

Baraka



AL BARAKA TÜRK YAYIN ORGANIDIR. ÜÇ AYDA BİR YAYINLANIR.

• Yıl: 1 • Sayı: 1 • 15 Ekim 1997



Faizsiz Bankacılığın Dünü ve Bugünü



Çırağan'da 3 Gün



Ümraniye Şubemiz Açıldı

**Basında
Al Baraka**





**Sektöre Bakış**

Bizden	2
Al Baraka Misyonu	3
Yöneticilerimiz	4
Bilgi Toplumunda Finans Dünyası	5
Çırağan'da 3 Gün	6
Finans Grubu Toplantısı	7
Dünya'da Faizsiz Bankacılık	8-9

Bizden...

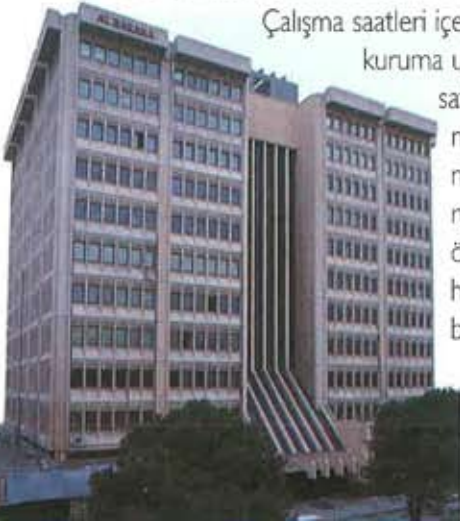
Eğitim Faaliyetlerinden Bir Kesit	10-11
Döviz Kurları için Hamburger Standardı	12
Bereket'in Ümraniye Kapısı	13
Reklam Filminden Bir Kaç Kare	14
Bizden Haberler	15
Al Baraka Beyaz Perdede	16
Basında Al Baraka	17

Aktüalite

İnsan Kaynakları	18
Profesyoneller	18
Spor	19
Simyacı	20
Bulmaca	20

Öğle Tatillerinde**Kesintisiz Hizmet**

Çalışma saatleri içerisinde kuruma ulaşma fırsatı bulamayan müşterilere yönelik öğle tatili hizmeti başarıyla sürüyor.



Editör'den
**Size Bir Adım
Daha**
Ekrem ŞAHİN

2**Al Baraka Türk
Misyonu**

Osman Akyüz
"Al Baraka Türk, temsil ettiği bu değerlerin kökleşmesine, neşv-ü nema bulmasına hizmet etme kararlılığını sürdürmektedir."

3**Çırağan'da
3 gün**

ÖFK Vakfı ile IBC
Gulf Conferences (Dubai) şirketinin
birlikte düzenlediği konferans başarıyla
tamamlandı.

6**Döviz Kurları için
hamburger standardı**

Hamburger fiyatlarına bakıp döviz kurları hakkında tahminde bulunabilir miyiz ?

Tahminde bulunmanın imkansız hale geldiği günümüzde bu türden önerileri pek garip karşılamamak gerekiyor.

Öğle Tatillerinde**Kesintisiz Hizmet**

Çalışma saatleri içerisinde kuruma ulaşma fırsatı bulamayan müşterilere yönelik öğle tatili hizmeti başarıyla sürüyor.

**19 Spor Sayfası
Al Baraka'da Şampiyon
Belli Oldu.**

Al Baraka Türk çalışanları arasında her yıl düzenlenen turnuvada şampiyon belli oldu





15 Ekim 1997
Üç Ayda Bir Yayınlanır.

Sahibi:
AL BARAKA TÜRK adına
Osman AKYÜZ

Genel Yayın Yönetmeni
Ahmet ERTÜRK

Yazı İşleri Sorumlusu
İbrahim USUL

Editör
Ekrem ŞAHİN

Yayın Kurulu
Temel HAZIROĞLU
Osman BAYRAKTAR
A. Göçer GELEBEK
Cemal RODOPLU

Danışma Kurulu
Yalçın ÖNER
Dr. Adnan BÜYÜKDENİZ
Salim ALKAN
İlhan İMİK

Art Director
Cevdet TELLİOĞLU

Yapım
TRP
0216-418 20 30 Pbx

Baskı:
İMAJ OPSET

Yönetim Yeri:
Büyükdere Cad. No: 78
80290 Mecidiyeköy-İST.
Tel: (0212) 274 99 00
Faks: (0212) 272 44 70
Teleks: 27 061 abrt tr
-26 459 albt tr
E-mail: albarakatürk@
albarakatürk.com.tr.
Web: http://www.
albarakatürk.com.tr.

*Bu Dergi Al Baraka Türk
Halkla İlişkiler Servisince
Hassırlanmıştır.*

İzmir yazarında belirttikten görülmüş sadece sizin yazılarınızı içermektedir. İzah eder.



Bizden

Yetişmekte neredeyse güçlük çektiğimiz değişen teknoloji, iletişim ve haberleşme konusunda insanlara yeni alternatifler sunmaya devam ediyor. Bilgisayar iş dünyasındaki tahtından inerek evlere girmeye, günlük yaşama son hızla nüfuz etmeye başladı. Ram, CPU, Bit gibi kavramlar günlük konuşma dilimizin bir parçası oldular. Dünyada herhangi biriyle ya da herhangi bir bilgi kaynağıyla iletişimimiz bir kaç tuşun fonksiyonuna bağlı. Globalleşen ve küçülen dünyada sınırların kalktığından bahsediliyor. Belki de bütün bunlar var olan iletişim hızıyla tatmin olmayıp daha fazla ve daha rahat iletişim isteklerimizin bir sonucu. Bu noktada İnternetten televizyona kadar tüm telekomünikasyon ortamlarını gereğince kullanan Al Baraka'da atılan her adım, "Kaliteli hizmet, kaliteli iş sürecinin sonucudur" anlayışına uygun olarak, hizmet duvarına bir sağlam tuğla daha oluyor.

Bir kurumun sadece kendi öz dinamikleriyle ve kurulu sistemiyle ayakta kalamayacağını farkındayız. Kurumların amacı hedef kitleye yerinde ve uygun maliyetli hizmet götürmek ise, aralarındaki diyalog ve iletişimin sağlam temellere dayalı olması gerekiyor. Bu iletişimdeki amaçsa bir kurumda çalışanlar ve müşterileriyle beraber bir aile havasını oluşturabilmektir.

Müşterileri kurum arasında ortak bir kültür, ortak bir anlayış, ortak bir bakış açısı sağlanabildiği süreçte kurumların temelleri daha sağlam atılmış olur. Haber vermek, haberdar etmek amacıyla yapılan televizyon, radyo reklamları, basına verilen duyurular, İnternetin sunduğu imkânların kullanımı, kurumu ve sistemi anlatan belgesel dokümanlar, tanıtım filmleri, kısaca bunların hepsi müşteriyle Al Baraka arasında var olan iletişimi kuvvetlendirerek kurum temellerinin sağlamlaştırılması yönünde atılan birer adım sayılmaktadır. Bu emin adımlara bir yenisini daha eklemenin sevincini yaşıyoruz.

Sadece çalışanlarıyla değil, müşterisiyle ve dostlarıyla birlikte aile havasını ve bağlarını oluşturma yolunda emin bir adım atmanın mutluluğu içerisindeyiz. Sizler için ve sizler adına yapılan her çalışmayı yine sizlere duyurma telaşını yaşayacak olmamız bizi tatlı bir heyecana sürüklüyor. Bundan böyle her sayıyla birbirimize biraz daha yaklaştığımızın, birbirimizi daha fazla tanıdığımızın ve her sayıyla aramızdaki mesafelerin biraz daha kıaldığının farkına varmak, sanırım bizler kadar sizleri de sevindirecek.

Ekrem ŞAHİN

Basın, Reklam ve Halk. İlişk. Uzmanı



Al Baraka Türk misyonu

“İlk sayısını ilginize ve dikkatinize sunduğumuz bu dergi ile Al Baraka, çalışanı, müşterileri, dostları ve bütün ilgili toplum kesimleriyle karşılıklı bir diyalog, etkileşim ve iletişim ortamının oluşmasına katkıda bulunmak istemektedir.”

Osman AKYÜZ
AL BARAKA TÜRK
Genel Müdürü



Al Baraka, bir finans kurumu olmasının ötesinde, ticarete, sanayi'e ve bütün iş dünyasına hakim olması gereken dürüstlüğü, açık ve doğru sözlü olmanın, iyi ve kaliteli hizmetin, verimli ve emniyetli yatırımların, ihtiyatlı ve ölçülü büyümenin temsilcisi olmayı her zaman ilke edinmiştir.

Yirmiiki şubesi, beşyüze yakın çalışanı, yüzbini aşan Katılım ve Cari Hesap müşterisi, binden fazla Fon Kullanma müşterisi ile faaliyetine devam eden Al Baraka Türk, her zaman hizmet verdiği bütün kesimler ile karşılıklı güvenin, verilen söze sadakatın, hizmet aşkının, emanete riayet titizliğinin sembolü olmuştur.

Al Baraka Türk, temsil ettiği bu değerlerin kökleşmesine, neşv-ü nema bulmasına hizmet etme kararlılığını sürdürmektedir.

İlk sayısını ilginize ve dikkatinize sunduğumuz bu dergi ile Al Baraka, çalışanı, müşterileri, dostları ve bütün ilgili toplum kesimleriyle karşılıklı bir diyalog, etkileşim ve iletişim ortamının oluşmasına katkıda bulunmak istemektedir.

Bu hayırlı başlangıcın aynı amaç ve niyetlerle yoluna devam etmesinde herkesin katkısını bekliyor ve böyle değerli bir çalışmanın ortaya çıkmasına vesile olan arkadaşlarımızı teşekkürlerimi iletiyor, başarılar diliyorum.



OSMAN AKYÜZ

Genel Müdür

Göreve Başladığı Tarih: 01.01.1996

Doğum Yeri ve Yılı: TRABZON, 03.05.1954

Öğrenim Durumu: Yüksek Öğrenim
(A.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi 1977)

Bildiği Yabancı Dil: İngilizce

BULUNDUĞU GÖREVLER:

- 1978-1983 Maliye Bakanlığı Hesap Uzmanı
- 1983-1985 Sezai Türkeş-Fevzi Akkaya Holding
Mali Danışman-Denetçi
- 1985-1991 AL BARAKA TÜRK
Mali ve İdari İşler Müdürü
- 1991-1994 AL BARAKA TÜRK
Fon Kullanma Müdürü
- 1994-1995 AL BARAKA TÜRK
Genel Müdür Yardımcısı

DR. ADNAN BÜYÜKDENİZ

Genel Müdür Yardımcısı

Göreve Başladığı Tarih: 22. 06. 1995

Doğum Yeri ve Yılı: Adana 1958

Öğrenim Durumu: *Lise son sınıf eğitimini 1974-75
yılları arasında American Field Service bursu ile
Amerika'da tamamladı.

1980 yılında Boğaziçi Üniversitesi Ekonomi Bölümü'nden mezun oldu.

1980-1982 yılları arasında İngiltere'de lisansüstü eğitimi yaptı.

London School of Economics'ten (Londra Üniversitesi)

1981 yılında Ekonomi Diploması, 1982 yılında da

Ekonomi Masteri derecesi elde etti.

1990 yılında İstanbul Üniversitesi'nde Doktora çalışmasını tamamladı.

Halen Ekonomi dalında Doçentlik çalışmaları sürdürmektedir.

Bildiği Yabancı Dil : İngilizce

BULUNDUĞU GÖREVLER:

1982-1985 TÜSİAD'da Ekonomik Araştırma Uzmanı

1985-1991 Al Baraka Türk Pazarlama Müdür Yardımcısı

1991-1995 Dış İşler Müdürü

(Dr. Büyükdenez'in ekonomik konularda yayınlanmış kitap, yazı ve makaleleri vardır. "Türkiye'de faiz politikaları" adlı kitabı 1991 yılında yayınlanmış, 1992 yılında Milliyet Gazetesi tarafından düzenlenen yarışmada birincilik ödülünü kazanmıştır. Dr. Büyükdenez, aynı zamanda Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Yüksek Lisans Programında "Para Teorisi ve Politikası" ve "Uluslararası İktisat" gibi dersler vermektedir.



AHMET ERTÜRK

Genel Müdür Yardımcısı

Göreve Başladığı Tarih: 01. 01. 1996

Doğum Yeri ve Yılı: Malatya 1953

Öğrenim Durumu: 1975 Ankara Üniversitesi

Siyasal Bilgiler Fakültesi

Bildiği Yabancı Dil : İngilizce

BULUNDUĞU GÖREVLER:

1976-86 Maliye Bakanlığında Mülteğ

1986-89 TÜSİAD Genel Sekreter Yardımcısı

1989-91 Türkiye Denizcilik İşletmeleri

Genel Müdür Yardımcısı

1992- 94 Al Baraka Türk Proje Araştırma ve Pazarlama

Müdür Yardımcısı

1994-95 Al Baraka Proje Pazarlama Müdürü

(1984-85 yıllarında İngiltere'de mesleki çalışmalarında bulundu, Aynı zamanda ekonomi, maliye ve finansman alanlarında telif ve tercime kitap ve makaleleri bulunmaktadır.)

SALİM ALKAN

Genel Müdür Yardımcısı

Göreve Başladığı Tarih: 01. 01. 1997

Doğum Yeri ve Yılı: Tirmik 1948

Öğrenim Durumu: Ankara Üniversitesi

Siyasal Bilgiler Fakültesi

Bildiği Yabancı Dil: Fransızca

BULUNDUĞU GÖREVLER:

1971-75 TÖBANK, Tefiş Kurulu Müfettiş

1975-85 TÖBANK, Muhtelif Şube Müdürlükleri

1985-87 TÖBANK, Genel Müdürlük Krediler Müdürü

1987-88 yılı Anadolu Bankası Takip Müdürü

1988-96 Al Baraka Türk Fon Toplama,

Fon Kullanma ve Merkez Şube Müdürü



Bilgi Toplumunda finans dünyası

Diğer kurumlar ise müşteri ihtiyaçlarını daha iyi bir şekilde karşılamak, yeni teknolojiden avantaj elde etmek ve düşük maliyetle finansal ürün ve hizmet üretmek amacıyla fonksiyonları yeniden birleştirmeye yönelmektedir.

Prof. Dr. Nazım EKREN
Marmara Üniversitesi
Öğretim Görevlisi

Makro açıdan benzer roller üstlenmiş gözükseler de, finansal kurumların fonksiyonları birbirinden nispeten farklılık göstermektedir. Daha açık bir ifadeyle, bir dizi finansal kurumdan oluşan finansal hizmetler sektörü esas itibarıyla bazı temel ihtiyaçlara yönelik hizmetler sunmaktadır. Bunlar;

- Mal ve hizmetlerin mübadelesini kolaylaştırmak için gerekli ödemede bulunma metodları,
- Büyük ölçekli firmaları fonlamak amacıyla kaynak havuzları oluşturmaya yönelik metodlar,
- Kredi verme ve plasman yapma gibi, ekonomik kaynakların zaman ve mekansal dağılımına ilişkin yollar ve yöntemler,
- Sigortalama, farklılaştırma ve hedging gibi, risk yönetim metodları,
- Ekonominin değişik sektörlerinde karar alma sürecinin ademi merkezîyetçi koordinasyonuna yardımcı olmak amacıyla faiz oranları ve menkul kıymet fiyatları gibi fiyatlama bilgisi sunma,
- Etkin işlemler yoluyla müdahale imkanı veren teşvik mekanizmasının etkinleştirilmesine yönelik metodlar.

Basit bir ifadeyle, bankalar mevduat kabul eden ve bu fonları kredi olarak kullandıran kurumlardır. Bu temel ve basit faaliyetlerin bir takım bileşenleri bulunmaktadır. Bankalar mevduat topladığında hem ödeme mekanizması hem de hazır fonksiyonlarını bir arada sunmaktadır. Öte yandan, kredilendirme süreci ise risk yönetimi ile kaynakların transferini içermektedir. Bu aynı zamanda akademik bir ağırlık taşıyor görünse de tartışmalar ve gelişmelerin değerlendirilmesi açısından stratejik bir öneme sahiptir. Bankaların bu fonksiyonları farklılaştırılabilir ve bunlar bankaların rakipleri tarafından da sunulabilir. Rekabet ve teknolojik gelişmeler kurum, piyasa ve araç bazında bir dizi yeniliğe de neden olmaktadır. Bu gelişmeler bankalar ile diğer finansal kurumlar arasındaki rekabeti artırmakta ve bankalar tarafından sunulan geleneksel hizmet paketlerini zor durumda bırakmaktadır. Bu gelişim süreci içinde bazı bankaların tepkileri, daha az sayıda fonksiyonlar üzerinde yoğunlaşmak olmuştur. Bu gelişim iki farklı özellikte finansal kurumlara ortaya çıkmıştır:

Değişimin yönü ve şekli büyük ölçüde, tüketicilerin talepleriyle uyumlu yeni ürünlere ve toplam maliyetleri düşürmek ve finansal hizmetlerin bazı yönlerini iyileştirmek için ürün ve hizmetleri bir araya getiren usul ve yöntemleri bulunan yenilikçi finansal kurumlara bağlı olacaktır.

Sistemde özel bir konum kazanmış olan finansal kurumlar başarılı olmaya devam etmektedir.

- Diğer kurumlar ise müşteri ihtiyaçlarını daha iyi bir şekilde karşılamak, yeni teknolojiden avantaj elde etmek ve düşük maliyetle finansal ürün ve hizmet üretmek ve dağıtmak amacıyla fonksiyonları yeniden birleştirmeye yönelmektedir.

Para piyasasında faaliyette bulunan bir çok kurum bankaların geleneksel olarak sunduğu bir çok fonksiyonu görmektedir. Söz konusu kurumlar maliyetleme ve fiyatlama konularında bazı avantajlara da sahip bulunmaktadır. Bankaların halâ bir çok fonksiyon açısından avantajlı konumda oldukları kabul edilse bile, hem piyasa payları azalmakta hem de fonksiyonlarda dağılımlar söz konusu olmaktadır. Banka ve ürün hizmetlerindeki bu dağılımın daha ne kadar süre devam edeceğini ve hangi boyutta olacağını değerlendirmek son derece güçtür. Açık olan husus, bu sürecin uzun bir dönemi içerdiğidir.

Kısa dönemde, bankalar maliyetleri azaltarak ve daha etkin olmak için mücadele ederek rekabete devam edecektir. Bazıları yoğunlaştıkları alanları veya yaptıkları işleri daraltmakta, bazıları da düşük maliyetli dağıtım sistemleri yoluyla hizmet sunmak için piyasalarını farklılaştırmaktadır.

Olasılıklar dikkate alındığında, yeniliklere yol açabilecek iki ana yön bulunduğu ifade edilebilir. Bunlar;

- Mevcut finansal ürünleri en iyi entegre eden ve dağıtan mekanizmaları oluşturmak,
- Yeni ürün veya kurumların gelişimini tahmin etmek.

Müşterileri için fonksiyonları entegre etmek amacıyla, bankaların ve finansal kurumların fiziksel imkanları değil, daha çok halk ve teknolojiyi kullanmaları gerektiği ifade edilebilir. Öte yandan, tüketicilerin karar alma ve risk üstlenme yükü ve maliyetini azaltabilecek fonksiyon paketleri konusunda getirilecek yeniliklerin sürekli devam edeceği beklenebilir.



Çırağın'da 3 Gün

Özel Finans Kurumları Birliği (Finansbir) üyesi olmak sıfatıyla, Finansbir'in IBC Gulf Conferences (Dubai) kurumu ile ortaklaşa düzenlemiş olduğu konferansa Al Baraka Türk Genel Müdürü Sn. Osman AKYÜZ ve Yönetim Kurulu Üyesi Sn. Yalçın ÖNER ile Genel Müdür Yardımcısı Dr. Adnan BÜYÜKDENİZ katıldılar.

AL BARAKA'nın önemli özelliklerinden bir tanesi de uluslararası akademik ve bilimsel çalışmaların aktif katılımlarıdır. Al Baraka Grubunun dünya çapında yaygın şirketleri ile sürekli bilgi ve know-how alışverişini gerçekleştirmesi ve akademik çevrelerde olan sıkı iletişimi, Al Baraka TİM'in üzerinde yakaladığı temelini güçlendirmektedir.

Bu çerçevede, İstanbul'da yapılan "Faizsiz Bankacılık'taki Son Gelişmeler" konulu uluslararası konferansta ("Innovations In Interest-Free Banking & Finance") Al Baraka Türk aktif rol alarak sponsorluk yapmıştır.

Özel Finans Kurumları Birliği (Finansbir) üyesi olmak sıfatıyla, finansbir'in IBC Gulf Conferences (Dubai) kurumu ile birlikte ve ortaklaşa düzenlenmiş olduğu konferansta Al Baraka Türk Genel Müdürü Sn. Osman AKYÜZ ve Yönetim Kurulu Üyesi Sn. Yalçın ÖNER ile Genel Müdür Yardımcısı Dr. Adnan BÜYÜKDENİZ katılmışlardır. 8-11 Haziran 1997 tarihleri arasında Çırağın Palace otel salonlarında gerçekleştirilen konferansa dünyaya bir çok ülkesinden yaklaşık 50 delege katılarak faizsiz bankacılık sektörünün çetnel yönlerine odak tutmuşlardır.

Açılış konuşmasını yapan (eski) Maliye Bakanı Sn. Abdülatif ŞENER, özel finans kurumlarının Türk ekonomisi içindeki yeni ve çok yönlü bir şekilde ifade etmiş olup bu tür müesseselerin güçlendirilmesi yönündeki kararlılıklarını ifade etmiştir. Konuk devlet bakanı (eski) Sn. Sabri TEKİR de bu kurumların boyutları, gelişme potansiyelleri ve ekonomiye doğrudan ve dolaylı biçimde yaptıkları katkılarını taktirle belirtmiştir.

Eski bakanlarımızdan Sn. Korkut ÖZAL, Ali COŞKUN ve Pınar AKÇALIN katıldıkları panelde, Türkiye'de ve dünyada artarak gelişmekte olan faizsiz finans kurumlarının önlemlerinde mevzuat engellerinin nasıl ve hangi yönde aşılabilirliği konusunda çok verimli bildiri sunulmuştur.



Dünya Bankası uzmanlarından Valeriano Garcia'nın konuşmasında vurgulandığı üzere çoğunlukla İslam ülkelerinde gelişen "faizsiz bankacılık" ekolü, kuzey ve güney Amerika kıtasında esasen gayet iyi tanınan, bilinen ve uygulanmakta olan "Şikago Ekolü" tipindeki bankacılık faaliyetlerine büyük bir benzerlik göstermektedir.

Bu toplantının otuzum başkanı olan El-Ezher Üniversitesi (Mısır) öğretim üyelerinden Dr. Zaki BADAWI yaptığı konuşmada İslam hukuku ile carif hukuk düzenine ait mevzuatın uyumlaştırılması (harmonizasyonu) konusunda bazı meseleler hat edilmiş olduğunu hatırlatarak bu sektörde "iki yönlü eğitim" faaliyetlerine çok daha fazla emek ve kaynak ayrılması gerektiğini vurgulamıştır. Kapanış konuşmasında belirttiği fikirler dizisinde şu cümleleri okuduğu dikkati çekmiş ve çok alkış toplanmıştır:

Faizsiz olarak yürütülen bankacılık ve finansman faaliyetlerini "İslam Bankacılığı" sıfatıyla tanımlayan batılı çevreler bu hareketi (gelişmeyi) kökteninçilik olarak göremediklerini her vesile ile belirtmektedirler. Ancak bizler de bu niyetli yaklaşıma şük bir jestle karşılık verebiliriz. Bu sektöre "İslam bankacılığı" yerine "İnsani bankacılığı" derseniz hem daha gerçekçi oluruz, hem de İslam'daki "İnsaif" kavramını dünyaya tablig etmiş oluruz. . . . Üstelik bu terim, Endonezya ve Malezya'dan Arabistan'a, Magreb ülkelerine, Türkiye'ye, Bosna'ya, Çin'e. . . kadar her dilde tamamen aynı kelime ile ifade edilmekte ve aynı anlamda kullanılmaktadır. Böylece bir kavram karşısına da yol açılmamış olmaktadır.

FINANSBİR genel müdürü Sn. Prof.Dr. Hacımet BAŞAR, bu konferansa "sponsor" olarak yaptığı katkılardan ötürü Al Baraka Türk'e teşekkürlerini belirttikten İstanbul'un dünyada itibarlı bir finans merkezi olması yolundaki dilek ve düşüncelerini dile getirmiş, böylece konferansa katılan tüm konukların ortak temennilerine tercüman olmuştur.

Finans Grubu Yıllık toplantısı

Dallah Baraka Group'un (D.B.G.) faaliyet alanları sadece bankacılık ve sigortacılık olmayıp ticaretin hemen her sektöründe birçok ülkede faaliyet göstermektedir. Ancak bu faaliyetlerin en temelinde malî hizmet sektörü yer almaktadır



Salih Abdullah Kamel

Al Baraka Türk'ün de üyesi bulunduğu uluslararası grup ("Dallah Baraka Group") yıllık toplantısını bu kez 18-20 Mayıs 1997 tarihlerinde İstanbul'da yaptı. Dallah Baraka Group'un (D.B.G.) faaliyet alanları sadece bankacılık ve sigortacılık olmayıp ticaretin hemen her sektöründe, birçok ülkede faaliyet göstermektedir. Ancak bu faaliyetlerin en temelinde malî hizmet sektörü yer almaktadır. Kısaca F.S.S. (financial services sector) denilen ve 1995 yılında oluşturulan Finans Grubu her yıl toplanarak DBG içerisinde adeta bankalararası bir Genel Kurul çalışması yapar. Al Baraka gurubundaki tüm banka ve benzeri finansman şirketleri bu toplantıda en üst düzeylerde temsil edilir ve

(a) Geçen yıl gösterilen performansları analiz ederler,

(b) Yıl içerisinde karşılaştıkları sorunları ve geliştirebildikleri çözümleri birbirlerine aktararak geniş bir "tecrübe stoğu" oluştururlar.

(c) Gelecek yıla ilişkin bütçe parametrelerini ve stratejilerini tesbit ederler.

(d) Münferiden veya ortaklaşa hayata geçirebilecekleri yeni ve önemli projeleri gurubun tüm bankaları huzurunda gözden geçirirler.

F.S.S. grubu başkanı Dr. Salih MALAIKAH'ın başkanlığındaki yıllık toplantı "Ceylan Intercontinental" oteli salonlarında yapıldı. DBG gurubunun yönetim kurulu başkanı Saleh Kamel'in de katıldığı genişletilmiş FSS toplantısının gündeminde yer alan konulardan birisi "kredi kartı" imkanlarının faizsiz sistemde hizmete konulmasına dönük çalışmaların başlatılması oldu. Bu konuda "MasterCard" şirketi ile yürütülen çalışmalar sunularak pilot uygulamanın 4 ülkede başlamasına karar verildi: Suudi Arabistan, Mısır, Ürdün, Lübnan.

Toplantının birinci günündeki gündemin konuları şunlar oldu.

1. Bahrain Merkez Bankası nezdinde yeni bir "Holding" şirketin kuruluşuna izin alınması.
2. Hac fonu kurulması.
3. Mevcut kredi limitlerinin analizi ve hacmi büyütme çarelerinin araştırılması.
4. Kredi kartı konusunun analizi
5. Murabaha (üretim desteği) uygulamasında karşılaşılan sorunlar ve çözüm önerileri.

İkinci çalışma günündeki gündem daha teknik konulardan oluşuyordu.

1. Bilgisayar ve otomasyon stratejimizin gözden geçirilmesi.

2. İş ahlakı kavramının uygulanmasına ilişkin sorunlar.

3. Treasury işlemlerindeki yeni ürünler ve türevleri.

4. Gurup içindeki "hizmet-içi eğitim" programları.

Üçüncü gün, bir sanayi tesisinin incelenmesi gündemde idi. Ülker Gıda San. ve Tic. A.Ş.'nin Topkapıdaki tesisleri gezildi ve yüksek teknoloji destekli bir üretimin bütün aşamaları yabancı konuklara gösterildi.

Delegelerin eşleri de bu fırsattan istifade ile başta "Kapalıçarşı"daki alış-veriş imkanı olmak üzere Topkapı Müzesi, vb. tarihî yerlerde gezme fırsatını buldular.

Yaklaşık 65 delegenin katıldığı 3 günlük yoğun çalışma programında ev sahibi DBG üyesi Al Baraka Türk A.Ş., gereken tüm özeni göstererek aile içindeki seçkin yerini ve uluslararası ilişkilerdeki başarılarını bir kez daha perçinliyerek kardeş bankaların takdirlerini toplamış oldu.



Dünya'da faizsiz bankacılık

Halen dünyada 135 "faizsiz" finansman kuruluşu faaliyet göstermekte ve yaklaşık 150 Milyar Dolar'dan fazla bir kaynağı kontrol etmektedir. Her yıl yayınlanan istatistik verilerinden anlaşıldığı üzere dünyada en büyük 1000 banka arasında yer alan bankalardan 89 adedi halen İslam ülkelerinde kurulmuş olan ve faizsiz sistemde faaliyet gösteren finansman kurumlarıdır.

B.Cemal RODOPLU

Proje Pazarlama ve Araştırma Müdürlüğü

OLUŞUMU

Bir finansman müessesesi olarak "Faizsiz Bankacılık"ın modern dünyadaki ilk uygulaması Mısır Arap Cumhuriyeti'ndeki Mit Gamr kasabasında yaşanmıştır. Bu tecrübe eski devlet başkanı Cemal Abdül Nasır döneminde bütün bankaların devletleştirilmesi akımına karşı alternatif olarak geliştirilen bir deneme sonucunda ortaya çıkmıştır. Mısır köylüsünün (fellah) tarımsal ve ticari ihtiyaçlarını karşılayan ve bunu yaparken "müteselsil kefalet" (tekeffül) felsefesine dayanan, daha çok "venture-capital" (risk sermayesi) ile "para vakfı" kavramını özgün bir modelde çalışan bu kuruluşa "banka" sıfatının verilmesi bugün akademik bir tartışma konusu olmaktadır. Model, hem bankacılığı, hem ticari ortaklığı (kâr ve zarar ortaklığı), hem tekeffülü (sigorta) hem "barter" (takas), "ıcar" (leasing), factoring, vbg alt finansman metodlarını bir arada ve aynı çatı altında, aynı zamanda hayata geçirmiş kendine özgü bir modeldir.

Köy Sandığı kavramına yakın bir metotla faaliyet gösterdiği bilinen bu bankanın fikir babası merhum Dr. Ahmed El-Naggar'dır. Aynı zamanda bankanın hissedarı ve ilk yöneticileri arasında yer alan söz konusu Mısırlı eski dışişleri bakanlığı memurunun iktisat background'u incelendiğinde, Alman ekonomi tarihinde (Prusya döneminde) görülen "toplumsal kalkınma bankacılığı"na benzer prensiplerden etkilenmiş olduğu ve bunu, çağındaki ve coğrafyasındaki İslami ekonomik ve kültürel öğelerle birleştirmeye çalıştığı dikkati çeker.

Öte yandan, İngiliz hakimiyeti dönemindeki Hindistan'ın Müslüman bölgelerinde (bugünkü Pakistan vbg) görülen "kooperatif bankacılığı" benzeri uygulamaların da dünyadaki ilk faizsiz finansman örnekleri arasında sayılması doğru olur.

GELİŞİMİ

Münferit uygulamalar şeklinde birçok Müslüman toplumda yüzyılımızın başlarından itibaren filizlenmeye başlayan bu hareketin bilinçli, organize ve çağdaş metotlarla hayata geçinmesi fikri ilk kez merhum Suud kralı Faysal döneminde ortaya çıkmıştır.

Kalkınma sürecinin başındaki tüm ülkelerin kendisine yönelen taleplerini karşılamakta zorlanan Amerika Birleşik Devletleri bu gelişimin İslam ülkeleri arasında bir an önce örgütlenerek büyük çaplı bir oto-f finansman kaynağı oluşturmasını teşvik etmiş ve Dünya Bankası (IBRD) modelinde çalışacak birkaç büyük bölgesel bankanın kurulması ile bu yükün paylaşılmasına önyak olmuştur. Bu amaçla Asya ve Afrika kalkınma bankalarının kuruluşuna paralel olarak Cidde'de kurulan (1975) İslam Kalkınma Bankası'nın gerçekten de İslam ülkelerindeki kamusal projelere yaptığı mali katkılar çok önemli boyutlarda olmuş, fakat ihtiyacı karşılamakta yeterli olmamıştır. Özel sektör projelerine finansman sağlayamayan İKB'nin bıraktığı boşluğu doldurmak üzere bazı Suudi, Kuveytli, Birleşik Arap Emirleri kökenli grupların örgütlenmeleri sonucunda 1981'de oluşan "Dar Al-Maal Al-İslami" adlı holding, petrol zenginliğini ülkesine çekmeyi düşünen İsviçre'nin Cenevre kentinde kurularak faaliyete geçmiştir.

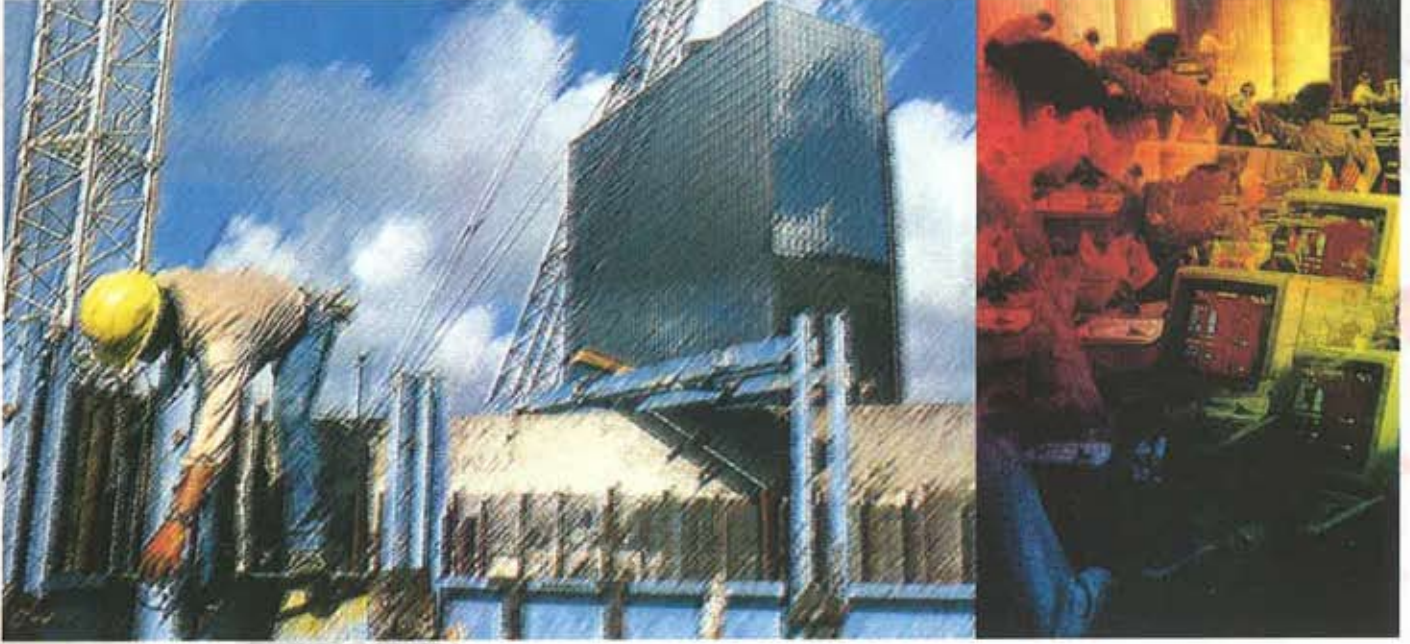
Bunun verdiği cesaret ve know-how birikimi üzerine "Dallah Baraka Gurubu" ve diğer bazı gruplaşmalar sonucunda ortadoğudaki Müslüman ülkelerde faizsiz finansman sistemi hızla yaygınlaşmıştır. Uzakdoğuda (Malezya vbg) kurulan banka ve finansman kurumları ise Japon kültür ve teknolojisinin imkanları ile birleşerek bölgenin büyük bir ekonomik sıçrama yapmasında lokomotif rolü oynamıştır.

MEVCUT DURUM

Halen dünyada 135 "faizsiz" finansman kuruluşu faaliyet göstermekte ve yaklaşık 150 Milyar Dolar'dan fazla bir kaynağı kontrol etmektedir. Her yıl yayınlanan istatistik verilerinden anlaşıldığı üzere dünyada en büyük 1000 banka arasında yer alan bankalardan 89 adedi halen İslam ülkelerinde kurulmuş olan ve faizsiz sistemde faaliyet gösteren finansman kurumlarıdır.

Dünyanın en büyük bankaları (Örn: Citibank) bu sisteme yakın ilgi duymakta olduklarını ifade ederek bu gelişimin içinde yer almaya gayret göstermektedirler. Bu ilgi, fiilen bu sistemde çalışan özel bankalar kurmak ve şubeler açmak şeklinde olduğu gibi ayrıca mevcut faizsiz bankalarla ortaklaşa bazı projelere katılmak metoduyla da olabilmektedir.

Prens Muhammed Al Faysal'ın kuruculuğunu yaptığı Cidde merkezli Dünya İslam Bankaları Birliği'nin en belirgin faaliyeti, geleneksel bankacılık standartları ile faizsiz finansman sistemi arasında bir yakınlaşma ve bir dil birliği sağlamaktır.



2. TÜRKİYE'DE FAİZSİZ BANKACILIK

OLUŞUMU

1975 yılında İslam Kalkınma Bankası'nın (İKB) kurucu üyeleri arasında yer alan Türk Hükümeti 1984'te sermaye payını artırarak bu kuruluşun en büyük ortaklarından biri haline gelmiş ve İKB Yönetim Kurulunda sürekli üye bulundurma hakkını elde etmiştir. Böylece Türkiye, 56 İslam ülkesi arasında iktisadi işbirliği programlarının gerçekleştirilmesinde, dış ticaretin artışında, altyapı yatırımlarının desteklenmesinde, özel sektörün teşvik edilmesinde ve çeşitli finansman tekniklerinin geliştirilmesinde büyük rol oynayan, işlem hacmi 1996 yılında 18 milyar dolara ulaşan ve dünyanın önde gelen finans kuruluşlarından biri olarak bilinen İslam Kalkınma Bankası bünyesindeki etkinliğini artırma imkanı elde etmiştir.

Bunun yanı sıra, tasarruflarını faizsiz sisteme uygun olarak değerlendirmek isteyen vatandaşlarımıza, küçük ve orta boy işletmelerimize hizmet vermek amacıyla 1975'te kurulan ve bu yöndeki çalışmalarını 1978'e kadar sürdüren Devlet Sanayi İşçi Yatırım Bankası'nın (DESIYAB) ülkemize önemli tecrübeler kazandırdığı söylenebilir. Böylece ulusal ve uluslararası düzeydeki iktisadi ve siyasi gelişmelere ve ilmi faaliyetlere paralel olarak Türkiye'de Faizsiz Bankacılık Sistemine hayat verecek olan ön adımlar atılmaya başlanmıştır.

Nihayet 16.12.1983 tarihli 83/7506 sayılı kararname ile Özel Finans Kurumları'nın temeli atılmıştır. Bu yeni bankacılık/finansman anlayışının esas amacı, ekonomiye katkı-

lamayan mali değerleri yastık-altından çıkararak faizsiz finansman esasları çerçevesinde milli ekonomimizin emrine tahsis etmektir. 25 Şubat 1984 tarihinde Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın, 21 Mart 1984 tarihinde T.C. Merkez Bankası'nın yayımladığı tebliğlerle de sistemin ayrıntıları düzenlenmiştir. Daha sonra çıkarılan çeşitli tebliğ ve düzenlemeler sonucunda bu sistemin yasalar ve mevzuat bakımından alt yapısı tamamlanmıştır.

GELİŞİMİ

Türk toplumu tarafından kısa sürede benimsenen Özel Finans Kurumları topladıkları fonlar, iş hacimleri ve yatırımları yönünden hızlı bir gelişme göstermişlerdir. Sırayla;

- Al Baraka Türk Özel Finans Kurumu A.Ş. 1985'te,
- Faisal Finans Kurumu A.Ş. 1985'te,
- Kuveyt Türk Evkaf Finans Kurumu A.Ş. 1989'da,
- Anadolu Finans Kurumu A.Ş. 1991'de,
- İhlas Finans Kurumu A.Ş. 1995'de,
- Asya Finans Kurumu A.Ş. 1996'da, kurulmuş ve böylece Türkiye'deki Faizsiz Bankacılık Sisteminin temel müesseseleri ortaya çıkmıştır. Bunlardan ilk 3 tanesi, yabancı sermaye ağırlıklı iken sonra gelenler tamamen ya da çoğunlukla yerli sermaye girişimleri olarak piyasaya girmişlerdir.

Henüz gelişme çağında olan bu kuruluşlar, finans sektörünü büyük çapta etkileyen ve sonuçta üç özel bankanın iflası ile sonuçlanan 1994 mali krizini kazasız belazsız atlatarak **rüştünü ispatlamış** bulunmaktadır.

ŞİMDİKİ DURUMU

Özel Finans Kurumları, dünyada

1985'lere kadar hızla gelişmiş olan faizsiz bankacılık sistemini başarı ile hayata geçirmişler, 1985-95 döneminde milli ekonomi için büyük önem taşıyan yabancı sermayenin ülkemize getirilmesinde önemli görevler ifa etmişlerdir. Ülke genelinde istikrarlı bir tempoda büyüyen Özel Finans Kurumları şube sayılarını hızla arttırmakta olup 550.000'i aşkın tasarruf sahibinin güvenliğini kazanmayı başarmışlardır. 2 Milyar Dolar civarında kaynağı ülke ekonomisinin hizmetine sunarak 2000 kadar personele istihdam imkânı sağlayacak düzeye ulaşmışlardır. Devlet Hazinesine doğrudan veya dolaylı biçimde ödedikleri vergiler trilyonlarla ifade edilmekte, diğer sosyal ve ekonomik katkuları her zaman takdirle karşılanmaktadır.

Konvansiyonel bankacılık hizmetlerinin tümünü müşterilerine "faizsiz" alternatiflerle sunan ÖFK'lar "kâr (ve zarar) paylaşımı" prensibine sadık kalarak bireylerden fon toplamakta, ve gerek döviz, gerekse TL cinsinden topladıkları bu fonları daha çok özel sektörün ticari (ve sını) faaliyetlerinin finansmanında kullanılmaktadır.

Türkiye'de bankacılık sektörüne yatırılan fonların sadece % 3'üne yakın bir bölümünü kontrol eden Özel Finans Kurumları bir yandan rantabl yatırım projelerine daha fazla katkıda bulunabilmek, öte yandan, aralarındaki işbirliğini güçlendirip giderek büyüyen sektörde oluşabilecek bazı sorunlara ortak çözüm üretebilmek gibi amaçlarla "Özel Finans Kurumları Birliği Vakfı" nı (FLNANSBİR) kurmuşlardır (1996).

Eğitim Faaliyetlerinden Bir Kesit

Program Yöneticileri: Doç.Dr. Abdülaziz BAYINDIR, İletişim ve Eğitim Uzmanı Cevdet TELLİOĞLU, Personel Eğitim ve Organizasyon Md. Yrd. Osman BAYRAKTAR, Şubeler II. Müdürü Cevdet ERİŞ, Merkez Şube Müd.Yrd. Kemal YAYLA- Hukuk İşleri Müdürü Nihat BOZ, Hukuk İşleri Md.Yrd. Önder AKINCI, Bilgi İşlem Md.Yrd. Nevzat BAKIRCI vs.

Al Baraka Türk bünyesinde yürütülen 1997 yılı I. Eğitim Dönemi kurum içi ve kurum dışı eğitim faaliyetleri başarıyla noktalandı. Yardımcı Personelden üst düzey yöneticilere kadar her çalışan kendi uzmanlık alanı içerisinde tabii tutulduğu eğitim faaliyetlerine iki yüzü aşkın çalışan katıldı. Ocak ve Haziran ayları içerisinde gerçekleştirilen I. Dönem eğitim faaliyetlerini, Eylül ve Aralık aylarını kapsayacak olan 2. Dönem eğitim faaliyetleri izleyecek. Eğitim faaliyetlerinde yurdun dörtbir köşesine yayılmış şubelerimizden çalışanları görmek mümkündür. Gaziantep'ten İzmir'e, Bursa'dan Samsun'a kadar bütün şubelerden her düzeyde personel bu eğitimlerden başarıyla geçti.

Gün geçtikçe yoğunlaşan rekabet ortamında ülkelerarası, bloklararası, şirketlerarası ve fertlerarası rekabette olaylara değişik açıdan bakma zorunluluğu rekabet koşullarına en uygun düşünce

şekli, stratejik düşünce ve stratejik yönetimin gerekliliği anlayışı çerçevesinde finansal hizmetler sektörünün yapısı, banka sektörünün piyasa yapısı, bankacılıkta değişim dinamikleri gibi konuların ele alındığı eğitim derslerinde Marmara Üniversitesi Bankacılık Enstitüsü Başkanı Prof.Dr. Nazım EKREN göze çarpan isimlerden biriydi. Yöneticiliğin temel ilke, kavram ve sorunları konusunda temel bir çerçeve sunmak ve doğru bir anlayış kazandırmak amacıyla, Yönetim ve Yöneticilikte Temel Kavramlar, Yönetim Fonksiyonları, Yönetimde Başarı, Temel Roller ve Beceriler gibi konuların ele alındığı

Temel Yönetim Becerileri dersinde ise İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesinden Yrd. Doç. Dr. Ahmet Cevat ACAR ile Doç.Dr. Hüner ŞENCAN kurum için eğitim faaliyetlerine program yöneticisi olarak katılan birçok isimden sadece birkaçı. İşletmelerde kalite standardının uygun şekilde sağlanması için gerekli çalışmalar ve tekniklerin verilmesini amaçlayan, Satış ve Satın Almacılık, Olması Gereken Psikolojik Etmenle Lojistik Yönetimi ve Esasları, Gücü ve Sorumluluk Alanları konularının ele alındığı Temel Satın Alma Bilgileri ve Özel Kuruluş Hesaplarında gündeme gelen dersler arasındaydı.





Bu saydığımız dersler ve program yöneticileri eğitim faaliyetlerindeki onlarca ders-ten ve onlarca program yöneticisinden yalnızca ilk olarak aklımıza gelenler.

İşte birkaç isim ve birkaç ders daha:

Ders: Memur Yöneltilme Eğitim Programı

Konu: Kurum Kimliği ve Yapısıyla Özel Finans Kurumları (ÖFK) Sistemi, ÖFK'ların felsefi Arka Planı, Al Baraka Bilgi İşlem Sistemi, Genel Hukuk Bilgileri, Müşteri İlişkileri ve Kişisel İle-

tişim teknikleri. Program Yöneticileri: Doç.Dr. Abdülaziz BAYINDIR, İletişim ve Eğitim Uzmanı Cevdet TELLIOĞLU, Personel Eğitim ve Organizasyon Md. Yrd. Osman BAYRAKTAR, Şubeler II. Müdürü Cevdet ERİŞ, Merkez Şube Md.Yrd. Kemal YAYLA- Hukuk İşleri Müdürü Nihat BOZ, Hukuk İşleri Md.Yrd. Önder AKINCI, Bilgi İşlem Md.Yrd. Nevzat BAKIRCI vs.

Ders: Finans Sektöründe Yeni Gelişmeler

Konu: ÖFK'larda Enformasyon, Dökümantasyon Yönetimi ve Teşkilatı
Program Yöneticileri: Prof.Dr. Haşmet BAŞAR, Doç.Dr. Necdet ŞENSOY

Ders: Yeni Uygulamalı Geçici Hesaplar Eğitimi

Konu: Envanter çalışmalarının otomatik yapılması.

Ders: Özel Güvenlik Eğitimi

Amaç: Özel Güvenlik Teşkilatı Yasasının tanıtılması ve Özel güvenlik personeline güvenlik elemanı fonksiyonunun kazandırılması.

Konu: Çevre ve Yakın Koruma, Silah bilgisi, bedeni kabiliyetlerin geliştirilmesi
Program Yöneticileri: Emekli Emniyet Müd. Taylan Karaca, Dövüş Sanatları Uzm. Mustafa ŞAHİN, Boğaziçi Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof.Dr. Mim Kemal ÖKE, Silah Uzmanı Şahin KAHRAMAN vs.



Döviz Kurları için "hamburger standardı"

Dr. Adnan BÜYÜKDENİZ

Hamburger fiyatlarına bakıp döviz kurları hakkında tahminde bulunabilir miyiz?

Döviz kurları hakkında doğru tahminde bulunmanın adeta imkansız hale geldiği günümüz dünyasında, bu türden önerileri pek garip karşılamamak gerekiyor artık.

Nitekim İngiltere'de yayınlanan haftalık The Economist dergisi, on yılı aşkın bir süredir, Mc Donald's hamburger fiyatlarını kullanarak değişik para birimleriyle ilgili döviz kuru tahminlerinde bulunuyor. Sonuçlara bakılacak olursa, bu tahminlerin pek de başansız olmadığı (ve hatta önde gelen bazı para uzmanlarının tahminlerinden daha başarılı olduğu) görülmektedir.

The Economist'in "hamburger standardı", iktisatta oldukça eski ve iyi bilinen bir kavrama (Satın alma gücü paritesi) dayanıyor. Bu kavram kısaca şu: Döviz kurları, uzun vadede, değişik ülke para birimlerinin satın alma güçlerini eşitleyecek düzeyde oluşur. Döviz kurları uzun vadede bu düzeye ("denge" düzeyine) yönelir ve o yönde hareketlilik gösterir. Bu sebeple, satın alma gücü paritesinin işaret ettiği (denge) döviz kurlarına bakarak herhangi bir paranın diğerine karşı değer mi kazanacağı yoksa değer mi kaybedeceği tahmin edilebilir.

The Economist, bu kavramdan hareketle, bugün 100'ün üzerinde ülkede satış yapan Mc Donald's ürünü Big Mac hamburgerinin çeşitli ülkelerdeki satış fiyatlarını mukayese etmekte, ve bu fiyatlara göre oluşan satın alma gücü pariteleri ("denge kurları") hesaplamakta. Örnekelim: Big Mac hamburgerinin Amerika'daki fiyatı halen 2.42 Dolar, Almanya'daki fiyatı ise 4.90 Mark. Buna göre hamburger satın alma gücü paritesinin işaret ettiği Dolar/Mark paritesi 4.90 bölü 2.42 yani 1 Dolar = 2.02 Mark'dır. Bu günlerde Dolar/Mark paritesi 1.72 olduğuna

göre, Hamburger standardı, Dolar'ın Mark'a karşı daha da değerleneceğine işaret etmekte.⁽¹⁾ Benzer şekilde; Big Mac hamburgerinin Japonya'daki fiyatı 249 yen'dir. Buna göre; halen Dolar/Yen paritesi 126 iken, hamburger standardına göre 121 olması gerekiyor. Yani, Japon Yen'i'nin Dolar'a karşı bir miktar değer kazanması gerekiyor.⁽²⁾

Yukarıda özetlediğimiz "hamburger standardı"nın teorik ve pratik açıdan ne ölçüde ciddi ve geçerli bir yaklaşım olduğunu her zaman tartışabiliriz. Hatta, hamburger standardı kullanılarak yapılan tahminlerde kaydedilen isabet de-

yapılan alım-satım işlemlerinin niteliğini değiştirmiştir.

Artık bu piyasalarda yapılan alım-satım işlemleri içinde gerçek döviz ihtiyacından kaynaklanan işlemlerin payı %5 bile değildir. Piyasalara büyük bir spekülasyon hakim olup, yapılan işlemlerin yaklaşık %95'inin spekülatif amaçlı olduğu tahmin edilmektedir. Bazı iktisatçılar spekülasyonun kötü birşey olmadığını, aksine döviz piyasalarının istikrara katkı sağladığını iddia etmektedirler. Dünyanın belli başlı para birimleri birbirine karşı (büyük ölçüde spekülatif nedenlerle) birkaç ay gibi kısa bir sürede %10-15 gibi

büyük bir değer kaybına/kazancına maruz kalabiliyorsa hangi istikrardan bahsedebiliriz? Spekülasyonun yol açtığı belirsizlikler o denli artmaktadır ki ellerinde çok güçlü döviz rezervleri bulunduran Merkez Bankaları dahi, spekülatif iniş çıkışlara karşı piyasalara ne zaman ve ne kadar müdahale edebilecekleri, bu müdahalelerin ne kadar etkili olabileceği konusunda ciddi tereddütlere düşebilmektedirler.

Nobel ödüllü Fransız İktisatçı Maurice ALLAIS'in yerinde tesbitiyle, "gerek döviz ve gerekse hisse senetleri üzerine yapılan spekülasyon, dünyayı büyük bir kumarhaneye çevirmiştir. Kumar masalının tüm enlem ve boy-

lamlara dağıldığı, içinde milyonlarca kişinin yer aldığı hiç bitmeyen bir kumar oyunudur bu".

"Altın Standardı", "Sabit kur sistemi", 1970'lerden bu yana da "serbest (esnek) kurs sistemi." Mevcut (spekülasyona dayalı) kur sistemi ile ilgili ciddi rahatsızlık ve daha istikrarlı bir kur sistemi ihtiyacı gerek akademik gerekse uygulamacı kesimlerde giderek artan oranda seslendirilmektedir.

Mevcut sistemin temelsizliği karşısında, "Hamburger standardı" bile göz ardı edilemeyecek bir standarda benziyor.

⁽¹⁾ Bu yazının kaleme alındığı Nisan 1997'de parite 1.72

iken, Eylül sonu itibarıyla 1.76 düzeyindedir.

⁽²⁾ Parite Eylül sonu itibarıyla 120'ye gerilemiştir.



recisi de bu yaklaşımın geçerliliği için bir kanıt teşkil etmez. Burada esas üzerinde durmak istediğimiz husus; dünya para sisteminin içinde bulunduğu duruma işaret etmektir.

İkinci dünya savaşını takip eden ve 1970'li yılları başına kadar süren dönemde, uluslararası para sistemi döviz kurlarında istikrar ön plana almış, ve "sabit kur sistemi"ni benimsemişti. Bu dönemde, döviz piyasalarındaki alım-satım işlemleri büyük ölçüde dış ticaret ve ülkeler arası yatırım gibi gerçek iktisadi ve mali işlemlerden kaynaklanıyordu. Spekülatif döviz işlemleri son derece sınırlı idi ve piyasaları etkileyecek boyutlara ulaşmıyordu.

1970'li yılları başlarında ortaya çıkan serbest (esnek) kur sistemi, döviz piyasalarında köklü dönüşümlere yol açmış, bu piyasalarda

Ümraniye Şubemiz Açıldı

Bereket'in Ümraniye Kapısı Açıldı.

Türkiye'de Özel Finans Kurumlarının öncüsü ve lideri olan Al Baraka Türk şube sayısını her geçen gün arttırıyor. Türkiye genelinde onsekizinci, İstanbul Anadolu yakasında ise ikinci şubesi düzenlenen bir törenle Ümraniye'de açıldı. Törene İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Recep Tayyip Erdoğan da katıldı.

Tayyip Erdoğan konuşmasında "Böyle bir finans kurumunun açılmasında Ümraniye ilçesinin seçilmesinin çok anlamlı olduğunu belirtmek istiyorum. Ümraniye ilçemiz özellikle rekabetin iş dünyasında hız kazandığı bir ilçe haline gelmiş bulunmaktadır. Bereket dolu, helal, bol kazançların kazanılması temennisiyle Al Baraka'nın bu güzel şubesinin Ümraniye halkına ve iş dünyasına hayırlar getirmesini Allah'tan temenni ediyor, başta sahip, yönetici ve bütün personeline başanlar diliyorum." dedi.

Hizmeti amaç edindiklerinin altını çizen Al Baraka Türk Genel Müdürü Osman Akyüz, "İsmimizin anlamı Bereket demektir. Allah tüm müşterilerimize bu kapıda Bereket nasip etsin.



Sizlerin teveccühü ve ilgisi sayesinde güzel işler yapacağımıza inanıyor ve yönetim kurulumuz adına selam ve hürmetlerimizi arz ediyorum. Tüm misafirlerimize bu güzel günde bizimle birlikte oldukları için teşekkür ediyor saygılar sunuyorum" dedi.

4 Yeni Şube Sırada: İzmit, Adapazarı, Antalya ve Balıkesir

Al Baraka Türk Özel Finans Kurumu yeni açılan Ümraniye şubesiyle birlikte 18 olan şube sayısına 4 yeni şube daha ekleyerek hizmet ağını genişletiyor. Hazırlık çalışması tamamlanan İzmit şubesi 15 Ekim'de açılıyor. İzmit'i sırasıyla Adapazarı, Antalya ve Balıkesir illerinde açılacak şubeler takip edecek. Birer birer açılacak şubelerle kaliteli hizmet anlayışımızın çalışanlar kadar müşteriye biraz daha yaklaşacak olması çalışanlar kadar müşterilerimizi de sevindiriyor. Yerinde ihtiyaca cevap veren, kaliteli hizmeti ön planda tutan ve müşteriye tatmin eden geniş bir şube ağı herhalde her finans kurumunun ihtiyaç duyduğu bir konum Al Baraka'da hedeflenen ve ulaşılmaya çalışılan hedefde işte bu.

Reklam filminden birkaç kare

Al Baraka Türk Özel Finans Kurumları arasında nasıl öncü ise, reklam konusunda da bir öncülüğü var. Kullanılan türükler, bazen aynıyla bazen benzerleriyle diğer kurumların reklam malzemelerini oluşturuyor.



97 Yılı I. Dönem Reklam Kampanyası Ve İki Film

Ajans	: Akademi Reklamcılık A.Ş.
Yönetmen	: Mehmet Taşdiken
Görüntü Yönetmeni	: Aşkın Sağıroğlu
Senaryo	: Akademi Yazı Grubu
Yapım	: Afitaş A.Ş.
Art Direktör	: Ahmet Edebali Ahmet Hoşsoyler

Delikanlılığa adım atmak üzere olan bir gencin hatıraları konseptin ana malzemesidir. Etrafından portreler, ömür boyu zihninden silinmeyecek belki küçük ama etkili olaylar ve sıcak bir mahalle atmosferi. Kısaca insani bir yaşam platformu. Tüketimin çığır karması karşısında değerleri ve insani öne çıkararak bir yaklaşım. Filmde hatıra defte-

ri, insani bir malzemedir. Sıcak, romantik ve kalbi harekete getiren bir türüktür. Eski tip ama restore edilmiş iki katlı bir ahşap ev bize kültürü, sükuneti ve olgunluğu tedarik ediyor. Nitekim mahalleden babasının hastalığı nedeniyle çalışmak zorunda olan çocuk portresi, herkese gizli gizli iyilik yapmayı yaşamının şıan edinmiş bir yaşlı teyze. Ve onların etrafındaki tipler. Bütün bunlar, kültürü, temiz duygulan, temiz kazancı, yeni tabiriyle entellektüel yada seçici paranın yan örgüleri olarak ayağı yere basmayan bir imaj yerine, içsel ve dışsal olarak, yeni ve özlenen bir dünyayı anlatıyor. Al Baraka'nın bir finans kurumu olarak, faizsiz işleyişi, bir imajınasyon halinde tercihe yönlendirecek böyle bir dünya animatıyor. Yada müşteri profili düşünüldüğünde, onunla bütünleş-

bileceği, birlikte yaşamak isteyeceği bir dünya ve insan betimlemesi yapılıyor. Elbette bu doğrudan bir reklam değil. Ve satışın çok somut ve belirgin yanları anlatılmıyor. Film konsepti imaj üstüne kurulu ve Al Baraka için bir süredir uygulanan yol bu.

Al Baraka Türk Özel Finans Kurumları arasında nasıl öncü ise, reklam konusunda da bir öncülüğü var. Kullanılan türükler, bazen aynıyla bazen benzerleriyle diğer kurumların reklam malzemelerini oluşturuyor.

Meydana getirilen filmler Al Baraka'nın müşteri profili hakkında erişilen geniş bilgi birikimin ürünleri. Kısaca yapılan filmler doğrudan bu müşteri fotoğraflarını dikkate alan çalışmalar oluyor.

Bu reklamlarda Al Baraka'yı bir insana benzettik. Yardımsever, temiz duygulanı koruyan, kültürlü, medeni ve kazancı temiz yollardan sağlayan bir insan ve onun tedarikleriyle kurum kimliğinin bütünleştiği bir film.



Bizden Haberler

Başarılar

TAYİN VE TERFİLER

Arkadaşlarımızı tebrik eder, yeni görevlerinde başarılarının devamını dileriz.

Ad/Soyadı	Yeni Birim/Şub.	Ünvanı	Ad/Soyadı	Yeni Birim/Şub.	Ünvanı
Selami ÇOŞKUNSEVER	Ömraniye Şb.	Müdür	Recep ÖZTÜRK	Karaköy Şb.	II. Müdür
E. Yaşar BENGÜ	Bayrampaşa Şb.	Müdür	H. Ali SOYHAN	Merkez Şb.	II. Müdür
Talat YILMAZ	Kadıköy Şb.	Müdür Yrd.			
Namık ÇETİN	Siteler Şb.	II. Müdür			
Süleyman ÇELİK	Ömraniye Şb.	II. Müdür			

Ayrıca Ekim ayında şef ve şef yardımcılığına atanan tüm arkadaşlarımıza başarılar dileriz.

Mutluluklar Dileriz

EVLENENLER

Ad/Soyadı	Birim/Şube	Tarih
Sermet-Yasemin ARSLAN	Adana Şb.	2 Eylül
Ünal-Pervin ÜNLÜ	Merkez Şb.	5 Eylül
İbrahim-Sevinç AĞCA	Gaziatep Şb.	6 Eylül
Murat-Emine ÇEVİK	Samsun Şb.	11 Eylül
Numan-Fadime DAĞ	Proje ve Pazarlama Md.	13 Eylül
Ruşen-Meral MEYLANI	Bilgi İşlem Md.	4 Ekim

Tebrik Ederiz

ÇOCUĞU OLANLAR

Arkadaşlarımızı ve eşlerini tebrik eder, çocuklarını sağlıklı büyütmelerini temenni ederiz.

Ad/Soyadı	Birim/Şube	Çocuğun Adı	Doğum Tarihi
Murat KUREŞ	Pers. ve İdari İşler	Kağan ve Berkay	3 Eylül (İkiz)
Şuayb ÜSTÜNCAN	Muhasebe Md.	Rumeysa	9 Eylül
Selim ÖZER	Kadıköy Şb.	Elif	26 Eylül

Hayırlı Olsun

İŞE YENİ BAŞLAYANLAR

Yeni işe başlayan arkadaşlara hayırlı olsun der başarılar dileriz.

Ad/Soyadı	Birim/Şube	Ünvanı	Giriş Tarihi
İ. Özgür ASLAN	Muhasebe Md.	Stj. Memur	2 Eylül
Ömer SİNGEÇ	Gaziantep Şb.	Yard. Pers.	4 Eylül
Sami ÇAKIR	İzmit Şb.	Müdür	15 Eylül
Vedat YAŞBEY	Bursa Şb.	Stj. Memur	22 Eylül
Erdinç İŞLEYEN	Merkez Şb.	Stj. Memur	22 Eylül
İzzet AKÇAY	İzmir Şb.	Müdür	25 Eylül

Başımız Sağ Olsun

Kardeşimize Allah (cc.)'tan mağfiret, ailesine ve dostlarına sabr-ı cemil niyaz ederiz.

VEFAT

Nurettin SELÇUK Adana Şube Şef 20 Eylül

Al Baraka Beyazperdede

Al Baraka'yı ve çalışma sistemini tanıtan SINEVIZYON tamamlandı.

Yapım Ekibi

Yönetmen	Tuncay Öztürk
Kameraman	Bülent Annlı
Işık Şefi	Rıfat Evcı
Kameraman Yrd.	Metin Canım
	Ferit Yiğit
Montaj	Bahadır Bora
Seslendiren	Sacit Onan.



Kırk günlük yorucu bir çekim telaşı ve ardından da 30 günlük montaj ve seslendirme maratonunun sonunda "Bereket Kapısı" isimli tanıtım filmimiz tamamlandı. Çekimleri "SP Betacam" olarak gerçekleştirilen film 20 ve 10'ar dakika olmak üzere iki versiyon halinde hazırlandı. Al Baraka Türk'ün şubeleriyle birlikte tanıtıldığı filmde, aynı zamanda Özel Finans Kurumlarının çalışma sistemi ve faizsiz bankacılığın her alandaki uygulamalarıyla, Türk halkının tasarruflarının en iyi biçimde değerlendirilişi, sinai güce dönüşümü, yurdun dörtbir yanından bereketli başaklar gibi boy veren sanayimize getirdiği yeni atılımlar konu ediliyor.

Bu çalışmayla Al Baraka Türk, sistemi anlatma ve tanıtma sorumluluğunun bilincinde sağlam ve kalıcı bir adım daha atmanın haklı kıvancını taşıyor. Görsel efektlerle süslenen filmde, finansman desteği sağla-

nan orta ve büyük ölçekli kuruluşların görüntüleri eşliğinde, müşterisine en iyi ve kaliteli hizmeti verme yarışında olan Al Baraka Şubelerini ayrı ayrı görmek ve tanımak mümkün.

Deneyimli bir ekip tarafından 1981 yılında kurulan ve halen belgesel, dramatik-belgesel, sinema filmleri, konulu TV dizileri, eğitim ve tanıtım filmleriyle faaliyetlerini sürdüren Ajans 1400'ün özvenili çalışmasının sonucu kalıcı bir belgeselin elde edilmiş olması da ayrı bir önem arz ediyor. Filmin yönetmenliğini üstlenen Tuncay ÖZTÜRK 1942 yılında Anamurda doğmuş. OTCF Sosyal Antropoloji Bölümünü bitiren Öztürk, 1968-1982 yılları arasında TRT'de TV prodüktörü ve Drama Şubesi Müdürü olarak da görev yapmış. Çok sayıda TV programı ve filmine imza atan Öztürk halen yapım-

cı ve yönetmen olarak çalışmakta. Tuncay ÖZTÜRK'ün bir çoğu ödüllü çalışmalarından bazılarıysa şöyle;

İslâm Konferansı Teşkilatı adına yaptırılan 30 dakika süreli belgesel "Hattat HAMİD". Yine İslam Konferansı Teşkilatı adına yaptırılan 40 dakika süreli Otobi-

yografik Belgesel bir film olan "Tezhip Sanatında İki Usta", "Muhsin Demironat-Rikkat Kunt", Türk Vakıf Medeniyeti (10 Bölüm Belgesel TV dizisi), Kardeşlik Köprüsü (Belgesel), This is Turkey (Belgesel), Yunus Emreden (8 Bölüm Müzik Klipleri), Öncüler (8 Bölüm Belgesel Dizi), Kuş Sayfaları (12 Bölüm TV Çocuk Dizisi), Süleyman Çelebi ve Mevlid (Dramatik-Belgesel Film), Ağrı (Bosna Belgeseli), Sesimiz... Sevgimiz... (4 Bölüm Türk Dini Musikisi)



Basında Al Baraka...

Açık Havada Şenlik Var

Al Baraka Türk açık hava reklamlarındaki çalışma yoğunluğunu arttırıyor. Direk boardlardan büyük boyutlu karayolu panolarına kadar "Outdoor" diye tabir edilen alanlarda yeni çalışmalara hız verildi.

İstanbul'da tüm ilçelerde elektrik direklerine yerleştirilen panolardan alınan verim üzerine bu çalışma İzmir'de de gerçekleştirildi. Al Baraka şubelerinin bulunduğu bütün illerde aynı çalışmanın hayata geçirilmesi için temaslara başlandı belirtiyor. Öncelikli olarak Bursa, Ankara, Adana için düşünülen direk board çalışmasını Konya, Samsun, Gaziantep ve diğer iller izleyecek. Şehir merkezlerinde şehir sakinlerine hitap eden bu direk reklamları ile birlikte şehirlerarası karayollarında da büyük boyutlu yol panosu çalışmalarını tamamladı. İstanbul ile birlikte bu tabelaların bulunduğu iller arasında Ankara, Konya, Bursa, İzmir, Adana, Kahramanmaraş, Malatya, Samsun yer alıyor. İmaj reklamları olarak nitelendirilen bu reklamlar kurum isminin ve bu isimle bütünleşen kurum misyon ve vizyonunun zihinlerdeki kalıcılığını sağlanmasına yönelik çalışmalar olarak düşünüldü.

Al Baraka Sermaye Arttırdı

Kayıtlı sermaye tavanı 6 trilyon olan Al Baraka Türk Özel Finans Kurumu A.Ş., 905 milyar lirası nakit karşılığı, 345 milyar lirası



ise iç kaynaklardan karşılanmak suretiyle, mevcut 750 milyar liralık sermayesini 2 trilyon liraya artırdı. Böylece Al Baraka Türk 1 trilyon 250 milyar liralık sermaye artırımına gitmiş oldu. Konuyla ilgili olarak bir açıklama yapan Al Baraka Türk Genel Müdürü Sn. Osman AKYÜZ; "Sektörümüzün öncü ve lider kuruluşu olarak faaliyette bulunduğumuz oniki yıllık süreçte izlediğimiz istikrarlı ve ihtiyatlı büyüme politikamızın bir gereği olarak sermaye artışı gerçekleştirilmiş bulunuyoruz. Al Baraka Türk güçlü sermayesi ve 500 milyon dolarlık fonu ile Türk ekonomisine ve tasarruflı erbabına hizmet vermeye devam edecektir" dedi.

Finans Dünyası Konferansı Sona Erdi.

Özel Finans Kurumları Vakfı (Finans-Bir) ile IBC Gulf Corp tarafından 9-11 Haziran tarihlerinde Çırağda gerçekleştirilen "Finans Dünyasında ve Faizsiz Bankacılık Sisteminde Son Gelişmeler" konulu uluslararası konferans sona erdi. İlk gününde konferansa katılan Maliye Bakanı Abdüllatif ŞENER ve Devlet Bakanı Sabri TEKİR yanında Ali COŞKUN, Rıza AKÇALI, Korkut ÖZAL konferansta yer alan simalar arasındaydı. 3 gün süren ve 20 kadar tebliğin sunulduğu konferansta Malezya, Suudi Arabistan, Sudan, Bahreyn, Kuveyt gibi İslam ülkelerinin yanı sıra İngiltere, Fransa, Romanya, İsveç, ABD ve Güney Afrika'dan katılan uzmanlar ve bilim adamları faizsiz finans kurumlarının dünyada ve Türkiye'deki örneklerini değerlendirdiler. Konferansta

ilgili olarak Al Baraka Türk Genel Müdürü Osman AKYÜZ şu değerlendirmeyi yaptı.

"Faizsiz Bankacılık Sisteminin dünyada hızla yayıldığı bir dönemde Al Baraka Türk olarak bu tür uluslararası konferansların gerekliliğinin altını çiziyoruz. Beş kıtada faizsiz sistemle çalışan yüzü aşkın bankanın faaliyet gösterdiği bu kulvarda, konunun uluslararası platformlarda IMF ve Dünya Bankasının temsilcilerinin de yer aldığı bir toplantıda enine boyuna konuşulmasını, Özel Finans Kurumlarının gelişimi açısından atılan olumlu adımlardan biri olarak görüyoruz. Bu tür tartışmaların sistemin uluslararası düzeyde gelişmesine ve bu sektörde globalleşmenin gerçekleşmesine katkıda bulunacağına inanıyoruz."

Al Baraka'da Şampiyon Belli Oldu.

Al Baraka Türk olarak, Kurum çalışanları arasında dostluk ve kaynaşmayı sağlamak amacıyla her yıl düzenlenen turnuvada ön eleme grubu maçlarıyla beraber yan final maçları daha önce tamamlanmıştı. Al Baraka Türk'ün bütün çalışanlarıyla beraber Genel Müdür Osman AKYÜZ, Genel Müdür Yardımcıları Ahmet ERTÜRK, Salim ALKAN ile şube ve birim müdürlerinin de seyirci olarak katıldığı heyecan dolu ve tempolu maçta Muhasebe takımı Merkez A'yı 5-2 yenerek bu yıl 7'si düzenlenen Bahar Turnuvasının Şampiyonu oldu. Turnuvada Şampiyonluk kupasını alan Muhasebe takımından sonra Merkez A ikincilik, İdari İşler ise üçüncülük kürsüsüne çıktı. Turnuvanın en çabakan takımı plaketini Bilgi İşlem alırken, Turnuvanın Gol Kralığı unvanına da Merkez A takımından Ahmet KARALI sahip oldu.

Öğle Tatillerinde Kesintisiz Hizmet

Müşterinin zamanla ortaya çıkan ihtiyaç ve beklentilerinin bankaların hareket ve hizmet anlayışını belirlediği günümüzde, yeni karşılaşılan ihtiyaç ve beklentiler beraberinde yeni çözüm yollarını da doğuruyor. Al Baraka Türk her türlü bankacılık alanında, müşterisinin layık olduğu kaliteli hizmeti verebilmenin ve müşteri ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılayabilmenin yoğun gayreti içerisinde. Bankalarla hedef kitlenin uzun vadeli ilişkisini devam ettirebilmek için bankaların müşteri istek ve beklentilerini zamanında saptayarak bu alandaki hizmet oranını yoğunlaştırması ve hizmet ürünleriyle enstrümanlarını arttırması gerekiyor. Bu anlayışa yola çıkan Al Baraka Türk'te yoğun iş temposu nedeniyle çalışma saatleri içerisinde kuruma ulaşma fırsatı bulamayan müşterilere yönelik öğle tatili hizmetini başarıyla sürdürüyor.



İnsan Kaynakları Yönetiminin Bir Rekabet Avantajı Olarak Değerlendirilmesi

gerlendirilmektedir.

Stratejik yönetim, her alanda ve her aşamada karşılaştırmalı bir durum değerlendirmesi yapılmasını öngörür. İşletmenin sahip olduğu insan kaynağı dolayısıyla rakip

işletmelere karşı bir üstünlüğünü olup olmadığının açığa çıkarılması için cevabı aranacak sorulardan bazıları şunlardır:

1. İşletmenin sahip olduğu personel; bilgi, yetenek, deneyim ve eğitim olarak rakip işletmelere göre daha yüksek seviyede midir?
2. İşletmede bulunan insan gücü işletmenin mevcut faaliyetleri ve öngörülen uyum stratejilerine uyum sağlayabilecek miktar ve kalitede midir?
3. Yönetim kademeleri boşaldığında, onları izleyen kadrolar boşalan pozisyonları doldurabilecek niteliklere sahip midir?
4. İşletmenin bütününde bir takım ruhu var mıdır?
5. İşe alma, değerlendirme, terfi, eğitim, geliştirme süreçleri rakip işletmelere göre ne seviyededir?
6. Rakiplere kıyasla işgücü maliyeti nasıldır?
7. Personelin işletmeye bağlılığı ve sadakat derecesi nasıldır?
8. İşletmenin dışarıdan yardım aldığı danışmanların sayısı ve kalitesi nasıldır?



salt insana dayalı hizmet işletmelerinin önem kazanması, insan kaynakları yönetimine gösterilen özen ve önemin artması sonucunu doğurmuştur. Bu bölüm artık işletmenin rekabet avantajlarını oluşturan temel unsurlardan birisi olarak de-

Rakipler karşısında işletmenin ayırdedici yeteneklerini oluşturan rekabet avantajlarını, kısaca rakiplerin yapamayacakları, en azından kısa sürede yapamayacakları işleri yapabilme yeteneği olarak tanımlamak mümkündür.

Kitlesel üretimin yeni başladığı dönemlerde insan, mekanik sistemi harekete geçiren, üretimin belli aşamalarında sistemin aksaması için devreye giren özelliksiz bir unsur olarak değerlendiriliyordu. Gerçekten de bu anlayış iş dünyasında uzun süre egemenliğini korudu. Üretimde bilgi ve deneyim birikimi kas gücünün önüne geçtikçe emek unsuru da yeniden ele alınmaya, insan unsurunun mutluluğu ve muhafazası için tedbirler geliştirmeye başlandı. Önceleri; üretim ya da muhasebe bölümünün içinde, salt sicil bilgilerine ilişkin kayıtları tutmak üzere oluşturulan personel üniteleri zaman içinde bağımsız birimlere dönüşerek nihayet insanı basit bir üretim unsurundan öte işletmenin geleceğini etkileyen temel değerlerden biri olarak ele alan insan kaynakları yönetimi sürecine ulaştı.

İnsan unsuruna ilişkin bu fikir değişiminin temelinde rekabetin yattığını söylemek yanlış olmaz. Rekabetin artan şiddeti, teknolojik gelişme, üretim sistemlerinin yeniden yapılması ve

Profesyoneller sorunların üzerine giderler ve hedefe ulaşırlar. Profesyonel olmayanlar sorunların etrafında dolaşır ve hedefe hiçbir zaman varamazlar.

Profesyoneller işlerine dört elle sarılırlar.

Profesyonel olmayanlar ellerinin ucuyla tutarlar.

Profesyoneller, mesai saatlerini aşsa da işlerini neticeye ulaştırırlar; profesyonel olmayanlar, "sabah 08.00 akşam 18.00 sendromu" na yakalanmış, "mesai bitimi benim işim de biter" diyen otobüs yolcularıdır (Servis Otobüsü).

Profesyoneller, iş tanımlarından daha geniş bir sorumluluk hissi taşırlar; Profesyonel olmayanlar, "Biz burada sadece çalışıyoruz" derler.

Profesyoneller iş tanımının dışına da taşsa işin gereğini yaparlar; profesyonel olmayanlara göre "Bu işler benim görevim değil" dir.

Profesyoneller işlerini yerine getirebilmek için gerekli yetkiyi ne yapıp edip elde ederler; profesyonel olmayanlar "Sorumluluk çok, yetkim yok" diye sızlanıp dururlar.

Profesyoneller, yapabilecekleri işleri "Ben bu işi yaparım" diye

Profesyonel misiniz ?

ca, "Benim hatam oldu"; profesyonel olmayanlar "Benim suçum değil" derler.

Profesyoneller dinlerler, profesyonel olmayanlar konuşma sıralarının gelmesini beklerler.

Profesyoneller, kaybetmekten hemen hemen hiç korkmazlar; profesyonel olmayanlar kazanmaktan gizli gizli korkarlar.

Profesyoneller, kendilerine ayıracakları daha çok zamanları olsun diye hedefe daha kısa sürede ulaşmak için daha sıkı çalışırlar; profesyonel olmayanlar ise kendi kafalarına göre takıldıkları ıvr zıvr işlerle uğraşmaktan neticeye ulaşacak işleri yapmaya zaman bulamayacak kadar çok çalışırlar.

Profesyoneller, izah ederler; profesyonel olmayanlar lafı gevelerler.

Profesyoneller, dumanlı havayı da severler; profesyonel olmayanlar bahardan başka mevsim tanımazlar.

Değerleme:
Recep ÖZTÜRK
Karaköy Şubesi
İl Müdürü

üstlenirler; profesyonel olmayanlar, tüm işleri "Valla kardeşim ben profesyonelim, istediğim koşullar sağlanmazsa çeker giderim" diye koşullandırırılar.

Profesyoneller kısıtları, engelleri aşmaya çalışan yapıcılar; profesyonel olmayanlar homurdanarak "Bu şirket adam olmaz" diyen kronik mızumsuzlardır.

Profesyoneller orta yetenekteki personelle de görevlerini başarıya ulaştırabilirler; profesyonel olmayanlar durmadan "iyi adam yok ki" diye mazaret öne sürerler.

Profesyoneller, üstlerini de yönetmesini becerebilir; profesyonel olmayanlar "Adam her işe karışıyor" diye şikayet etmekten işlerini doğru dürüst yapamazlar.

Profesyoneller, "Bu işi yapmanın daha iyi bir yolu olmalı"; profesyonel olmayanlar "Biz bunları eskiden beri hep böyle yaptık" derler.

Profesyoneller, araştırıp bulalım; profesyonel olmayanlar "Valla hiç kimsenin birşey bildiği yok" derler.

Profesyoneller bir hata yapın-

Al Baraka'da Şampiyon belli oldu



Al Baraka Türk olarak, Kurum çalışanları arasında dostluk ve kaynaşmayı sağlamak amacıyla her yıl düzenlenen tumuvada ön eleme grubu maçları ve yan final maçlarından sonra sıra final maçına gelmişti. Al Baraka Türk'ün bütün çalışanlarıyla beraber Genel Müdür Osman AKYÜZ, Genel Müdür Yardımcıları Ahmet ERTÜRK, Salim ALKAN ile şube ve birim müdürlerinin de seyirci olarak katıldıkları heyecan dolu ve tempolu maçta Muhasebe takımı Merkez

A'yı 5-2 yenerek bu yıl 7'si düzenlenen Tumuvanın Şampiyonu oldu. Turnuvada Şampiyonluk kupasını alan Muhasebe takımından sonra Merkez A ikincilik, İdari İşler ise üçüncülük



kürsüsüne çıktı. Tumuvanın en celtülen takımı plaketini Bilgi İşlem alırken, Tumuvanın Gol Krallığı unvanına da Merkez A takımından Ahmet KARALI sahip oldu.

Tumuvayla ilgili olarak Tertip Komitesi Başkanı İbrahim USUL'un düşünceleri şöyle:

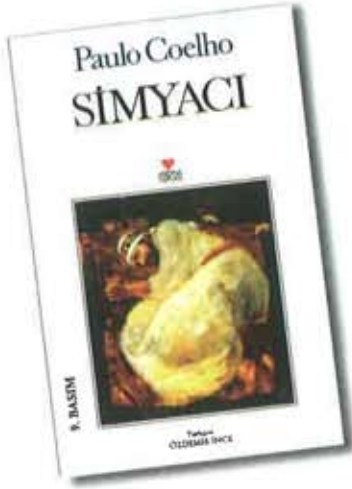
Bu yıl yedincisini düzenlediğimiz Al Baraka Türk Geleneksel Bahar Tumuvası'nda mutlu sona erdik. Amatör bir ruhla yapılan bu tumuvalar Al Baraka'da çalışan personelin kaynaşmasına katkıda bulunurken diğer yandan da disiplinli takım bilincinin bireylerde oluşmasına yardımcı olduğuna inanıyoruz. Esasen, ekonomik faaliyetlerin başansı da disiplinli ekip çalışmalarının başarısıyla doğru orantılı. İşte bu yüzden Al Baraka'da başa-

nı ekip çalışmalarıyla, zihin disiplinine sahip olan kişiler, tumuvalarda bedensel disipline, takım disiplinine uyum sağlamada hiç zorlanmıyor.

Konuya çalışan açısından baktığımızda sürekli aynı işi yapan insanlarda zamanla bir monotonluk, bir yorgunluk ve bitkinlik hali görülebili-

yor. İşte tumuva haftalarında kişilerde görülen bu negatif durumlar; yerini tatlı bir telaş ve heyecana bırakıyor. Her servis iş saatleri dışında zihnen kendini yapacağı maç hazırlıyor. Kritik yapıyor, çalışma arkadaşlarıyla şakalaşiyor. Kısaca yapılan bir maçın devamı söz düellolan halinde Al Baraka'nın koridorlarını çınlatıyor."





SİMYACI • Paulo Coelho

Türkçesi: Özdemir İNCE

Sımyacı, Brezilyalı eski şarkı sözü yazarı Paulo Coelho'nun, yayınladığı 1988 yılından bu yana bütün dünyada ses getiren, eleştirmenlerin övgüsünü kazanan üçüncü romanı. Sımyacı altı yılda kırk iki ülkede yedi milyondan fazla satılan bir kitap. Sımyacı, İspanyada koyunlarıyla uğraşan bir çobanken, gördüğü rüyaları ve yüreğinin sesini dinleyerek Mısır Piramitlerinin eteklerinde hazinesini aramaya koyulan Endülüslü Santiago'nun yolda başından geçen olayların anlatıldığı, bundan da önemlisi yol boyunca ve kitap boyunca onun felsefi öyküsünü anlatan bir nahiye; 'hayatının akışına nasıl egemen olacaksınız, mutluluğu nasıl kuracaksınız?' sorularına yanıt arayan, hayatı, yaşamı, insanı ve insanın düşünce ve duygularını sorgulayan, bir kılavuz. Mistik bir yapıya sahip romanın altı yılda, yedi milyondan fazla okur bulmasının gizi, kuşkusuz, onun bu kılavuzluk niteliğinden kaynaklanıyor. "Sımyacı'yı okumak, herkes daha uykudayken, güneşin doğuşunu seyretmek için şafak vakti uyanmaya benziyor."

Kitabı okurken genel kitabın havasına sinmiş/sindirilmiş bir temayı soluyorsunuz. Hayatı, yaşamı çekip çeviren, kurallarla donatan, hiçbir şeyi başıboş bırakmayan bir ilâhi gücün varlığını.

Hiçbir şeyin rastgele olmadığını, her şeyin bir plan içinde ve

onun takdiriyle sonuçlandığı temasını çok rahatlıkla satırlardan çıkartabiliyorsunuz.

Kitapta insanın "varlıkbilimsel" değeri ortaya konuluyor. Onu insan kılan meziyetleri, diğer canlılardan ayıran özellikleri sıralanarak insanın bilinci ve olayların farkında oluşu belirtiliyor. Herkesin bir varlık nedeni olduğu çok açık bir şekilde roman içinde ortaya konuluyor. "Yamçının bir nedeni vardı, tıpkı delikanlının hikmeti vücudu gibi. Orası senin, burası benim Endülüs ovalarını iki yıl dolaştıktan sonra bölgenin bütün kentlerini ezberlemişti; yaşamına anlam veren şey de buydu."

Romanın satırlarında dolaşırken bir insanın, bir çobanın kendisini, düşüncelerini, isteklerini hatta varlığını bile sorguladığı paragraflarla karşılaşılıyor. Düşüncelerinin gerisindeki asıl niyet, yani bilinç altına değin varan bir sorgulama.

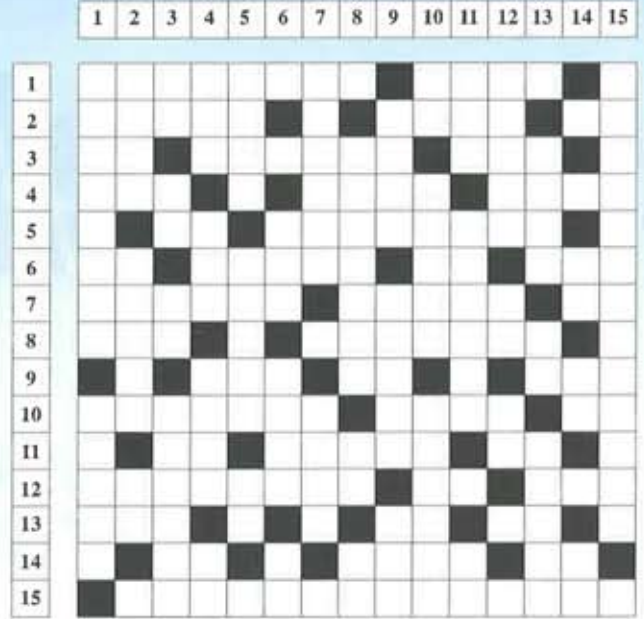
Kitap içerisinde gözünüzün ve kulağınızın aşına olduğu bir kelime hatırdaki kalıyor: "Kişisel Menkıbe". İnsanın kişisel menkıbesini gerçekleştirme azmi taşıması ve bu uğurda elinden geleni yapması gerekliliği vurgulanıyor. Yani bir anlamda olaylar seni değil sen olayları yönlendir mesajı sözkonusu. Ayrıca önemli bir husus daha vurgulanıyor ki o da insanın kişisel menkıbesini yerine getirebilmesi için hayatta sahip olduğu şeylerden fedakârlık etmesinin de şart olduğu.

Kişisel menkıbeye ulaşmak için de kitapta çobana güzel bir öğüt var:

"Hazineye ulaşmak için işaretlere dikkat etmen gerekiyor. Allah herkesin izlemesi gereken yolu yeryüzüne çizmiştir, yazmıştır. Senin yapman gereken senin için yazılanları okumak yalnızca."

İster hayatımız, ister ekin tarlalarımız olsun, sahip olduğumuz şeyleri yitirmekten korkarız. Ama hayat hikâyemizle dünya tarihinin aynı el tarafından yazılmış olduğunu anlar anlamaz, bu korku uçup gider.

B U L M A C A



Soldan Sağa: 1. Faizsiz Bankacılığın çalışma yöntemlerinden biri olan; bir tarafın emek, bilgi ve tecrübe, diğer tarafına sadece sermaye koyarak yürüttükleri bir faaliyet türü - Kiraya veren, kiracı. 2. İhtarname, protesto - Ekonomi dilinde vergi ve resimlerden yükümlü olmama durumu - Türkiye'nin uluslararası plaka işareti. 3. (Tersi) Kısa doktor - Alacaklının hakkından tümüyle yada bölümüsel olarak vazgeçmesi, İbra - İngilizce bayanın kısaca yazılışı. 4. Top oyunlarında topun oyun alanının dışına çıkması - (Tersi) Duyurucu, tanıtı - Abide. 5. Eski dilde su - Yargıcın kararında yanılması. 6. Bir binek hayvanı - Çalışma, emek - Bir renk - Suriye'nin başkenti. 7. Hesap özeti - Hayvanların su içtikleri kap - (Tersi) Cezayir'in plaka işareti. 8. Fasıla - Karşılıksız sözleşme, ivazsız akit. 9. Gözleri görmeyen - Uzaklık belirtir. - Genellikle içine sulu şeyler konulan kap. 10. Al Baraka'nın faaliyetlerinden - Askeri bir pakt - Avrupa topluluğunun simgesi. 11. Galyumun simgesi - Paltoya benzer bir üst giysisi - Rutenyumun simgesi. 12. Para basılan yer - Vilayet - İtirli bitkilerden çıkarılan uçucu kokulu sıvı. 13. Avrupa Topluluğu para birimi - Türk parasının simgesi - Gümüşün simgesi. 14. Molibdenin simgesi - Son, sonraki - Beyaz leke. 15. Al Baraka'nın hizmetlerinden biri.

Yukarıdan Aşağıya: 1. Faizsiz Bankacılıkta; sermaye sahibinin bir malı satın alıp, belli bir kar payı ekleyerek müşterisine vadeli olarak satması - Al Baraka'nın Özel Finans Kurumları içindeki konumu. 2. Bir gezegenin çekiminde bulunan, küçük gezegen - Yatır - Aktinyumun simgesi. 3. Rusça'da evet - Kısaça Türk Malı - Bir nota - (Tersi) Belkemiği. 4. Bir oyunda, bir filmde dinlenme süresi - Bir bağlaç - Sinirler - Bir sayı. 5. Arap harflerinin en çok kullanılan el yazısı biçimi - İsimler - Bir ünlem. 6. Baston - Masalarda geçen bir kuş adı - Başlıca içeceğimiz. 7. Sık ve sağlam dokunmuş bez - Bir maden cevherini saran değersiz madde. 8. Üretilen malın değerler toplamı - Berilyumun simgesi - Bir renk. 9. Mal ve para ile ilgili - Kastamonu'nun bir ilçesi - Bir haber ajansı. 10. Altının simgesi - Eksiltme veya artırmayla satışa sunma - Boya sanayinde kullanılan organik boya cevheri. 11. Saydam ve çabuk kırılır bir madde - Gelir getiren mülk - (Tersi) Dominik Cumhuriyeti plaka işareti. 12. Fiyatta aşırılık - Kriptunun simgesi - Müstahkem mevki. 13. (Tersi) Talih - Utanma duygusu - Medeni. 14. Çok değil - Bir ajansın simgesi - Kısaça kilometre. 15. Al Baraka'nın faaliyetlerinden biri.

Bulmacamızı doğru bir şekilde çözüp genel müdürlüğümüze gönderen okurlarımıza sürpriz hediyelerimiz olacaktır.





Bugün kârlı bir iş yapın.

Al Baraka Türk'e gelin,
Her türlü faizsiz bankacılık hizmetlerinden yararlanın.
Tasarruflarınız temiz kazançla bereketlensin.

Gönlünüz rahat etsin.



AL BARAKA TÜRK
"Faizsiz Kazanç"

İstanbul Merkez	(0212) 274 99 00	Ümraniye Şubesi	(0216) 443 66 35
Karaköy Şubesi	(0212) 252 56 87	Fatih Şubesi	(0212) 635 48 96
Kağıthane Şubesi	(0216) 414 31 63	Arslanpaşa Şubesi	(0312) 431 02 10
Bahariye Şubesi	(0212) 547 04 81	Sakarya Şubesi	(0312) 353 49 50
B. Pazar Şubesi	(0212) 612 52 21	İzmir Şubesi	(0232) 441 21 61

Bursa Şubesi	(0224) 220 97 60	G. Antep Şubesi	(0342) 230 91 68
Konya Şubesi	(0224) 350 19 77	Sarıyer Şubesi	(0362) 435 10 92
Kayseri Şubesi	(0332) 222 31 05	Mulkiye Şubesi	(0422) 376 04 20
Azizine Şubesi	(0322) 363 11 00	K. Manisa Şubesi	(0344) 225 49 26
Adana Şubesi	(0264) 277 91 41	Kamhi Şubesi	(0262) 323 37 72