonu çizmeyi amaçladıklarını ifade eden Dr. Fahrettin Yahşi, "Bu anlamda seminer ve konferanslar dizisi planladık. 'KOBİ'lerle El Ele Yerelden Küresele' teması ile yola çıktığımız bu etkinliklerde, Türkiye ekonomisinde KOBİ'lerin yeri ve önemi, küresel marka

olma yolunda atılacak adımlar gibi stratejik konularda bilgi ve tecrübeler paylaşıyoruz. Gaziantep'in ardından bu toplantı dizisine Adana ve Kayseri ile devam edeceğiz" dedi. Gelecek dönemde çalışmalarına iller özelinde devam edeceklerini söyleyen Yahşi, "Baskın olan sektörler için özel ürün ve hizmet çalışmaları yapıyoruz. Aslında sektörel destek paketlerimi-

zi bu amaçla kurguladık; özellikle yeni yatırım, teşvik programı sayesinde daha fazla destek alan ve finansal desteğe ihtiyaç duyulan bölgelerimize yönelik ürün ve hizmetlerimizi çeşitlendiriyoruz. Bu kapsamda daha fazla teşvik alan 3-4-5 ve 6. bölgelerde şubeleşme çalışmalarımızı hızlandırıyoruz" değerlendirmesinde bulundu.



Hattat Osman Özçay: Bir sevk-i ilahi ile başladı her şey

Bir ziyaret vesilesi ile hat sanatıyla tanışan Hattat Osman Özçay, "Hat sanatı, Kuran-ı Kerim'i en güzel şekilde yazma gayretiyle ortaya çıkan bir sanattır" diyor.

Nasip ise gelir Hint'ten Yemen'den denir ya... İşte öyle bir şey Hattat Osman Özçay'ın hat sanatıyla buluşması. Arkasından başarılarla dolu bir sanat yaşamı. İsterseniz kendisinden dinleyelim bu güzel yolculuğu...

Hocam, öncelikle hat sanatına nasıl başladığınızı anlatır mısınız? Kimlerden ders ve icazet aldınız, nasıl bir süreçti?

Hat sanatıyla ilk tanışmam İmam Hatip Lisesi yıllarında, Uğur Derman hocamın neşrettiği Kalem Güzeli kitabını görmemle oldu. Fakat bu sanatla ilgilenmek gibi bir niyetim yoktu. Daha sonra Erzurum'da üniversite yıllarında ağabeyim Mehmet Özçay, Hattat Fuat Başar'dan hat dersi almaya gittiğinde ben de yanında bulunuyordum. Gerekli görüşmeler yapıldıktan sonra Hocam Fuat Başar bana dönerek, "Sen de meşke başlayacak mısın?" diye sordu. Böyle bir niyetim olmadığı halde, "Yok" diyemedim ve bir sevk-i ilahi ile ben de meşk etmeye başlayayım dedim. O günden sonra her gün, gece-gündüz demeden bir yıl boyunca çalışarak, meşkim tamamladım. Erzurum'da iki yıl okuduktan

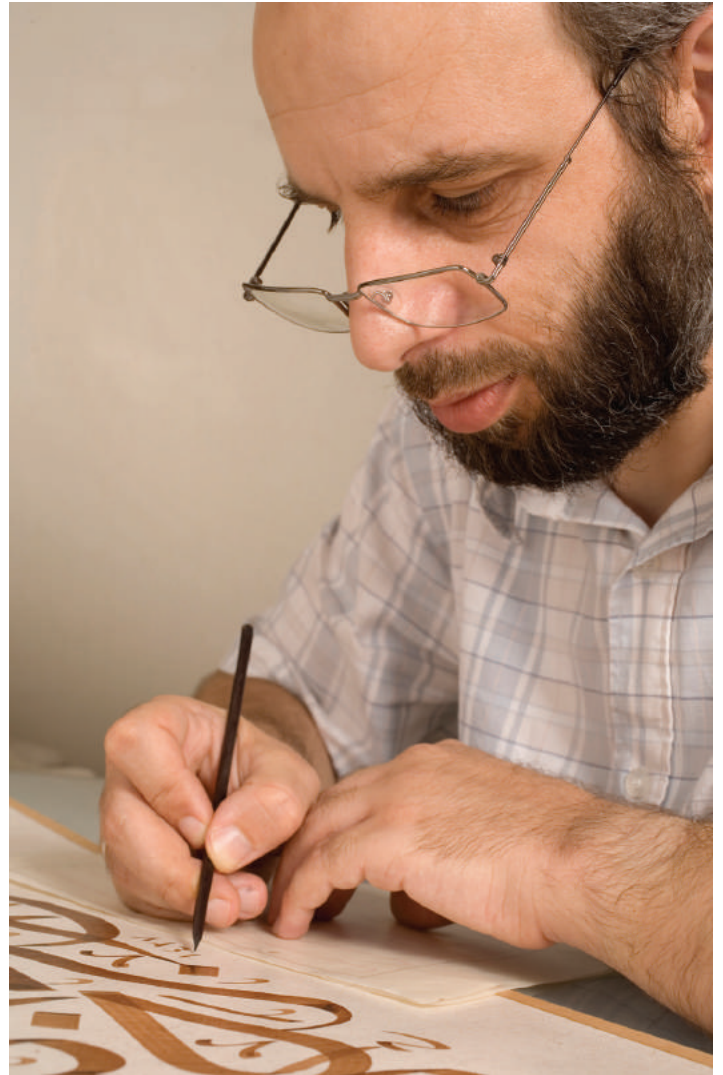
sonra naklimi İstanbul'a aldurdım. Burada Uğur Derman hocamızla tanıştık. Bu tanışma benim hat sanatı hayatımdaki en önemli dönüm noktalarından biridir. İlk defa orijinal yazıları görme fırsatı buldum. Uğur Hocamızın tenkitleri, yönlendirmeleri ile daha kısa zamanda sanatımı geliştirme imkanım oldu. Şunu da belirtmek isterim ki; hat meşkine iki kardeş olarak beraber başlamamızın bize çok fazla katkısı oldu.

Sanat hayatımdaki önemli dönüm noktalarından biri de IRCICA'nın düzenlemiş olduğu Uluslararası Hat Yarışmaları olmuştur. Katıldığım iki yarışmada aldığım ödüller, yurt içi ve yurt dışında sanat camiasında tanınmama vesile oldu.

“**Sanatın zirvedeki adı...**

Hat sanatı hakkında neler söylemek istersiniz? Geçmişten günümüze nasıl bir seyir takip ediyor?

Hat sanatı, Kuran-ı Kerim'i en güzel şekilde yazma gayretiyle ortaya çıkan bir sanattır. Bu sanat İslamiyet'in zuhurundan



sonra yavaş yavaş gelişerek Türklerin İslamiyet'i kabulüne kadar önemli bir sanat dalı haline gelmiştir. Türkler İslamiyetle müşerref olduktan sonra bu sanata özel ilgi göstermiş ve Osmanlı'nın son dönemlerine kadar sürekli bir gelişme göstere-

rek, İslam sanatları arasında estetik gücüyle zirvede kalmış ve Şeyh Hamdullah, Hafız Osman, Mustafa Rakım, Şevki Efendi, Sami Efendi gibi üstatlar eliyle en üst dereceye ulaşmıştır. Adeta hat sanatının merkezi İstanbul olmuştur.

Osmanlı'nın yıkılmasından sonra Türkiye Cumhuriyeti kurulmuş ve Cumhuriyetin ilk yıllarında çıkarılan harf inkılabıyla bu sanat yok olmaya yüz tutmuştur. Uzun bir fetret döneminden sonra hattat Necmeddin Okyay Üstad'ın talebesi olan Uğur Derman Hocamızın yapmış olduğu çalışmalar, yayınlar ve faaliyetleri neticesinde bu sanata olan ilgi yeniden doğmuş ve yavaş yavaş gelişmeye başlamıştır. Hocamız bu çalışmalarıyla Osmanlı ile günümüz arasında adeta bir köprü vazifesi görmüştür. Şunu da belirtmek gerekir ki Hattat Hamid Aytaç da bu sanatı icra ederek, günümüze taşınmasında çok büyük katkı sağlamıştır.

Son yıllarda bu sanata büyük bir ilgi olduğu gerçeğini dikkate alırsak, bu konuda neler söylemek istersiniz?

Son yıllarda bu sanata gidecek artan bir ilginin olduğu bir gerçek. Bunda uluslararası faaliyetlerin, yarışmaların, sergilerin, yayınların etkili olduğunu söyleyebiliriz. Ayrıca hat koleksiyoner-

lerinin giderek artması, yani müşterisi olan bir meta haline gelmesi de kabiliyetlerin bu sanata yönelmesini teşvik etmektedir. Artık günümüzde dünyanın birçok yerinde takip edemediğimiz sayıda faaliyet yapılmaktadır. Bu faaliyetlerden en önemlilerinden biri olarak Al-Baraka Türk'ün düzenlemiş olduğu "Hat Yarışması" ve hat takvimlerini örnek verebiliriz. Şunu rahatlıkla söyleyebilirim ki, günümüzde çok kaliteli eserler üretilmektedir. Burada önemli olan iyiyle kötünün, orijinalle taklidin ayırt edilmesidir. Her dönemde olduğu gibi iyi eserlerin yanında hiç bir sanat değeri olmayan eserler de üretilmektedir.

Hat sanatının daha iyi noktalara gelmesi konusunda kimlere ne gibi görevler düşmektedir?

Her şeyden önce hat sanatı bizim öz sanatımızdır. Yabancı sanatların tesir edemediği yegane sanatımızdır. Bu sanatın daha iyi yerlere gelebilmesi için öncelikle Kültür Bakanlığımızın bu

sanata daha fazla kaynak aktarması lazım. Bunun yanında Al-Baraka gibi bu sanata destek veren kurumlarımızın sayısının artması lazım. Ayrıca kaliteli organizasyonların yapılması gerekir. Bunun için de sanat galerilerinin bu işle uğraşması gerekir. Günümüzde sanatkar hem eser üretip hem eserlerinin tanıtımını hem de pazarlamasını yapmaktadır. Halbuki bu işleri gelişmiş ülkelerde sanat galerileri yapmaktadır. Bunlara ilaveten bence en önemlisi gerçekten üst düzey eserlerin üretilmesi gerekmektedir.

LL.....

Ödüllü bir sanat hayatı

Mesleki çalışmalarınız, sergileriniz ve aldığınız ödüller konusunda bilgi verir misiniz?

Yaklaşık 33 yıllık sanat hayatım boyunca tasarımları bana ait olan yüz civarında eser ürettim. İstanbul'da, Dubai'de, Abu Dabi'de,

Şarjah'da "Özçaylar" olarak kişisel sergiler açtık. Ayrıca yurt içi ve yurt dışında çok sayıda karma sergilere katıldım. IRCICA'nın düzenlediği hat müsabakalarında ikincilik, üçüncülük olmak üzere beş ödül aldım. Kuveyt'te düzenlenen hat müsabakasında birinci oldum.

Trabzon Çaykara'da yapılan Sultan Murat Camii yazılarını yazdım. Yaklaşık olarak iki yılı aşkın süredir Kabe genişletme projesi yazılarının mühim bir kısmını yazıyorum. Bu arada fırsat buldukça eser üretmeye çalışıyorum. Bir de çok sayıda olmasa da talebe yetiştirmeye çalışıyorum. Uluslararası yarışmalarda birincilik, ikincilik gibi ödüller almış talebelerim var.

Şu anda neler yapıyorsunuz?

Şu anda yukarıda belirttiğim gibi Kabe yazılarıyla uğraşıyorum. Bir de Türkçe beyitlerden oluşan bir sergi hazırlıyorum var. Bu arada az da olsa daha önce tasarımlarını yaptığım eserlerimi yazmaya çalışıyorum.



Hattat Osman Özçay

Trabzon'un Çaykara ilçesinde doğdu (1963), ilk ve orta tahsilini ağabeyi ile (Mehmet Özçay) beraber Gerede'de ikmal etti. 1980 yılında Erzurum Yüksek İslam Enstitüsü'nde iki yıl okuduktan sonra öğrenimini Marmara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi'ne nakletti ve oradan mezun oldu (1986).

Hat sanatına 1982'de Hattat Fuat Başar'dan ders alarak başladı ve meşkini tamamlayarak sülüs ve nesihden icazet aldı. İstanbul'a geldiğinde tanıştığı M. Uğur Derman'dan çok istifade etti.

Onun kendisine verdiği Sami Efendi'ye ait Yeni Cami Sebili kitabesi kalıplarının sureti, Osman Özçay'ın celi sülüste en büyük rehberi oldu.

İslam Konferansı Teşkilatı'na bağlı İslam Kültür Mirasını Koruma Komisyonu'nun sekreterliğini yapan İslam, Tarih, Sanat ve Kültür Araştırma Merkezi (IRCICA)'nin düzenlemiş olduğu birinci (1986) ve ikinci (1989) milletlerarası hat müsabakalarında, başta Celi Sülüs ve Sülüs dalları olmak üzere, çeşitli dallarda ikincilik, üçüncülük derecesinde top-

lam 5 ödül kazandı. 1997'de Kuveyt Şehit Bürosu'nun düzenlediği "Şehit Kültür Yarışması"nda birincilik ödülü aldı.

Ağabeyi Mehmet Özçay'la beraber 1996'da İstanbul'da, 1998 Abu Dhabi'de, 1999 Sharjah'da, 2003 Dubai'de özel sergiler açtı. Dubai'de, Turizm ve Ticari Pazarlama Dairesinin IRCICA ile birlikte 2003, 2004, 2005, 2006, 2007 ve 2008'de tertip ettiği sergilere, 2003 Tokyo hat sergisine, 1997, 2006 Tunus Arap Hattı Günlerine, 2008 İspanya'da İslam Hat Sanatı

sergisine katıldı. Ayrıca birçok yurt içi ve yurt dışı sergilere iştirak etti.

Kabe genişletme projesi yazılarının mühim bir kısmını yazdı (2013-2015). Trabzon Çaykara'da bulunan Sultan Murat Camii yazılarını yazdı.

Özel koleksiyonlarda ve müzelerde yer alan eserlerini klasik anlayışa göre sülüs, celi sülüs, nesih ve muhakkak ile yazmaktadır. Ayrıca hat koleksiyoncularına sanat danışmanlığı yapmaktadır.



Afrika'nın huzur ülkesi

TUNUS

TUNUS

Başkenti: Tunus
Nüfusu: 11 milyon
Yüzölçümü: 154.500 km²
Para birimi: Tunus Dinarı
Dili: Arapça



Akdeniz'in güney sahilinde
bulunan küçük Afrika lkesi
Tunus, tarihi eser zenginliğinin
yanında doğal güzellikleri,
huzurlu ortamı ve sıcak kanlı
insanlarıyla her yıl milyonlarca
turisti ağırılıyor...



Tunus, Kuzay Afrika'da cumhuriyet sistemi ile yönetilen, 11 milyon nüfuslu, kendisine has özellikleri olan küçük bir ülke. Sicilya Boğazı ile Avrupa'dan ayrılan, doğusunda Libya ve batısında da Cezayir'in yer aldığı ülke topraklarının neredeyse tamamı Sahra Çölü'nde bulunmaktadır.

Barbaros Hayreddin Paşa ve Turgut Reis tarafından 1556'da başlatılan fetihlerin akabinde 1574'te Uluç Ali Reis ile Sinan Paşa ülkenin tamamını fethederek, Osmanlı Devleti'nin bir eya-

leti haline getirmiştir. 1881'de yapılan bir anlaşma ile Fransa'nın himayesine giren Tunus, 1956'da Fransa'dan bağımsızlığını kazanmayı başarmıştır.

LL..... Sıcakkanlı bir toplum

Nüfusunun yüzde 99'u Müslüman olan ülkenin ana dili Arapça'dır. Sömürge dönemi ve yakınlığından dolayı ülkedeki yabancılar ise genellikle Fransız ve İtalyanlardan oluşmaktadır. İnsanları sıcakkanlı ve olduk-

ça yardımsever olan ülkede hırsızlık ve can güvenliği problemi yok.

Fiziki olarak kuzey, güney ve sahil bölgesi olmak üzere 3 bölgeye ayrılan ülkede Başkent Tunus ile birlikte önemli şehirleri Kayravan, Hammamed, Sousse, Monastir, Kassarın, Kabil, Mehdiye, Nabil ve Silyana olarak sıralanır.

LL..... Ekonomi tarıma dayalı

Sahile paralel sıradağların hakim olduğu ülke genel itibarıyla bir tarım ülkesidir.

Akdeniz ikliminin hakim olduğu Tunus'ta yaygın olarak buğday, arpa, narenciye, meyve ve sebze üretilmektedir. Dünyanın önemli zeytin üreticilerinden birisi olan Tunus'ta sanayi ise pek gelişmemiştir. Deri, kâğıt ve gıda gibi hafif sanayi kollarının geliştiği ülke ekonomisinde petrol ve petrol ürünleri de önemli bir yer tutmaktadır.

Safari turizminin önemli adreslerinden birisi olan Tunus, son yıllarda yapılan yeni yatırımlarla da adından sıkça söz ettiren bir ülke konumuna gelmiştir.

TUNUS'un tarihi ve turistik yerleri

Türkiye'den vizesiz olarak gidilebilen ülkeye havayoluyla yaklaşık 2.5 saatte varıyorsunuz.

Tarihi eserleri ile birlikte safari kültürünün giderek yaygınlaştığı ülkede gizemli yolculuklara çıkabilir, unutamayacağınız güzellikler yaşayabilirsiniz.



Başkent Tunus

Başkent Tunus, yaklaşık 1 milyon nüfus ile ülkenin en önemli kentidir. Fransız mimarisinin de etkisinde kalan kent oldukça geniş caddelere sahip ve ticaretin en hareketli yaşandığı kent durumunda. Medina adı verilen alışveriş merkezlerine sıkça rastlanılan ve ışıltılı bir gece hayatına sahip olan başkentte çok sayıda da beş yıldızlı otel bulunmaktadır.



Sidi Bou Said

Ülkeye gelen turistlerin ilgi odaklarından birisi olan ve Tunus merkezine 20 km mesafede bulunan Sidi Bau Said, beyaz evleriyle ünlü. Mavi pencere evler, ülkeye ait semboller ve el sanatlarıyla süslenerek bir cazibe merkezi haline getirilmiş.



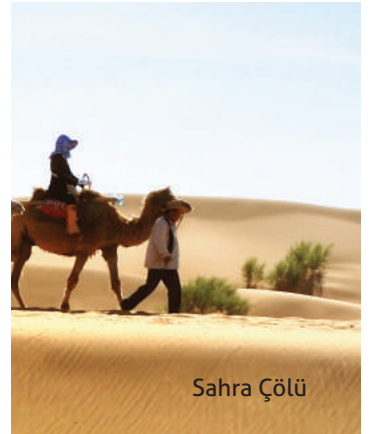
Kayravan

Bu şehrin, Müslümanların Afrika'da ilk geldiği şehir olduğu rivayet edilir. Dolayısıyla Afrika'daki ilk cami de yine bu şehirde inşa edilmiştir. UNESCO Dünya Mirasları Listesi'nde yer alan şehirde Okba Camii başta olmak üzere çok sayıda tarihi cami ve türbe bulunmaktadır.



Hammamed

Ülkenin önemli şehirlerinden birisidir. Burada da yine Medina denilen alışveriş merkezleri bulunmakta ve hareketli bir ticaret hayatı bulunmaktadır. Bu kentte ayrıca büyükçe de bir marina vardır.

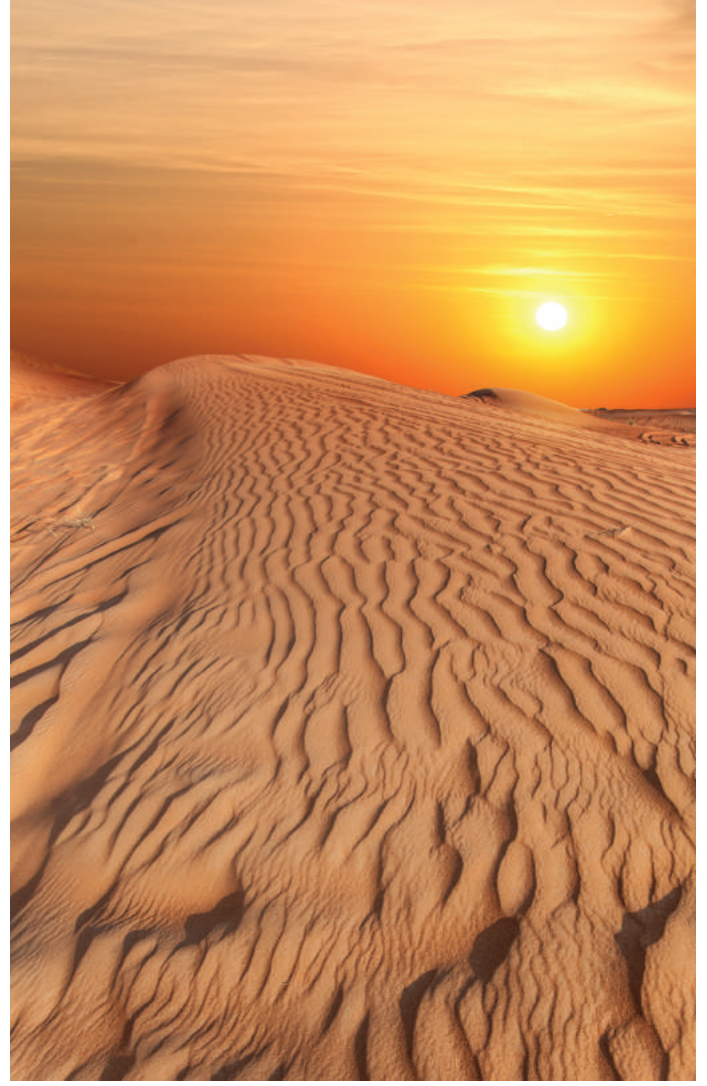


Sahra Çölü



Kartaca Harabeleri

Tunus'ta Akdeniz sahillerinde yer alan Kartaca Harabeleri, ülkeyi görmeye gelenlerin en önemli uğrak yerlerinden birisidir. Romalılar ve Kartacalılar arasındaki savaşta harabe haline gelen liman kentinin kalıntıları, halen önemli bir ziyaret noktası durumunda.



Sahra Çölü

Tunus'u gezecek turistlerin büyük bir kısmının ilgisini çeken Sahra Çölü, uçsuz bucaksız bir çöldür. Gündüz kavurucu çöl sıcaklığında safari yapan ziyaretçiler, gece de konakladıkları çadırlarda gökyüzünün sonsuzluğunda yıldızları izleme şansını yakalıyor. Ancak bu safarilerin rehbersiz yapılmaması önerilmektedir.



Zengin sahiller

Tunus Akdeniz boyunca uzanan uçsuz bucaksız sahilleriyle her yıl milyonlarca turisti ağırlıyor.

TUNUS mutfağı

Akdeniz ülkesi olan Tunus'ta balık, önemli bir gıda maddesi olarak yerini almaktadır.

Sebze ve et yemekleri ile birlikte hamur işi de bu ülkede oldukça yaygındır. En önemli yemekleri kuskus. İçine sebze ve et de katılan kuskus, ülkenin olmazsa olmazıdır. Akdeniz ülkesi olan Tunus'ta balık da önemli bir gıda maddesi olarak yerini almaktadır. Harissa adı verilen kırmızı biber-

den yapılan sos ise Tunus sofralarının vazgeçilmezleri arasındadır. Ülkenin sofra kültüründe acı ve baharatların önemli bir yeri vardır. Yine zeytin ve hurma da Tunus mutfağının demirbaşları arasında sayılabilir. Ülkenin en önemli içecekleri arasında ise Türk kahvesi ve nane çayı gelmektedir.



Al Baraka Bank Tunisia
Sahloul - Sousse

تمويل سيارة البركة
خطوة تسهل طريقك

Your Partner Bank

alBaraka

www.albarakabank.com.tn

Al Baraka Bank Tunisia

Faizsiz bankacılığın Tunus'taki öncü markası: Al Baraka Bank Tunisia

15 Haziran 1983 yılında Beit Ettamwil Tounsi Saoudi – Best Bank olarak kurulan bankanın ticari unvanı 2009 yılında Albaraka Bankacılık Grubu'nun tüm grup bankalarını tek bir isim altında toplama projesi kapsamında Al Baraka Bank Tunisia olarak değişti.

Albaraka Bank Tunisia, faizsiz bankacılığın Tunus'taki öncü kuruluşu 1983'te Off-shore banka olarak kurulmuş olup; 2013 yılında Banka on-shore statüsü kazanarak İslami bankacılık sahasında hizmet vermeye devam etmektedir. 50 milyon ABD Doları sermayeli Albaraka Tunus'un ana hissedarı olan Albaraka Bankacılık Grubu'nun (% 78,4) yanı sıra yüzde 10 Tunus Devleti'nin ve yüzde 10 da Tunus Ulusal Sosyal Güvenlik Sandığı'nın

hissesi bulunmaktadır.

Albaraka Tunus, toplam 17 şube ile ülkedeki hizmetlerini sürdürmektedir.

LL Tunus önemli bir finans merkezidir

Tunus, mali ve finans piyasalarındaki istikrar, dinamik bankacılık sistemi sayesinde, Kuzey Afrika'nın önemli bir finans merkezi haline gelmiştir. Ülkedeki bankacılık sektörü bölgenin diğer ülkelerine kıyasla oldukça gelişmiş bir yapıya sahiptir. Ülkede bankacılık sistemi Tunus Merkez Bankası'nın kontrolü ve denetimi altındadır. 22 mevduat bankası ve 21 mali kuruluş bulunan Tunus'ta 22 mevduat bankası arasında 7 off-shore banka faaliyet göstermektedir.



Dikkat!

► Prof. Dr. SEFA SAYGILI*

Çocuklarınız tarafından taklit ediliyorsunuz

Çocuğun bedenen, zihnen ve ruhen gelişmesi için ona gereken önemin verilmesi, zaman ayrılması ve en önemlisi iyi örnek olunması gerekir. Zira çocukların kişilik kazanmasında ve mutluluklarında en önemli örnek aile büyükleridir.

Her geçen gün ağırlaşan ekonomik şartlar, boşanmaların artması, çalışan anneler ve benzer konular, uğurlarına ömrümüzü harcadığımız çocuklarımız üzerinde maalesef ciddi olumsuz etkilere sebep olmaktadır. Buna bir de teknolojik gelişmelerin sağladığı kolaycılığı eklediğimizde problemin boyutu daha da artmaktadır.

Çocuğun büyümesinde, eğitiminde ve şahsiyet kazanmasında ebeveyn şüphesiz en önemli basamaktır. Ancak

günümüz koşullarında ne yazık ki bu basamak büyük oranda ihmal edilmektedir. Anne çalışmakta olduğu için çocuğuyla yeteri kadar ilgilenememekte, ona annelik sevgisini arzu ettiği düzeyde verememektedir. Yine babalar, ağırlaşan geçim mücadelesinde gecesini gündüzüne katarken, evini çoğu zaman otel gibi kullanabilmekte, eşine ve çocuklarına zaman ayıramamaktadır. Eğer bir de gurbet olgusu yaşanıyor, o zaman bu husustaki eksikliğin boyutu daha da derinleşmektedir.

Tabi bunları normal aileler için ifade ediyoruz. Bir de giderek yaygınlaşan boşanmanın yaptığı tahribat var! Evet maalesef boşanma nispetleri giderek artıyor ve bu vakanın en büyük mağdurları da yine çocuklar oluyor.

“.....”

İyi örnek olmalı

Bizim burada önemine işaret ettiğimiz asıl konu ise, anne-baba ve çocuklardan oluşan ailede çocuklara

yeterli zamanın ayrılması. Çocuğun bedenen, zihnen ve ruhen gelişmesi için onlara gereken önemin verilmesi, zamanın ayrılması ve en önemlisi iyi örnek olunması gerekir. Zira çocuklar için en önemli örnek, aile büyükleridir.

Fakat günümüzde gerek anne ve gerekse babalar, günlük telaşın içerisinde, gelecekleri olan çocuklarını çoğu zaman ihmal etmektedirler. İş, ev, temizlik, alışveriş vs. trafiğinde “Çocuk”

durağına uğramadan yola devam edilmektedir. Televizyonun uyuşturucu olarak hayatımıza girdiği yarım asır öncesinden günümüze dek çok tesirli teknolojik uyutucular (!) girdi hayatımıza. Artık 2-3 yaşındaki bebekler tabletlerle uyuşturuluyor, dolayısıyla anne ve babalarını rahatsız (!) etmiyorlar. Muhteviyatı belirsiz çizgi filmler ise başlı başına bir vaka. Çocukların gözlerini kırpmadan izledikleri çizgi kahramanların hayatına giriyor ve zaman zaman çocuklar sahnelenen filmleri kendi hayatlarında da tatbik ediyorlar. Bunun olumsuz sonuçlarını yakın geçmişte hep birlikte gördük. Bu filmlerdeki subliminal mesajlar da ayrı bir inceleme konusu olarak önümüzde durmaktadır.

İhmalin sonucu olarak da çocuklarda farklı evrelerde farklı rahatsızlıklar ortaya çıkmaktadır. Bebek gibi konuşma, kekemelik, alt ıslatma, tırnak yeme, şiddet eğilimi, büyük anne ve büyük babanın aşırı ilgisi ile şımarma akla ilgi ve sevgi eksikliğini getirmelidir.

LL..... Güven duygusu önemli

Bu gibi olumsuzluklar yaşamamak için çocuklarımızı sevmeli, onlara zaman ayırmalıyız. Çocuk ailesine ait olduğunu, şartsız sevgi duyulduğunu bilmeli ve bunu yaşayarak görmelidir. Her çocuk sevildiğini, kendisine değer verildiğini davranışlarımızdan hissederek. Çünkü güven duygusunun gelişmesi için ailenin özel bir üyesi olduğunu ve evinde özel bir yeri bulunduğunu hissetmeye ihtiyacı vardır.

Bu his çocuğa yaşama gücü verir. Çocuğa ailenin bir parçası olduğu için sevildiğini ifade etmenin birçok yolu vardır. Bunları kısaca şöyle sıralayabiliriz:

- Kucaklayarak ve öperek onu sevdiğimizi belli etmeliyiz. Ancak bunu içimizden gelerek yapmalıyız.
- Kendisini dinlemeli, anlattıklarını ciddiye almalıyız.

- Sık sık şartsız sevgi göstermeli; "iyi çocuk olursan seni severim; yaramazlık yaparsan sevmem" gibi sözlerle sevgimizi tehdit aracı olarak kullanmamalıyız.
- Beraber oynamalı, oyunun kurallarını birlikte koymalı ve bu kurallara titizlikle uymalıyız.
- Çocuğun aile sohbetine katılmasına izin vermeli, fikrini sormalıyız.
- Eğitime bizzat katkı sağlamalı, gerekirse inceleme ve araştırmayı birlikte yapmalıyız.
- Olumlu ve başarılı hareketlerini onaylayarak cesaretlendirmeliyiz.
- Hatalı davranışlarını onaylamadığımızı, onu küçük düşürücü ağır kelimelerle değil; caydırıcı sözlerle açıklamalıyız.
- Sofraya beraber oturmalı, sohbet ve muhabbetle yemek yemeliyiz.

*Psikiyatri Uzmanı





İnancın ilhamıyla beslenen Doğu'nun büyüklü sesi

Maher Zain

Maher Zain. Kendi tabiriyle Müslüman bir R&B şarkıcısı, söz yazarı ve müzik yapımcısı. İslam coğrafyasının dünyaya hediye ettiği son yeteneklerden. 1981 yılında Lübnan'ın Trablusşam kentinde müzisyen bir babanın oğlu olarak başlayan tutku yolculuğu 8 yaşındayken seyir değiştirir. Ailesiyle birlikte İsveç'e yerleşir.

İlk müzik deneyimini 10 yaşında edinen Maher Zain, İsveç'te Havacılık ve Uzay Mühendisliği bölümünü bitirdikten sonra müzik endüstrisine katılır.

2009 yılında *Thank You Allah* isimli ilk albümüyle müzik severlerin huzuruna çıkan ve bu albümüyle büyük başarı elde eden Zain, 2012 yılında çıkardığı *Forgive Me* isimli albümüyle bir anlamda başarısını perçinler.

2010 yılında *Ya Nabi Salam Alayka* isimli şarkısı Ortadoğu'nun en büyük radyosu Nujoom FM tarafından En İyi İlahi ödülüne layık görülür.

2011 yılında ise, *Thank You Allah* albümüyle Endonezya'da Sony Music Indonesia tarafından çifte platin plak ile ödüllendirilir. Zain, müzik yoluyla insanlara yardım etmeyi ve onlara doğru yolu göstermeyi kendine amaç edindiğini özellikle ifade ediyor.

Şarkı'nın kadife sesli çocuğu müziği, yorumu ve kullandığı mesaj teknikleriyle bir nesli arkasından sürüklemeyi başarmış.

Dünyanın hemen her coğrafyasında sevilerek dinlenen sanatçıya yolun açık olsun diyor, sorularımıza verdiği içten cevaplarla sizleri baş başa bırakıyoruz.

Maher Zain ismi, kısa zamanda müzik dünyasında ve özellikle de İslam coğrafyasında müstesna bir yer edindi. Bize, Maher Zain'i kısaca anlatır mısınız?

Lübnan kökenli İsveçli bir şarkıcı, besteci ve söz yazarıyım. Havacılık mühendisliği mezunu olmama rağmen müzikle çocukluğumdan itibaren ilgilendim. Müziğe karşı

hep tutkulu oldum ve daha sonrasında uluslararası çapta meşhur bir yapımcı olan RedOne ile çalıştım. Awakening ile tanıştıktan sonra İslami Müzik endüstrisine geçtim.

Sahne çalışmalarınızın yanında söz yazarlığı ve beste de yapıyorsunuz. Bu konuda neler söylemek isterseniz?

Söz yazma ve beste yapabilme yeteneklerim zihnimdekileri iletme konusunda bana çok yardımcı oluyor. Böylece şarkılara kişisel bağlantı ekleniyor. Bununla birlikte çok yetenekli söz yazarları ve bestecilerle bir araya gelerek fikirleri ve önerileri tartışıyoruz, böylece ortaya çıkan ürünler takım çalışmamızı yansıtıyor her zaman.

LL.....
Müziği eşsiz yapan içeriktir
.....

İlahi ve R&B karışımı bir müzik tarzı hissediyor insanlar yaptığınız müzik-

lerde. Siz nasıl tanımlarsınız kendi müzik tarzınızı?

Doğu arka planına sahip olmam, Batı'da büyümem, tüm müzik türlerini dinlemiş olmam içinde her şeyden bir parça barındıran kendi müzik kimliğimi oluşturmamda bana yardımcı oldu. Fakat nihayetinde müzik müziktir. Ve her şeyin ötesinde içerik bir şeyi eşsiz yapandır.

Müziğinizi icra ederken nelerden ilham alırsınız?

Çok farklı şeylerden ilham alırım. Duyduğum, herhangi bir yerde gördüğüm veya hakkında şarkı söylemek istediğim aklımdaki fikirlerden olabilir. Ayrıca etrafımdaki farklı insanların fikirlerinden ve tabii ki inancımın.

‘İslami müzik’ tarifi

İslam ve müzik kelimeleri yan yana geldiğinde sizin için ne anlam ifade ediyor?

Müzik çok güçlü bir araç ben de onu bütün dünyadaki insanlara ulaşmak için kullanıyorum. Ayrıca müzik ve sanata ilgi duyan Müslümanlara kendi kimlikleri ile gurur duymaları için ilham verici ve iyi bir müzik sunuyorum. Şunu ortaya koymak lazım ki, İslami müzik sadece Allah (cc) vb. hakkında olmak zorunda değil. Bana göre İslam benim hayat tarzım ve hayat, barış, ümit, iyi ahlak, saygı, sevgi gibi insan varlığı ile ilgili tüm açıları içeriyor.

Türkiye için ‘özel ülke’ vurgusu

Müziğinizde Türkçe eserlere de yer veriyorsunuz. Türkiye ve Türk müziği hakkındaki düşünceleriniz nelerdir? Dinlediğiniz beğendiğiniz sanatçılar kimlerdir?

Türkiye benim için özel bir ülke. Bir çok kere gittim ve insanlarını, yemeklerini, tarihini çok seviyorum. Türk müziğini daima çok sevdim, ayrıca mükemmel bir insan ve yakın arkadaşım olan Mustafa Ceceli, onun dışındakiler İbrahim Tatlıses ve bir çok sanatçıyı dinlerim.

Yaptığınız albümler, farklı ülkelerde sevilerek dinlenmekle birlikte, çok sayıda ödül de aldı. Yeni albüm çalışmalarınız hakkında bilgi verir misiniz?

Yeni albüm çalışmalarını bitirmek üzereyim ve inşallah insanların çok seveceği parçaları iletmeme yardım eden muhteşem besteci ve söz yazarları ile çalıştım. Ve, Türk hayranlarım için de sürprizler var.

Müzik bir dünya dilidir

Türkiye’de de konserler verdiniz. Türk dinleyicisini nasıl buldunuz? Bir mukayese yaparsanız Türk hayranlarınızın durumu nedir?

Öyle mükemmel hayranların karşısında söylemek her zaman çok büyük bir zevk. İster Arapça ister İngilizce

olsun, bütün şarkılarda bana eşlik etmekte hiçbir zaman beni şaşırtmadılar, onların desteğine daima müteşekkirim.

İnsanlığın ortak bir dili olan müziğin evrenselliğini ve toplumlar üzerindeki etkisini değerlendirir misiniz?

Müziğin gerçekten evrensel bir dili var. Farklı inançları, yaşları ve geçmişleri olan insanları birleştirir. O herkesin ilişki içinde olduğu bir dünya dilidir.





Seksenler, aile içi muhabbeti artırdı

Başarılı dizi ve sinema eserleri ortaya koyan Birol Güven, bilhassa aileye vurgu yapıyor. Bütün aile fertlerinin bir arada izleyeceği eserler ürettiklerini ifade eden Güven, "Bizim seyirciye verilmiş bir sözümüz var. Bu da Türk izleyicisi bizim yaptığımız ürünlerde kendisini iyi hissedecek. Bu bizim onlarla yaptığımız adı konmamış bir sözleşmedir" diyor.



Birol Güven

Çocuklar Duymasın, Seksenler, Zengin Kız Fakir Oğlan, Mandıra Filozofu, Merdiven Baba ve daha nice-leri. Gerçekleştirdiği dizi ve sinema filmleriyle Türk kamuoyunun yakından tanıdığı bir ismi bu sayımıza konuk ediyoruz. Yapımcı ve senarist Birol Güven... MinT Yapım'ın Üsküdar'daki merkezine girdiğimizde yoğun bir çalışma ortamında buluyoruz kendimizi. Bulunduğu genişçe ofise davet edildiğimizde yine kendisini ekiple birlikte çalışırken buluyoruz. Samimi bir ortamda gerçekleştiriyoruz söyleşimizi...

Birol Bey Türkiye sizi, başta "Çocuklar Duymasın" olmak üzere başarılı aile dizileri ile tanıdı. Bu konuda genel bir değerlendirme yapar mısınız, Birol Güven ne yapıyor?

Biz MinT yapım olarak daha

çok temiz içerik üretmeye çalışıyoruz. Bu şu anlama geliyor; bizim yaptığımız ürünler, çocukların da izleyebileceği ürünlerdir. Dolayısıyla tüm aile fertlerinin aynı anda birlikte seyredebileceği eserler üretmeye çalışıyoruz. Bunu yaparken de bazı ilkelerimiz var. Bunlar, internet sitemizde de deklere ettiğimiz gibi çocuklara zararı olmayan, şiddet, cinsellik ve depresif içerik bulunmayan eserlerdir.

Aileyi ekran başında birleştiriyoruz

Aile toplumun en küçük yapı taşı olarak tarif edilir ve siz eserlerinizde bu kuruma vurgu yapıyorsunuz...

Şöyle herkesin bir kanalı, bir dizisi vardır. Ailenin ise bir



ortak paydası yoktur. Baba spor sever, anne dramatik dizi vs. Biz parçalanmış aileyi dizilerimizde, eserlerimizde bir araya getiren bir yapım şirketiyiz. Aile üzerine daha çok gidiyoruz, çünkü onu biliyoruz. Herkes bildiği şeyi yapar zaten. İnsanların ortak paydasını bulmaya çalışıyoruz ki bu da ailedir. Bizim seyirciye verilmiş bir sözümüz var. Bu da, Türk izleyicisi bizim yaptığımız ürünlerde kendisini iyi hissedecek. Bu bizim onlarla yaptığımız adı konmamış bir sözleşmedir.

Dizi ve sinemada bilhassa Batı kaynaklı eserlerde şiddet ve cinsellik hayli ön

planda iken siz bu konuda oldukça duyarlısınız. Bu hassasiyet nasıl bir karşılık buluyor?

Sinema ve dizi ki biz bunlara sinematografik eserler diyoruz, bunlar hayattan besleniyor. Şiddet, silah gibi unsurlar hayatta var ve dolayısıyla sinemada olması doğal. Bunu eleştiremeyiz. Ama şunu eleştirebiliriz; yayın saatlerine neden dikkat edilmiyor? Ailenin hep birlikte televizyon izlediği, çocukların ayakta olduğu saatlerde şiddet, cinsellik gibi çocukların izlemesinde sakınca bulunan şeylerin yayınlanmasına karşıyım. Siz

yapar mısınız dersenez, biz bu tür eserler yapmayız. Bunların yayın saati oto-kontrol ya da otorite ile düzenlenmelidir.

“..... Seksenler nostalji dizisi oldu

Dönemini hemen bütün detayları ile ele alan Seksenler hakkında neler söylemek istersiniz?

Bize “hangi konuda uzmanısınız” diye sorarsanız, “gündelik hayat konusunda bayağı iyiyiz” derim. Gündelik hayatı günümüzde de geçmişte

de iyi anlattığımızı düşünüyorum. Bunun içinde yok olanlar da var. Biz hem günümüzün gündelik hayatını iyi anlatıyoruz, hem de kaybettiğimiz gündelik hayatı iyi anlatıyoruz. Seksenler, bizim biraz kaybettiğimiz gündelik hayatı anlatan bir dizi.

Seksenler’in bir özelliği daha var. Mesela insanlar dizi izlerken evde çıt çıkmaz. Kimse konuşmaz. Fakat Seksenler, aynı zamanda üzerinde aile bireylerinin iletişimi de kurduğu bir eser. Özellikle anne-babalar, dizideki görüntüler üzerinden kendi dönemlerini çocuklarına anlatma fırsatı buluyorlar.



Müstesna bir dizi oldu ve doğrusu mükemmel bir ekip-
le gerçekleştirdiğimiz, yeri
dolmaz bir eser diyebiliriz
Seksenler için.

**Sinemada da önemli eserler
veriyorsunuz. Dizi mi sine-
ma mı dersek ne dersiniz?**

Bunlar birbirinden çok ayrıl-
maz. Biz sonuçta eğlence
sektörünün içindeyiz. Bizim
televizyondaki duruşumuzla
sinemadaki duruşumuz ara-
sında çok büyük bir fark
yoktur. Orada da aile fertle-
rini aynı anda sinemaya sok-
mak gibi bir hedefimiz var.
Bu artık çok zor bir hedef.

Ama biz bu ikisini birbirin-
den ayırmadan her iki alanda
da eser üretiyoruz.

“..... Uluslar arası başarı şart

**Vizyonunuzu “Türkiye’de
sektörde bir numara olmak
ve uluslararası başarılarla
imza atmak” şeklinde belir-
tiyorsunuz. Bu konuda neler
söylemek istersiniz?**

Geçmişe baktığınızda bizim
hatırladıklarımız, uluslararası
başarıya imza atanlardır. Bu
her branşta böyledir.
Dolayısıyla uluslararası başa-

rı sadece bizim meselemiz
değil. Bu husus, bu coğrafya-
da yaşayan herkesin mesele-
si. Siyasette de sporda da
sanatta da tıpta da bu böyle-
dir. Burada bize düşen de
“Biz bir dizi yapalım ya da bir
film yapalım, dünyanın her
yerinde izlensin” anlayışıyla
çalışmaktır. Bu bir kültür. Biz
geçmişte Amerikan kültürü-
ne maruz kaldık. Bu neden
tersine dönmessin? Bunun tek
bir yolu var, yaptığımız işte
uluslararası başarı elde
etmektir.

**Yeni projeleriniz hakkında
bilgi verir misiniz?**

Bu anlamda, yurtdışında da
karşılık bulacak bir drama
hazırlıyoruz. Bunun senar-
yosunu Kore’den aldık. Biraz
farklı bir çalışma olacak.
Uluslararası markette yer
edinebilmek, orada da güç-
lenmek ve daha sonra onlara
yerel içeriğimizi satabilme-
miz için böyle bir çalışma
yapacağız. Bu kapıyı aralaya-
cak anahtar bir proje olacak.
Mayıs Kraliçesi adlı çalışma
Ekim ayında yayına başlaya-
cak. Seksenler devam ediyor.
Birkaç yeni proje üzerinde
daha çalışıyoruz, onlar sanı-
yorum 2016’da gerçekleşir.

Temel Haziroğlu İNSAN VE GERÇEK



Albaraka Türk Genel Müdür Yardımcısı Temel Haziroğlu'nun ikinci kitabı “İNSAN VE GERÇEK” okurlarıyla buluştu.

Yazar ilk kitabı “Yeni Arayış”ta; Müslüman aydınlar, “demokrasi, insan hakları, özgürlük ve barış gibi kavramlar, bunları maskeleyen Batının değil insanlığın, insanlık vicdanının ortak kazanımlarıdır” diyerek “ileri demokrasi” tezini gündeme getirmişti.

Hayat Yayınları arasında yer alan İnsan ve Gerçek adlı bu ikinci kitap ise

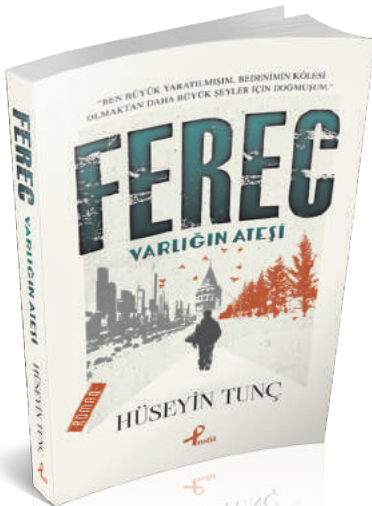
üzerindeki mayınlardan temizlenmiş olan bu toprağın harmanlanması ve yeşermesi için etrafa küçük küçük tohumlar ek-mektedir. Yani Müslüman aydının zihnine berrak bir çerçeve oluşturmak için düşünce damlaları serpmekte ve yaymaktadır. Böylece birinci kitapla mayınlardan temizlenmiş olan toprak, ikinci kitapla canlanmış, yeşillenmiş ve bir sonraki filizlenme aşamasına hazır hâle gelmiş olmaktadır. İnsan ve Gerçek, bir bakıma bu çağda Müslüman bir zihnin inşası ve oluşumu için bir

çerçeve çizmektedir. Bu çerçevede, yeniden diriliş ve yüceliş için zamanın ve zeminin hazır olduğu kanaatindeyiz. Bir üçüncü adım olarak “var olmak ve yücelmek” üzerine temellenecek üçüncü kitap da demlenerek ve kendini yeniden bularak ortaya çıkmayı bekliyor.

Okurlarıyla buluştu

Albaraka Türk Genel Müdür Yardımcısı Haziroğlu, 4 Temmuz Cumartesi günü İstanbul Beyazıt Meydanı'nda düzenlenen 34. Türkiye Kitap ve Kültür Fuarı'nda, imza günü gerçekleştirdi ve okurlarıyla buluştu.

Hüseyin Tunç FEREC



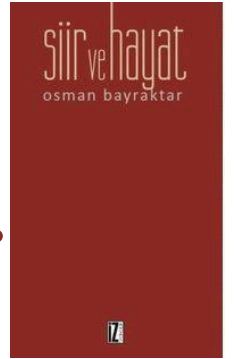
Albaraka Türk Kredi Yönetimi ve İzleme Kıdemli Müdürü Hüseyin Tunç'un yeni romanı Ferec yayınlandı.

Dördüncü kitabı “Ferec”i yayınlanan Tunç'un bundan önceki üç kitabı “Biz Aslında Neyiz?” “Katılım Bankacılığı Felsefesi, Teorisi ve Türkiye Uygulaması” ve “Kayıp Renkler” büyük beğeniyle karşılanmıştı. Yaklaşık 20 yıldır Albaraka'da çeşitli görevlerde hizmet veren Hüseyin Tunç'un yeni kitabı Profil yayınları arasında okurlarıyla buluştu.

Yazarın üç yılı aşkın bir süredir üzerinde çalıştığı Ferec, alt başlık olarak da “Varlığın Ateşi” ismini taşıyor. Roman güncel olayları felsefi ve psikolojik etkileşimler ve tartışmalar etrafında işliyor. Yazarın akıcı

üslubu bu romanda da dikkat çekiyor. Hayatı zarfın içinde unutulmuş bir mektup olduğunu düşündüren romanda Gazeteci Selim o mektubu zarfın içinde çıkarmanın mücadelesini veriyor. Tarihsele olayları ve kişileri günümüz dünyasının çelişkili ve sorunlu davranış ve yaklaşımları ile buluşturuyor. Romanı okuduğunuzda kendinizi iyi hissedeceksiniz. Zihninizde dönüp duran kişisel ve toplumsal bir çok soruya roman kahramanı Selim ile aynı anda cevap bulacaksınız. Romanın sonuna ulaştığınızda belki siz de Dede Korkut ile karşılaşmayı dileyeceksiniz.

Osman Bayraktar ŞİİR VE HAYAT



Osman Bayraktar'ın yeni kitabı “Şiir ve Hayat” okuyucusuyla buluştu.

Bayraktar, İZ Yayınları arasında yayımlanan “Şiir ve Hayat” isimli kitabında, seçtiği şairler bazında, şiirin oluşum sürecinin hayatla bağlantısını irdeliyor. Mehmet Akif, Yahya Kemal, Necip Fazıl, Erdem Bayazıt, Ebubekir Eroğlu, Kamil Eşfak Berki ve Ömer Erdem kitapta yer alan şairler.

“Şiir bilgi kaynağı mıdır?” sorusuna da yanıt arayan Bayraktar, toplumsal değişim ve dönüşümlerin arkasındaki dinamikleri anlamak ve yorumlamak için şiire ihtiyaç duyulduğunu savunuyor.



Pehlivan **yüreğinin yağı** damlar çimenlere **KIRKPINAR'da**

*Ata sporu olarak bilinen güreşin yüzyıllardır en önemli ayağını oluşturan
Tarihi Kırkpınar Yağlı Güreşleri, bütün cazibesi ile devam ediyor.*

Kendisine has ritüelleri olan er meydanında, inanç ve itaat ekseninde bir güç gösterisi vardır...

Türk kültüründe önemli bir yere sahip olan yağlı güreşin yüzyıllara dayanan geçmişiyle en büyük ayağıdır Kırkpınar Yağlı Güreşleri.

Her yıl Haziran ayının sonuyla Temmuz ayının başında Edirne'nin Sarayı bölgesinde gerçekleştirilen etkinliğin tarihi oldukça eski. Bu yıl 654. kez gerçekleştirilen Kırkpınar'ın doğuşuyla ilgili

en yaygın bilgi Orhan Gazi dönemindeki bir olaya dayandırılır. Rumeli'nin fethi sırasında Çanakkale Boğazı'nı geçerek Gelibolu'ya çıkan 40 Müslüman Türk askeri bir mola yerinde güreşmeye başlarlar. Ancak bu askerler içerisinde güreşen bir çift vardır ki saatler süren güreşte bu çift arasından bir galip çıkmaz. Daha sonra -bugün

Yunanistan sınırları içerisinde yer alan- Ahırköy'de tekrar güreşe başlayan ve gece yarısına kadar güreşen bu askerlerden ikisi de vefat eder. Bir incir ağacının dibine defnedilen pehlivanların mezarlarından yıllar sonra geçerken bir pınar akmakta olduğunu gören arkadaşları ve yöre halkı tarafından Kırkların Pınarı olarak anılmaya başlayan bu yer günü-

müzde ise Kırkpınar olarak anılmaya devam etmektedir.

En büyük yağlı güreş organizasyonu

Ülkemizde yüzyıllardır geleneksel olarak yapılan en büyük yağlı güreş festivali olan Kırkpınar, aynı zamanda dünyanın da en eski güreş organizasyonu olma özelliği-

ni taşır. Bir "Ağa" tarafından organize edilen ve üç gün süren güreşlerde, pehlivanlar "er meydanı" denilen açık alanda güreşirler. Üç gün sonunda, kendi kategorilerinden finale yükselen güreşçiler arasında son müsabakalar ile dereceler belirlenir. Farklı kategoriler olsa da yüzyıllardır en önemli derece "Başpehlivan" olarak bilinen unvandır. Osmanlı İmparatorluğu döneminden beri ülkenin hemen hemen her yerinde yağlı güreş festivalleri düzenlense de, Kırkpınar bunların içinde her zaman en önemli yağlı güreş etkinliği olmuş ve başpehlivan olan güreşçi dünyanın en iyi pehlivanı olarak kabul edilmiştir.

Özel ritüelleri var

Er meydanının kendisine has ritüelleri vardır. İnanç ve itaat vardır pehlivan kültürünün temelinde. Ustaya saygı erdemi hiçbir zaman eksik olmamıştır pehlivanlıkta.

"Kıspet" denilen beli ve paçaları iple bağlı bir pantolon giyen ve vücutlarının her tarafı zeytinyağı ile yağlanan güreşçiler, bir "Cazgır" tarafından seyirciye tanıtılır, maharetleri sayılır ve duayla birlikte meydana çıkış yaparlar. Davul-zurna eşliğinde önce peşrev yapan pehlivanlar, topuk elleme ve helalleşme tokasından sonra ellerini ağızlarına sürerler. Daha sonra el ense çekilir ve birbirlerinin boşa kalan ellerini tutarak sağa ve sola sallarlar.

Aynı hareketleri el ve ayak değiştirip tekrar eden pehlivanlar, ayrılırken sağ ellerini birbirlerinin sağ ayaklarına sürüp başlarına sürerler ve bu şekilde birbirlerine tevazu mesajları verirler.

Bir güreşçinin rakibini yenmesi altı kuralla olur. Bunlar, sırtüstü getirmek, açık düşürmek, çivi yukarı, kıspet çıkarmak, pes etmek ve tararak yenmek. Son yıllarda güreşlerin çok uzamasının önüne geçilmesi maksadıyla yarım saat güreş ve arkasından puan sistemi getirildi.

Kırkpınar'ın güreş kategorileri:

- Baş,
- Başaltı,
- Büyük orta,
- Küçük orta büyük boy,
- Küçük orta küçük boy,
- Deste büyük boy,
- Deste orta boy,
- Deste küçük boy,
- Tozkoparan,
- Teşvik,
- Minik 1, 2, 3.

En büyük ödül: Altın kemer

Güreş sonunda ise yensin ya da yenilsin, genç yaşlı olanın, çırak usta olanın elini öper ve onlar da alınlarından öpülür. Akran güreşçiler ise birbirlerinin sırtlarını sıvazlarlar. Kırkpınar başpehlivanına verilen en büyük ödül, "Altın Kemer"dir. Kırkpınar'da başpehlivan olan güreşçi 1 yıl



Son Başpehlivan Orhan Okulu

Bu yıl 654'üncüsü yapılan Tarihi Kırkpınar Yağlı Güreşleri'nin başpehlivanı, finaldeki rakibi Osman Aynur'u yenen Orhan Okulu oldu. Önemli rakiplerini yenen Okulu, 2006 yılının başpehlivanı olan hemşehrisi Osman Aynur ile final güreşi yaptı. Puanlama sırasında "altın puan" olarak altın kemerin sahibi olan Okulu'nun kemerini, Gençlik ve Spor Bakanı Akif Çağatay Kılıç taktı.

süreyle altın kemerin sahibi olur. Ancak aralıksız üç yıl arka arkaya başpehlivan olan güreşçi bu kemerin sürekli sahibi olur. Güreşten sonra pehlivanların hep birlikte hamama gitmesi ise adettendir.

Unutulmayan isimler

Asırlardır süregelen bu etkinliğin rekoru saray başpehlivanlarından Aliço'ya aittir. Kırılması neredeyse imkansız olan bu rekorun sahibi Aliço, tam 27 sene üst üste başpehlivan olmayı

başarmıştır. İkinci sırada ise 18 yıl ile onu, çırağı Adalı Halil takip eder. Daha sonra da 9 yıl ile Tekirdağlı Hüseyin vardır. Koca Yusuf, Kurtdereli Mehmet ve Cumhuriyet dönemi güreşçilerinden Bandırmalı Kara Ali, Tekirdağlı Hüseyin, Hüseyin Çokal, Ahmet Taşçı (9 yıl) gibi isimler de Kırkpınar'ın unutulmazları arasında yerlerini almıştır.

Yere serilmesi güç olan bu pehlivanlar aynı zamanda Türk insanının gücünü dünyaya gösteren en önemli unsurlardan olmayı da başarmışlardır.



Yarışmalar *hat sanatına* ilgiyi artırıyor

Albaraka Türk'ün gelenksel hat yarışmasının jüri üyeleri, hat sanatına ilginin her geçen gün arttığını, bunda da düzenlenen yarışmaların büyük payının olduğunu ifade ediyorlar.

Prof. Dr. M. Hüsrev Subaşı:

Gelecek güzellikler üzerine inşa ediliyor

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 teşvik etmektedir. Bu kapsamda dünyanın 25 farklı ülkesinden hattatın katıldığı Geleneksel Albaraka Türk Hat yarışması'nın 4'üncüsü sonuçlandı. Yarışma, Celî Sülûs, Sülûs, Celî Tâlik, Celî Dîvânî, Sülûs-Nesih ve Özel olmak üzere altı farklı dalda düzenlendi. "İnfak" konulu yarışmada 304 eser jürinin beğenisine sunuldu ve titiz bir değerlendirme sonucu dereceye giren eserler belirlendi. İlki 2005 yılında gerçekleştirilen ve geçtiğimiz yıl 4'üncüsü yapılan yarışma ile ilgili olarak seçici kurul (jüri) üyelerinin kanaatlerini aldık.

Herkesçe bilinen bir gerçektir ki, Hat sanatının İslam coğrafyasında Hz. Ali (R.A.), Kutbe el-Muharrir, İbn Mukle, İbn Bevvab ve Yakut-ı Musta'samî'lerle yola çıktığı tarihi gelişim serüveni içerisinde İbnü's-şeyh Hamdullah Efendi ile başlayan Osmanlı / İstanbul sürecinin önemli bir yeri vardır. Aklam-ı Sitt'e den özellikle sülûs, nesih ve icaze/rikaa yazılarının işlene işlene 18, 19 ve nihayet 20. yüzyıllarda yazı estetiği açısından geldiği nokta hayranlık vericidir. Mimarî yapıların iç ve dış cephelerinde tezyinî (ve hattâ ta'lîmî) görevler üstlenen celî sülûs yazının inkişaf seyrinde, on beşinci yüzyılın ikinci yarısında yaşamış Topkapı Sarayı kapısındaki ünlü yazının hattatı Ali b. Yahya Sofî'den üç asır sonra Mustafa Râkım Efendi ile nasıl bir ivme ve hareketlilik kazandığı da alanla ilgilenenlerin malumudur. Şüphesiz harflerin biçimsel güzelliklerinin bu boyutta gelişmesinde son ilahî mesajın bu harflerle yazılıyor olmasının rolü açıktır. Ve zamanla yazı, adeta İslam medeniyeti-

nin en etkili ve en veciz bir ifade vasıtası haline gelmiştir. Bu sebeple binlerce İslam sanatçısının el emeği ve göz nuru ile asırlar sonra gelinen noktanın iyi anlaşılması, sağlıklı değerlendirilmesi ve gelecek kuşaklara özgün içeriği, ruhu ve felsefesi en iyi biçimde korunarak intikal ettirilmesi ayrı bir önem taşımaktadır. Konuya bu açıdan yaklaştığımızda İslam İşbirliği Teşkilatına bağlı olarak İstanbul'da faaliyet gösteren İslam Sanat Tarih Kültür Merkezi'nin (IRCICA), yaşadığımız yüzyılın son çeyreğine düzenlediği uluslararası hat müsabakalarının bu alanda mevcut, tarihten süzülüp gelen birikimi doğru okuma ve anlamada büyük hizmeti olmuştur denilebilir. Albaraka'nın şu kadar yıldır bu kutsal amaca hizmet gayesiyle düzenlediği yarışmaların ve özellikle son yıllarda aldığı teşvikkâr tavrın, hat sanatları alanında dünya çapında eser veren hattatların ilgisini çekmek açısından faydalı olduğunu düşünmekteyim. Adı geçen kurumun söz konusu alanın kültür ve sanat yönetiminde

kendi tecrübesi ile geliştirdiği çizgi, ortaya koyduğu duruş, genç yaşta bu alana yönelen ve henüz eser vermeye başlayan yeni jenerasyonu doğru istikamette eserler vermeye yüreklendirmesi açısından da ayrıca önem taşımaktadır. "Ma'rifet iltifata tâbî'dir / Müşterisiz meta' zâyî'dir." sözü boşuna söylenmemiş olmalıdır.

Uluslararası hat müsabakaları, dünyanın çeşitli yerlerine dağılmış İslam sanatçılarını müşterek çizgilerde bir araya getirmekte; hem yazılarını daha da güzelleştirme, hem de birbirleriyle tanışma ve fikir teâtîsi gibi güzel vesilelere zemin hazırlamaktadır. Bu türden etkinliklerin artarak ve çeşitlenerek devamını diliyorum.

Bu ve benzeri kültür ve sanat faaliyetlerine imza atmak suretiyle geçmişten gelen bedîî kültürü korumak ve yaşatmak ve de güzel bir gelecek inşa etmek noktasındaki gayretleri sebebiyle Albaraka Türk yönetimini kutluyorum.



Prof. Uğur Derman:

Nitelik ve nicelik seviyesi yükseliyor

Neredeyse otuz yıldır Türkiye’de hüsn-i hat müsâbakaları gerçekleştiriliyor. 1986’da IRCICA’nın başlattığı, üç yılda bir tekrarlanan bu yarışmalar, beşerî ve mâlî cihetten mütevâzî şartlarla gündeme gelmiş ve gittikçe gelişmeğe başlamıştır.

Zaman içinde, Türkiye’de olduğu kadar İslâm âleminde de alâka çeken bu hat müsâbakalarının Arap dünyasındaki ilk tezâhürü, zannedirim Nisan 1988’de Bağdad şehrinde kendini göstermiş; dâvetleri üzerine biz de katılmıştık. Şimdilerde ise Birleşik Arap Emirlikleri hat yarışmalarını “el-Bürde” ismiyle başarılı bir şekilde her sene tekrarlıyor.

Türkiye’de de, IRCICA’dan sonra bu işi ciddiyet atfederek ele alan ilk müessese Albaraka oldu. Bu yıl dördüncü tahakkuk eden Albaraka Hat Müsâbakasına iştirâk edenlerin gönderdikleri eserler, bunları değerlendirmek üzere toplanan jüriye –geçmiştekilere kıyâsen– doğrusu zor anlar yaşattı. Mükemmeliyette birbirine çok yakın bulunan bâzı eserlerin hangisini öne, hangisini

onun ardına koyacağımız husûsunda, bir hayli zaman tükettik. Fakat avn-i ilâhî ile “sırât-ı müstakîm”i bulduğumuzdan emînîm.

Bundan önceki üç yarışmaya göre, bu sonuncusunun nitelik ve nicelik bakımından çok daha mükemmel bir mertebeye eriştiğini memnûniyetle müşâhede ettik. Bunda, hat sanatına gönül vermiş yeni nesillerin çoğalması kadar, başka yarışmaların fevkinde yüksek rakamlı mükâfatları onlara lââyık gören Albakara idârecilerinin de şüphesiz tebrike lââyık girişimleri olmuştur. Yine, yarışmanın “milletlerarası” vasfına uyar şekilde, yurt dışından ve bilhassa Arap âleminde buna katılımın yükselmesi, hüsn-i hattın artık Türkler dışında da bütün İslâm âlemince hak ettiği mertebeye kavuştu-
rulduğunun ve zamanla bu hâlin daha artacağına delilidir, düşüncesindeyim.

Hâsılı; tamamladığımız bu dördüncü müsâbakadan sonra, beşincisinden inşaAllah mükemmel neticeler alınacağı inancında olduğumu belirtmeliyim.

Yrd. Doç. Dr. Savaş Çevik:

Yarışmalar dünya sanatçılarını bir araya getiriyor

Hiç şüphe yok ki yarışmalar, bir sanatın gelişmesinde büyük önem arz etmektedir. Yeni ve genç sanat-kârlar, yarışmalarla çabalarını sergileme ve kanıtlama imkânına sahip olmaktadır. Ayrıca yarışmalar, dünyadaki bütün sanatkârların biraraya gelip tanışmalarına ve sanatlarını birbirleriyle paylaşmalarına da imkân sağlamaktadır. Bu amaca yönelik olarak, Albaraka Türk Katılım Bankası A.Ş. tarafından düzenlenen 4. Uluslararası Hat Yarışması da sonuçlanmış bulunuyor.

Katılım oranı ve eser sayısının önceki yarışmalara nazaran fazla olmasından anlaşılmaktadır ki, bu sanata gönül verenler her geçen gün artmaktadır. Sayısal artışın yanı sıra, eserlerin kalitesinde de yükselişin gözlemlendiği gerçeğini vurgulamak isteriz. Bu, özellikle bir yarışma için son derece önemlidir. Birçok profesyonel sanatkârın katılımı, yarışmanın ne kadar ciddiye alındığını göstermekle birlikte, bizi ziyadesiyle memnun etmiştir. Öyle ki, ilk elemelerden sonra finale kalan eserlerin sayısının fazlalığı, jürinin işini oldukça güçleştirmiş ve memnuniyetini arttırmıştır.

Titiz ve dikkatli bir eleme sonucu ödüller sahiplerini bulurken, yarışma şartnâmesinde ilân edilen ödül sayısının çok üzerine çıkılarak, birçok sanatkâra ayrıca ödüller verilmiştir. Jüri birçok dalda, çeşitli derecelerde birden fazla eserin aralarında önemli bir fark görememiş ve yarışma organizasyonundan birden fazla ödül verilmesi talebinde bulunmuştur.

Yarışmayı düzenleyen heyet, bu talebi memnuniyetle karşılamış, ödül bedellerini de aynen koruyarak jürinin istediği kadar ödül verebileceğini belirtmiştir. Yasal olarak mecburiyeti olmadığı halde, Albaraka’nın bu konuda gösterdiği samîmî ve duygusal yaklaşım, jürinin takdiri ile birlikte, hat sanatının mânevî yapısıyla da özdeşleşmiş bulunuyor. Derece ve satın alınma dışında da birçok eserin, isteyenler tarafından sanatkârı ile anlaşarak satın alınması da, bu yarışmanın sanat seviyesinin yüksekliğini vurgulaması açısından önemli bir göstergedir.

Yarışmaya katılan bütün sanatkârlarımızı tebrik ediyor, yüce Rabbimizden, sanat hayatlarında başarılarının devamını ve feyzlerinin artmasını diliyoruz.

Albaraka Türk'ten örnek uygulama; Cezayir temsilciliği çözüm üretiyor



Albaraka Türk Finansal Kurumlar Müdürlüğü'nün Aralık 2014'te pilot uygulama olarak başlattığı Albaraka Cezayir'deki temsilciliği meyvelerini vermeye başladı.

Albaraka Türk Cezayir Temsilcisi Engin Deniz, 1 yıllık çalışmaları hakkında Genel Müdürlük'te, konuyla ilgili bir konferans verdi. Albaraka Grubu'nun farklı ülkelerde bankaları bulunduğunu söyleyen Deniz, "Albaraka Türk olarak geçtiğimiz yıl Albaraka Cezayir bünyesinde bir temsilcilik açılması planlandı ve bu kapsamda faaliyetlere başladık. Albaraka Türk Cezayir Temsilciliği olarak, Albaraka Cezayir'in Dış İşlemler Müdürlüğü'ndeki ofisimizde hizmet veriyoruz. Albaraka Grubu'nda bu uygulama bir ilktir" dedi.

Buradaki amacın, Cezayir'e ihracat yapan Türk firmaları ile bu ülkedeki yerleşik Türk firmalarına hizmet vermek olduğunu belirten Engin Deniz şunları söyledi: "Türk firmalarının bu ülkelerdeki ticari ilişkilerine yardım ediyoruz. Öncelikle

işlemlerdeki kaliteyi artırmayı arzuluyoruz. İşlemleri hızlandırarak müşteri memnuniyetini sağlamak istiyoruz. Bazen işlemlerin Cezayir ayağındaki bölümü çeşitli sebeplerle uzun sürebiliyor ve dolayısıyla firmamızda mağduriyetler yaşanabiliyor. Para transferleri gecikebiliyor. Biz olaylara yerinde müdahil olarak ve Türkiye ile sürekli iletişim kurarak sorunların çözümüne katkı sağlıyoruz."

"İhracatçı firmalarımızın oradaki işlemlerine katkı sağlarken ithalatçı Cezayir firmalarının da Albaraka Cezayir ile çalışmasını sağlıyoruz" diyen Deniz, "Böylece işlemlerde bütünlük oluyor ve biz işlemi başından sonuna kadar takip edebiliyoruz. Bu konuda müşterimize süreçle ilgili sürekli bilgi aktarıyoruz ve müşterilerden de olumlu dönüşler alıyoruz" diye konuştu.

Albaraka 1 adım önde

Uygulama ile Albaraka Türk'ün, Cezayir'e ihracat yapan firmalar nezdinde birkaç adım önde olduğunu belirten Albaraka Türk Cezayir Türk Masası Yöneticisi Engin Deniz sözlerini şöyle sürdürdü: "İhracatta en önem kazanan sorun iletişim ve işlemlerin takibi. Biz orada yerinde takip ederek bu süreci yönettiğimiz için büyük bir hızla çözüm üretiyoruz. Cezayir'deki fuarları takip ediyoruz ve fuara katılan Türk firmalarının temsilcilerine uygulamamızı anlatıyoruz. O zaman bu firmalar otomatikman Albaraka'nın müşterisi oluyorlar. Bu şekilde yeni müş-

teriler kazandık. Bizim orada olmamız Türk firmalarına güven veriyor. Bizi orada kendi firmalarının bir elemanı, bir temsilcisi gibi görebiliyorlar. Çünkü bizimle istedikleri zaman iletişim kurabiliyorlar. Orada onlar adına Cezayirli müşterileri ile de görüşmeler yapıyoruz. Onlar için köprü oluyoruz bir anlamda."

Firmaların özellikle nakit akış planlamasını kendilerinden aldıkları bilgiler doğrultusunda yapabildiklerini ifade eden Engin Deniz, "Bu da firmalara büyük kolaylıklar ve rahatlama sağlıyor. Ayrıca Cezayir'e gelen firmalara mevzuat da dahil her konuda ücretsiz danışmanlık hizmeti veriyoruz. Müşterilerini birlikte ziyaret ediyoruz. İhracatçı Türk firması ile ithalatçı Cezayir firmalarını Albaraka Cezayir'in üst yönetimi ile bir araya getiriyoruz. Cezayir'e ihracat yapmak isteyen firmalarımıza bilgi temin ediyoruz" şeklinde konuştu.

Bu uygulama sayesinde Cezayir ile olan dış ticaret hacmini artırmayı planladıklarını söyleyen Deniz, "Albaraka Türk'ün Cezayir'e ihracattan 2014'te aldığı pay 265 milyon dolar iken, bu rakam 2015'in 6. ayı itibarıyla 215 milyon dolara ulaştı. Yaklaşık iki katı bir büyüme gösterdi. Bu rakam daha da artacaktır" diye konuştu.

Cezayir'in 40 milyon nüfuslu büyük bir ülke olduğunu ve Türkiye'den yapılan ihracatın giderek arttığını söyleyen Engin Deniz, Albaraka Türk olarak bu ülkedeki pazar payını artırmayı hedeflediklerini kaydetti.

Bereket zincirine 19 halka daha



Albaraka Türk Edirne Şubesi'nin açılış töreninde konuşan Genel Müdür Yahşi, "Geçtiğimiz yıl 34 şube açtık. Bu projeksiyonla yüzde 20 ila 22 arasında bir büyüme hedefliyoruz" dedi.

Albaraka Türk, "Dünyanın en iyi katılım bankası olma vizyonu" ile yeni şubeler açmayı sürdürüyor. Albaraka, şubeleşme atağı kapsamında son 8 ayda 19 yeni bereket kapısını daha hizmet zincirine ekledi. Albaraka Türk Genel Müdürü Dr. Fahrettin Yahşi'nin de katılımıyla açılan Edirne şubeyle Albaraka, Türkiye genelinde 208 şubeye ulaşmış oldu.

Türkiye'de 30'uncu yılını kutlayan Albaraka Türk'ün Genel Müdürü Dr. Fahrettin Yahşi, "Türkiye ekonomisi için önemli bir yere sahip olan Edirne'de de bir şube açmaktan dolayı çok mutluyuz. Yeni 'bereket kapımızın' Edirneli KOBİ'lerimize bol kazançlar getirmesini temenni ediyorum" diye konuştu.

Açılışa, Albaraka Türk Yönetim Kurulu üyelerinin yanı sıra Edirne Vali Yardımcısı Şenol

Levent Elmacioğlu ve Edirne Belediye Başkan Yardımcısı Ertuğrul Tanırkulu da katıldı. Tanırkulu konuşmasında, Edirne'ye katkı sağlayacak tüm kuruluşları desteklediklerini ifade ederken, Elmacioğlu ise Albaraka'nın yeni şubesinin hayırlı olması temennisinde bulundu.

3711 kişiye istihdam

Geçtiğimiz yılı 9,87 milyar dolarlık aktif büyümeyle kapatan Albaraka, çalışan sayısında ise 3 bin 711'e ulaştı. İstihdamda yeni hedeflerinin yıl sonuna kadar 3 bin 739'a ulaşmak olduğunu söyleyen ve büyüme hedefleriyle ilgili bilgi veren Yahşi, "Geçtiğimiz yıl 34 şube açtık. Bu projeksiyonumuzla yüzde 20 ila 22 arasında bir büyüme hedefliyoruz. Öz

kaynak karlılığımızda yüzde 15-16 aralığını hedefliyoruz. Karlılığı ötelemiyoruz. Karlılıkla büyüme arasında bir denge oluşturmayı amaçlıyoruz" dedi.

Katılım bankacılığı altın çağını yaşıyor

Kamu bankalarının da katılım bankacılığı sektörüne girmelerini değerlendiren ve sektörün dinamik bir yapıya ulaşacağını ifade eden Albaraka Türk Genel Müdürü Dr. Fahrettin Yahşi, "Katılım bankacılığı Türkiye'de altın çağını yaşıyor. Mevcut dört katılım bankasına, geçtiğimiz haftalarda kamu destekli katılım bankası da eklendi. Yıl sonunda ise iki bankanın daha katılım bankası kurması bekleniyor. Tüm bunlar olurken yabancı yatırımcıların da hedefinde Türkiye olduğunu görüyoruz. Bunlar son derece olumlu gelişmeler" değerlendirmesinde bulundu.

Konuşmasında KOBİ bankacılığına verdikleri öneme de değinen Yahşi, şunları söyledi: "Albaraka olarak, kurulduğumuz ilk günden bu yana, yani tam 30 yıldır KOBİ'lerin en büyük destekçilerinden olduk. Biz KOBİ'leri özel müşteri grubu olarak tanımlıyoruz. KOBİ'lerimiz için ihtiyaç duydukları her alanda hizmet ve ürünler geliştiriyoruz. Özellikle katılım bankacılığının ana ürünleri olan Kurumsal Finansman Desteği ve Leasing paketlerimizle KOBİ'lerin ihtiyacı olan makine, teçhizat, hammadde, ara madde alımlarını finanse ediyoruz."

Albaraka, 25. Geleneksel Futbol Turnuvası coşku içinde geçti

Albaraka Türk 25. Geleneksel Futbol turnuvası büyük bir coşku ve heyecan içinde tamamlandı. Turnuvanın şampiyonu, finalde rakibini yenen İzmit – Gebze Organize Sanayi takımı oldu. 35 takımının katıldığı ve yaklaşık 525 sporcunun yer aldığı turnuva 2 ay sürdü. Toplam 104 müsabakanın yapıldığı turnuva Beylerbeyi'nde gerçekleştirildi. Büyük bir coşku ve heyecan içerisinde geçen turnuvanın final maçı İzmit – Gebze Organize Sanayi Takımı ile İç Kontrol Takımı arasında oynandı. FIFA kokartlı hakem Hüseyin Göçek'in yönettiği maçı kazanan İzmit – Gebze Organize Sanayi Takımı şampiyon oldu. Şampiyona kupasını Albaraka Türk Genel Müdürü Dr. Fahrettin Yahşi Verdi. Turnuvanın Gol Kralı, Merkez-Çarşı takımından Hüseyin Karaarslan olurken, Gebze – Adapazarı Takımı da en centilmen takım seçildi.

Kupa töreninde bir konuşma yapan Albaraka Genel Müdürü Dr. Yahşi, sporun kardeşlik ve dayanışma aracı olarak önemli bir etkinlik olduğunu söyledi. Bir sosyal sorumluluk projesi olan turnuvanın çalışanlar arasında kaynaşmayı da sağladığını ifade eden Dr. Yahşi, 25. Turnuva için emeği geçenlere teşekkür etti.



Şampiyonluğu kutladılar

Bu arada, turnuvanın şampiyonu İzmit – Gebze O.S. Şubesi Takımı, şampiyonluğu İzmit Şube Müdürü Tolga Aykanat'ın daveti ile yemekte kutladı. Şampiyonluk yemeğine İstanbul Anadolu Bölge Müdürü İzzet Beyaz, İstanbul

Avrupa 1. Bölge Müdürü Süleyman Çam, Gebze Organize Sanayii Şube Müdürü Nezih Yavuzoğlu ile şube personeli katıldı.

Coşkulu bir şekilde geçen yemekte bir taraftan şampiyonluk serüveni konuşulurken, diğer taraftan da personel arasında kaynaşma sağlanmış oldu.

İnovasyonun geleceği İstanbul'da konuşuldu



Albaraka Türk, Mayıs ayının sonunda İstanbul Üniversitesi tarafından düzenlenen Dünya Teknoloji, İnovasyon ve Girişimcilik Konferansı'nın Gümüş Sponsoru oldu.

Ana konusu "Teknoloji ve İnovasyon Temelli Sürdürülebilir Kalkınma İçin Girişimcilik" olan toplantıya Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık da katıldı. Konferansa 100'e yakın ülkeden yaklaşık 1000 akademisyen ve iş dünyası temsilcisi iştirak etti.

Albaraka çalışanları Halk Müziği ile stres attı

Müzik Kulübü tarafından başlatılan "Albaraka Müziğini Duyur 2015" etkinlikleri kapsamında, Bireysel Pazarlama Müdürlüğü personeli Ahmet Gencer tarafından seslendirilen türküler ile konferans salonu Anadolu esintileri ile doldu. Saz heyetine önderlik eden Adapazarı Şube personeli Akın Altınışik ve konuk sanatçılar eşliğinde Albaraka'da güzel bir Türk Halk Müziği gecesi yaşandı.

Genel Müdürlük konferans salonunda gerçekleştirilen konser öncesindeki kokteyl ile çalışanlarımız ve aileleri tanışıp görüşme ve sohbet etme imkanı buldular.

Konser sonrası ekip üyelerine gecenin hatırası için hazırlanan hediye ve katılım belgeleri Genel Müdür Yardımcımız Ayhan Keser tarafından takdim edildi.



Albaraka'dan Sosyal Sorumluluk Örneği

Albaraka Türk, sonpeygamber.info internet sitesi tarafından organize edilen Mevlid-i Şerif gecesine sponsor oldu. Bağlarbaşı Kültür Merkezi'nde gerçekleştirilen sempozyumun ardından; 12 Nisan'da da ödül töreni gerçek-

leşti. Ödül törenine Başbakan Ahmet Davutoğlu ve eşi Sare Davutoğlu da katılarak, kazananların ödülleri verdi.

Hadis ve Siret Araştırmaları Yarışması'nın bu yılki makale ödülüne Sezai Engin, yüksek

lisans dalında birincilik ödülüne Fatma Betül Altıntaş, yüksek lisans teşvik ödülüne Özlem Demir layık görüldü. Doktora dalında ise Dr. Fatma Kızıl ve Dr. Mahmut Yazıcı ödüle layık görüldü. Onur Ödülü'nün bu yılki sahibi, İslam Araştırmaları Merkezi Başkanı Prof. Dr. Raşit Küçük oldu. Bu yıl ilk defa takdim edilen Merdiyen Özel Ödülü ise Prof. Dr. Mehmet Görmez'e takdim edildi.

İlk kez 2008 yılında yapılan yarışmanın en son kazananı 2013 yılında Prof. Dr. Mustafa Fayda olmuştu. "Hadis ve Siret Hizmet Onur Ödülü"nün sahibi her yıl sonpeygamber.info okurlarının oylarıyla belirleniyor.



"Katılım bankaları sektörün kazanımı olmuştur"

Albaraka Türk Genel Müdürü Dr. Fahrettin Yahşi, Sakarya Üniversitesi'nde "Krizler Karşısında Katılım Bankacılığı" konulu bir sunum gerçekleştirdi.

Akademisyenlerin ve öğrencilerin yoğun ilgi gösterdiği etkinlikte konuşan Dr. Yahşi, bankacılık sektöründe yaşanan krizleri ve etkilerini değerlendirdi.

Dr. Yahşi, Türkiye'de 'Kara Çarşamba' olarak anılan ve 25 bankanın TMSF'ye devredildiği süreçle devam eden 2001 krizini ele aldığı konuşmasında, 21 Şubat 2001 krizinin ekonomiye maliyetinin 381,8 milyar lira olduğunu söyledi.

Katılım bankalarının yapısı gereği, krizlerden en az etkilenen grupta yer aldığını ifade eden Fahrettin Yahşi, 2001 kriziyle katılım bankalarının TMSF şemsiyesi altına girdiklerini hatırlattı. Bu süreçle katılım bankalarının da diğer bankalarla aynı mikyaslarda denetlenerek, sektörün yeni kazanımlar elde ettiğini kaydetti.



Albaraka, 10. Türk-Arap Ekonomi Forumu'nda

Albaraka Türk Genel Müdür Yardımcısı Ayhan Keser, İslami bankacılığın dünyada çok hızlı büyüdüğünü söyledi.

Albaraka Türk'ün sponsor olduğu 10. Türk-Arap Ekonomi Forumu'nda panelist olarak konuşan Keser, "Bazı ülkelerde dış ticarete yüzde 10'a varan payımız var. Türkiye ile bu ülkelerde dış ticareti kolaylaştırıyoruz" dedi. Keser, "Katılım bankacılığı, konvansiyonel bankacılıktan çok daha hızlı büyüyor. Türkiye'de de son 10 yılda hızlı bir gelişim gösterdi. Buna rağmen geldiğimiz nokta

henüz istenilen seviyede değil" diye konuştu.

Aynı zamanda "Türkiye ve Arap Ülkeleri Arasındaki Sermaye Akışını Hızlandırmada İslami Bankacılığın Rolü" konulu pa-

nelde konuşan Keser, Türkiye ve Arap ülkeleri arasındaki ticari hacmin her geçen gün arttığını belirtti ve katılım bankalarının bu konudaki aktif rolüne dikkat çekti.



Masa Tenisi Turnuvası'nda heyecan fırtınası

Albaraka Türk Genel Merkezi'nde çalışanlara yönelik düzenlenen aktivitelerden birisi de Masa Tenisi Turnuvası oldu. Büyük heyecana sahne olan müsabakalar sonunda turnuvada dereceye giren personel belli oldu. Turnuvanın birincisi Yasin Gülcan olurken, ikinciliği Cihan Gemici, üçüncülüğü ise Fatih Gören kazandı.

Turnuvada dereceye girenlere ödülleri Albaraka Türk Genel Müdürü Dr. Fahrettin Yahşi verdi. Dr. Yahşi ödül töreninde yaptığı konuşmada,

personel arasında kaynaşma ve dayanışmayı sağlayan sportif faaliyetlerin kurumsal başarıya da katkı sağladığını

söyledi. Dereceye girenleri kutlayan Yahşi, organizasyona emeği geçen ve katılan herkese teşekkür etti.



alBorcakla

RAKAMLARA ANLAM KATAN SİZSİNİZ, ÇÜNKÜ BİRLİKTEYKEN DEĞERLİYİZ.

14.145.622

FACEBOOK GÖNDERİMERİŞİMİ

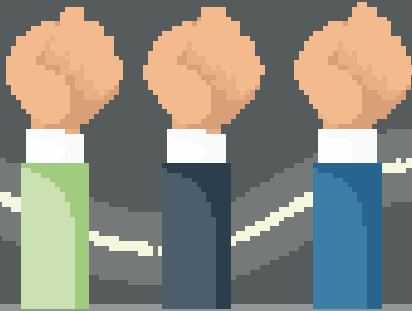
Facebook'ta gönderilerimiz Ankara, İzmir, Bursa ve Antalya'nın toplam nüfusu kadar büyüldü.



452.849

FACEBOOK GÖNDERİ ETKİLEŞİMİ

Facebook'ta edilemeye girdiğimiz kişiler el ele oturduğunda, İstanbul'dan Ankara'ya uzanabilirler!



ANKARA

25.270

FACEBOOK FAN SAYISI

Facebook'ta biri başkanın bir araya gelse bacası bir stadı umu doldururdu.



16.324

FACEBOOK İÇERİLERİNİN PAYLAŞILMA SI

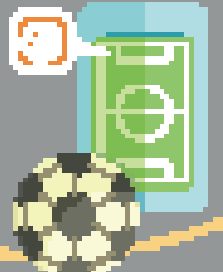
İçeriklerimizi paylayanlarla bir araya gelsek, dünyanın en yüksek gökdeleni Burj Halife'nin tüm katlarını doldurabiliriz.



260.849

FACEBOOK İÇERİKLERİNE GELEN LIKE

Dünyanın en büyük 2 futbol stadının toplam kapasitesi, Facebook içeriklerimizi beğenilerin sayısıyla aynı.



6.532

TWİTTER RETWEET SAYISI

Tweet'lerimizi retweet edenlerle ada havası almak istesek, Büyük Ada'daki insan sayısını 2 katına çıkarırdık.



36.781

TWİTTER TAKİPÇİ SAYISI

Twitter takipçilerimiz bir araya gelse Türkiye'nin en büyük üniversite kampüsünü doldurur!



16.226

TWİTTER FAVORİ SAYISI

Tweet'lerimizi favorilerine ekleyenleri toptasak Türkiye'nin en büyük festival alanlarından birini kaplarız.

18.250.778

TWİTTER GÖRÜNTÜLENME SAYISI

Tweet'lerimizin görüntülenme sayısı, dünyanın en çok ziyaret edilen müzesi olan Louvre Müzesi'nin ziyaretçi sayısının iki katı.



118

YOUTUBE İÇERİK SAYISI

İçeriklerimizi bir sinema salonunda göstermek istesek, tüm gün seansları kapatmamız gerekirdi.



You
Tube

38.066

YOUTUBE İZLENME SAYISI

Youtube videomuzu izleyenlerle, Türkiye'nin en büyük sinema salonlarından birini 126 kez doldurabiliriz.



5.087

INSTAGRAM LIKE SAYISI

Instagram sayfamızı beğenenlerle bir yolculuğa çıksak, dünyanın en büyük yolcu gemisi Allure of the Seas'le seyahat etmemiz gerekir.



ŞUBELER

Şube Adı	Telefon	İl
Genel Müdürlük	Tel : (216) 666 01 01 Faks : (216) 666 16 00	İstanbul
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
Erbil Şubesi	Tel : +964.750.370.98.90 Mobile: +964.750.163.96.59	Erbil
Anadolu Kurumsal Şubesi	Tel : (216) 445 05 50 Faks : (216) 666 18 30	İstanbul
Avrupa Kurumsal Şubesi	Tel : (212) 347 13 53 Faks : (216) 666 18 31	İstanbul
Başkent Kurumsal Şubesi	Tel : (312) 474 09 09 Faks : (216) 666 18 32	Ankara
Trakya Kurumsal Şubesi	Tel : (212) 550 16 65 Faks : (216) 666 18 36	İstanbul
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
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
Avclar Şubesi	Tel : (212) 509 05 24 Faks : (216) 666 17 53	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	Balıkesir
Balımmucu 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
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
Beyüzeyler 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
Büyükkçmece 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	Ankara
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
Edirne Şubesi	Tel : (284) 212 02 65 Faks : (216) 666 19 08	Edirne
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
Etilik 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	Ordu
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
İsparta Şubesi	Tel : (246) 223 47 42 Faks : (216) 666 17 74	İsparta
İşikkent 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

ERİMİZ

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
Metrakent 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
Pozcu Şubesi	Tel : (324) 326 76 76 Faks : (216) 666 19 06	Mersin
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
Tarsus Şubesi	Tel : (324) 613 00 20 Faks : (216) 666 19 07	Mersin
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
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
Uşak Şubesi	Tel : (276) 223 30 02 Faks : (216) 666 19 09	Uşak
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 Halimoğlu

Biriken, kümeli Güzel yazı sanatı	Bir ağırlık ölçüsü Savaş gereci	Cömert Düzeltilme aracı	Kısaca litre Akıllı	Hakkı gözetme Hesap belgesi Bir nota	Sebatkar Herkes	Öğütölmüş buğday Kemik ucu	Yemek, yiyecek
	13					10	
Gizemli, sırlı İnce perde			1	Esen, sağlam Ana konu		Bir güzel yazı türü	2
		Bir para birimi	Anlaşma uyuşma Bir tür çörek			Radyumun sembolü Resmi belge kutuğu	
Kıymetli bir taş Mısır'ın başkenti			Güreşte bir oyun Söylenti		Yabancı Bir besin maddesi	Gümüş Güzellik, hoşluk	
11				Kuruşun dörtte biri		3	Bölüm, grup
Kütahya'nın bir ilçesi	İncelik, nezaket Mal ile ilgili				Farklı anlamda kullanılan söz		
	7				Boru sesi Yazma aracı		İlave
Bir nota Kimyada azot		Esir olma durumu				5	
	Romanya para birimi Tasfiye				Sert, katı	Kripton'un sembolü Yırtıcı bir kuş	
Ortaöğretim Değer, fiyat							Seyrek karşılığı
	Bir binek hayvanı İkaz				Yemek kabı Kimyada oksijen		Pay
Döviz değeri Peygamberimizi anlatan kitap			Yükseklik		Mürekkep emici kum Ahırdaş	4	
					Tesir Bir erkek adı		
Veri Oto lambası			İyi, güzel Araç	Tropikal bir meyve Su	Büyük erkek kardeş Bir güzel yazı türü Ev		Ürenin atılamaması hastalığı
		Derin ve büyük kap Bir şeyi övme					
Hudut Bir hitap şekli	6		14	İlk yaz Ödeme belgesi	9	Bir nota Mikroskop camı	
	Gaye Bir işaret sıfatı			Yararsız, boş			Beyaz
Göçebe konak yeri Hatırlamamak			Bildirme	8		Romanya'nın sembolü Gözleri görmeyen	12
				Fırınlanmış çanak, çömlek			

ANAHTAR KELİME:



Çengel Bulmacayı doğru olarak çözüp, anahtar kelimeyi, kurumsaliletisim@albarakaturk.com.tr e-posta adresine gönderen ilk 5 kişiye, "Okumanın Gücü" kitabını hediye ediyoruz. İyi eğlenceler...