

# Bereket

ALBARAKA TÜRK BÜLTENİDİR



Sayı 19 • Yaz 2005

## Mortgage Sistemine Hazır mıyız?

- Dr. Adnan Büyükkdeniz: Türkiye'nin Yeni Açılımı
- Röportaj: Faizsiz Sistem ve Prof. Dr. Sabahattin Zaim
- Futbol ve Kolektif Çalışmanın Önemi
- Fas ve Arnavutluk Gezi Notları



# röportaj

## Faizsiz Sistem ve Sabahattin Zaim



Prof. Dr. Sabahattin Zaim'in en belirgin özelliği "hocaların hocası" olmasıdır. Akademi ve fikir dünyasındaki ünü sadece Türkiye...

## 4 Faizsiz Sistem ve Sabahattin Zaim

Prof. Dr. Sabahattin Zaim'in en belirgin özelliği "hocaların hocası" olmasıdır. Akademi ve fikir dünyasındaki ünü sadece Türkiye...

# yönetim

## Türkiye'nin Yeni Açılımı



Türkiye'nin yeni açılımı, ekonomik ve sosyal alanlarda önemli adımların atılmasıyla gerçekleşmektedir.

## 3 Türkiye'nin Yeni Açılımı

"Fırsatlar keldir. Karşınıza çıkınca onları sakalından yakalayın. Geçip gidince arkadan tutamazsınız." Bu bir Bulgar atasözü. Bugünün hızla değişen dünyasında herkes, ama herhalde en çok işadamları ve...

# makale

## Mortgage Sistemine Hazır mıyız?



Mortgage nedir? Kimilerine göre konut finansmanında yeni bir çığır ve belki de bir "dönüm noktası"dır. Mortgage'nin kelime...

## 9 Mortgage Sistemine Hazır mıyız?

Mortgage nedir? Kimilerine göre konut finansmanında yeni bir çığır ve belki de bir "dönüm noktası"dır. Mortgage'nin kelime...

# şube

## 23 Üsküdar Şube

Şehirleri şehir yapan unsurların başında o şehre yön veren büyük şahsiyetler gelir. Üsküdar denince de akla Aziz Mahmut Hüdayi gelmektedir. Osmanlı döneminin bu büyük alim ve mutasavvıfı Üsküdar'ın sosyal dokusunun oluşmasında büyük bir pay sahibidir...

# İçindekiler

Bizden	2
Türkiye'nin Yeni Açılımı	3
Faizsiz Sistem ve Prof. Dr. Sabahattin Zaim	4
İyi Niyet ve Pozitif Düşünmenin Rolü	8
Mortgage Sistemine Hazır mıyız?	9
Finansal Kuruluşlar (Banka/ÖFK) Etik İlkeleri	12
Futbol ve Kolektif Çalışmanın Önemi	14
Fas ve Arnavutluk Gezi Notları	17
Dönüşmek ya da Dönüşmemek	20
Sevgiyle Çalışmak	22
İstanbul'un Anadolu'ya Açılan Kapısı	23
Geleceğe Açılan Yeni Şubelerimiz	26
Albaraka'dan Haberler	28
Dünyadan İnsan Manzaraları	30
Bulmaca ve Kitap	31
Pratik Bilgiler	32

# gezi

## Fas ve Arnavutluk Gezi Notları



Fas ve Arnavutluk gezileri, kültürümüzü tanıtmak ve diğer kültürlerle tanışmak için önemli adımlardır.

## 17 Fas ve Arnavutluk Gezi Notları

Muhabir Bankalarla olan ilişkilerimizi geliştirmeye yönelik yaptığımız ziyaretleri sizlerle paylaşmak istedik. Ziyaret ettiğimiz ülkelerde Albaraka...

# kişisel gelişim

## Sevgiyle Çalışmak

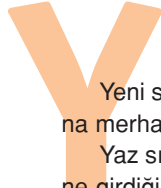


Sevgiyle çalışmak, iş hayatında başarıya ulaşmanın anahtarıdır. İşimizi sevdiğimizde, kalite ve verimlilik artar.

## 22 Sevgiyle Çalışmak

Yaptığı işten heyecan duyan, keyif alan kişilerin yaşama dair endişelenmelerine gerek yoktur. İşimiz hayatımızın büyük bir bölümünü kapsayan zaman dilimidir. Kimimiz sevdiği için çalışır. İş onun bir parçasıdır, varlık nedenidir...

# Bizden



Yeni sayımızla birlikte tüm Bereket okurlarına merhaba.

Yaz sıcaklarını yaşadığımız ve tatil dönemine girdiğimiz şu güzel günlerde sizlerle birlikte olmanın kıvancını yaşıyoruz.

Türkiye’de Albaraka Türk ile başlayan faizsiz bankacılık, bu yıl 20. yaşını kutluyor. Daha önce “Özel Finans Kurumu” ana başlığı altında anılan finans kurumları; bundan böyle “Katılım Bankası” adıyla anılacak. Böylece Sistem, temel ilkelerini, özünü ve uygulamalarını değiştirmeden kendisini daha iyi tarif edebileceği bir tanıma kavuşmuş oluyor. Bu yeni tanımlama ile birlikte kurumlarımızın asıl karakterlerini koruyarak, daha sağlam bir mevzuata sahip olacaklarını ve daha güçlü bir alt yapıya kavuşacaklarını düşünüyoruz. Niyetimiz, önümüzdeki bir sayıda bu konuyu daha enine boyuna araştırıp sayfalarımıza taşımaktır. Bugün için bu isim değişikliğinin hayırlı olmasını dilerken şu noktanın altını çizmek istiyoruz;

**Temel ilkelerin inkâr veya yok edilmesi mevcudiyetin meşruiyetini tartışmalı hâle getirir. Oysa temel ilkelerin ve özün kısıkanlıkla korunarak, yeni açılımların yeni yaklaşımların ve yeni dönüşümlerin yapılması mevcudiyeti güçlendirip geleceğe taşır.**

İsterseniz, şimdi de bu sayımızın önemli konularını kısaca sıralayalım:

Faizsiz Bankacılık veya Özel Finans Kurumu denildiğinde konuyla ilgili çevrelerde akla gelen ilk isimlerden biri şüphesiz “Hocaların Hocası” Prof.Dr.Sabahattin Zaim beyefendidir. Bizler, duayemiz ve sistemin fikir babalarından olan sayın Zaim Hocayı dergimizde konuk ediyor olmaktan büyük keyif aldık. İnşallah sizler de aynı keyfi okurken duyacaksınız.



Bu sayımızda Mortgage sistemini kapak konusu olarak belirledik. ABD ve Avrupa’da halkın yüzde 99’unu ev sahibi yapan ‘mortgage’ sistemi uygulamaları, Türkiye’de tam olarak başlamasa bile en azından ekonomi gündeminde önemli bir yer teşkil ediyor. Bu konuda Volkan Evcil sizler için önemli bir yazı kaleme aldı.

Emekli General Mehdi Sungur, “Futbol ve Kolektif Çalışmanın Önemi” ismiyle kaleme aldığı yazısında bizler için sporun ve spor sayesinde oluşturulan takım ruhunun sosyal hayatta ve iç dünyamızda bulması gereken karşılığını gözler önüne seriyor.

Kişisel Gelişim başlığı altında sayfalarımıza taşıdığımız “İyi Niyet ve Pozitif Düşünmenin Rolü” ismiyle Hüseyin Tunç’a ait deneme ile “Sevgiyle Çalışmak” adını taşıyan Kemal Yayla imzalı derleme yazılarını, iç dünyamızda somut değişikliklere ve güzelliklere yol açmasını temenni ederek sizlere sunuyoruz.

Bülent Taban ve İhsan Fehmi Sözkese arkadaşlarımızın Albaraka Türk adına çıktıkları Fas ve Arnavutluk iş gezilerinden edindikleri izlenimleri sayfalarımızda “Fas ve Arnavutluk Gezi Notları” başlığı altında okuyabilirsiniz.

İsmail Küçükerdoğan’ın derlemesi olan “Finansal Kuruluşlar (Banka/ÖFK) Etik İlkeleri” yazısını, İslamic Banker dergisi editörü Mushtak Parker’in Ali Berber tarafından “Dönüşmek ya da Dönüşmemek” adıyla dilimize çevrilen makalesini, Üsküdar Şube Müdürümüz İzzet Beyaz’ın hazırladığı Üsküdar tanıtımını ve diğer yazarlarımızın tüm eserlerini sizlere sunmaktan mutluyuz.

Daha güzel ve daha mutlu yarınlarda buluşmak dileğiyle. ■

**Temel HAZIROĞLU**  
Genel Yayın Yönetmeni



**Sahibi**  
ALBARAKA TÜRK adına  
Dr. Adnan BÜYÜKDENİZ

**Genel Yayın Yönetmeni**  
Temel HAZIROĞLU

**Yazı İşleri Sorumlusu**  
İbrahim USUL

**Editör**  
Ekrem ŞAHİN

**Yazı İşleri**  
Ali BERBER  
Alişan DEMİRCİ

**Yayın Kurulu**  
Fahrettin YAHŞI  
Bülent TABAN  
Nihat BOZ  
Hüseyin TUNÇ  
Melikşah UTKU

**Danışma Kurulu**  
Yalçın ÖNER  
Osman AKYÜZ

**Sayfa Düzeni**  
Zübeyir ÇİFÇİ

**Renk Ayrımı ve Baskı**  
FSF Matbaacılık

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

**E-mail:** bereketdergisi@albarakaturk.com.tr  
**Web:** www.albarakaturk.com.tr  
**Finans Portalı:** www.albarakafinans.com

Bu Bülten Albaraka Türk Reklam ve Halkla İlişkiler Servisince hazırlanmıştır.

İmzalı yazılarda belirtilen görüşler sadece söz konusu yazarların fikirlerini ifade eder.



# Türkiye'nin Yeni Açılımı

DR. ADNAN BÜYÜKDENİZ  
Genel Müdür

“Fırsatlar keldir. Karşınıza çı-  
kınca onları sakalından yakala-  
yın. Geçip gidince arkadan tuta-  
mazsınız.”

Bu bir Bulgar atasözü. Bugü-  
nün hızla değişen dünyasında  
herkes, ama herhâlde en çok  
işadamları ve yatırımcılar bu ata-  
sözünün değerinin farkında olsa-  
lar gerek. Kalabalığın içinden,  
günlük telaşların arasından nadi-  
ren kafasını uzatıverir bir fırsat,  
çoğu zaman sadece bir an için.  
İşte o an, o fırsatı yakalamak için  
tek bir şansınız vardır. Zira bir an  
sonra geçip gidecek ve siz de  
onu arkasından yakalayabilecek  
hiçbir imkân bulamayacaksınız.

İnanıyoruz ki bugün bir fırsatla  
karşı karşıya kaldığımız o anı yaşıyo-  
ruz. Ekonomisi istikrar kazanan ve dı-  
şa açılan bir Türkiye'yi, Türkiye'nin  
son dönemdeki en hızlı genişleyen  
pazarlarını ve yeni yatırım alanları  
arayan Körfez sermayesini selâmlı-  
yor bu fırsat.

Türk ve Arap iş dünyasını ortak bir  
ticaret ve yatırım ortamına taşıyan bu  
şartların kıymetini iyi anlamak için  
Türkiye ile Arap iş dünyası arasinda-  
ki ticarî ilişkilerinin geçmişine kısaca  
bakmak faydalı olacaktır.

1970'li yılların başında Türkiye'nin  
Arap ülkelerine ihracatının boyutu to-  
pu topu 47 milyon \$ seviyesinde idi.  
Bunun ancak 8 milyonu Kuzey Afrika  
ve Sudan'a yönelikti. Türkiye'nin top-  
lam ihracatının üç kat arttığı bir on  
sene sonra Arap dünyasına yapılan  
ihracatın yedi kat artmış olduğunu  
görüyoruz. Türkiye'nin başlıca ithal  
girdisi olan ve hızla fiyatı artan petrol



sebebiyle bu malın ithalat tutarının  
her sene dolar bazında yaklaşık % 30  
arttığını görüyoruz. Özetle bu yıllarda  
Türk-Arap ticarî ilişkilerinin ihtiyaca  
binaen ve karşılıklı menfaat adına ge-  
liştiğini söyleyebiliriz.

Ancak Türkiye'nin dışa açılmaya  
başladığı ve Türkiye'nin hem mal,  
hem de hizmet ihracatının patladığı  
80'li yıllarda bu denge değişmiştir.  
Petrol fiyatlarının da dengelenmesiyle  
Türkiye'nin Arap ülkeleri ile dış tica-  
ret dengesi ilk defa fazla vermeye  
başlamıştır. 1980'lerde Türkiye'nin bu  
ülkelere ihracatı yılda yaklaşık % 14  
artmış, ithalâtı ise neredeyse hiç de-  
ğişmemiştir. Ancak yirmi yıllık bu hız-  
lı gelişmenin ardından 1990'lı yıllarda  
Türkiye ile Arap ülkeleri arasındaki tica-  
rî ve iktisadî ilişkiler iyice durgun-  
laşmış, bir önceki on yılda % 20 olan  
toplam ihracat içinde Arap ülkelerine  
yapılanların oranı, % 8'e gerilemiştir.

Son birkaç yıldır ilişkilerdeki bu  
durgunluğun aşılmaya başladığını

görüyoruz. Artan petrol fiyatları-  
na ve Irak'ta yaşanan gelişme-  
lere rağmen Türkiye'nin Arap ül-  
kelerine ihracatı 2003 yılında  
% 55, geçen yıl ise % 50 oranın-  
da artmıştır. Türkiye'nin toplam  
ihracatının bu iki yılda sırasıyla  
% 30 ve % 34 arttığı hatırlanır-  
sa, bu gelişmenin ne kadar kay-  
da değer olduğu görülecektir.

Türk girişimciler yeniden  
Arap ülkelere seyahat etmek-  
te, buralarda iş kovalamakta, ti-  
caret imkânları aramakta ve ya-  
tırım şartlarını araştırmaktadır.  
Bu açılım karşılıksız kalmamak-  
tır. Bu gayretler iş kazanımla-  
rına dönüşmekle kalmamakta, Arap  
sermayesinin ilgisini de ülkemize yö-  
neltmektedir.

İşte tam bu noktada Türkiye'de  
20. yılını kutlayan faizsiz finans sek-  
törünün kilit bir konumda olduğunu  
görüyoruz. Kuzey Afrika ve Ortadoğu  
ülkelerinde geniş bir muhabir banka  
ağı ile çalışan Albaraka Türk, ağırlığı-  
nı bu alanda hissettirmektedir. Hâli-  
hazırda Albaraka Türk'te işlem gören  
ihracat dosyalarının % 20'sinin Kör-  
fez ülkelerine, % 28'inin Sudan dâhil,  
Kuzey Afrika'ya ve % 7'sinin ise Orta-  
doğu'nun kalan kısmına olduğunu  
ifade edersek, bu ağırlığın mahiyeti  
bir nebze olsun anlaşılabilir olacaktır.

Arap iş dünyası, Türkiye'nin keş-  
fini bekliyor. Araplar da kendi yatırı-  
mları için Türkiye'yi mercek altında  
tutuyor. Türkiye'nin bu potansiyeli  
değerlendirebilmesi gerekir. Bu yeni  
açılımın ülkemize yeni bir ivme getirme-  
si, önümüze yeni ufuklar koyması  
dileğiyle. ■

# Faizsiz Sistem ve Sabahattin Zaim

Prof.Dr. Sabahattin Zaim'in en belirgin özelliği "hocaların hocası" olmasıdır. Akademi ve fikir dünyasındaki ünü sadece Türkiye ile sınırlı kalmayıp tüm dünyaya yayılmış ender şahsiyetlerden biridir. Yazdığı kitaplar kendi alanında temel referans kaynağı olmuş, özellikle İslâm Ekonomisi'ne yaptığı teorik katkılar ve hizmetler nedeniyle pek çok ödüle lâyık görülmüştür.

RÖPORTAJ: OSMAN AKYÜZ\*

**Hocam İslâm ekonomisi- ne çok kısa bir tarihî bir seyahat yaparsak, faizsiz bankacılığı da, İslâm ekonomisinin müşahhaslaşmış bir unsuru, bir parçası olarak değerlendirilebilir miyiz? Faizsiz bankacılık meselesi, İslâm ekonomisi tartışmalarının neresine oturuyor?**

İslâm iktisadı 20. asrın birinci yarısının sonuna doğru Hint Yarımadası'nda ortaya çıkan bir mefhumdur. İslâm ekonomisi İngilizce bir tabir olarak literatüre geçmiş ve Hint alimleriyle de geliştirilmiştir. Bilâhare Arapça literatüre, sonra da Türkçe'ye Hamidullah Hoca'nın gayretleriyle girmiştir. Hindistan'daki alimlerin özelliği şu idi: Bunlar oralarda medreseler kapanmadığı için hem klasik fikhî bilgilere sahip bulunuyorlardı, hem de İngiliz kültürüne vâkıftılar. İslâm dünyasında 20. asrın ikinci yarısına doğru siyasî ve iktisadî gelişmeler neticesinde "İslâm İktisadı" mefhumu ortaya atıldı. Bilâhare 20-30 yıllık bir hazırlık devresinden sonra, 1976 yılında Mekte'de Inter Continental Otel'i'nde tertip edilen I. Dünya İslâm İktisadı Kongresi'yle bir dönüm noktasına girildi. O ana kadar münferit, gayrı resmî olan hareketler 1969'da kurulan İslâm Konferansı'yla uluslararası zemine kaymış, akademik sahada da I. Dün-



ya İslâm İktisadı Konferansı ile resmîyet kazanmıştır. Aynı yıllarda da İslâm İktisadı ile ilgili müşahhas bir adım olarak İslâm Konferansı çerçevesinde olmak üzere İslâm Kalkınma Bankası 1975'te kurulmuş ve 76'da faaliyete başlamıştır. Ve şu anda da hâlen İslâm Konferansı'na bağlı bir yan kuruluştur. İslâm Konferansı'na bağlı aşağı-yukarı 20-22 yan kuruluş var. Bunların içinde en güzel çalışan ve en aktif müessese İslâm Kalkınma Bankası'dır. İslâm Kalkınma Bankası'nın müşahhas bir örnek olarak ortada bu-

lunması, elinde kaynak olması ve bu paralarla İslâm Dünyasının sosyal ve iktisadî kalkınmasında görev alma fonksiyonunun da kendisine verilmesi ve bu görevin de İslâm Bankası bünyesinde kurulan IRTI (İslâmî Araştırma ve Eğitim Enstitüsü) ile takviye edilmesi, bu bankanın İslâm iktisadı sahasındaki faaliyetlerinin ivme kazanmasına sebep oldu. İslâm Konferansı'na üye olan devletlerin katılmalarıyla kurulan İslâm Kalkınma Bankası, faizsiz olarak çalışmak üzere kurulunca, üye ülkelerde de aynı model esas alınarak Özel Finans Kurumları kurulmaya başlandı. Muhtelif İslâm ülkelerinde, münferit faizsiz sistemle çalışan bankalar kurulurken bu arada İran ve Pakistan'da dev-

let eliyle bütün bankaların ve bankacılık fonksiyonlarının faizsiz esasa dönüştürülmesi hareketi başladı. Bu arada İslâm Bankaları Birliği kuruldu. Böylece faizsiz bankacılıkta iki türlü hareket gelişti: 1.'si, Faizsiz esasa uygun ekonomik bir model içinde finans ve bankacılık sektörünün yeniden yapılanması; İran, Pakistan ve kısmen Sudan'da bu yolda bir uygulamaya geçildi. 2.'si, Dünyaya hâkim olan serbest piyasa ekonomisi içinde faizsiz finans kurumlarının kurulup rekabete açılması; birinci modelin uygulayıcısı

olarak belirtilen İran, Pakistan, Sudan dışındaki diğer üye ülkelerde bu model uygulandı.

**Hocam, bu tarihî çerçeve içinde, işin Türkiye tarafına gelirse, Türkiye’de biraz geç başladı bu uygulamalar. Türkiye’de tartışmalar da epey eskildi ama, müşahhas adımlar 80’den sonra atıldı. Türkiye’de başlangıçta düşünülen ve hukukî mevzuat itibarıyla değil de fikir ve nazariyede çizilen ile tatbikatı bir mukayese ederseniz neler söyleyebilirsiniz?**

Faizsiz Finans Kurumları’nın kurulması İslâm dünyasında tatbikatla ilgili olduğu için bir siyasî iradeyi gerektiriyor. Zira faizsiz (“lâ riba”) sistem bankacılıkla kabil-i telif bir mefhum değildir. Banka demek faizle çalışan kurum demektir. Faizi kaldırdınız mı, kapitalist sistem içindeki banka mefhumu mesnetsiz kalır. İster sosyalist, ister kapitalist sistem olsun, her ikisinde de “faiz de facto” ekonominin temelini teşkil eder. İslâm ülkelerinde uygulanan iktisadî modeller bütün dünyada ya kapitalist, ya da sosyalist veya ikisinin terkihi hâlinde bulunduğu için başka bir düzen yoktu. Türkiye’de bu hava ancak rahmetli Özal’ın zamanında yalananabilmiştir.

Faizsiz bankacılığın ikinci modeli için bir örnek olarak Türkiye’yi ele alırsak, bu modelde durumu şöyle açıklayabiliriz: Türkiye’de Özel Finans Kurumları ikinci modele göre gelişmektedir. 1983’te çıkarılan Kanun hükmünde kararname ile (16.12.1983 gün ve 83/7506 K.H.K.) “Özel Finans Kurumları” kurulmasına imkân verilmiştir. 1984’te yapılan değişiklik ve 25.02.1985’te 18323 sayılı Resmî Gazete’de yayınlanan tebliğ ile hukukî çerçeve tamamlanmıştır. Bu yeni kurumlar ise Özel Finans Kurumu sıfatıyla halktan kâr ve zarara katılma yoluyla ve faizsiz olarak fon toplama yetkisine sahiptir.

Bugün Türkiye’deki Özel Finans Kurumları topladığı fonların hemen hemen % 90’dan fazlasını murabaha, yani ticarete peşin alıp vadeli satışta değerlendirmektedir. İkinci derecede

leasing, yani finansal kiralama işine girmeye başlamışlardır. Bu itibarla, hem hacim, hem de muhteva itibarıyla iktisadî kalkınmadaki rolleri açısından Türkiye’deki Özel Finans Kurumları, ileriye doğru ümit vaat etmekle beraber, henüz başlangıç safhasında olan kurumlar olarak ifade edilebilir. Faizsiz bankacılığın uygulandığı diğer ülkelerde de durum aşağı yukarı benzer bir manzara arz etmektedir. Türkiye’deki Özel Finans Kurumları diğer ülkelerdeki emsalleri içinde barındıran örnekler olarak gösterilebilir.

**Şimdi Batı merkez bankaları da kendi ülkelerinde faizsiz bankacılığa izin verip vermemeyi tartışırken diyorlar ki: “Sizin kurallarınız henüz standart hâle gelmiş, herkes tarafından kabul görmüş bir safhaya gelmedi. Önce kendiniz şunları tam bir çıkarın ortaya. Ondan sonra biz de ona göre uygun mu değil mi, izin verir miyiz vermez miyiz, bakarız” diyorlar.**

Haklıdır. Bu sahada işte o zamandan beri çalışmalar yapılıyor. Akademik sahada büyük gayretler sarf ediliyor. Ama şunları arz edeyim: İslâm iktisadı ve bankacılığı ile ilgili olarak, Kral Abdülaziz Üniversitesi’ndeki İslâm Ekonomisi Araştırma Enstitüsü’nde çalışmalar yapılıyor. İkinci olarak, İslâm Kalkınma Bankası’na bağlı bir birim bu sahada çalışmalar yapıyor. Üçüncüsü, yine Muhammed Faysal’ın teşebbüs, gayret ve finansmanı ile Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti’nde kurulmuş ve maalesef daha sonra kapatılmış olan Milletlerarası İslâm Bankacılığı ve İslâm İktisadî Enstitüsü. Dördüncüsü, rahmetli Ziya ül-Hakk’ın zamanında Pakistan İslamabat’ta ve İsviçre’de kurulan bir vakfa dayanarak, ona bağlı bir Milletlerarası İslâm Üniversitesi kuruldu. Bu üniversitenin bünyesinde de Milletlerarası İslâm Bankacılığı Enstitüsü kuruldu. Ondandan sonra Malezya’da bir Milletlerarası İslâm Üniversitesi kuruldu. Yine İslâm Kalkınma Bankası’nın finansmanı ile Nijer’de ve Gambiya’da iki tane İslâm Üniversitesi açıldı. Bütün bunlarda İslâm iktisadı ko-  
nuları ele alınmıştır.

**Mesafe alındı mı peki hocam?**

Bir hayli mesafe alınmıştır. Bir hayli bibliyografya yayınlandı. İngilizce yayınlar Necatullah Siddiki tarafından hazırlandı. Türkçe yayınlar bendeniz tarafından takdim edilmiştir. Ondandan sonra Pakistan’da Ekrem Han tarafından İngilizce ve Urduca bir bibliyografi yayınlanmıştır. Profesör Ninhouse Almanya’da, Bonn Üniversitesi’nden, İngilizce ve Almanca bibliyografi yayınlamıştır. Son olarak, İslâm Kalkınma Bankası şöyle üç parmak kalınlığında geniş bir bibliyografya yayınlamıştır. İtalyanca’dan İspanyolca’ya kadar her dilde bu sahaya ilgili yayınlar yapılmıştır.

**Şimdi bu husus, yani ortak kuralların tesis edilememesi, biraz da ekonomistler ile ya da finans uzmanlarıyla, İslâm hukukçuları arasında bir çelişki den veya bir mutabakat tesis edilememesinden ileri geliyor olabilir mi?**

Hâlâ İslâm dünyasındaki İslâm iktisadıyla ilgili gelişmelerin önündeki darboğazlardan biri bu sorudunuz sualle ilgilidir. Çünkü engeller sayılırken bir tanesi budur. İslâm dünyasında maalesef eğitim sistemi ile ilgili olarak fıkıhla iktisat arasında

### Prof.Dr. Sabahattin Zaim

1926 yılında Makedonya’da doğdu. A.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi’ni 1947’de tamamladı.

İstanbul İl Maiyet Memurluğu görevinin arkasından Kahta, Ayancık ve Abana kaymakamlıkları yaptı. 1953 tarihinde İ.Ü. İktisat Fakültesi, Sosyal Siyaset Kürsüsü’nde asistan olarak görevine başladı.

1955 yılında Amerika’ya giderek Cornell Üniversitesi’nde doçentlik çalışmalarını sürdürdü. 1957 yılında Sosyal Siyaset Kürsüsü’nde doçent olarak hocalığa başladı. 1965 yılında profesör oldu. 1979’da Kürsü Başkanlığı’na getirildi. 1993’e kadar bölüm başkanı olarak görevini sürdürdü.

Suudi Arabistan’daki Melik Abdülaziz Üniversitesi’nde misafir öğretim üyesi olarak iki yıl hocalık yaptı. Sakarya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi’nin kurucu dekanı olarak görev yaptı. 1998’de emekliye ayrılarak yarım asırlık akademî hayatını tamamlayan Zaim, 1998-2000 yıllarında YÖK üyeliği görevinde de bulunmuştur.

tam bir köprü kurulamamıştır. Dolayısıyla ikisini bir araya getirecek ya bir ekip çalışmasına, yahut da öyle bir eğitim mekanizmasından yetişmiş münevverlere ihtiyaç vardır. Her ikisi de kafi derecede gerçekleştirilemediği için bu nokta gelişmelerimizde bir engel teşkil etmektedir.

**Hocam fıkıhçıların iktisatçı olmaları, ya da iktisadî öğrenmeyle de bu mesele çözümlenebilir mi, yoksa fıkıhın kendisinde de bir takım engeller var mı? Çünkü fıkıh kendini yenilemek durumunda herhalde, yenilemek durumunda kalacak. Eğer iktisatçı olursa fıkıhçı, buna İslâm hukuku içinde cevaz var mı?**

Şimdi umumiyetle fikhî konularda faizle ilgili meseleler hep mikro bazda bir mesele olarak ele alınmıştır. Konu iki kişi arasında borç alıp verme şeklinde incelenmiştir (ferdî bazda). O yüzden de esas mesele olan faizin dünya ölçeğinde bir husus olduğu gözden kaçmaktadır. Halbuki faizin reddi sadece ferdî ihtilâflardan dolayı değildir. Bugün faiz dünyanın ana meselesidir. Bu kadar zenginlik içinde, her gün dünyada dört yüz - beş yüz bin insan açlıktan ölüyor. Neden? Kaynaklar mı eksik? Hayır, kaynaklar var. Kaynakların dağılımı bozuk. Niçin bozuk? Faiz sistemi yüzünden gelir dağılımı bozuk olduğu için bir yanda bankalarda para birikiyor, kredi verilecek yer bulunamıyor. Öbür yanda da kredi alanlar borçtan kurtulamıyor. Hadisenin esas bu kısmı makro kısımdır. Bu husus ikili münasebetlerdeki alacak-borç meselesinin tahlihi ile anlaşılmaz. Onun için meseleye fikhî açıdan bakılınca bu noktalar görülemiyor. Burada eksik olan bir zihniyet yapısı ve makro görüştür.

**Hocam bankacılık, tabii bunun en önemli meselesi. Bunun dışında bankacılık yaparken de bizim karşı karşıya geldiğimiz bazı pratik meselelerimiz var. Birincisi, bu temer-**

**rüt meselesi. Pratikte Türkiye’de bizlerin karşılaştığı en önemli mesele bu temerrüt. Sonra da borsa.**

Faizsiz Finans Kurumları, bir vasıftadır. Fakat, İslâm iktisadı da bütünden mücerret değildir. Eğer bunlar aynı bütünün içinde yer almazsa, her birisini başka bir bütünün içine koyarsanız, bir makineye yabancı bir dişlinin monte edilmesi gibi uygun olmaz. Makine kötü sesler çıkarır ve devamlı aşınmalar olur. Özel Finans Kurumlarının çalışma tarzı böyle bir manzara arz ediyor. Farklı bir sistemin içine bu monte etmeye uğraşıyoruz. Ve tabii ki bu kurum istenilen kıvamda pürüzsüz çalışmıyor. Çünkü çevresi hazır değildir. İnsanı hazır değildir. Tamamlayıcı kurumları hazır değildir.



29.06.1966 Milli Prodüktivite Merkezi Genel Kurulu  
Turgut Özal, Sabahattin Zaim

Böyle bir sistemin çalışması için evvelâ insan modelinin oluşması gerekir. Yani kapitalist sistem bir zihniyetle ortaya çıkmıştır. Kapitalizm bir zihniyeti ifade eder. Bu da “homo economicus” denen insan modeline dayandırılmıştır. Bugün batı dünyasında bu model değişiyor. İnsanî modeller, ilimlerin gelişmesi sonucunda, gittikçe bu iktisadî adam tipini revize etmeye çalışıyor. Bugünkü modern bilim dünyası - post modern dünyada - insan modeli de o iktisadî adam tipinden yavaş yavaş çıkıyor. İslâm modelinde bu ilk değişen unsur insan modelidir. Çünkü iktisadî adam modelinde insanlar şahsî menfaatlerini maksimize etmek hissiyle ve her adımında bu gayeyle hareket eden insan olarak düşünülmüştür. Herkes menfaatini maksimize etmek

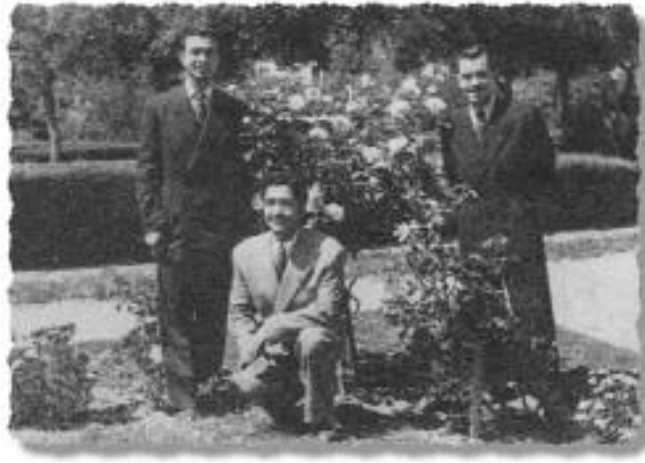
isterse, birbiriyle çatışması mukadderdir. O zaman da “homo homini lupus” kavramı ortaya çıkar. İnsan insanın kurdu haline gelir. Halbuki İslâm iktisadında Allah’ın rızasını tahsil etmeye çalışan bir insan modeli olması lâzımdır. Bu farklı bir insan kavramıdır. Şimdi bu insanı biz eğitip terbiye etmezsek, bu insanlardan şu veya bu şekilde meydana gelen toplumlar ortaya çıkmışsa ve o toplumların kurduğu bir sistem meydana gelmişse, o vakit kurduğumuz kurumlar hem müşteri bakımından, hem mudiler ve hem kurucular bakımından, hem şirket, hem de çevre, hükümetler ve devlet kavramları bakımından birbirine yabancılaşacaktır. Hele Türkiye’de olduğu gibi, kuvvetli bir enflasyon ortamında boğazına kadar faize batırılmış bir toplumda siz bu kurumu kurdunuz mu o gerekli insan unsurunu etrafınızda bulunamıyor. Söz konusu olan temerrüt meselesi bu yapı içinde ortaya çıkan ahvâl-i adiyeden bir hâl oluyor. O insanlara da farklı açıdan cezaî müeyyideler uygulanmasının yollarını bulmak gerekir.

**Hocam bu temerrütte borcun vaktinde ödenmesi, orada temerrüt denen şey karşımıza çıkıyor. Katı uygulamalar hâlinde iş bir çıkmaza gidiyor. Bu sefer kurum zarar görme-**

**ye başlıyor. Bu zarar sadece kurumun zararı değil, o kuruma hesap açan, para yatıran pek çok insanın zararındır. Şimdi sizden bir çözüm beklemek için (sizi de zora sokmak için) söylemiyorum ama bu meselede yeni bir imal-i fikir yapma gereği konusundaki düşüncelerinizi alabilir miyiz?**

Bu önemli bir problem. “Bir Müslüman insanın geliri giderinden fazlaysa ve faizi kullanmayacaksa, ne yapacak” diye sorduğumda, “yeni yatırımlar yapacaktır” diyoruz. Ama tüketimini de bir Müslüman olarak çevre şartlarının çok üstüne çıkaramayacağından, bir süre sonra yapacağı yatırımlarla sağlayacağı gelir topluma hizmet külfeti hâline gelecek, ona sadece manevî zevki kalacaktır. O

zaman insanlar, toplamaktan sağlanan maddî tatmin azaldığı için, toplamaktan vermeye doğru geçebilir. Zira vermenin sağladığı haz, manevî tatminde azalan fayda kanunu işlemediği için tersine yükselir. O zaman insanlar vermek suretiyle kendini tatmin cihetine giderler. İşte burada karz-ı hasen ve sadaka başlar. Şimdi insanlar bu noktaya geldiği zaman, kime verecektir bu yardımı? Tabii ki iyi bir Müslüman kardeşini arayacaktır iyi bir insan. O zaman zengin bir Müslüman iyi bir insana borç verecektir. Böyle manevî yapı maddî ölçülerle anlamlandırılacaktır diyorum. İşte buradaki problem bu. O güzel insanları bulabilmek lâzım. Konu şimdi ferdiyetten çıkıp da kurum bazına geldiği zaman, o bankalarla güzel insanları bulabilme meselesi tabii çok zorlaşıyor. Hatta bazen imkânsızlaşıyor. Standardize edilmiş oluyor hâdiseler. Ferdî plândan çıkıyor. Meselâ o zaman araya güzel insanlar değil de, belki güzel olmayan insanlar giriyor. O zaman, tabii sistem zedeleniyor. Üstelik de bütün hukuk sistemi buna göre ayarlanmadığı için II. etapta da oradan problemler çıkıyor.



**Siyasal Bilgiler Fakültesi son sınıf öğrencileri (soldan itibaren) E. Ethem Boysan, Necdet Duman, Sabahattin Zaim (1947)**

**Tabii bu, sadece faizsiz bankacılığın problemi değil. Buyurduğunuz gibi, Türk hukuk sisteminin bir problemidir. Hatta, ahlakî bir problem başlangıçta.**

Zaten başta en çok ticaret kanunu ve sair hukuk sistemindeki engeller yüzünden İslâmî kurumlar gelişememiştir. Hâlâ da gelişemiyor. Meselâ bir anonim şirketteki çalışanların kârından pay alması meselesini kanunlara göre nasıl yapabilirsiniz? Devamlı sermaye mi artıracaksınız. Yani kâr ortaklığı sistemi pekâlâ uygulanabilir. Ama hukuk sistemimiz buna imkân vermediği için güzel şeyler yapılamaz hâle geliyor. Vaktiyle Karabük'te bunun uygulanması düşünüldü, fakat sonuç alınamadı. Esnaf yapmayı istedi. Olmadı. Sigorta sistemi de aynı şekilde karşımıza çıktı.

**Hocam; diğeri, temerrütten sonra borsa meselesiydi.**

Efendim, borsa meselesi de en az diğeri gibi işlenmiş konulardan bir tanesidir. Bu sahada bir iki ciddi ön çalışma yapıldı. Bir tanesi eskidir. Pakistanlı Prof. Abdulmennan bir çalışma yapmış ve İslâm Kalkınma Bankası'na tevdi etmiştir. Bendeniz de referans verici hoca olarak görevlendirilmiştim. Abdulmennan bey orada bazı çalışmalar yaptı, ama onun da fıkhi tarafı yetersizdi. Arapça bilmediği için İngilizce ikinci kaynaklardan meseleyi genişletmeye çalışmıştı. Teorik yönden henüz İslâm'da borsa sistemi nasıl olmalıdır noktasında yerli çalışmalar tamamlanmamıştır.

**Hocam, yine bizim Türkiye'deki tecrübeye dönersek; çok tenkit edildiğimiz bir husus var. "Türkiye'deki Özel Finans Kurumları başlangıçta kâr/zarar ortaklığı projesi finansmanına girmeleri beklendiği halde, bunlar hep murabahada takıldı kaldılar" denilir. Doğrudur da bu. (Bunun da birtakım sebepleri var ama). Biz bu konuda sizin nokta-i nazarınızı öğrenmek istiyoruz. Neden Murabaha'da takıldılar ve diğer proje finansmanı Türkiye'de neden yapılamadı. Yapılabilir mi? Bunun şartları nelerdir?**

Bu tür bankacılıkta prototip, İslam Kalkınma Bankası'dır. Dünyada faizsiz bankacılık onunla başlamıştır. O da dünya İslam fukahasından alınan bir fetva ile kurulmuştur. Demek ki İslam Bankası'nın kuruluşunda yapa-

cağı işlemlere izin verilmiştir. Bunlar da murabaha, mudarebe, şerike ve icaredir. Bu dört işlem tecviz edilmiştir. Fakat bunların içinde esas olan, Özel Finans Kurumları'nın vazgeçilmez unsuru olması gereken ayrıcalıklı fonksiyon Mudarebe sistemidir. Çünkü Mudarebe Sistemi, Kâr-Zarar Ortaklığı Sistemi ise İslâmî finans sisteminde faiz sisteminin yerine ikame edilen unsurdur. Yani faizsiz bir sistem nasıl olur diye sorulduğu zaman, faizin yerine ikame edilen sistem Kâr/Zarar Ortaklığı Sistemi'dir deniliyor. İşin özü bu mudarebe aktindedir. Yani faizsiz bankacılığın piyasa mekanizmasının üzerine oturulacağı sistemdir bu. Hukukçular tarafından bu dört işlem tecviz edilirken, esas Mudarebe öne çıkarılmıştır. İcare ve Murabaha marjinal unsurlar olarak tecviz edilmiştir. Fakat, faizsiz bankalar zamanla öyle hâle gelmişlerdir ki aslî fonksiyonunu hiç ifa edemeyip, marjinal olarak tecviz edilen noktada takılıp kalmışlardır.

**Bu sadece Türkiye'de değil, değil mi? Bütün dünyada böyledir.**

Bütün dünyada bu böyledir ve her tarafta tenkit söz konusudur. Malumlarıңыз, dünyada faizsiz banka-

lar iki gruba ayrılıyor. Birincisi topyekûn bankacılık sisteminin faizsiz esasa göre şekillendirildiği ülkeler, ikincisi de kapitalist düzende, faizli sistem içinde müsaade edilen faizsiz bankacılık sistemidir. Birincisine Pakistan, İran ve Sudan gösterilebilir. Malezya, Türkiye ve bütün diğer İslâm ülkeleri ikinci gruba girmektedir.

**Bu sadece ikinci grubun problemi mi?**

Birinci grupta da bu problem mevcut. İşte bendeniz İran'a gittiğimde orada da bu meseleyi tartıştık. Orada da çözemiyorlar meseleyi.

**Teşekkür ederiz hocam. ■**

\* Albaraka Türk Yönetim Kurulu Üyesi



# İyi Niyet ve Pozitif Düşünmenin Rolü

*İnsanoğlu genellikle yanlıgı içindedir; Sebep ve sonuç arasında maddesel bağlantılar arar, çabalarının neticelerini genellikle maddesel yönleriyle tartar. Oysa insanoğlunun duygu, düşünce, inanç, niyet gibi manevî boyutları hayatının şekillenmesinde ve çabalarının neticelerini elde etmesinde çok daha fazla etkiye sahiptir.*

HÜSEYİN TUNÇ\*

İç dünya zenginliği de maddî servetler kadar gereklidir. Mal mülk olarak zengin sayılabilecek kişi, eğer iç dünyasında da zenginse, cömertse, bu varlığa, sırf kendi gayretlerinin neticesinde değil de bir vesileler zinciri sonucunda sahip olduğunu, başka vesilelerle de kaybedebileceğini düşünür ve kabullenirse, bu zenginliği rahata ve huzura dönüştürebilir.

Aksi halde, zenginliği çok çalışmakla kendisinin edindiğini ve istikbali için onu şiddetle muhafaza etmesi ve arttırması gerektiğini düşünür ve ona göre yaşarsa, gerçekten sefil bir hayata da sahip olabilir.

Aynı şeyler fakirlik için de geçerlidir. Maddî fakirliği manevî zenginlikle dengeleyebiliriz ya da fakirlik içinde başka bir fakirlikle dünyayı kendimize zindan edebiliriz.

Aynı tarifle ve aynı ölçülerle farklı insanlar tarafından yapılan yemeklerin tadı aynı olmaz. Hatta aynı insan aynı yemeği farklı zamanlarda aynı lezzette yapamaz. Çünkü yemeğe, sebzenin, etin, tuzun, biberin yanında; o anda yaşanan duygulardan, sevgiden veya kinden, iyi düşünceden veya kötü düşünceden elimizde olmadan katılmış olabilir.

İlk defa gördüğünüz bir insana kırk yıllık dostunuzmuş gibi kanınız kaynar bazen. Bazen de ilk defa gördüğünüz bir insana karşı müthiş bir soğukluk duyarsınız. Her iki durumu da; o anda ya sizde ya da karşınızdaki kişide taşınan niyetlerin, duyguların türü ve yoğunluğu oluşturur.



Harcamaların kısıtıkça kısılması, gelirin yetmesi için gerekli, ama yeterli değildir. Cömert davranılması, yardımda bulunulması, servetinizi azaltmak yerine arttırabilir de.

Herkese gülücükler dağıtmak da kişiyi bazen yapayalnız bırakabilir. Gülücükler ve yardımlar yapaysa, samimiyet noksansa eğer, büyük bir ihtimalle kalabalık içinde yalnızlık çekilebilir.

Çok çalışmak bir sınavı kazanmak için yeterli değildir. Sizi kollayan olumlu bir atmosferin olması gerekir aynı zamanda. Çok çalışmadan, ama yeterince çalışarak da başarıya ulaşabilirsiniz. Samimiyetle ve herkes için iyilik düşünür, yaptığınız işe inanır ve doğruluğundan emin olursanız

olumlu gelişmeler peş peşe gelir. Benliğine çok güvenen ve kendini her şeyin merkezi gören bir insanın görünürde çok başarılı olması bile onu asla tatmin etmez, mutluluğu ve huzuru için yeterli olmaz.

Kendi irademizin değiştirebileceği sınırlar içinde hayatımıza yön veren, geçeceğimiz istasyonlara bizi yönlendiren kalbimizde ve beynimizde beslediğimiz duygu ve düşüncelerdir. Huzur ve mutluluk, maddî varlıklardan çok, bu duygu ve düşüncelere bağlıdır. Kahkaha sesleri saraylardan yükseldiği kadar, gece konulardan da yükselir. Bir çocuk ayakta boyayarak para kazanıp anne babasını sevindirirken, bazen de başka bir çocuk, servet içinde yüzen bir aile için en büyük problem olabilir. Ya da fakiri daha fakir, zengini daha mutlu kılacak nice evlâtlar görülebilir. Çocuğumuza kanımızdan ve ruhumuzdan verdiklerimiz, onu yetiştirme tarzımızdan çok daha önemlidir ve kişiliğini çok daha belirleyicidir. "Kişinin içinde olacak" deriz ya. İşte içinde olan odur.

Başarının, huzurun, sağlığın bir kaynağı, bir de ölçüsü vardır.

Bu ölçünün kaynağı, her zaman iyiyi ve güzeli düşünmek, iyiyi ve güzeli söylemektir. Bu kaynak herkes için geçerlidir. Ölçüsü ise kanaat ve hakkaniyettir. Kanaatin ve hakkaniyetin olmadığı hiçbir başarı, huzur ve sağlık (fiziki veya ruhi) açısından insanoğluna tatmin yaşatmaz. ■

\* Kurumsal Bankacılık Müdürü

# Mortgage Sistemine Hazır mıyız?

Mortgage nedir? Kimilerine göre konut finansmanında yeni bir çığır ve belki de bir "dönüm noktası" dır.

Mortgage'nin kelime anlamı "ipotek" olmakla birlikte, "rehin" ya da "tutu" kelimeleri de kullanılmaktadır. Keza, Türk Dil Kurumu (TDK), "mortgage" kelimesi yerine "tutulu satış"ı önermiştir. Ancak, genel kabul görmüş şekliyle mortgage, "gayrimenkule dayalı ipotek bankacılığı sistemi" dir.

VOLKAN EVCİL\*

## MORTGAGE MODELİNİN ÖZELLİKLERİ

Ülkemizde, Mortgage'nin, yapımı tamamlanmamış konutlar için olduğuna dair yanlış bir algılama söz konusudur. Yurtdışında bu sistem bitmiş konutlara uygulanmaktadır. Dolayısıyla Mortgage bir "inşaat finansman modeli" değil, vatandaşın konut edinmesini sağlayan ipotekli bir finansman biçimidir. Peki bu finansman biçimini herkes için cazip kılan unsur nedir? Cevap sorunun özünde yatmaktadır: Faiz ve vade.

Mortgage sistemi hem vade, hem de faiz oranı itibariyle önemli avantajlar içermektedir. Ancak mortgage beklentisinin etkisiyle, son 2 yılda bankacılık sektörünün konut kredilerine uyguladığı faiz hadlerinde ciddi düşüşler gözlemlenmektedir. Şu an itibariyle konut kredilerine uygulanan en düşük aylık faiz oranı yüzde 1,35 (yıllık yaklaşık %17.5) civarındadır.

Aşağıdaki tabloda farklı oranlar ve vadeler için aylık ödeme miktarları görülmektedir.

ABD'de Mortgage faizleri, 15 yıl için yıllık yüzde 4.8, 30 yıl için yıllık yüzde 5.5 düzeyindedir. Yurtdışı Mortgage uygulamalarında peşinat oranı, yüzde 10 ile yüzde 15 arasında değişmektedir. Ülkemiz koşullarında mortgage peşinat oranının % 25 olarak belirlenmesi tahmin edilmektedir.

## MORTGAGE SİSTEMİNİN YAŞATILABİLMESİ İÇİN İHTİYAÇ DUYULAN KOŞULLAR

Gelişmiş batılı ülkelerdeki mekanizmaların ülkemizde de işletilebilmesi için ekonomik istikrar sağlanmalı, enflasyon aşağı çekilmeli, faiz oranları gerilemeli ve gelir dağılımı düzeltilmelidir.

Mortgage sisteminden beklenen faydanın sağlanabilmesi için konut arzının artırılması bizzat önemli önem taşımaktadır. Ülkemizde, kredi değerleme ve raporlama kurumlarının eksikliğine bağlı olarak konut ekspertiz sisteminin aksaması, ipotek ve tapu devir muamelelerinin bilgi işlem sistemlerine dayalı olarak yapılması, konut sigorta sisteminin yeter-

sizli-ği, Mortgage kredisi kullanacak borçluların kayıt dışı gelirleri gibi etmenler bu sistemin yaygınlaşmasını etkileyecek belli başlı faktörlerdendir.

Mortgage'den kaynaklanan borcun vadesinde ödenmemesi halinde teminatın, yani ipotegin süratle paraya dönüştürülmesi finansman sağlayan kuruluşlar açısından son derece önemlidir. SPK Başkanı Doğan Cansızlar da bu konuya ilişkin olarak Mortgage modelinde, ödeme güçlüğüne düşenlerin risk oluşturmaması için, gayrimenkullerin üç ay gibi kısa bir sürede hızlı satışının düzenleneceğini ifade etmiştir.

Aylık Ödemeler (YTL)		Yıllık Oranlar						
		20%	15%	13%	11%	9%	7%	5%
Geri Ödeme Süresi (Yıl)	5	2.560	2.330	2.239	2.149	2.059	1.970	1.882
	10	1.826	1.556	1.451	1.349	1.248	1.150	1.055
	15	1.637	1.336	1.218	1.105	994	887	785
	20	1.572	1.248	1.121	997	878	763	654
	25	1.547	1.208	1.074	943	816	693	578
	30	1.538	1.190	1.050	914	780	651	530

Kullandırılan kredi 100.000 YTL

Toplu Konut İdaresi de konuyla ilgili olarak, başta İcra İflâs Kanunu olmak üzere, diğer mevzuat ve vergisel uygulamalarda değişiklik yapılmasının, sistemin varlığı ve başarısı için vazgeçilmez bir gereklilik olduğunu beyan etmiştir.

### MORTGAGE SİSTEMİNİN ARTILARI, EKSİLERİ VE GELECEĞİ

Modelin doğru oturtulması ve ekonomik istikrarın devamı hâlinde Mortgage sisteminin, öncelikle durgunluk içerisinde olan inşaat sektörümüze ve bu sektöre girdi sağlayan tüm sektörlerle bir canlılık getireceği açıktır.

Enflasyonun ve faizlerin düşük düzeyde seyretmesi uzun dönemde istikrarlı olursa, mortgage sisteminin bütün kesimlere hitap etmesi mümkün olacaktır. Ülkemizde konut ihtiyacının yüksekliğine rağmen büyük ölçüde enflasyonist nedenlerle konut alım süresi oldukça uzamış ve konut el değiştirme hızı 1/30'lara kadar düşmüştür. Bu oran Avrupa'da 1/10 iken, yani bir konut Avrupa ülkelerinde 10 yılda bir satılırken yurdumuzda 30 yılda bir satılır hâle gelmiştir. Ancak, Mortgage oluşumunun

bu süreyi kısaltarak inşaat sektörünü aktive etmesi ve yeni Mortgage projelerinin ekonominin lokomotifini sayılan inşaat sektöründe, yeni yatırımlara ve istihdam artışına yol açması sürpriz sayılmamalıdır.

Mortgage sürecinin, 1994 yılından bu yana girdiği krizle 16 milyar dolardan 4 milyar dolara gerileyen inşaat sektörünü hareketlendirerek, binlerce kişiye istihdam olanağı sağlaması beklenmektedir. Ayrıca emlak vergisi, konut ekspertizi, ipotek alım-satımı gibi uygulamaların yeniden düzenlenmesine vesile olarak, daha rasyonel ve pratik bir düzenin oluşmasına katkı sağlayacağı tahmin

edilmektedir. Mortgage formasyonu kabul görürse, kentler imara uygun gelecek ve doğal olarak ülkemizin en önemli sorunlarından biri olan konut sorunu da çözüme kavuşmuş olacaktır.

Bu anlamda ülkemizde konut inşasına yönelik yeni yatırımlar, Mortgage sistemine duyulan güvene göre şekillenecektir. Yatırımlardan beklenen faydanın sağlanması, büyük ölçüde Mortgage'in getireceği cazibeli konut finansman sistemine bağlıdır. Bu noktada Mortgage'ı besleyecek kaynak, yani finansman önem kazanmaktadır. Finansman için kay-



naklarımızın yeterli olduğunu söylemek pek de mümkün değildir.

Yurdumuzda Mortgage sisteminin işlerliği için olmazsa olmaz koşullar içinde yer alan sermaye faktörünün önemini anlamak için, sadece İstanbul'daki konut finansman ihtiyacının boyutunu belirlemek yeterli olacaktır. Bugün için tahmini olarak İstanbul'da 2,5 Milyon konut mevcuttur. Her bir konutun ortalama değeri alt limit olarak 60.000 \$ olarak düşünüldüğünde 150 milyar dolarlık bir finansmana ihtiyaç duyulmaktadır. Eğer İstanbul'daki konutların % 20'si yani 500.000 konut finanse edilebilirse 30 milyar dolarlık bir kaynak ihti-

yacı hâsıl olacaktır. Türk Bankacılık Sektörü'nün Mortgage sistemini finanse edebilmesi açısından Türkiye geneli düşünüldüğünde ortaya çıkacak rakamın büyüklüğü önemli bir sorun olarak görülmektedir.

Bu göstergelerin ışığı altında, dış kaynağı teşvik edici ve uygulamayı kolaylaştırıcı tedbirlerle, finansman probleminin aşılmasına çaba harcanmalıdır.

Finansman aşamasında sıkıntıyaşatan bir diğer sebep, Türk bankacılık sektörünün ana problemlerinden olan "durasyon" dediğimiz vade uyumsuzluğu sorunudur. Bu sorunun yansımaları faiz oranı olarak karşımıza çıkmaktadır.

Bankacılık sisteminin sahip olduğu mevduatın ortalama vadesi 3 aydır. Dolayısıyla 3 ay vadeli mevduatla 15 ve 30 yıl vadeli ve düşük faizli kredileri finanse etmek doğru değildir. Bu çıkmaz, alt yapısı iyi hazırlanabilirse Mortgage'ın diğer bir avantajı ile çözüme kavuşturulabilmektedir. Bu avantajın ismi Mortgage Senedi'dir.

Mortgage Senedi, konut kredisinden farklı olarak ikincil piyasalarda satılabilmektedir. Bu sistemde bankalar konut kredilerinin geri ödeme-

lerini peşin olarak para piyasalarına satabileceklerdir.

Sistemi kısaca özetlemek gerekirse: öncelikle bir aracı kuruluş oluşturulacak, bu aracı kuruluşun belirlediği standartlara uygun özellikte kredileri olan bankalar (ya da özel finans kuruluşları) ipotek kuruluşuna kredilerini satacaklar ve bu sayede tüketiciler için bir kredi havuzu ihdas edilmiş olacaktır. Daha sonra bankalar bu krediyi temsil edecek bir menkul kıymet çıkaracaklar (konutun ipotekine dayalı olan bir menkul kıymet), bu menkul kıymet de söz konusu aracı kuruluş tarafından İMKB'ye açılacak ve bu

yolla ikinci el piyasalara satışı yapılmış olacaktır.

Bu sistemi bir zamanlar çıkarılan Boğaz Köprüsü tahvillerine benzetebiliriz. Nasıl ki o tarihlerde köprüden sağlanan gelir, tahvile dönüştürülüp satıldıysa, bu modelde de bankalar konut kredilerinin geri ödemelerini peşin olarak para piyasalarında satılabileceklerdir. Böylece borsada işlem gören yeni bir yatırım aracı ortaya çıkacak, borsanın verimliliği ve işlem hacmi artacaktır.

Mortgage sisteminin benimsenmesinde hazine garantisi ve vergi teşviklerinin önemi büyüktür. Sistemin cazibesinin artırılması ve riskin azaltılması açısından bu konuda gereken adımlar sür'atle atılmalıdır.

Mortgage açılımında ikincil piyasaların en önemli müşterileri uzun vadeli yatırım araçlarına ihtiyaç duyan bireysel emeklilik şirketleridir. Türkiye'de bireysel emeklilikte yeni bir dönemin başlamış olması, Mortgage sisteminin önünü açacak yeni bir fırsat olarak görülmektedir.

Konuyu biraz daha geniş bir perspektiften incelediğimizde, Mortgage modelinde iki tip piyasanın varlığından bahsediyoruz. Birinci piyasa, bankaların kişilere verdiği kredilerden oluşmakta ve bu piyasada teminat olarak çoğunlukla tüketicinin ödeme gücü ve almak istediği konutun değeri dikkate alınmaktadır. Bu tür bir piyasa için yurtdışında bankalara yardımcı olan servis sağlayıcı firmalar mevcuttur, ancak henüz bu yapı ülkemizde oluşturulmuş değildir. İkinci el piyasada ise, bankalar veya kurumlar bu kredileri satın almakta ve yurtdışından veya yurtiçinden ikincil yatırımcılara satmaktadır. Kısaca uygulamanın temelini varlığa dayalı menkul kıymet ihracı oluşturmaktadır. Burada alıcılar olarak zenginler, emeklilik fonları, sigortalar, direkt müşteri ile ilişki halinde olmayan toptancı piyasasından şahıslar bulunmaktadır.

İkinci el piyasası bu özellikleriyle bankaların likidite sorunu yaşamasını engellemekte ve bankanın verdiği kredinin teminatının çabuk paraya çevrilmesine katkı sağlamaktadır.

Mortgage sigortacılık alanında, finansman kuruluşları ve borçlular için yeni bir takım uygulamalar da öngörülmektedir.

Bunlardan ilki "ipotekli emlak kredisi senedi sigortası" ya da "mortgage senedi sigortası" denilen ve finansman kuruluşunu, borcun tahsil edilmemesi ihtimaline karşı koruyan bir sigorta sistemidir. Ancak bu zorunluluk yurtdışı uygulamalarında, konut değerinin en az yüzde 20'sini ödeyebilen borçlular için aranmamaktadır.



İkincisi ise "mortgage senedi hayat sigortası" veya "ipotekli emlak kredisi senedi hayat sigortası" olarak adlandırılan ve borçlunun ölümü ihtimaline karşı yaptırılan bir sigortadır. Bu sigorta yöntemi, ülkemizde zaman zaman kredi verilirken istenen hayat sigortasından çok ayrı özellikler taşımaktadır.

### SONUÇ OLARAK

Uzunca bir zamandır kamuoyunda tartışılan Mortgage sisteminin popülerliği bir bakıma gelişmiş ülkelerin en önemli gayrimenkul finansman sistemi olmasına dayanıyor.

Ancak bu noktada, ülkemizde düzelmeye başlayan ekonomik göster-

gelerle beraber uygulanma aşamasına gelen mortgage sisteminin başarısı için ekonomik istikrarın sağlanması tek başına yeterli mi sorusu akla geliyor.

İstikrarlı bir ortam elbette sistemin yaygınlaşması ve sürdürülebilirliği açısından önemli. Ancak istikrarlı olmayan ortamlarda da Mortgage piyasası oluşabiliyor. Eğer kanuni düzenlemeler gerekli desteği sağlayabiliyorsa, piyasa değişkenleri istikrarlı olmayan ortama karşı da çeşitli mortgage enstrümanları üretebiliyor.

Buna mukabil uygunsuz yasal düzenlemeler istikrarlı bir ortamda dahi mortgage sisteminin çökmesine yol açabiliyor.

Mortgage yasası daha çıkmadan, büyük ölçüde de bu beklentiyle konut fiyatlarının aşırı artması, alternatif yatırım araçlarının getirisinin bu artışa nispetle önemsiz kalması, konut arzı artışının, konut talebini frenlemekten uzak olması mortgage sistemini tehdit eden belli başlı unsurlar olarak göze çarpmaktadır.

Görünen o ki bu finansman modeli uygulanmaya başladığında da üzerinde daha uzun süreler tartışılacağı benziyor. ■

### KAYNAKÇA

1. İnfomag Aylık İş Dergisi Aralık 2004 Sayı 50
2. TBB (Türkiye Bankalar Birliği) "Türk Bankacılık Sistemi-Eylül 2004" raporu
3. Garanti Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı (GYO) Genel Müdürü Kürşat Tuncel'in beyanatları
4. SPK Başkanı Doğan Cansızlar'ın yazılı ve görsel medyada yer alan açıklamaları
5. Colliers International Türkiye Genel Müdürü ve Gayrimenkul Kalite Plâformu Başkanı Saffet Çiçekdağ'ın açıklamaları
6. Milliyet Gazetesi-Yaman Törüner Makaleleri (Muhtelif Tarihler)
7. Sabah Gazetesi-Mortgage Haberi: 14.06.2005
8. Akşam Gazetesi-Mortgage Haberi: 17.10.2004

\* Kurum Risk Komitesi Başkanı

# Finansal Kuruluşlar (Banka/ÖFK)

## Etik İlkeleri



*Etik ilkelerin temel amacı; bankacılık mesleğine toplumda mevcut saygınlık duygusunun sürekliliğinin sağlanması, finans sektöründe istikrar ve güvenin korunmasıdır.*

İSMAİL KÜÇÜKERDOĞAN\*

Etik, insanların kurduğu bireysel ve toplumsal ilişkilerin temelini oluşturan değerleri, normları, kuralları, doğru-yanlış ya da iyi-kötü gibi kavramları, ahlâkî açıdan araştıran ölçüler bütünüdür.

Meslek etiği, meslek grubunu oluşturan bireylerin, kendi aralarındaki ve toplum ile olan ilişkilerini düzenler.

Toplumda fon arz eden ve fon talep eden taraflar arasında birleştiricilik ve aracılık rolü oynayarak yatırım ve tasarruf işlevlerini gerçekleştiren finansal kuruluşların aynı zamanda kârlılık ve verimlilik ilkelerini amaç edinmiş olmaları, meslekî ve örgütsel alanda etik ilkelerine bağlı olarak çalışmalarını zorunluluğunu getirmektedir.

Finans sisteminin büyütülmesi, bankacılık hizmet kalitesinin artırılması, kaynakların en iyi şekilde kullanılması, finansal kuruluşlar arasındaki haksız rekabetin önlenmesi amaçlarından yola çıkarak; finans kurumlarının gerek kendi aralarında ve diğer kurumlarla, gerekse müşteri ve çalışanları ile olan ilişkilerini etik ilkelere uygun şekilde düzenlemeleri gerekmektedir.

Etik ilkelerin temel amacı; bankacılık mesleğine; toplumda mevcut olan saygınlık duygusunun sürekliliğinin sağlanması, finans sektöründe istikrar ve güvenin korunmasıdır.

Tasarruf sahiplerinin hak ve menfaatlerinin korunması, malî piyasalar-

da güven ve istikrarın sağlanması, ekonomik kalkınmanın gereklerini de dikkate alarak, mevduat ve kredi sisteminin etkin şekilde çalışmasının sağlanması, ekonomide önemli zararlar doğurabilecek işlem ve uygulamaların

önlenmesinin yanısıra toplumsal yararın gözetilmesi ve çevrenin korunması amacıyla finansal kuruluşların aşağıda belirtilen genel ilkeler doğrultusunda faaliyet göstermesi gerekmektedir.

### FİNANSAL KURULUŞLARA İLİŞKİN BAZI KAVRAMLAR:

#### a) Dürüstlük

Faaliyetlerini yerine getirirken müşterileri, çalışanları, hissedarları, grup şirketleri ve diğer banka, kurum ve kuruluşlar ile olan ilişkilerinde dürüstlük ilkesine bu kurumlar bağlı kalırlar.

#### b) Tarafsızlık

“İnsana saygı başarının temelidir” ilkesinden hareketle, gerek çalışanları gerekse müşterileri arasında ayırım gözetmez, önyargılı davranışlardan bu kurumlar kaçınırlar.

#### c) Güvenilirlik

Bu kurumlar; tüm hizmet ve işlemlerde, müşterilere karşılıklı güven anlayışı içerisinde açık, anlaşılır ve doğru bilgi verirler, müşteri hizmetlerini zamanında, eksiksiz yerine getirirler.

#### d) Saydamlık

Bu kurumlar; müşterilerini, kendilerine sunulan ürün ve hizmetlere ilişkin hak ve yükümlülükler, yarar ve riskler gibi konularda açık ve net biçimde bilgilendirirler.



### e) Toplumsal Yararın Gözetilmesi ve Çevreye Saygı

Tüm faaliyetlerinde kârlılık yanında, toplumsal yararın gözetilmesi ve çevreye saygı ilkeleri ışığında sosyal ve kültürel etkinliklere destek sağlamaya, bu kurumlar özen gösterirler.

### f) Karaparanın Aklanması ile Mücadele

Bu kurumlar; uluslararası normlar ve ulusal mevzuat hükümleri çerçevesinde, karaparanın aklanması, yolsuzluk ve benzeri suçlarla mücadeleyi önemli bir ilke olarak benimseyerek gerek kendi aralarında, gerekse konuyla ilgili diğer kurum ve kuruluşlarla ve yetkili mercilerle işbirliği yapmaya özen gösterirler. Kendi iç bünyelerinde de bu amaca yönelik gerekli önlemleri alır ve personeli için eğitim programları düzenlerler.

### FİNANSAL KURULUŞLARIN MÜŞTERİLERLE OLAN İLİŞKİLERİ

#### Müşterilerin Bilgilendirilmesi

Bu kurumlar; müşterilerine sundukları her türlü ürün ve hizmetlere ilişkin olarak, hizmet ilişkisinin her aşamasında ve her konuda doğru, eksiksiz ve zamanında bilgi aktarımı yaparlar. Müşterilere yanlış ya da eksik bilgi vermekten kaçınırlar.

#### Müşteri Sırrı

Bu kurumlar; mevzuat gereği bilgi ve belge istemeye yetkili kişi ve mercilere yasal olarak verilmesi gereken bilgi ve belgeler dışında, müşterilere ilişkin her türlü bilgi ve belgeleri gizli tutmak ve özenle saklamak zorundadırlar.

#### Hizmet Kalitesi

Bu kurumlar; hizmet kalitesini; müşteri ihtiyaç ve beklentilerinin ve rülecek nitelikli hizmetle karşılanabilmesinin ön koşulu sayarlar. Tüm

müşterilerine aynı kalitede hizmet sunarlar ve bu hizmetleri sunarken ulus, din, finansal ve toplumsal statü, cinsiyet gibi farklılıklar gözetmezler.

#### Müşteri Yakınlıkları

Bu kurumlar; müşterilerinin her konudaki yakınmalarını incelemek, değerlendirmek, sonuca bağlamak ve cevaplamak için Genel Müdürlükleri bünyesinde bir mekanizma oluştururlar.

Müşteri yakınmalarının nedenlerini araştırarak, tekrarlanmaması için gereken önlemleri alırlar. Yakınmalara neden olan hatalı uygulamaların düzeltilmesi ve yinelenmesinin



önlenmesi amacı ile çalışanlarını bilgilendirirler.

#### Güvenlik

Bu kurumlarda çalışanlar; "güvenlik" kavramının, finans sektöründe fiziksel anlamda müşterilerin her türlü olumsuzluğa karşı korunmasına ilişkin önlemlerin yanısıra, müşterilere sunulan hizmetlerde teknik olarak zarar doğurabilecek her türlü ihlalin engellenmesini içerdiğini kabul ederler.

Teknolojik gelişme ve elektronik bankacılığa paralel olarak gelişen hizmetler, değişen hizmet kanalları nedeniyle her türlü hizmet ortamında işlem güvenliğinin sağlanmasına ve müşteri mağduriyetinin önlenmesine yönelik gerekli teknik ve hukuksal tüm önlemleri alırlar.

### FİNANSAL KURULUŞLARIN ÇALIŞANLARI İLE İLİŞKİLERİ

#### Finansal Kuruluşlarda Çalışanların Genel Nitelikleri

Kurum çalışanlarının, finans kuruluşlarının toplumdaki saygınlığını korumaya dikkat ederek görevlerinin gerektirdiği bilgi, birikim ve sorumluluk duygusuna sahip kişilerden oluşmasına özen gösterirler.

Çalışanlarının tamamına ayırım gözetmeksizin kariyer gelişiminde eşit olanaklar sağlamaya özen gösterirler. Çalışanlarına çağın ve bankacılık mesleğinin getirdiği bilgi düzeyine erişebilmeleri amacıyla eğitim, kurs, seminer ve benzeri olanaklar sağlamak suretiyle destek verirler.

#### Temsil İlkeleri ve Çalışma Ortamı

Kurum çalışanlarının, Bankacılık mesleğinin saygınlığına uygun şekilde ve finans kurumunu temsil ettikleri bilinci içinde, temiz ve bakımlı giyinmeleri, tüm hizmet birimlerinde çalışanların motivasyonunun artırılması ve daha iyi koşullarda hizmet sunulması yönünde önlemler alır, sağlıklı ve güvenli çalışma ortamının oluşturulmasını sağlarlar.

### FİNANSAL KURULUŞLARDA ÇALIŞANLARIN DİKKAT EDECEKLERİ HUSUSLAR

*Bu kurumlarda çalışanların,*

- *Müşterilerle borç-alacak, kefalet ve müşterek hesap açtırmak gibi ilişkilere girmeleri,*
- *Mevcut veya potansiyel müşterilerden hediyeler almaları,*
- *Konumlarını kullanarak, gerek kendi iş ortamlarından, gerekse müşterilerinin iş olanaklarından kişisel çıkar sağlamaları,*

*Finansal kuruluşların etik ilkeleri ile bağdaşmaz. ■*

**KAYNAK:** Türkiye Bankalar Birliği

\* Teftiş Kurulu Başkanı



# Futbol ve Kolektif Çalışmanın Önemi

Futbolda kolektif çalışma ve oyunu kurallarına göre oynamak esastır. Hayatın tüm alanlarında da aynı kural geçerlidir. "Bir elin nesi var, iki elin sesi var" atasözü bu gerçeğin bir ifadesidir. Takımda golü illâ ben atayım demeden, pası, golü daha iyi atabilecek pozisyonda olana vermek esastır. Mühim olan golü atmak değil, maçı kazanmaktır.

M. MEHDİ SUNGUR\*

## GOL SESLERİ VE KOLEKTİF ÇALIŞMA

Ülkemizde GOL SESLERİ aynı heyecanla ve kolektif çalışma ruhu ile hayata yansıtılırsa bütün problemler çözülür, ülke GÜL GÜLİSTAN olur daha mutlu yarınlara, tarihî misyonuna ve kültürel zenginliğine kavuşur.



aşılabilir. Başarı, ben bu işi başarırım diyebilenindir. İnsanın hedefe ulaşma heyecanı ona büyük bir güç kazandırır. Bu da ancak beynin ve kalbin birlikte kullanımı ile gerçekleştirilebilir.

Futbolda kolektif çalışma ve oyunu kurallarına göre oynamak esastır. Hayatın tüm alanla-

## KOLEKTİF ÇALIŞMA VE ÖNEMİ

Futbol KOLEKTİF ÇALIŞMA ve etkin mücadelenin ideal bir örneğidir. Bu örnek bütün spor branşlarında ve hayatın her alanında geçerli olan bir kuraldır. Bugün tek bir şahıs ne kadar yetenekli olursa olsun, teknoloji ne kadar gelişirse gelişsin, toplum; iş bölümüne, ihtisaslaşmaya, bilgi mühendisliğine ve KOLEKTİF çalışmaya önem vermezse istenen başarıya ulaşamaz. Kolektif çalışma; gelişmiş bir iletişim, rasyonel bir hiyerarşi, ilmî disiplin ile aklın, inancın, sevginin ve kusursuz bir plânlamanın ışığında çalışmayı gerektirmektedir.

Bugün beşeriyetin her alanda ulaşmış olduğu başarı kolektif çalışmanın ürünüdür, bundan sonraki başarılar da bunun bir devamı olacaktır.

Futboldaki kolektif çalışma ruhu; aynı azim, aynı heyecan ve aynı coşku ile okul sıralarında, ilim yuvalarında; lisans, yüksek lisans ve doktora çalışmalarında, sivil toplum kuruluş-

larında, araştırma ve geliştirme laboratuvarlarında, tartışmalı ilmî toplantılarda, bürokrasinin bütün kademelerinde, kısaca bütün vatan sathında TOPYEKÜN uygulanırsa; yüce milletimiz bilgi çağına, muasır teknoloji düzeyine, kültürel zenginliğe ve tarihsel derinliğe başarı ile ulaşabilir ve tarihî misyonuna kavuşabilir.

Futbolda temel kural mücadeledir. Esasen bütün spor faaliyetlerinde ve her işte özgüvene bağlı mücadele ruhu temel faktördür. Her başarıya yoğun bir mücadele ve üstün bir gayretten sonra ulaşılabilir. "Ben sizin mesainizin (çalışmanızın) mükâfatını veririm" ilâhî kuralı bu gerçeğin teminatıdır. Külfet nimete, nimet külfete göredir. Başarının onda dokuzu alın teri, biri kabiliyettir. Bizim görevimiz çalışmaktır, hidayet Hak'tandır.

Hayatta, bir hedefe ne zaman ulaşmak istenirse, önüne bir çok engel çıkar. Bu engeller ancak, azim, sebat, irade gücü ve özgüven ile

rında da aynı kural geçerlidir. "Bir elin nesi var, iki elin sesi var" atasözü bu gerçeğin bir ifadesidir. Takımda golü illâ ben atayım demeden, pası golü daha iyi atabilecek pozisyonda olana vermek esastır. Mühim olan golü atmak değil, maçı kazanmaktır. 1945'li yıllarda en çok gol atan futbolcu makbuldü. Bugün en çok pas veren futbolcu makbuldür. Kolektif çalışma ruhu ve "iş ehline veriniz" kuralı da bunu gerektirir. İngiltere'de sanayi devrimi başladığı zaman, fabrika işçilerine kolektif çalışma ruhunu aşılacak için futbolun kolektif çalışma prensibi örnek olarak gösterilmiş ve bu uygulama büyük başarılarla ve sanayi devrimine ışık tutmuştur.

Hayat da büyük bir futbol maçı gibidir. Her ikisinin temeli ruhî özgüvene dayalı azim, gayret, sebat ve kolektif çalışmaya dayanır.

Maç 90 dakika devam eder. Bu süre içinde her an gol olabilir, gol yiyin-

ce ümidi kesmeden mücadeleye devam etmek esastır. Çünkü ümit ve özgüven hayatın ve başarının vazgeçilmez TEMİNATıdır. İnsanlar genel olarak küçük engeller karşısında ümitlerini kesebilirler, bu büyük bir yanılgıdır. Bu nedenle son nefese kadar ümidin kesilmemesi emr-i İLÂHÎ'dir. Ölüm maçın son düdüğüdür. Son dakikada bir gol atarak sahadan galip çıkılabilir. Hayat boyunca hiç ölmeyecekmiş gibi çalışmak, yarın ölecekmiş gibi ebedî hayata hazırlanmak emr-i ilâhîdir. Bu dünyaya gelmenin amacı da ebedî mutluluğu kazanmaktır. Kuralı da; ilâhî emirleri yapmak ve yasaqlardan kaçınmaktır.

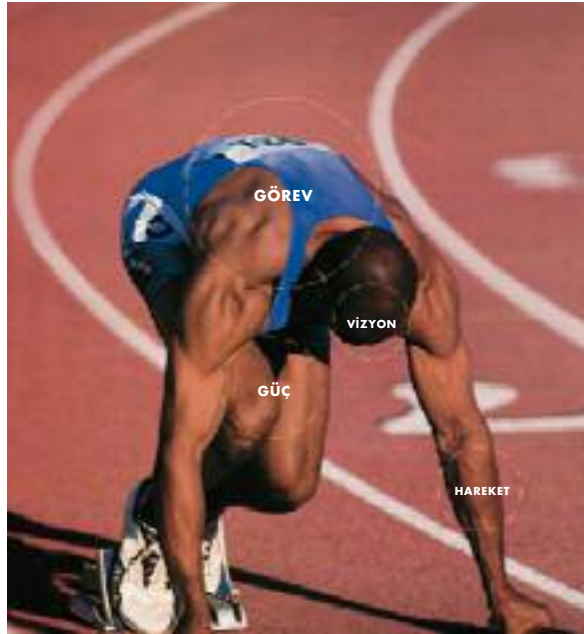
Hayat liginde bir maç kaybedilirse, müteakip maç kazanılabilir. Bir savaş kaybedilirse, bir sonraki savaş kazanılabilir. Önemli olan bir evvelki mağlubiyetten ve yapılan hatalardan ders alabilmektir. Kişinin noksanını bilmesi kadar büyük bir irfan olmaz. Hayatta en büyük hata, insanların kendilerine en çok güvendikleri zamanda yapılır. Nedeni de, o güvenden dolayı tedbir alınmadığı içindir. "Hazır ol cenge ister isen sulhu salâh". (Barış huzur ve başarı istiyorsan her an göreve hazır ol).

Bir gol atıldıktan sonra işi büyütmemek gerekir, arkasından iki gol yenebilir. Bir maç kazanıldığı zaman böbürlenmemek, gurura kapılmamak, caddelerde toplumu rahatsız eden ve bazen ölümlere neden olan dramatik olaylara sebebiyet vermemek gerekir. Spor terbiyesi, olgunluk, centilmenlik ve yüce ahlâk kuralları bunu gerektirir. Çünkü müteakip maç kaybedilebilir. Daima tevazu ile mücadeleye devam etmek temel kural olmalıdır. Çünkü şeref TEVAZUdadır. C. Allah (cc) mütevazı kullarını sever. "Olgun başak eğri durur" atasözü de bunun bir ifadesidir.

Aktif ve dinamik hareket hayatın ve futbolun temelini teşkil eder. Hiçbir zafer, hiç bir başarı savunma ile kazanılmaz; taarruzla, aktivite ile kazanılır. Bu kurala göre topun aya-

ğa gelmesini beklemeden topa koşmak esastır. Dinamizm hayatın temelidir. Hiçbir gol gayret gösterilmeden atılamaz ve hiçbir başarıya emek vermeden ulaşılamaz. Elde edilen bütün başarıların ardında nice fedakârlıklarla ödenmiş bedeller vardır.

Albaraka Türk'ün genç, dinamik ve centilmen futbol takımları buna güzel bir örnektir. Mevlâna Celâleddin'i Rumi'nin "Halka hizmet Hakka hizmettir" buyruklarına göre, faizsiz bankacılığın önderi ve en köklü kurumu olan Albaraka Türk, işe gönlünü verecek çalışan bütün personeli ile birlikte, kolektif çalışmanın ideal örneklerini hayata yansıtan yüce bir değerdir.



### HAYAT MÜCADELESİNDE DİNAMİZMİN ÖNEMİ

Gençler hayat mücadelesinde fırsatların ayaklarına gelmesini beklemeden, dinamizmin gereği olayların üstüne giderek fırsatları kendileri hazırlamalıdır. Cenab-ı Allah'ın insana verdiği imkân ve kabiliyetler sonuna kadar kullanılmadan hiçbir başarıya ulaşılamaz. Maç süresinde her zaman gol fırsatı ve başarı imkânı doğmaz, imkânlar doğunca anında değerlendirmek şarttır. Lüzumunda fazla tereddüt, fırsatların ve imkanların kaçmasına neden olur. "Demir tavında dövülür." Yanlış karar karsızlıktan iyidir. Hayatta karşılaşılan her imkânın çok iyi değerlendiril-

mesi şarttır. "Çok iyi, iyinin düşmanıdır." Kale önünde serbest vuruş (frikik) kullanılırken takımla iş birliği yapılmazsa ve gecikme olursa fırsatlar kaçabilir. Hayat boyu danışmadan (meşveret etmeden), işi ehline sormadan, adalet kurallarına uymadan yapılan işlerde hayır ve başarı oranı azdır. Bu nedenle ne fazla aceleci ne de mütereddit olmalı, herşeyin ortası tercih edilmeli, ifrat ve tefritten kaçınılmalıdır. Futbolda bir yıl boyunca, TV ekranlarında ve gazete sayfalarında beyinler öyle yıkıyor, şampiyonluklar medya tarafından da öyle bir mübalağa ile takdim ediliyor ki o gece futbolda FAY HATTI kırılıyor ve bu İFRAT'tan dolayı bir HEYECAN SAPMASI yaşanıyor ülkenin pozitif gücü boşa harcanıyor.

Futboldaki kolektif çalışma ruhu ve pozitif enerji hayata yansıtılmadan, futbol alanlarında iki takım arasında kalıyorsa, insan sağlığı bakımından yediden yetmişe herkes tarafından yapılması gereken aktif spor yerine yüzbinlerce insan iyi ve kötü şartlar altında stadyumlarda, milyonlarca insan TV ekranları başında oturarak geçiriyorsa, ayrıca maç günlerinde iş hayatı ve okul hayatı aksıyorsa, devlet dairelerindeki mesai buna endeksleniyorsa, maç süresi ve maçtan sonra sporla kabili telif ol-

mayan (bağdaşmayan) galiz sözlerle küfür ediliyorsa, ekonomik hayat ve diğer sosyal hizmetler aksıyorsa, bir saniyesi geri çevrilemeyen milyonlarca saat boşa akıyorsa, maçtan sonra trafik alt üst oluyorsa, maça bıçaklar ve sopalarla gidiliyorsa, diğer spor branşları göz ardı edilerek ülkenin en büyük problemi futbolmuş gibi gazete sayfalarının büyük bir kısmı futbol haberlerine ayrılıyorsa, bir avuç insanın cebine girecek RANT astronomik rakamlara çıkıyorsa, meclis şike iddialarına el koyuyorsa, haksız rekabetler gündeme geliyorsa, futbol sektörü milyarlarca dolar büyüklüğünde bir pazar hâline dönüşüyorsa; ayrıca sporla ilgili olmayan Toto ve Loto'nun



yan etkileri de göz önünde bulundurulursa; futbolun olumlu yanları yanında olumsuz yönlerinin de bulunduğu kabul edilerek, bu yanlışların giderilmesi ve doğruların başında gelen kolektif çalışma hayatının her alanına yansıtılmadan, sadece futbol alanlarında kalıyorsa, bunda bir yanlışlık var demektir. Bu yanlışın düzeltilmesi Anayasa'nın 58. maddesi ile Milli Eğitim temel kanunun amaç maddesine göre ele alınması ve uygulanmaya konması yüce milletimiz ve yarınların ümidi olan gençlerimiz için hayati önemi taşıyan bir görev ve sorumluluktur.

Spor denince, yalnız Futbol aklı gelen ülkemizde, diğer spor branşlarına aynı derecede önem ve öncelik verilmediği için, ATİNA 2004 olimpiyatlarına, Türkiye'nin yarısı kadar nüfusu olan İspanya 337 sporcu ile katılırken, ülkemiz 65 sporcu ile katılabildiği. Bu, yanlış uygulamaların ve bütün spor branşlarına aynı derecede önem verilmesinin acı bir sonucudur. Gereken önem diğer spor branşlarına da verildiği ve kabiliyetler küçük yaşlarda istenen branşlara yönlendirildiği takdirde, ancak olimpiyatlarda beklenen başarıya ulaşılabilir.

### ZAMANIN ÖNEMİ

Hayat boyunca kaybedilecek bir dakikamız yoktur. Çünkü boşa geçen bir dakikanın geri getirilmesi mümkün değildir. Zaman su gibi akıp gidiyor, geçen her saniye ya faydalı bir hizmet için değerlendiriliyor veya boşa gidiyor. Hayatın her saniyesinin değerlendirilmesi millî ve manevî bir görev ve sorumluluktur. Bugün bu sorumluluk oranı düne nazaran daha fazladır. Çünkü eski çağlarda 900-1000 senede, orta çağlarda 400-500 senede, yakın çağlarda 50-60 senede, günümüzde 5-6 senede bir çağ atlanmaktadır. Buna göre günümüzde zamanın

verimsiz bir düzeyde harcanması büyük bir sorumluluktur. Bu sorumluluğun bilincinde olmayan milletler peyk durumunda kalmaya mahkûmdur. Zamanın, zamanında yararlanmayan fert ve toplumlar hüsrandır. An bu andır, dün tarihe karıştı, istikbal (gelecek) elimizde değil, anı değerlendirmek geleceğin teminatıdır.

Dünya fezalari feth ediyor. Teknoloji baş döndürücü bir hızla ilerliyor, buna ayak uydurabilmek ve bilgi çağını yakalayabilmek için yarının üst düzey yönetimine namzet olan nesiller topyekûn BİLEREK, İNANARAK, DÜŞÜNEREK, ÜRETEREK ve SORUMLULUK DUYGUSUNU TAŞIYARAK HİZMETE TALİP OLMAK ve her bir saniyenin kıymetini bilerek ve geceyi gündüze katarak



çalışmak mecburiyetindedir, ayrıca vatanını ve milletini seven, tarihî sorumluluğunun bilincinde olan nesillerin ideal düzeyde yetiştirilmesi de, görevlerin en mukaddesi ve istikbalimizin teminatıdır.

Çünkü;

1. Bilmek aydınlığın; bilmemek karanlığın,
2. İnanmak mutluluğun; inanmamak sefaletin,
3. Düşünmek hakikatin; düşünmemek dalâletin,
4. Çalışmak refah ve mutluluğun; çalışmamak zilletin,
5. Üretmek bolluğun; üretmemek yokluğun temelini teşkil eder.
6. Sorumluluk duygusu da görev ve başarı oranına katkı sağlar.

Ülkenin en önemli meselesi insan problemi olup, bu amaçla ilim ve irfanın nurlu ufuklarında eğitim ve öğretime yapılan yatırım, hizmetlerin en değerlisidir. Bir ademi âbat etmek bir âlemi âbat etmeye eşdeğerdir (Ayet-i Kerime). İyi eğitim ve öğretilen insan yüce değerlere kavuşur. Kötü eğitim ile de anarşist ve terörist olur. Beşeriyet var oldukça, iyi eğitime yapılan yatırım meyvelerini vermeye devam edecektir.

### TOPYEKÛN KOLEKTİF ÇALIŞMA

Yüce Türk milletinin bilgi çağına ve muasır medeniyet düzeyine ulaşması ve tarihî misyonuna kavuşması için KOLEKTİF ÇALIŞMA bütün öğretim ve eğitim kurumlarında, resmî ve özel sektörde, akademik çalışmalarda, sivil toplum kuruluşlarında, yaygın ve örgün eğitim alanlarında el ve gönül birliği ile ele alınır, en büyük düşman olan CEHALET ve TEFRİKA önlenirse, başarının temeli olan SANAT, MARİFET, İTTİFAK ve karşılıklı yardımlaşma ve dayanışma ruhu, topyekun hayata

yansıtılırsa ve bu çalışmalar MEDYA tarafından da desteklenirse vatan sathında GOL SESLERİ aynı heyecanla "OL" diye yükselirse, bu memleket GÜL GÜLİSTAN olur ve yüce milletimiz daha mutlu yarınlara kavuşabilir.

Ne mutlu o günlere kavuşanlara! ■

### KAYNAKÇA

1. T.C. 1982 Anayasası
2. Milli Eğitim Temel Kanunu
3. Sağlık ve Spor Ansiklopedisi
4. Futbol Kuralları el kitabı
5. Dr. Ahmet Hikmet Özyol'un makalesi (Nisan 2002)
6. Futbolda Yozlaşma Rahim ER (Türkiye Gazetesi 17.5.2004)

\* Emekli General

# Fas ve Arnavutluk Gezi Notları



*Muhabir Bankalarla olan ilişkilerimizi geliştirmeye yönelik yaptığımız ziyaretleri sizlerle paylaşmak istedik. Ziyaret ettiğimiz ülkelerde Albaraka Türk'e gösterilen ilgi, görüştüğümüz üst düzey yetkililerin bizlerle iş yapma istekleri gelecekte ilişki potansiyelimizin artacağı izlenimini uyandırdı.*

İHSAN FEHMİ SÖZKESEN\*

## FAS ZİYARETİ

Afrika'nın kuzeyinde, Akdeniz ikliminin hüküm sürdüğü bir Afrika ülkesi olan Fas, oldukça renkli ve çeşitliliği olan bir ülke. Öyle ki, sahil kesiminde karşılaşılan Akdeniz iklimi içerilere doğru



yerini yüksek dağlardaki karlara ve Sahra Çölü'nün kavurucu sıcaklıklarına bırakıyor bir anda. Bu yüzden turistik faaliyetlerin birçoğu yapılabiliyor bu ülkede.

Nüfusu 30 milyonu aşkın bir ülke Fas. Arapçanın hâkim olduğu ülkenin başkenti Rabat. Kasablanca ve Marakeş gibi diğer önemli şehirlere sahip olan Fas'ın tarihî, medeniyetlerin uğrak yeri olması nedeniyle kalabalık bir nüfusa sahip. Kasablanca bu ülkenin en canlı yüzü. İspanyolca'daki Casa Blanca'dan yani Beyaz Ev'den almış adını.

Aslında burasını, Berberilerin diyarı olarak adlandırmak yanlış olmaz. Milattan sonra 7. yy'da İslâmı tanıyan ve Endülüslülerden her anlamda etkilenmiş olan Faslılar, bu dine ve medeniyetin getirdiklerine çok

çabuk sahip çıkmış, şimdi de % 99'u Müslüman olan bir ülke.

Bulunduğu stratejik konumdan dolayı Avrupalıların ilgisini yoğun bir biçimde çeken Fas, özellikle 19. yy'dan itibaren yoğun bir Fransız etkisine maruz kalmış. Şimdi de VI. Muhammed ülkenin başında olan isim.

Bu güzel ülkenin en etkileyici şehri şüphesiz Kasablanca. Bu şehrin yukarıda da bahsettiğim "Beyaz Evler"den kurulu şirin yapısına şimdilerde bir çok yeni unsur eklenmiş. Geniş caddeleri dolduran lüks oteller, restoranlar ve göz alıcı yükselen binalar, canlanmakta olan bir ticarî hayatın izlerini taşıyor. Aslında buradaki Fransız etkisinin şehre Avrupaî bir hava verdiğini belirtmek gerekir. Şehrin geçmişine işaret eden şirin beyaz evleri, tarihî bir yapı içerisinde

oluşturulmuş. Faslıların övünç duyduğu II. Hasan Camisi ise dünyanın en büyük camilerinden birisi olup ve Kasablanca'nın okyanusla birleştiği sahilde imar edilmiş, Faslıların övünç duyabileceği bir ibadet

alanı. Şehrin geniş caddelerinden içeriye girince, günlük hayatın sakin yüzünü, buranın meşhur serinleten nane çayı eşliğinde seyredilebilir ve Fas'a has baharatlı yemeklerden tadabilirsiniz.

Fas'tan bahsedilince, Marakeş'i anlatmadan geçmek doğru olmaz. Çünkü nasıl Kasablanca modern yüzüyse, Marakeş de geleneksel yüzü bu renkli ülkenin. Öyle ki Fas'a, modern yaşamdan kaçarak geleneksel yüzü bulmak için gelen turistler, eksantrik şehrin bu yapısını ticarî bir meta haline getirecek kadar beğeniyorlar. Sokaklarda yürürken, binaların süslemeleri, yerel kıyafetlerle dolaşan insanlar ve dar sokakların kendine has yoğunluğunun oluşturduğu atmosferin etkileyici olmaması mümkün değil.



Şehrin Kıyamet Meydanı olarak adlandırılan merkezinde satıcıların, yılan oynatıcılarının, yerel dansları yapanların oluşturduğu kalabalık, şehre ortaçağ zamanlarını yaşayan bir hüviyet kazandırmaktadır.

Ağırlıklı olarak tarıma dayalı bir ekonomiye sahip ülkede, aynı zamanda dünyanın en yumuşak derilerinin de ihracatı yapılıyor. Fas'ta yeni yeni canlanmaya başlayan bir ekonominin parıltıları göze çarpmakta. Kişi başına düşen milli gelirin 4.000 dolara ulaştığı ülkede, geçen yıl % 4'lük bir büyüme gözlenmiş. Türkiye ile Fas arasında, 7 Nisan 2004 tarihinde Serbest Ticaret Anlaşması'nın imzalanmasıyla 2004 yılında Türkiye'nin Fas'a olan ihracatı bir önceki yılın aynı dönemine göre % 83,5 oranında artarak 179,6 milyon dolardan 329,5 milyon dolara ulaşmış. Fas'tan 2004 yılı ithalatımız ise bir önceki yıla göre % 29 artarak 76,9 milyon dolardan 99,5 milyon dolara kadar çıkmış. İmzalanan Serbest Ticaret Anlaşması sayesinde iki ülke arasındaki ticarî sınırlamaların kaldırılması ile beraber, 2007 yılına kadar dış ticaret hacminin 3 milyar USD'ye çıkacağı ve sonraki yıllarda da bu hacmin korunarak artacağı tahmin edilmekte. Başbakan ve hükümet yetkililerinin de bu ülkeyle olan ilişkileri geliştirmeye yönelik bir ziyarette bulunması, ilişkilerin gelişmesinde mihenk taşı olarak değerlendirilebilir.

Bu anlamda, muhabir bankalarla olan ilişkilerimizi geliştirmeye yönelik yapılan bu ziyaretimizin, doğru bir zamanda gerçekleşmesi sevindiriciydi. Fas'ın canlanan yüzünde bize karşı gösterilen ilgi ve alâka, bankalarda görüştüğümüz üst düzey yetkililerin bizlerle iş yapma hevesleri, düşük ilişki potansiyelinin artacağı izlenimini oluşturmaya yetti. Ayrıca dış ticaretin sağlıklı bir akış içerisinde işlemesinin olmazsa olmaz koşulu olan bankaların çağdaş görüntüsü ve teknolojik gelişmelerin diğer Afrika ülkeleriyle kıyaslandığında kaydettiği ilerleme ilişkilerimizin sağlam zeminde gerçekleşeceğini göstermektedir.

Sonuç olarak Kasablanca'da gerçekleştirdiğimiz 2 günlük kısa ama oldukça yoğun geçen ziyarette de, insanların yüzlerinde bizlere karşı gösterilen ilgi sadece iş ilişkisi çerçevesinde oluşturulan bir havadan ziyade, tarihten gelen ortak duy-

guları tekrar canlandırmak isteyen samimi bir ifade gözlemledik. Bu sıcak havanın Fas ile çok yakın bir zamanda yoğun olarak başlayacak olan ilişkilerimizin müjdecisi olduğu düşüncesiyle, bu ziyaretimizden oldukça umutlu döndüğümüzü belirtmek isteriz.

## ARNAVUTLUK ZİYARETİ

Bir Balkan ülkesi olan Arnavutluk, uzun yıllar kendi içine dönük bir ekonomiye sahipti. Buna rağmen Arnavutluk dünyadaki değişim rüzgârlarını çabuk yakalayarak, çok partili sisteme dayalı piyasa ekonomisi kurallarını uygulamaya başladı.

Çok sayıda akarsuyla beslenen verimli topraklar sayesinde, tarım ülkesi ekonomisine, önemli katkı sağlıyor. Ülkenin ürettiği millî hâsıla 2,8 milyar dolardır. Kişi başına düşen gelir ise 820 dolar civarındadır. Bu verilerden çıkarılacak sonuca göre, özellikle Avrupa'da yer alan ülkeler arasında Arnavutluk'un ciddi anlamda gerilerde olduğunu söyleyebiliriz. Buna rağmen kısa zamanda altyapısını tamamlayarak iyi bir ekonomiye sahip olabilecek imkânlarının da bulunduğunu belirtmek isteriz.

Nüfusunun % 70'i Müslüman olan Arnavutluk, uzun yıllar ekonomik imkânsızlıklar nedeniyle, gerek ülkenin kırsal kesimlerden büyük şehri Tiran'a doğru iç göçlere, gerekse Avrupa'nın diğer ülkelerine ve özellikle Türkiye'ye doğru dış göçlere sahne olmuş. Albaraka Türk olarak muhabir bankalarımızla yaptığımız görüşmelerde 3,5 milyon Arnavut insanının Türkiye sınırları içerisinde yaşadığını öğrendik. Ülkemizin önceleri yaptığı, ama şimdilerde azalmaya yüz tutan işçilerimizi Almanya'ya çalışmaya gönderme macerasının benzerini Arnavutlar, İtalya ve Yunanistan'a göndererek yapmaktadır.

Arnavutluk, İslâm ile tanışmadan öncesine dayanan bir ilişki kurmuş Osmanlıyla. Osmanlı'nın 13. yy'da burayı topraklarına katmasından sonra İslâmiyeti kabul eden ülke, 20. yy'a kadar Osmanlı'nın yanında olan



Balkan ülkelerinden biriydi. Osmanlı'dan ayrılmasından sonra devamlı olarak iç ve dış sorunlarla boğuşan Arnavutluk, II. Dünya Savaşı'ndan sonra, ülke yönetimini ele geçiren Enver Hoca'nın yarım asırlık iktidarı süresince komünizme muhatap olmuş. Enver Hoca'nın, ülkede istikrarı uzun yıllar sağlamış olma başarısını silâhların gölgesinde yapmış olduğunu söylememiz yanlış olmaz. Buna rağmen Avrupa'nın liberal batısından esen rüzgârlar, Avrupa'nın doğusunun bu küçük ülkesine, Arnavutluk'a çok rahatlıkla ulaşabilir. Bunun için engel teşkil edecek en önemli nokta, Balkanların devamlı kanayan yarası olan milliyetçilik sorunu. Sırbistan'a bağlı olan Kosova'nın % 80'inin Arnavut kökenli olması, artık geride bırakılması gereken bu türden sorunlarla muhatap bırakabilir ülkeyi.

Yetmiş yakın küçük şehirden oluşan Arnavutluk'un yönetim şekli parlamenter demokrasidir.

Yaklaşık 50 yıl süren bir baskı rejimi ve kapalı ekonomi döneminin ardından Arnavutluk, demokrasi ve serbest piyasa ekonomisine geçiş sürecinin ağır ekonomik ve sosyal problemlerini aşabilmek amacıyla dış politikasını, esas itibarıyla ABD ve AB üyesi ülkeler ile her alandaki ilişki ve işbirliğini geliştirmek ve Avrupa ile bütünleşmek hedefleri üzerine kurmuştur. Dış politikada ilişkilerini çeşitlendirmek de Arnavutluk'un önemli amaçlarından biri olmaya devam etmiştir.

1990'lı yılların büyük kısmında Arnavutluk, ekonomik reformların kaydettiği aşamalar bakımından Balkan ülkeleri için bir model olarak görülmüştür. IMF ve Dünya Bankası'nın desteği ile hükümet, ekonominin büyük ölçüde özel sektörün eline geçmesini sağlayan bir özelleştirme programını uygulamanın yanı sıra, bankacılık sektörünün yeniden yapılandırmasını sağlamak amacıyla çalışmalar yürütmüştür. Bu çalışmaların neticesinde ortaya çıkan hızlı büyüme oranları da, reformların başarısını destekler görünmüştür.



Bununla beraber, reformların, özelleştirmenin ardından sağlanan tarımsal üretim artışı dışında kalan tüm başarıları yüzeysel olmuştur. Finansal sektörün gelişmemesinin yanı sıra, hayat standartlarında açıkça gözlenen artış; yurtdışındaki işçilerden sağlanan kaynaklar, kaçakçılık ve para aklama gibi yasa dışı faaliyetler ile, faizcilerden sağlanan kısa dönemli kazançlara bağlı olmuştur.

Arnavutluk ekonomisine yurtdışına çalışmaya gidenler, döviz girdisi sağlayarak pozitif bir ivme kazandırmaktadır. Ülkede 4,5 milyar dolar tasarruf bulunurken, bankaların ticarî işletmelere kullandırdıkları fonlar 900 milyon dolar civarındadır. Arnavutluk'ta toplam 16 banka bulunmaktadır. Bunlardan 14'ü yabancı sermaye tarafından kontrol edilmektedir. Bankalar genel olarak likit durumdadırlar ve ülke içinde veya dışında kaynak sağlayacakları projeler aramaktadırlar.

Tiran'da çevrenize baktığınız zaman inşaat ve alt yapı konusunda genel bir canlılık göze çarpmaktadır. Genişleyen caddeleri dolduran binalarda dikkati çeken modern mimarî ve değişik tarzda rengârenk süslemeler, halkın değişime, farklılaşmaya yatkın oluşunun bir ifadesi olarak görülebilir. Çevredeki inanılmaz sayıdaki Bunkerlar (Siper) ülkenin ya-

şadığı paranoyanın şahitleri olarak her adımda karşımıza çıkmaktadır. Arnavutluk'un Türkiye'ye ve Türk halkına sevgisi çok fazla ve bu yüzden olsa gerek bizleri büyük ağabeyleri olarak görüyorlar. Özellikle Tiran'ın ana caddelerinde değişik Türk markalarını gördüğünüzde ister istemez Türkiye'de gezyormuş hissine kapılıyorsunuz. Fakat ülkenin bakir kaynakları, İtalya'nın ve Yunanistan'ın ilgi odağı haline gelmesine yol açmış. Bu yüzden olsa gerek, Yunanistan bir süre önce Arnavutluk'ta kurmaya başladıkları bankalarla piyasalarda aktif bir rol oynamaya başlamıştır. Kartal sembolü ülke (Arnavutluk kartallar ülkesi demek zaten) Avrupa'nın gelişmiş ülkeler standardına ulaşmak amacıyla, serbest piyasa uygulamalarının doğal sonucu olarak yabancı sermayeyi, özelleştirme ve teşviklerle çekme politikasını izlemektedir. Ekonomik büyüklükleri ve Türkiye ile ilişkileri ölçek bakımından yeterli seviyelerde olmamasına rağmen, Arnavutluk'un coğrafi konumu, Avrupa ve Türkiye için stratejik açıdan önem teşkil etmesi, Türkiye'nin bu kardeş pazarda söz sahibi olmasını gerekli kılmaktadır. Bu yüzden ilerdeki günlerde bizim bu ülkedeki faaliyetlerimizi genişletmemiz, uzun vadede her iki ülke ekonomisi için de faydalı olacaktır. ■

\* Dış İşler Müdürü



# Dönüşmek ya da Dönüşmemek

*Faizsiz finansman pazarının bariz karakteristik özellikleri (hızlı büyüme, yatırımcı ve tüketicilerden gelen talep artışı, yüksek likitide oranı, denetleme görevindeki yetkili kurumların desteği vb.) “dönüşüm” konusunda adeta bir zorunluluk ortaya çıkarmıştır.*

MUSHTAK PARKER\*

ÇEVİRİ: ALİ BERBER\*\*

Olmak ya da olmamak. İşte bütün mesele... Giderek artan sayıda görülen bu ikilem Körfez ülkeleriyle Güneydoğu Asya ülkelerindeki bankaların içinde buldukları dönüşüm tasarımlarını anlatmaktadır. Faizsiz finansman pazarının bariz karakteristik özellikleri (hızlı büyüme, yatırımcı ve tüketicilerden gelen talep artışı, yüksek likitide oranı, denetleme görevindeki yetkili kurumların desteği vb.) “dönüşüm” konusunda adeta bir zorunluluk ortaya çıkarmıştır.

Geçen yıl 6 adet klâsik bankanın faizsiz bankaya dönüştüğünü düşünecek olursak, klâsik (faizli) banka iken faizsiz finans kurumu olmaya yönelen bu dönüşüm yalnızca gelip geçici bir durum mudur, yoksa bu bölgelerde bulunan geleneksel bankacılık için yeni bir başlangıç mıdır?

Ortadoğu'daki olumsuzluklar arasında yaşayan geleneksel bankacılar faizsiz bankacılığın aslında ilgi çekici bir tür olarak pek fark edilmediğini vurguladılar ve faizsiz finans sektörünün yeni ve rekabetçi bir kalkınma modeli olabilmesi için utangaç, içine kapalı görünümünden sıyrılması ve dışa dönük bir şekilde uya-

ılması gerektiğini belirttiler. Onlara göre faizsiz finans sektörü; cehaletten, güvensizlikten ve menfaatçilikten uzak, samimî bir teşebbüse dayanan, ilham verici ve inanca dayalı bir yönetim biçimi sergilemelidir.

Birleşik Arap Emirliği (BAE) Ekonomi ve Maliye Bakanı ve aynı za-

manlarda halka arz edilen faizsiz finans hisselerine talebin, beklenenden 33 kat daha fazla olduğuna bakınca, durumun güçlü bir büyüme göstergesi olduğu kadar yatırımcıların faizsiz finans ürün ve hizmetlerine olan ilgilerinin artmakta olduğunun da açık bir ifadesidir. Ayrıca bazı yerel (millî) ölçekli malî kurumların da faizsiz finans kuruluşlarına dönüştüğünü görmekteyiz” dedi.

Nitekim, ödenmiş sermayesi 120 milyon dolar olan **National Bank of Sharjah**, 2002 yılında başlayan faizsiz bankacılığa dönüşüm çalışmaları sonrasında 2003 yılı sonunda oluşan bilançosunu açıkladı. Konuyla ilgili açıklama yapan Mr. Natif J. Adam (Plasman ve Dış İşler Müdürü) “2003 yılı

banka için çok başarılı bir yıl olmuştur. Hemen hemen bütün ana göstergelerde bir yükseliş söz konusudur. Bizim bu dönüşümümüzün çok önemli bir örnek teşkil edeceği kanaatindeyim” dedi.

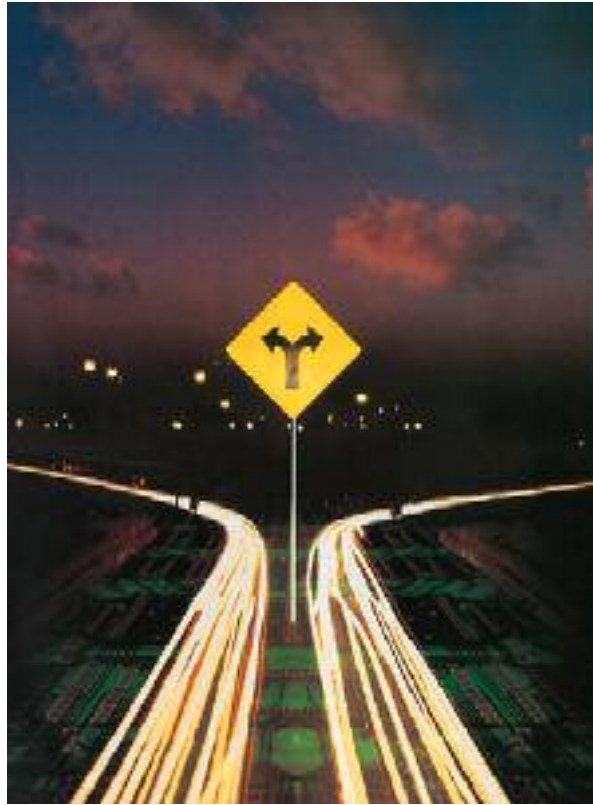
“2002 yılında Körfez ülkelerinde faizsiz esasta çalışan 10 bankadan 8 tanesi, sergiledikleri performanslara göre, bölgelerinde en iyi 50 banka



manda **Dubai İslâm Bankası** yönetim kurulu başkanı olan Dr. Khalfan Bin Khirbash yaptığı bir açıklamada “Faizsiz bankacılık rüşünü ispatlamıştır. Hem kendi toplumumuz hem de diğer toplumlar için büyüme açısından önemli bir güç oluşturmaktadır. Yeni bir sektör olmasına rağmen son 30 yılda çok etkileyici bir dinamizm sergilediğini görmekteyiz. Son

arasında gösterilmişlerdir. Biz orada sadece dinî değerlerimiz nedeniyle var değiliz, bunda aynı zamanda işimizi iyi yapmamızın ve gösterdiğimiz performansın da katkısı var. Ayrıca birbirimizle de rekabet ediyoruz. 2002 yılına geri dönüp varlık göstergelerine baktığımız zaman faizsiz finansta çalışan bankaların, bütün Körfez Ülkeleri içerisinde performansı en iyi geleneksel (klâsik) faizli bankadan bile daha iyi olduğunu gördük. Bunun nedeni olarak şunu söyleyebiliriz: Bizler dünyanın en iyi iki değerine sahibiz; “ahlâk” ve “performans”.

Emirates Bank Group'a bağlı olan, **The Middle East Bank (MEB)** ve **Kuwait Real Estate Bank (KREB)** faizsiz bankacılığa geçiş plânını açıklayan en son iki banka oldu. Suudi Arabistan'daki **Al-Jazira Bank** yönetimi daha 1997 yılında stratejik bir karar almıştı: Bundan böyle, bankanın tüm ürün ve hizmetlerinin İslâm Hukuku'na uyumlu ve uygun olmasına dikkat edilecekti. Dönüşüm böylece başlamış oldu. Sosyopolitik açıdan genç Müslümanların finansal ürün tercihi yaparken inançlarının çok önemli bir rol oynayacağı ve bunun inanç ve itikat eksenli artarak devam edeceği öne sürülmektedir. Körfez ülkeleri gibi



genç bir tüketici nüfusa sahip (nüfusun % 70'i 25 yaş altında olan) ülkelerdeki bu nüfusun büyük talebi faizsiz bankacılığın lokomotifi olacaktı. Geleneksel bankalar bu konuya önem vermedikleri için, gelecekte onları bekleyen tehlikenin farkında değildiler.

Suudi Arabistan'daki **National Commercial Bank (NCB)** gibi büyük bankalardan bir tanesinin faizsiz bankacılığa dönüşümünü ilân etmesi genel dönüşüm sürecini hızlandıracaktır.

B.A.E. Dr. Kirbash'ın da uyardığı gibi, faizsiz bankacılığın büyümesi

ve dönüşüme olan talep artışı ile beraber bu durumun yönetilebilmesi çok güç ve sorumluluk gerektiren bir noktaya gelmiştir. Bunun başarılması, misyon sahibi ve kurallara sıkı sıkıya bağlı İslâm Bankacıları tarafından gerçekleştirilebilir.

Mart 2004'te Londra Cafe Royal'de Ortadoğu Derneği yıllık toplantısında konuşan dernek başkanı Sir James Craig, dinî değerlerin bankacılık ve finans sektörüne olan etkisinin giderek artmakta olduğunu belirtti. Örneğin, toplantıdaki misafir konuşmacılardan HSBC Group Holdings CEO'su Stephen Green'in Anglikan vaiz (gayri resmî) olduğu anlaşıldı.

Hiç kimse Mr. Green'i "Hıristiyan Fundamentalist" olarak damgalamaya ya da HSBC Group'un 2003 yılında elde ettiği 14 milyar dolar kârın "inanç merkezli sosyal piyasa ekonomisi"nin ve hatta Hıristiyan Demokratlığı'nın harikulâde bir örneği olarak nitelemeye kalkışmadı. Acaba hayal edilebilir mi, bir büyük faizsiz bankanın tepe yöneticisi, yörenin imamı veya din dersi hocası olsun? ■

#### KAYNAK

Islamic Banker, 98 sayı, Mart 2004.

\* Islamic Banker dergisi editörü.

\*\* Reklam ve Halkla İlişkiler

## FAİZSİZ FİNANS KURUMUNA DÖNÜŞÜM

KURUM ADI	ÜLKESİ	TÜRÜ	DÜZENLEYİCİ KURULUŞ
Bank Kerjasama Rakyat	Malezya	Kooperatif Banka	Kooperatif Kalkınma Bakanlığı
National Bank of Sharjah	B.A.E.	Ticarî Banka	BAE Merkez Bankası
Bank Al-Jazira	Suudi Arabistan	Ticarî Banka	SAMA (Suudi Arabistan Merkez Bankası)
Kuwait Real-Estate Bank	Kuveyt	Ticarî Banka	Kuveyt Merkez Bankası
Amlak Finance	B.A.E.	Emlâk Finansman Şirketi	BAE Merkez Bankası
Middle East Bank	B.A.E.	Ticarî Banka	BAE Merkez Bankası

# Sevgiyle Çalışmak

*Yaptığı işten heyecan duyan, keyif alan kişilerin yaşama dair endişelenmelerine gerek yoktur. İşimiz hayatımızın büyük bir bölümünü kapsayan zaman dilimidir. Kimimiz sevdiği için çalışır. İşi onun bir parçasıdır, varlık nedenidir. Kimimizse bize başka bir seçenek sunulmadığını düşünerek çalışırız. İşimiz o zaman bizim için kıskaçtır, hayattan tat almamızı engelleyen bir zincirdir.*

KEMAL YAYLA\*

Ne olursa olsun kesin olan bir şey var ki o da; eğer işimiz kişisel değerlerimizle uyumlu değilse, mutlu ve başarılı olamayacağımızdır. Para, kariyer ve kişisel değerler değildir. Kişisel değerler sonucunda bunlara ya ulaşıyoruz ya da uzak düşeriz.

Kişisel değer ve ilkelere uyumlu bir işte çalışmak birçok şeye bedeldir. Ruhumuzun yer almadığı, yüreğimizi koymadığımız bir işte başarı, mutluluk ve doyuma ulaşmak asla söz konusu değildir.

Kendimiz olabilmek için ihtiyacımız olan değerlere sahip bir yaşam sürdürmekle, para kazanmak için çalıştığımız bir iş arasında seçim yapmamız çok zordur. Zor da olsa bu seçimi yaparak değerlerimizi, duygularımızı, ruhumuzu ve yüreğimizi işimize yavaş yavaş taşımak olmalıdır.

Hobimizin asıl işimiz olduğunu hayal edelim. Kim bilir belki de zaten öyledir. Düşünün ne hissediyorsunuz? Herhalde önce mutluluk ve keyif, coşku ve heyecan.

Eğer yaptığımız iş bize hobilerimiz kadar keyif ve heyecan vermiyorsa, iyi yolda değiliz demektir. Heyecan duymadığımız bir işte başarılı olamayız. Mesai saatini ipe çekenlerin arasındaki yerimizi alır ve bir oyuncu değil seyirci oluruz.



Eğer severek değil keyif almadan çalışıyorsanız, işinizi bırakmanız, bir cami kapısında oturup neşeyle çalışanlardan sadaka almanız daha iyi olur.

Çünkü eğer ekmeği kayıtsızca yapıyorsanız, karın doyurmayan, acı bir ekme yaparsınız.

Eğer melekler gibi şarkı söylüyor, ama

şarkı söylemeyi sevmiyorsanız, insanların kulaklarını gündüzün ve gecenin seslerine tıkarsınız.”

İşimizi sevmemiz bize fark yaratmada yardım eder. Yaşamda, yaptığımız işten heyecan duyan, keyif alan kişilerin endişelenmelerine gerek yoktur. Onlar için bir çıkış yolu her zaman vardır.

İşimize kendimizden neler kattığımızı düşünün. Benliğimizi, yüreğimizi işimize koyuyor muyuz?

Değerlerimizi kattığımız bir iş yaşamı, potansiyelimizi yakalamamıza ve kendimizi aşmamıza yardım edecektir.

Yüreğimizi koymadığımız her iş yüreğimizi yakacaktır. Kişisel gelişimin de anahtarı işimize yüreğimizi koymaktır. ■

#### KAYNAK

Murat Toktamışoğlu, *Kendine Yeni Bir Hayat İsmarlamak*

\* Risk Takip Müdürü



# İstanbul'un Anadolu'ya Açılan Kapısı

Şehirleri şehir yapan unsurların başında o şehre yön veren büyük şahsiyetler gelir. Üsküdar denince de akla Aziz Mahmut Hüdayi gelmektedir. Osmanlı döneminin bu büyük alim ve mutasavvıfı Üsküdar'ın sosyal dokusunun oluşmasında büyük bir pay sahibidir.

İZZET BEYAZ\*

Medeniyetler tarihe bıraktıkları eserlerle kendini gösterirler. Bizim medeniyetimizin insanı ve çevreyi tam bir estetik bütünlüğüyle bir araya getiren yüzü, en yetkin biçimde İstanbul'da ortaya çıkmıştır. Bu ortaya çıkış fetihle tarihin sayfalarına kazanmıştır. İstanbul'a fetihden itibaren mührünü vurmuş merkezlerden biri de Üsküdar'dır. Çünkü Üsküdar, İstanbul'un ihtişamını içten bir duyula yaşamış ve gelecek çağlara miras kalan eserleriyle bu ihtişama tanıklık etmiştir. Gerek eserleri gerekse coğrafi konumuyla Üsküdar'ın bizzat kendisi bir altın şehirdir. Yahya Kemal'in bir şiirinde "Her akşam güneş batarken bu şehri altın kaplar" dediği gibi.

Coğrafi olarak Anadolu topraklarında yer alan Üsküdar, 1352 yılında Orhan Gazi'nin Müslüman halkı Üsküdar'a yerleştirmesiyle de farklı bir ruhu içinde barındırır. Osmanlı döneminden günümüze Üsküdar, sadece coğrafi konumuyla değil, kültürel farklılığı ifade eden bir bölünme içerisinde de Anadolu'yu ve Anadolu Türk-İslâm geleneğini temsil eder. O ruh ile yoğrulmuş Üsküdar gerçekten görülmeye, gezilmeye değer bir yerdir.

İstanbul gibi büyük bir dünya kentine tarih boyunca kapı olma vazifesi görmüş olan Üsküdar, gerek Türk fethi sırasında, gerekse bu fetihden önce Rumeli uygarlıklarının Asya ve Ortadoğu'ya ulaşmasında kullanılan önemli bir geçit yeri idi. Günümüzde yaklaşık 12 milyon nüfusa sahip bulunan İstanbul'un beşinci büyük ilçe-

si olan Üsküdar, bu görevini bugün dahi başarıyla sürdürmektedir.

M.Ö. 7. yy'da bir Grek kolonisi olarak kurulan Halkedon'un (Kadıköy) iskelesi ve tersaneleri, bugünkü Üsküdar'ın yerleştiği alanda bulunur ve buraya Hrisopolis (Altın Şehir) denirdi. Yörenin bu adla anılması çeşitli biçimlerde yorumlanmaktadır. Pers işgali sırasında Anadolu Yarımadası'ndaki kavimlerden ve halktan vergi olarak toplanan altınlar buradaki hazinelerde saklandı-

mıştır. Üsküdar adıyla, kimi kaynaklara göre Farsça 'ulak' anlamına gelen 'Eskudari'den türemiştir.

M.Ö. 410 tarihinden beri önemli bir yerleşim yeri olan şehir, Bizans döneminde Kadıköy'ün bir varoşu olarak kalmış olup, Müslüman Arapların İstanbul muhasarasında stratejik bir öneme kavuşmuştur.

Hz. Peygamber (sav):  
"Kostantiniyeye (İstanbul), muhakkak



ğ için yöreye bu adın yakıştırıldığı söylenmektedir. Bir başka yoruma göre, Agamemnon'un oğlu Krizes kaçarak Anadolu'ya gelmiş ve Üsküdar'da öldüğü için şehir onun adıyla anılmıştır. Kimileri de, günbatımında evleri karşı yakadan yaldızlı gibi göründüğü için Üsküdar'a Altın Şehir adının verildiğini söylemektedir.

Hrisopolis adının Skutarion'a nasıl dönüştüğü konusunda da çeşitli varsayımlar öne sürülmektedir. Bir tahmine göre bu sözcük, Grekçe ham ya da tabaklanmış deri anlamına gelen 'skitos'tan türemiştir. Çünkü antik çağda kalkanlar deriden yapılmakta ve imparatorların kalkanlı muhafızları da Üsküdar'da bulunmaktaydı. Roma döneminde bu ad Skutari biçiminde değiş-

feth olunacaktır. Onun emiri ne güzel emirdir, askeri ne güzel askerdir" buyurmuştur. Bu hadis ilk halifeler zamanından itibaren Müslümanları İstanbul'u almaya teşvik etmiştir. Bu müjdenin işaret ettiği kumandan olma yarışına giren ünlü İslâm halifeleri ve kumandanlarının hazırladığı ordulardan birine 672 tarihinde katılan Ebu el-Ensari de İstanbul muhasarası sırasında bir süre Üsküdar'da kalmıştır. Yine aynı maksatlarla İslâm ordusuyla şehre gelen Harun el Reşid 806 tarihinde bir müddet burada konaklamıştır. Evliya Çelebi, Battal Gazi'nin Üsküdar'ın Kizkulesi'ne hâkim bir yerine çadırını kurduğunu, 7 sene burada kaldığını ve bağ bahçe yetiştirdiğini kaydetmektedir.



Osmanlı devrinde bir liman ve yerleşme yeri olarak gelişen şehir, Asya tarafına sevk edilen orduların teçhizat ve mühimmat ikmalı yaptığı ilk konak yeridir. Fatih Sultan Mehmet, Akkoyunlu hükümdarı Uzun Hasan üzerine sefer düzenlerken, Yavuz Sultan Selim Mısır Seferi'ne giderken ve Kanuni Sultan Süleyman da Doğu Seferlerine çıkarken, bu geleneğe uyarak ordugâhlarını hep burada kurmuşlardır.

Bizans döneminde küçük bir kasaba olarak varlığını sürdüren Üsküdar, pek çok ihtilâl girişiminde başlangıç noktası olmuş. Öte yandan 1097'de Haçlı ordusu, ordugâhını Üsküdar tepelerinde kurmuş, izleyen Haçlı seferlerinde de bölge, hep üs olarak kullanılmıştır.

Osmanlı hükümdarı Orhan Gazi, muhtemelen 1352 tarihinde Venedikliler karşısında bozguna uğrayan Cenevizlilerin yardım istemesi üzerine, Bizans'ın elinde bulunan şehri zaptetmiştir. İşte bu fetih bölgenin kalıcı bir şekilde Müslümanlıkla tanışmasına vesile olmuştur.

I. Bayezid (Yıldırım) döneminde (1389-1402), İstanbul'da bulunan Müslümanların davalarına bir Müslüman "kadı"nın bakması karara bağlanmış, böylece Türklerin egemenliği altında bulunan Üsküdar'da da bir kadı görevlendirilmiştir. Yıldırım Bayezid'in ölümünden sonra yaşanan Fetret Devri'nde Bitinya'daki yerler kaybedilince Türkler Üsküdar'dan uzaklaştırılmışsa da, I. Mehmed (Çelebi) tahta geçtikten sonra bu yerleri Bizanslılardan geri almış, böylece Türkler bölgedeki eski ticaret serbestliğine yeniden ka-



vuşmuşlardır. İstanbul'un fethinden sonra II. Mehmed (Fatih), Üsküdar'dan kaçan Rumların yerine Anadolu'dan gelen Türkleri yerleştirmiştir. Ancak Üsküdar'ın fetih sırasında 100 yıldan beri Türklerin elinde olması ve karşılaştırma yapmaya olanak verecek belgelerin bulunmaması nedeniyle, fetihten sonra nüfusunun ne kadar arttığını saptamak mümkün olamamaktadır. II. Mehmed döneminde İstanbul'un iskân bölgelerinin yönetsel açıdan 4 kadılığa ayrılmasıyla Üsküdar da bir kadılık olmuş ve Galata ile Haslar kadılıklarıyla birlikte Bilad-ı Selâse adı verilen üçlüyü oluşturmuştur. Üsküdar Kadılığı'nın en önemli ayrıcalığı da devrin padişahı Fatih Sultan Mehmet'in bu mahkemede yargılanmasıdır.

Üsküdar'ın Osmanlı dönemindeki önemli bir özelliği de, her yıl Mekke ve Medine'ye gidecek hacı adaylarının oluşturduğu Surre-i Hümayun'un törenlerle buradan uğurlanmasıdır.

Hacı adaylarını ve sultanın Mekke Şerifine gönderdiği armağanları taşıyan develerin oluşturduğu uzun konvoyun yola çıkması öncesinde düzenlenen törenler, Üsküdar'a büyük bir canlılık getirmiştir. Bir yandan da Üsküdar, yaşam yolculuğunun sona ermesiyle ilgili izlerle yüklüdür. Gerçekten de, daha 14. yy'da oluşmaya başlayan ve fetih sonrasında tümüyle Müslüman kabristanı haline gelen Karacaahmet Mezarlığı buradadır. Mezarlığa adını veren Bektaşî büyüğü Karaca Ahmet'in yanısıra, pek çok tarikat şeyhi, Üsküdar'da tekke kurmuştur.

Şehirleri şehir yapan unsurların başında o şehre yön veren büyük şahsiyetler gelir. Üsküdar denince de akla Aziz Mahmut Hüdayî gelmektedir. Osmanlı döneminin bu büyük alim ve mutasavvıfı Üsküdar'ın sosyal dokusunun oluşmasında büyük bir pay sahibidir. O yaşadığı çağda kimsesizlerin kimsesi olmuş, yoksulların, düşkünlerin elinden tutmuş, kurduğu külliye ve vakıflarla Üsküdar'ı hayırlı hizmetlerle donatmıştır.

1471'de Vezir Rum Mehmed Paşa tarafından yaptırılan ve Paşa'nın adını taşıyan Tabhaneli Cami ve Türbesi ile, günümüze ulaşamamış olan medrese ve hamam, Üsküdar'daki en eski Osmanlı yapılarındandır. Üsküdar'ın tarihi eserlerini saymak ve anlatmak için sayfeler yeterli olmaz. Sadece belli başlı bir kaç eserden bahsedebiliriz. Türbelerden Aziz Mahmut Hüdayî Türbesi, camilerden Mihrimah Sultan Camii ve Yeni Valide Sultan Camii, Ayazma Camii, saraylardan Beylerbeyi Sarayı, çeşmelerden III. Ahmed Çeşmesi bunlardan birkaçıdır.



### İZZET BEYAZ

Üsküdar Şube Müdürü

1967 yılında Yozgat'ın Boğazlıyan ilçesinde doğdu. 1990 yılında Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İşletme Bölümü'nden mezun oldu. Eylül 1991'de Albaraka Türk Ankara Şubesi'nde memur olarak göreve başladı.

Albaraka Türk Proje ve Pazarlama Müdürlüğü'nde Aralık 1995'te uzmanlığa, 1996 yılı ekim ayında uzman şefliğe, 1998 yılı Şubat ayında Proje ve Pazarlamada II. Müdürlüğe terfi etti.

Mayıs 1999'da Şube Müdür Yardımcılığına terfi ederek Bakırköy Şubesi'ne tayin oldu. Şubat 2004'te bu şubede Şube Müdürü oldu. Temmuz 2004'te Üsküdar Şube Müdürlüğüne tayin olmuştur. Halen bu görevine devam etmektedir.

Evli ve üç çocuk sahibidir.

Üsküdar'ın sembolü haline gelen **Kızkulesi**, Üsküdar'da Bizans Devrinden kalan tek eserdir. M.Ö. 2475 yıllarına kadar uzanan tarihî bir geçmişe sahip olan kule, Karadeniz'in Marmara ile kucaklaştığı yerde minicik bir ada üzerinde kurulmuştur. Bazı Avrupalı tarihçiler buraya Lean'dır Kulesi derler. Kule hakkında pek çok rivayetler bulunmaktadır. Evliya Çelebi kuleyi şöyle tarif eder. "Deniz içinde karadan bir ok atımı uzak, dört köşe, sanatkârane yapılmış bir yüksek kuledir. Yüksekliği tam seksen arşındır. Sathı mesehası ikiyüz adımdır. İki tarafına bakan yerde kapısı vardır." Bu gün gördüğümüz kulenin temelleri ve alt katın mühim kısımları Fatih devri yapısıdır. Kulenin etrafındaki sahanlık geniş taşlarla kaplanmıştır. Üstündeki madalyon halindeki bir mermer levhada, kuleye şimdiki şeklini veren Sultan II. Mahmud'un, Hattat Rasim'in kaleminden çıkmış 1832 tarihli bir tuğrası vardır. Kulenin Eminönü tarafı daha genişçe olup burada bir de sarnıç vardır.

İstanbul Büyükşehir çerçevesinde yer alan Üsküdar'da, iskân mahalli ol-

ma özelliğinden dolayı, belirgin ekonomik faaliyet bulunmamaktadır.

**Tarımsal Faaliyetler:** Eski küçük çaptaki ziraat alanları dahi yerleşim alanına dönüşmüştür. Su ürünleri alanında da bir adet su



ürünleri kooperatifi vardır. 90 üyesi bulunmaktadır. Üye olmayan tahminen 500 civarında balıkçı avcılıkla geçinmektedir.

**Sanayi ve Ticaret:** Üsküdar'da eskiden beri sınıî teşebbüs yer almamıştır. Atölye boyutunda, sayısı fazla olmayan imalâthaneler, nüfusa göre kayda değer bulunmamaktadır. Bununla birlikte, ilçede çok sayıda, sınıî ve ticarî teşebbüsün yönetim merkezi vardır.

**Sermaye Birikimi ve Kooperatifleşme:** İlçemizde daha ziyade küçük

esnaf ve sanatkâr ile emekli nüfus bulunmaktadır. Günlük ihtiyacı karşılayacak ticaret merkezleri faaliyettedir. Tek alışveriş merkezi (CAPİTOL) mevcuttur. Belirli sayıda da hiper ve süper market hizmete başlamıştır.

Alınan bilgilere göre kooperatiflerin % 90'ı yapı kooperatiftir.

Anadolu yakasının tek şehirlerarası karayolu terminali olan Harem Otogarı da bölgemizde olup, 800 civarında otobüs giriş çıkışı yapmaktadır. 52 işyerinde 300 civarında firma bulunmaktadır. Ancak kısa bir süre sonra taşınacağı belirtilmiştir.

Yüzyılın projesi olarak görülen Marmaray'ın Üsküdar Meydanı

ve çevresi ile olan entegrasyonu ile bölgemize hareketlilik kazandıracığı kanaatindeyiz.

Albaraka Türk olarak şubemizin açılış günündeki yağmurlar gibi Üsküdar'a yakışır bir bereket kapısı olmayı arzu ediyoruz. Aynı zamanda Kurumumuza, çalışanlarımıza ve Üsküdar halkına hayırlı hizmetler sunma azmi ve gayreti içindeyiz. Umarız bizler için de rüyalarımızı gerçekleştirdiğimiz bir yer olur. ■

\* Üsküdar Şube Müdürü



Nabi Küçüker

H. İbrahim Başer

Alaattin Ahmetoğlu

C. Özcan Akçay

Ahmet Hakan Öz

Durmuş Ali Gürbeden

Ali Deniz

Hakkı Aydın

# Geleceğe Açılan Yeni Şubelerimiz

Faizsiz Bankacılığı Türkiye'ye getiren ve ilk uygulamalarına imza atan Albaraka Türk, 2005 yılında da şubeleşme çalışmalarına emin adımlarla devam ediyor. Bu kapsamda açılan Bursa Uludağ ve İstanbul Zeytinburnu şubelerimiz, hizmet zincirinin yeni "Bereket Kapıları" olarak faaliyetlerine başladı.



Yönetim Kurulu Üyemiz Osman Akyüz  
Bursa Uludağ Şubesi  
açılış konuşmasını yaparken

## BURSA ULUDAĞ ŞUBEMİZ 19.04.2005, Salı

1988 yılında açtığımız Bursa Şubemize yeni bir halka daha eklendi. Üçüncü şube olarak açtığımız Bursa Şubemizin açılışındaki heyecanı, "Uludağ" ismiyle 38. şubemizi açarken aynen yaşadık. Bu heyecan, yeni bir "Bereket Kapısı" açıyor olmanın, bu kapıda dostlarımıza lâıyk olduğu hizmeti verebilmenin, yeni yatırımlara, yeni istihdam alanları açılmasına vesile olacak olmanın da heyecanıydı aslında

Uludağ Şubemiz Albaraka Türk'ün Bursa'da ikinci, Türkiye genelindeki 38. "Bereket Kapısı" oldu. Amacımız, şimdiye kadar olduğu gibi, istikrarlı ve güvenilir adımlarla ilerlemek, faizsiz kazancı ve Albaraka'nın size artık tanıdık gelen hizmet kalitesini dostlarımıza ulaştırmak.

Bursa ekonomisi, çok çeşitli tarımsal ve endüstriyel üretim olanaklarına sahip. İstanbul'a yakınlığı, Ege, Marmara, İç Anadolu Bölgeleri arasında bir geçiş yolu olması, kara, deniz, demir ve havayolu ulaşımının kolaylığı ve rahatlığı Bursa'nın ekonomik yaşamında önemli bir avantaj olarak karşımıza çıkıyor.

Yüzyıllardır yapılan tarımsal üretim; sanayi bitkileri, zeytin ve zeytinyağı, hayvancılık, şehrin önemli gelir kaynakları. Sanayi ve endüstri alanında da; otomotiv ve yan sanayi,

yünlü, pamuklu ve ipekli dokuma fabrikaları, gıda sanayi, ağaç işleme ve makineleri sanayi, Bursa ekonomisinin temel taşları arasında yer alıyor.

Hizmet vermeye talip olduğumuz Bursa, iki milyonu aşkın nüfusuyla Türkiye'nin en büyük illerinden biri. Türkiye'nin en büyük 500 sanayi kuruluşunun 30'dan fazlasına ev sahipliği yapan bir şehir. Gelecek 10 yıl içinde İnegöl'den Mustafa Kemal Paşa'ya kadar uzanan bir bölge, Türkiye'nin en büyük sanayi bölgesi olma potansiyelini de içinde taşıyor. Bursa; ekonomik ve sosyal canlılığı, doğal zenginlikleri, yemyeşil dokusu, şifalı suları, yaz ve kış turizmi olanaklarının yanı sıra, Bizans, Osmanlı ve Cumhuriyet dönemi mekansal ve mimarî özellikleriyle bir kültür ve tarih başkentimiz sayılabilir. Böylesi önemli bir şehre bir veya iki değil nice "Bereket Kapıları"nın açılması gerektiğinin de farkındayız.

Bursa ve çevresinde üreten, yatırım yapan, ve istihdam yaratan işadamlarımıza -1988 yılından bugüne hizmet veren Bursa şubemizle beraber- faizsiz bankacılık prensipleri doğrultusunda kaynak sağlamak ve hizmet vermek, tekstil, otomotiv veya sanayi denildiğinde Türkiye de akla ilk gelen, adeta marka olmuş bir şehrimiz için daha fazla çalışmak, daha fazla destek olmak amacıyla hizmete girdi.



Bursa Uludağ Şube açılışından bir görünüm



Bursa Uludağ Şubesinin içerden görünümü



Yönetim Kurulu II. Başkanımız Yalçın Öner ile Prof. Dr. Sabahattin Zaim Zeytinburnu açılışında



Zeytinburnu Şubesi açılışından bir görünüm



Dr. Adnan Büyükdeniz, Prof. Dr. Sabahattin Zaim, Zeytinburnu Kaymakamı Selim Cebiroğlu ve Zeytinburnu Belediye Başkanı Murat Aydın Zeytinburnu açılışında



Zeytinburnu Şube personeli



Faizsiz Bankacılığın duayeni Prof. Dr. Sabahattin Zaim Zeytinburnu Şubesi açılış konuşmasında

Sevgili Bursa'ya ve bu güzide ilimizin güzel insanlarına 1988 yılından bu güne alışık oldukları hizmet anlayışımızı en güzel şekilde ulaştırmaya geldik.

Faizsiz Bankacılığı Türkiye'ye getiren ve ilk uygulamalarını hayata geçiren Albaraka Türk, dün olduğu gibi bugün de, ihtiyatlı yönetim politikalarımız ve malî yapımızın sağlamlılığıyla, faizsiz bankacılık konusunda gösterdiğimiz hassasiyet ve özenle, sizlerin tasarruflarını en verimli şekilde büyütecek ve işlerinizi geliştirmeniz için kaynak sağlamaya devam edecek.

Bursa Uludağ Şubemiz tüm Burasalılara hayırlı ve uğurlu olsun.

## İSTANBUL ZEYTİNBURNU ŞUBEMİZ 22.06.2005, Çarşamba

Zeytinburnu İstanbul'un Avrupa yakasında, 12 km<sup>2</sup> yüzölçümüne sahip bir ilçemiz. 13 mahallesi vardır. İstanbul'u Türklerin eline geçmesinden sonra başlayan ilk yerleşimler, Kazlıçeşme civarlarında Kudüslü Papazlar adı verilen topluluklar tarafından yapılır. Kudüslü papazların yaşadıkları çağlarda bu yerler doğanın binbir rengiyle bezenmiş güzel bir yöre durumuna geldi. İklimin zeytin bile yetiştirilmesine elverişli olduğu bu çağlarda Zeytinburnu yöresi bir gezinti yeri olarak bilinir. İstanbul kentinin kıyıcığında bir eğlenme, dinlenme, gezinme yeri olarak uzun yıllar İstanbul halkının yaşamını etkiledi.

250.000 civarında bir nüfusa sahip Zeytinburnu, bugün Türkiye'nin bir çok şehirden daha büyük bir nüfusu barındırıyor. Sadece Maltepe bölgesinde yerleşik 170 büyük sanayii kuruluşuyla, 10 bine yakın imalât ve işyeriyle ve bu yerlerde çalışan 70 bini aşkın çalışanıyla Zeytinburnu Türkiye'nin en büyük sanayi bölgelerinden birisidir.

Giderek çoğalan "Oto Showroom"lar ile de otomotiv sektörü ilçede ağırlığını hissettirmektedir.

İlçede ayrıca nakliyeciler ve demirciler gibi büyük iş hacimli sanayii

siteleri ve kooperatifler, ticari hacmi büyük olan caddelerin varlığı perdeciler çarşısı ve bir çok kumaş mağazası ile konfeksiyon atölyeleri, ticari açıdan Zeytinburnu'na canlılık kazandırmaktadır.

Hepinizin bildiği üzere dericilik denildiğinde Türkiye'de hatta dünyada akla ilk gelen isim Zeytinburnu'dur. Bu bölgede faaliyet gösteren deri üreticileri Tuzla'daki yerine taşınmasına rağmen burası hâlâ önemini yitirmemiş ve çok sayıdaki deri satış dükkânı ile tam anlamıyla "Deri Ticaret Merkezi" hâline gelmiştir. Ne de olsa Türkiye'de dericilik sanayisinin 150 yılı aşkın tarihçesi Kazlıçeşme'de bölgesinde yazılmıştır diyebiliriz.

1950 ve 60'lı yıllarda Türkiye'nin en büyük gecekondu bölgesi olarak bilinen bu bölgenin bu kimlikten kurtularak ekonomik açıdan İstanbul'un ve dolayısıyla Türkiye'nin oldukça önemli bir merkezi hâline gelmesi Zeytinburnu adına gurur vericidir.

Ve bizler, bu önemli beldemizin sakinleri olan sizlerle buluşabileceğimiz bir şube açmış olmaktan kıvanç duyuyoruz. Sevgili Zeytinburnu'na, Zeytinburnu sakinlerine Albaraka Türk hizmet anlayışını ulaştırmaya geldik.

Albaraka Türk, Zeytinburnu ve çevresinde üreten, yatırım yapan ve istihdam yaratan iş adamlarımıza faizsiz bankacılık prensipleri doğrultusunda kaynak sağlamaya ve hizmet vermeye talip.

Şubelerimizin açılış törenlerinde Genel Müdürümüz Dr. Adnan Büyükdeniz beyefendinin de defaatle söylediği bir sözü hatırlatmak istiyoruz:

"Faizsiz Bankacılığı Türkiye'ye getiren ve ilk uygulamalarını hayata geçiren Albaraka Türk "söylediği gibi olma" ve "olduğu gibi görünme" taahhüdüne dün olduğu gibi bundan sonra da bağlı kalacaktır. En önemlisi faizsiz esasta çalışma taahhüdümüze bundan böyle de taviz vermeden sadık kalacağız. Sizlerin tasarruflarını güvenle büyütecek, işlerinizi geliştirmeniz için kaynak sağlamaya devam edeceğiz." ■

# Albaraka'dan Haberler



## 11. VE 12. KİTAP HAFTASINI DA BAŞARIYLA TAMAMLADIK



Albaraka Türk'te geleneksel hâle gelen "Çocuk Kitabı Haftası" kampanyalarının 11. ve 12.sinde başarıyla tamamlandı.

Çocuklar için yılın en önemli gününü olan 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı

kapsamında hazırlanan ve

Atatürk'ün tüm dünya çocuklarına armağan ettiği bu anlamlı günde Albaraka Türk de 11. Kitap Haftası Kampanyası'nı başlattı. Küçüklerin anlayacağı bir dil ve üslûpla hazırlanan "Deve ile Fare" isimli kitabı Mustafa Baydemir Mesnevi'den derlerken, Hasan Aycın çocuklar için resimledi. Kitap, "Deve ile Fare" dışında

yedi hikâye daha içeriyor. Her bir hikâyede anlatılan olaylardan çıkarılacak dersler çocuklarımızın ahlâk yönlerinin şekillenmesinde önemli bir yer tutacaktır.



12. Kitap Kampanyası ise bir eğitim-öğretim yılını daha geride bırakan çocuklara karne hediyesi olarak başlatıldı.

"Papatya ve Barış" adını taşıyan kitabı Ahmet Mercan kaleme alırken, İsmail Özen çocuklar için resimledi. Bu kitabımızda da, çocuklarımıza savaşın korkunç yüzünden uzak, barışın hüküm sürdüğü bir dünyanın olabileceği ve büyüklerin onlara daha güzel bir dünya bırakmak için yapması gerekenler güzel bir dille anlatılıyor.

Büyüme çağındaki çocuklara verilecek en güzel hediye kitap olacağı düşününcesinden yola çıkılarak hazırlanan bu kitaplar; Albaraka Türk'ün yurdun dört bir yanındaki şubelerine gelen her çocuğa ücretsiz armağan edildi.

## TAHSİL ETTİĞİMİZ VERGİ KALEMLERİ ARTIYOR

Albaraka Türk ile Gümrük Müsteşarlığı arasında 11.05.2005 tarihinde imzalanan protokol ile gümrük idarelerince tahsil edilen (Gümrük Vergisi, KDV, Toplu Konut Fonu, Telif Edici Vergi, İthal Harcı) vergiler, bu tarihten itibaren Albaraka Türk şubelerine yatırılabilir.

Gümrük Müsteşarlığının Ankara'daki toplantı salonunda yapılan imza törenine Albaraka Türk Genel Müdürü Dr. Adnan Büyükdenez ile Genel Müdür Yardımcıları Fahrettin Yahşi ve Bülent Taban katılırken, Gümrük Müsteşarlığı adına ise Müsteşar Vekili R. Tuna Turagay katıldı.

İmza töreni sonrası düzenlenen ortak basın açıklamasında gümrük Müsteşarlığı Vekili R. Tuna Turagay gümrük vergileri tahsilâtının, Albaraka Türk şubeleri aracılığı ile de yapılacak olmasıyla, tahsilâtın daha etkin bir şekilde yapılabilceğini dile getirirken, Albaraka Türk Genel Müdürü Dr. Adnan Büyükdenez de hizmet çeşitlerine böyle anlamlı bir hizmeti de eklemenin Albaraka Türk adına onur verici bir durum olduğunu söyledi.

## ALBARAKA TÜRK HAT YARIŞMASINA BAŞVURULAR DEVAM EDİYOR

Albaraka Türk'ün 20. kuruluş yıldönümü etkinlikleri çerçevesinde düzenlediği hat yarışmasına başvurular artarak devam ediyor. Ülkemizde bu sanat dalına gönül verenleri bir araya getirme ve hat sanatının gelişmesine katkıda bulunma

hedefiyle yola çıkarılan organizasyona, hat sanatına gönül verenlerin gösterdiği ilgi memnuniyet verici boyutlardadır. Halen belirli periyotlarda gazetelerde ve dergilerde de konu ilgili reklâm kampanyalarına devam edilmektedir.



Son katılım tarihi 15 eylül 2005 olup, henüz başvuru yapmayanlar 0212 274 99 00 no'lu telefonu arayarak Albaraka Türk Yarışma Sekreterliği'nden bilgi alabilirler.

## 2005 YILINDA DA ŞUBELEŞMEYE DEVAM

Şube sayısını artırarak daha çok insanımızla faizsiz bankacılık hizmetini buluşturmak isteyen Albaraka Türk, 2004 yılında olduğu gibi 2005 yılında da hizmet noktasını artırmaya devam ediyor. 2005 yılı içerisinde açılan İstanbul İmes Şubesi ve ardından açılan Bursa Uludağ Şubesi'nden sonra İstanbul Zeytinburnu şubesi de faaliyete başlamış bulunuyor.

Konu ile ilgili yapılan açıklamada; 2004 yılında olduğu gibi bu yıl içerisinde de İstanbul başta olmak üzere diğer şehirlerde 7 şube daha açarak 10 yeni şube hedefinin gerçekleştirilmek istendiği belirtildi.





### FUTBOL TURNUVASI ŞAMPİYONU "DENETİM"

Bu yıl 15.'si düzenlenen Geleneksel Albaraka Türk Bahar Futbol Turnuvası şampiyonu "Denetim" takımı oldu. Geçen yıla oranla daha çok takımın katıldığı futbol turnuvası 19 takımın mücadelesine sahne oldu.

10'lu ve 9'lu iki grup halinde oynanan grup maçları sonucunda her iki gruptan ilk iki sırayı alan takımlar yarı final maçı ve daha sonra kalan iki takım arasında da final maçı oynandı. Oynanan final maçı sonucunda 15. Geleneksel Albaraka Türk Futbol Turnuvası şampiyonu Denetim takımı oldu. Kendilerini tebrik ediyor ve başarılarının devamını diliyoruz.

### KONYA DOĞALGAZINDA ALBARAKA TÜRK İMZASI

Çağımızın en önemli enerji kaynaklarından doğalgazın Konya halkının hizmetine sunulması için yetkili firma Gaznet ile Albaraka Türk "Abonelim ve Doğalgaz Dönüşüm" adlı bir kampanyaya imza atıyorlar.

Bu kampanya ile birlikte Konya halkına doğalgazın faydaları ve nasıl kullanılacağı konusunda bilgiler verilmesinin yanı sıra, Konya'da bulunan Albaraka Türk şubeleri vasıtasıyla abone olacaklar için uygun koşullarla finansman sağlanacağı bildirildi. Konu ile ilgili bir açıklama yapan Albaraka Türk Konya Sanayi Şube Müdürü Nurettin Aytuğ "Doğalgaz gibi önemli bir enerji kaynağının ilimizin hizmetine sunulması bizim için çok önemli bir gelişmedir.

Çevreye duyarlı ve birçok açıdan kullanımı kolay olan bu enerjinin Konya halkı ile buluşmasına finansal açıdan yardım etmek ise bizim için ayrıca gurur verici bir durumdur" ifadesinde bulunarak "Çalışmaların Konya halkımıza hayırlı olmasını dilerim" temennisinde bulundu.

### ALBARAKA "VISA ELECTRON" İLE KARTLI ALIŞVERİŞLER

Albaraka Türk bireysel bankacılık ürünlerinde hizmet ağını geliştirmeye devam ediyor. Bunlardan biri daha geçtiğimiz günlerde müşterilerimizin hizmetine



sunulmaya başlandı. Bireysel Bankacılık Müdürlüğü'nün yaptığı açıklamaya göre Albaraka Türk ATM kartları visa electron hizmeti vermeye başlamıştır.

Daha önce alınan hizmetle birlikte bu yeni hizmette Albaraka Türk müşterilerine günlük işlemlerinde daha çok avantajlar sunmaya başlayacak. Bu konuda en önemli hizmet olarak, visa electronla birlikte ATM kartları da alışverişlerde, hesabınızda para olduğu takdirde, kredi kartı gibi kullanılabilir. Yapılan açıklamada kartın bu şekliyle kredi kartına göre daha güvenli olduğu ve günümüzde sık sık maruz kalınan hırsızlık vakalarına karşı etkili bir yöntem olduğu bildirildi.

### ALBARAKA 7/24'LERDEN DÖVİZ HESABI OLANLARA MÜJDE



Müşteri memnuniyetine verdiği önemli hizmetleri aracılığı ile ön plâna çıkararak Albaraka Türk, ATM hizmetlerine yeni bir halka daha ekledi. Bireysel Bankacılık Müdürlüğü'nün konu ile ilgili yaptığı açıklamaya göre Albaraka Türk'te döviz hesabı olan müşteriler, Albaraka 7/24'lerden dolar ve euro çekebilecekler.

Ülkemizde henüz yeni uygulama alanı bulan bu hizmetin öncülerinden biri de Albaraka Türk oldu. Günümüzde gelişen ticarî ilişkiler çerçevesinde Türk Lirası kadar döviz de önemli ölçüde kullanım alanı bulmaktadır. Bu konu şimdiki kadar özel döviz bürolarıyla çözümlenirken, artık Albaraka Türk ATM'leri de konunun çözümü için devrededir.

### VISA BUSINESS CARD AYRICALIĞIN YENİ ADI OLACAK

Hizmet zincirini her geçen gün artırmayı hedefleyen Albaraka Türk şirketler için büyük kolaylıklar sunacak Business Card hizmeti vermeye başladı.

Business kart, şirketlere alışverişlerde büyük avantajlar sunacak. Şirketler harcamalarını tek hesap üzerinden yapabilecekleri için hesaplarını daha kolay denetleyebilecekler. Bu şekilde, düzenleyecekleri kurumsal organizasyonlarda ödemelerini daha kolay yapabilecekleri gibi, ekstra indirim kazanma şansına da sahip olacaklar. Ayrıca kullandıkları kurumsal finansman borçlarını da bu kart sayesinde otomatik ödeme olarak ödeyebilme şansı yakalayabilecekler.

Ekonomik yaşamı kolaylaştırıcı ürünler sunma hedefini devam ettiren Albaraka Türk, müşteri memnuniyetini öncelikli hedefleri arasına koymuştur.

### ALBARAKA TÜRK ÇALIŞANLARI GELENEKSEL BAHAR PİKNIKİNDE BULUŞTU

Bu yıl dördüncüsü düzenlenen Geleneksel "Albaraka Türk Bahar Piknik Organizasyonu" 18 Haziran Cumartesi günü Sarıyer Mehmet Akif Ersoy piknik alanında düzenlendi. İstanbul'da artan şube sayıları ve Genel Müdürlük Birimleri'ne yeni katılan arkadaşlarımızla çoğalan personel sayısına paralel olarak piknik organizasyonuna katılım geçen yıla oranla daha yüksek düzeyde gerçekleşti.

Animasyon ekibinin gösterileri ve katılımcılarla beraber düzenledikleri yarışmalar büyük ilgi gördü. Büyükler için düzenlenen yarışmaların yanı sıra küçük katılımcılar içinde çeşitli aktiviteler mevcuttu.

Albaraka Türk Genel Müdürü Dr. Adnan Büyükdenez de organizasyonla ilgili yaptığı açıklamada "Bu yıl 4.sünü düzenlediğimiz bu etkinliğimiz vasıtasıyla İstanbul'un çeşitli bölgelerinde görev yapan şube çalışanlarımızla Genel Müdürlük çalışanlarımız daha yakından tanışma fırsatı bulmakta ve birbirlerini daha iyi tanımaktadırlar" dedi.





## DÜNYADAN İNSAN MANZARALARI

“El emeği, göz nuru” Ankara (Temmuz 2004)

Fotoğraf: Dr. Adnan BÜYÜKDENİZ





## ASGARİ ÜCRET

Uygulama Süresi	16 Yaşını Doldurmamış	16 Yaş ve Üstü
01.01.2005 - 31.12.2005	415,80 YTL	488,70 YTL

## DAMGA VERGİSİ ORANLARI

### 2005 YILI İÇİN BAZI DAMGA VERGİSİ NİSPETLERİ VE MAKTU TUTARLAR

- Ücretlerde	Binde 6
- Belli Parayı İhtiva Eden Sözleşmeler, Taahhütnameler, Temliknameler, Kefalet, Teminat ve Rehin Senetleri	Binde 7,5
- Kira Sözleşmeleri	Binde 1,5
- Bilançolar	14,00 YTL
- Gelir Tabloları	7,00 YTL
- İşletme Hesabı Özetleri / Serbest Meslek Hülasesi	7,00 YTL

## GEÇİCİ VERGİ ORANLARI

YIL	Kurumlar Vergisi Mükellefleri	Gelir Vergisi Mükellefleri
01.01.2005	% 30	% 20

Kurumlar vergisi Oranı KV K md.25 % 30

## GELİR VERGİSİ TARİFESİ (GVK MD. 103)

### 2005 Yılı Ücret Gelirlerine Uygulanacak Gelir Vergisi Oranları

6.600 YTL'ye kadar		% 15
15.000 YTL'nin	6.600 YTL'si için	990 YTL, Fazlası % 20
30.000 YTL'nin	15.000 YTL'si için	2.670 YTL, Fazlası % 25
78.000 YTL'nin	30.000 YTL'si için	6.420 YTL, Fazlası % 30
78.000 YTL'den fazlasının	78.000 YTL'si için	20.820 YTL, Fazlası % 35

### 2005 Yılı Gelirlerine Uygulanacak Gelir Vergisi Oranları (Beyannameli mükellefler için)

6.600 YTL'ye kadar		% 20
15.000 YTL'nin	6.600 YTL'si için	1.320 YTL, Fazlası % 25
30.000 YTL'nin	15.000 YTL'si için	3.420 YTL, Fazlası % 30
78.000 YTL'nin	30.000 YTL'si için	7.920 YTL, Fazlası % 35
78.000 YTL'den fazlasının	78.000 YTL'si için	24.720 YTL, Fazlası % 40

FATURA DÜZENLEME SINIRI VUK Md.232 480 YTL

## AMORTİSMANA TABİ İKTİSADİ KIYMETLERİ GİDER YAZABİLME SINIRI

VUK md. 313/3 480 YTL

## KIDEM TAZMİNATI TAVANI

Yılı	Dönem	Kidem Tazminatı Tavanı
2005	01.07.2005 - 31.12.2005	1.727,15 YTL
2005	01.01.2005 - 30.06.2005	1.648,90 YTL

## İHBAR TAZMİNATI

Hizmet Süresi	Bildirim Süresi	Tazminat Tutarı
6 aydan az	2 hafta	2 haftalık ücret
6 ay - 1,5 yıl arası	4 hafta	4 haftalık ücret
1,5 yıl - 3 yıl arası	6 hafta	6 haftalık ücret
3 yıldan fazla	8 hafta	8 haftalık ücret

## SSK SİGORTA PRİMİNE ESAS KAZANÇLARIN ALT VE ÜST SINIRLARI

Dönemi	Alt Sınır	Üst Sınır
01.01.2005 - 31.12.2005	488,70 YTL	3.176,70 YTL

## S.S.K. PRİM ORANLARI (Prime Tabi Aylık Kazanç Üzerinden)

	İşçi Hissesi %	İşveren Hissesi %
a) İş Kazası Meslek Hastalığı Primi	-	1,5 - 7*
b) Hastalık Sigortası Primi	5	6
c) Analık Sigortası	-	1
d) Mallullük, Yaşlılık ve Ölüm Sigortaları Primi	9	11**
Prim Oranları Toplamı	14	19,5-25
Sosyal Güvenlik Destek Primi (Emekliler için)***	7,5	22,5
İşsizlik Sigortası	1	2

\* İşyerinin tehlike sınıfına göre prim oranı değişmektedir.

\*\* Yeraltı işleri ile ağır, yıpratıcı ve zehirleyici işlerde prim oranı % 22 olup, işçi hissesi % 9, işveren hissesi ise % 13'dür.

\*\*\* Bu oranlar, 1.10.1990 tarihinden itibaren uygulanacaktır.

## İŞSİZLİK SİGORTASI PRİMİ ORANLARI

	İşçilik Payı	İşveren Payı	Devlet Payı
01.01.2005 ten itibaren	% 1	% 2	% 1

## ÜCRETİLİLERDE YEMEK BEDELİ İSTİSNASI

Yürürlük	İlgi	Geçerli Hadler
01.01.2005 ten itibaren	GVK md. 23/8	7.50 YTL

## YATIRIM İNDİRİMİ

Ticari ve zirai kazançları bilanço esasına göre tespit edilen (Dar mükellefiyete tabi olanlar dahil) vergiye tabi mükelleflerin faaliyetlerinde kullanmak üzere aldıkları veya imal ettikleri amortismanına tabi iktisadi kıymetleri için yararlanacakları yatırım indirimi oranı % 40

İktisadi kıymetin asgari satın alma veya imal bedeli 10.000 YTL