

ALBARAKA TÜRK KATILIM BANKASI

TEMMUZ-AĞUSTOS-EYLÜL 2009 / SAYI 24

## Gönülleri de Kazanabilen Hukuk Adamı **İlhan İmİK**

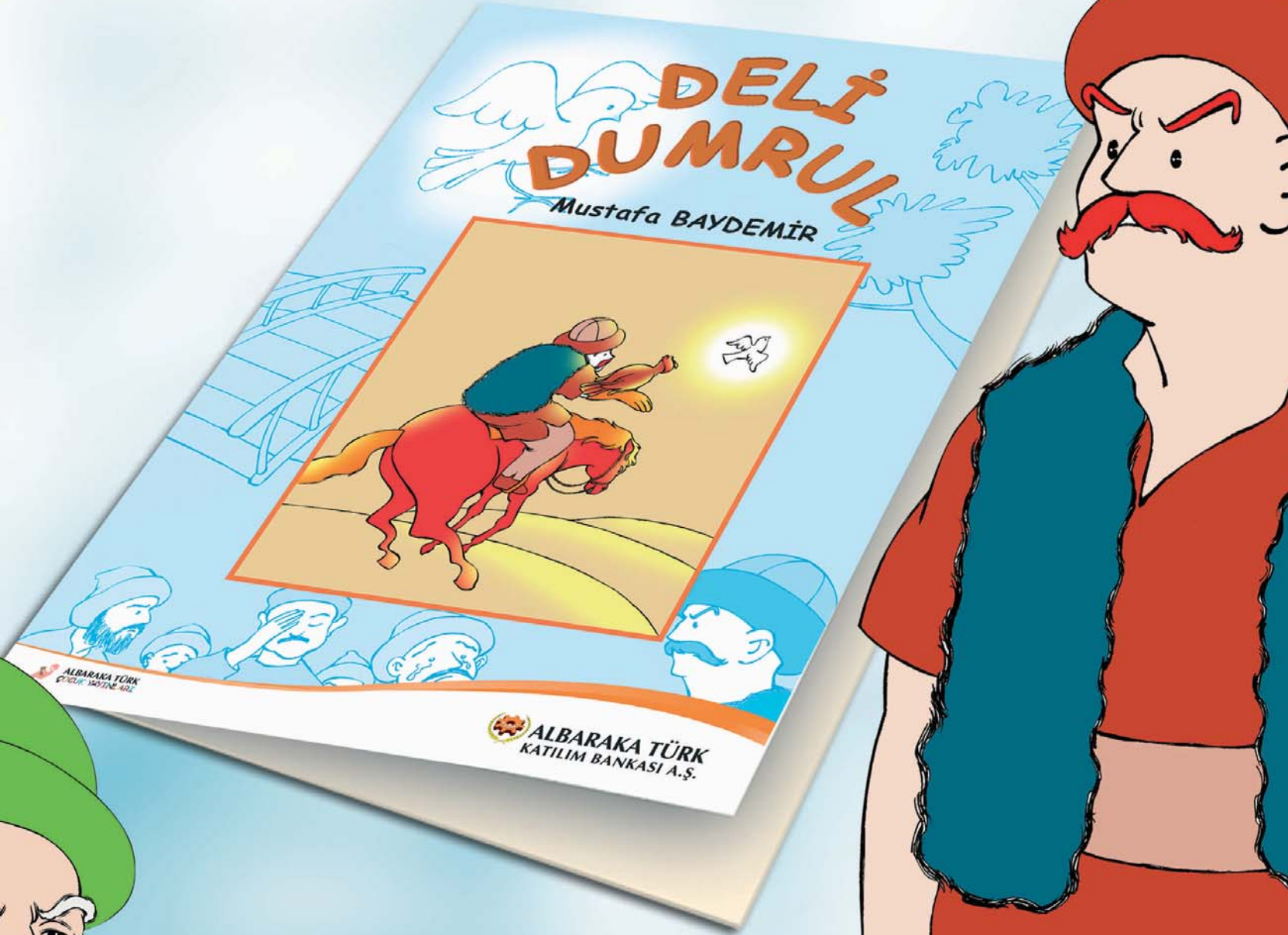


**Tevfik Bilgin:**  
BANKALARIN KREDİ RİSKİ ARTIYOR  
BDDK YAKIN MARKAJA ALIYOR



**Ertuğrul Sağlam:**  
SADECE YETENEK YETMEZ  
SAĞLAM KARAKTER LAZIM

# Albaraka Türk'ten Karne Hediyesi!



Çocuklar bu sene de Albaraka Türk'ün  
karne hediyesi ile seviniyor.

"Deli Dumrul" kitabı,  
Albaraka Türk şubelerinde  
çocukları bekliyor.

444 5 666

albarakaturk.com.tr



**ALBARAKA TÜRK**  
KATILIM BANKASI A.Ş.



Fahrettin Yahşi

## BAŞLARKEN

### Geceden Sonra Gündüz Gelir

**H**er şey zıddıyla bilinir ve tabiattaki denge de zıtlıklar üzerine kurulmuştur: Yer-gök, siyah-beyaz, yaş-kuru ve gece-gündüz gibi... Yeryüzündeki hayatın devamı bu zıtlıkların bir arada bulunmasına veya birbirini takip etmesine bağlıdır. Bu nedenle günlük yoğun çalışmadan sonra dinlenmek için geceyi, bir süre sonra tekrar gündüzü bekleriz. Kış mevsiminde uzun sürse de gece, belli bir süre sonra mutlaka sona erer. Kıyamete kadar da bu devridaim sürecektir. Sosyal hayatta da tabiattakine benzer bir denge vardır. Kriz ve esenliği gece ve gündüz olarak değerlendirebiliriz. Her ikisi de hayatın gerçeğidir ve zaman zaman kendilerini gösterir. Fakat insanlık tarihine baktığımız zaman sürekli birinin var olduğunu göremeyiz. Kriz dönemleri bazen uzun geceler gibi sürse de sonuçta esenlik gelmiştir. Şu anda yaşamakta olduğumuz krizi de kış gecelerinden biri olarak kabul edebiliriz. Fakat bunun da bir süre sonra son bulacağını bilmeliyiz. Gecenin karanlığından ürküp içe kapanmak yerine, güneşin doğuşuyla başlayacak güzel güne hazırlanmalıyız.

### Çoğu Gitti Azı Kaldı

Bazı analistler iyimserliğin bu aşamada henüz erken olduğunu söyleyip daha kötünün geleceğini söylese de, olumlu sinyalleri de görmezden gelemez. Temel ekonomik göstergeler henüz kriz öncesine dönmese de en azından durağanlaşmış ve küçük de olsa yönünü yukarı çevirmiş durumda. Tüketici güven endeksinin de tüm dünyada yeniden yükseliş trendine girdiği dikkat çekiyor. Bu krizin de bir güven eksikliğinden derinleştiğini göz önüne alırsak yada aldığımız taktirde, artan tüketici güvenine bakarak, 'Çoğu gitti; azı kaldı' diyebiliriz. Öte yandan uzmanlar, insanların yaşadığı en derin acıların bile 9 ay-bir yıl içinde küllendiğini belirtiyorlar. Daha önce yaşanan krizlerin de 9 ay-bir yıl ömürlü olduğunu dikkate aldığımızda, 'Çoğu gitti; azı kaldı' demenin erken iyimserlik olmayacağını düşünüyoruz. Bu duygu ve düşüncelerle hazırladığımız yeni sayımızdaki dosyada, sektöre yön veren meslektaşlarımızın da benzer görüşte olduğunu görüyoruz.

### Bereket'te Bu Ay...

Yeni sayımızdaki haber ve röportajların da ilginizi çekeceğini düşünüyoruz. Bunlardan özellikle İlhan İmik röportajına dikkatinizi çekmek istiyoruz. Kurumumuzun kuruluşu ve onu takip eden yıllarda hukuk müşavirimiz olan İlhan İmik Ağabey'imizin tarzı, bizim için hep rol model olmuştur. Bir sevgi insanı olan İlhan İmik, yaklaşım tarzıyla sadece girdiği davaları değil, muhataplarının gönüllerini de kazanmayı başarmıştı. Özellikle genç arkadaşlarımızın istifade edeceği bir röportaj olduğunu düşünüyoruz. Tabiatın ve tarihin coştığı bir kent olan Kastamonu, 'Cennetten bir köşe' olarak da tanımlanabilecek bir yer. Oksijen deposu dağları, Safranbolu'dakileri aratmayan konakları, Osmanlı şekerliliğinin ve beyaz altın sarmısağın anavatanı olması gibi özellikleriyle görülmeye değer bir şehir ve okunmaya değer bir yazı...

Hipokrat, 2000 yıl önce 'Yürüyüş insanın en iyi ilacıdır' sonucuna varmıştır. En önemli konu her gün zaman ayırıp yürümektir. Yaşınız ve kondüsyon durumunuz ne olursa olsun yürüyüş size sağlık ve mutluluk veren bir aktivitedir. Çünkü yürüyüş, vücuda mutluluk hissi veren endorfin hormonunun salgılanmasını artırmaktadır. Özellikle sinirlerimizin gerildiği şu kriz günlerinde çok işe yarayacak gibi görünüyor.

Yeni sayılarda buluşmak dileğiyle...

Küresel Krizin Panzehri .....	5
Kurumsal Kültür Olmadan .....	10
Güncel Ekonomik Kavramlar.....	13



Sadece Yetenek Yetmez Sağlam Karakter Lazım .....14



'Güzel İnsan' Anısına....18



Rekortmen Hukuk Adamı ..... 20



Kastamonu .....24



Sağlık ve Mutluluk İçin Adım Atın! ..... 30



Satışta Zaman .....36

# İÇİNDEKİLER



**ALBARAKA TÜRK  
KATILIM BANKASI A.Ş.**

## Bereket

Temmuz - Ağustos - Eylül

### Sahibi

Albaraka Türk adına  
Dr. Anđan Büyükdenez

### Genel Yayın Yönetmeni

Fahrettin Yahşi

### Yazı İşleri Sorumlusu

Melikşah Utku

### Editör

Ekrem Şahin

### Yayın Kurulu

Nihat Boz  
Temel Hazırođlu  
Bülent Taban  
Mehmet Ali Verçin  
Hüseyin Tunç  
Osman Çelebi  
Salih Uzun

### Danışma Kurulu

Yalçın Öner  
Osman Akyüz  
Mitat Aktaş

### Sanat Yönetmeni

Ferhat Çınar

### Grafik Tasarım

Hasan Dede

### Basım

Artus Basım  
Huzur Mah. İmam Çeşme Cad.  
Gürel İş Merkezi No:14/1  
Seyrantepe / İstanbul  
Tel: 0212 289 88 80  
Faks: 0212 289 88 84

### İçerik Hazırlama

Bilge Eğitim Danışmanlık  
Denetim ve Organizasyon  
Hizmetleri A.Ş.

### 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  
www.albarakaturk.com.tr

Üç ayda bir yayınlanır  
Yerel, Süreli Dergi



Minik Gönüllere Sevgi İşliyor .....40



Mimarlık ve Sinema .....44



Osmanlı'da Bankacılık .....46



Zamanın Önemi .....49



Gökkuşuğı Projesi .....52



3G Mobil Bankacılık .....54

Serinleten Lezzet Dondurma .....35

Haberler .....58

Kitaplık .....62



**Dr. Adnan BÜYÜKDENİZ**  
**Genel Müdür**

## KREDİ KANALLARININ ÖNEMİ

**T**ürkiye'nin geçmişte yaşadığı krizlerle bugünkü arasındaki en bariz fark, bu krizde diğer bütün kesimlerden ziyade üretici kesimin etkilenmiş olması. Hatırlanacağı gibi, 1980 sonrası yaşanan hemen hemen tüm krizlerde Türkiye'nin yumuşak karnını ya kamu kesimi, ya da mali sektör oluşturuyordu. Ancak bu defa, küresel krizin ilk olarak mali kesimde çıktığı bir ortamda, ülkemizde asıl etkilenen kesim reel sektör oldu.

Türk reel kesimi, 2001 yılı sonrasında gerçekten ciddi sayılabilecek bir büyüme süreci yaşamıştı. Ekonominin 2001 ile 2007 arasında yıllık neredeyse % 7 büyüdüğü bir ortamda reel kesim, önce ihracata yönelik imalat sektörüyle, ardından da hizmet ve inşaat sektörleriyle önemli sıçramalar yapmıştı. Bu süreci, büyük ölçüde emek verimliliği sağlayarak başarmış; büyüdükçe yeni yatırımlara yönelmiş, kapasite arttırmış ve gerek işletme, gerekse yatırım giderlerini ağırlıklı olarak, geçmişten farklı olarak, kendi iç kaynaklarıyla değil, hem yurtiçinden, hem de yurtdışından eskiye nispetle çok daha ucuza temin ettiği dış kaynaklarla finanse etmişti. Ekonominin üretim tarafında sağlanan büyümenin sözünü ettiğimiz dönem boyunca büyük ölçüde ihracat, kısmen

de yatırım talebiyle dengelendiğini görüyoruz.

Zaten bu yüzden Türkiye ile ilgili temel endişelerden biri, küresel talebin daraldığı bir ortamda ihracat dinamiğinin ne ölçüde sürdürülebilir olduğu noktasında belirliyordu. Nitekim geçen yılın son çeyreğine kadar, ihracatımız sürdürüldüğü ölçüde Türkiye'nin krizden etkilenme oranı düşük kalmıştı.

Özellikle bu yılın ilk çeyreği sanayi üretimi ve iç tüketim açısından ciddi daralmaların yaşandığı bir dönem oldu. Bu dönemde ithalatın da önemli ölçüde daraldığı görülüyor. Öte yandan, ülkemizin ihracat tutarlarında ciddi bir gerileme söz konusu olsa da, istatistikler miktar bazında ihracatın ithalat kadar kötüleşmediğini, ihracat verisindeki azalmanın daha ziyade fiyat azalmalarından kaynaklandığını ortaya koyuyor.

İçinden geçtiğimiz süreçte yaşanan gelişmelerin bir kısmı, aslında reel kesimin bundan sonraki dönemi nispeten daha iyi geçirmesi için uygun bir zemin hazırlamış gibi duruyor. Uluslararası piyasalarda enerji ve emtia fiyatlarının aşağıya inmesi, Türkiye'den kriz sürecinde ciddi bir döviz çıkışının olmaması, enflasyondaki düşüş, mali (vergi inmesi) ve parasal (faiz inmesi) geniş-

leme ve kimi yapısal tedbirler (teşvik paketi, emek piyasası ile ilgili düzenlemeler)... Tüm bunlar reel kesimi, iç ve dış talebin düzelmeye başladığı anda oldukça etkin bir şekilde yeniden üretim artışlarına yöneltecek şartları hazırlamış görünüyor.

Süreci menfi yönde etkileyebilecek en önemli etken bankaların, halktan nakit toplayıp reel kesimi finanse etmelerini ifade eden aracılık işlevinin düzgün çalışmaması olacaktır. Kriz koşullarında nakit akımlarını düzenleyebilen şirketlerin finansman ihtiyacının azalması, buna karşılık bankaların da likidite ihtiyaçları arttığı için kredi pazarının daralması tabiidir. Ancak bu durumun, artan bütçe açıklarını finanse etmek zorunda kalacak kamu kesiminin kredi pazarındaki payını arttırmasıyla daha da bozulacağını öngörmek zor değil. Bu sebeple, mevcut şartlar altında kredi kanallarının açık tutulması ve Türk bankacılık sisteminin reel kesim yerine kamu kesimini finanse etmek durumunda kalmaması için bütçe açıklarının finansmanının, hiç değilse geçici bir süre, dış finansmanla yapılması gerekebilir.

Türkiye'nin önü açık. Yeterki, ekonominin çarkları yeniden dönmeye başladığında o çarkları çoktan yağlamış olalım.

← 22-51  
WALL

# KÜRESEL KRİZİN PANZEHRİ FİNANS SEKTÖRÜNDE GİZLİ

*Dünya ekonomisi ABD'deki sorunlu mortgage kredileri ile başlayan mali krizi aşmak için finans kuruluşlarını, içerisinde bulunan sorunlu varlıkları ayıklayarak ayakta tutmaya çalışıyor. Krize karşı gerekli olan panzehri, krizi çıkaran finans sektöründe arıyor... Türkiye'de ise panzehir var ama bir türlü kullanılmıyor...*

**K**üresel kriz dünya ekonomilerinin yakalandığı ağır bir hastalıksa, bu hastalığa yol açan virüs de, genleriyle oynanmış finans sektörüdür. Tıpkı, daha çok kazanç uğruna üretilen ve sonuçta yeni yeni hastalıklara yol açan genleriyle oynanmış gıdalar gibi... Dünya ekonomisinde 2000'li yıllarda oluşan ve "Lale Devri" olarak nitelenen likidite bolluğu, kendine yeni yatırım alanları oluşturmak için somut olarak mal alım satımına dayanmayan sanal enstrümanlar geliştirdi. Adına da türev piyasaları dendi... Sonuçta türev piyasaları denen balon şişti, şişti ve 2008'e gelindiğinde patlak verdi. Üstelik, sadece krizin kaynağı ABD ve Avrupa'yı değil, piyasalara bağımlı diğer ülkeleri de içine alarak...

Nasıl ki genleriyle oynanmış gıdalar çoğalınca insanlarda organik ürünlere yönelik başladıysa, finans sektöründe ve piyasalarda da hormonlu ürünlerden kaçış başladı. Finans kuruluşlarının ellerindeki toksik yani kötü varlıkların temizlenmesi için dünya devletleri 4 trilyon doların üzerinde paketleri uygula-

lamaya koymak durumunda kaldı.

Aslında yaşanan hikâyenin özeti şu; dünya, kriz için gerekli panzehrini, ekonomileri zehirleyen finans sektöründe olduğunu biliyor ve bu panzehri geliştirebilmek için çabalıyor.

## Biz Bu Manzarayı 2001'de Gördük

Dünyada bu gelişmeler olurken Türkiye nispeten biraz daha rahattı. Çünkü bugün küresel krizle pençelesen Batılı ülkelerin gündeminde olan bankalara el koymalar ya da kurtarma operasyonlarını Türkiye 2001 krizinde yaşamıştı. 86 olan banka sayısı 50'ye düşmüştü. Sorunlara kalıcı bir çözüm amacıyla, Bankacılık sektörü için yeniden bir yapılandırma programı hazırlandı ve uygulamaya konuldu. 2002'den itibaren başlayan gerek ekonomik ve siyasi istikrar ortamı, gerekse de yurtdışı piyasalarda lale devri diye nitelenen bol likitli süreç hem Türk ekonomisini hem de bankacılık sektörünü çok güçlü bir konuma getirdi. Dünya ekonomileri mortgage kaynaklı krizle ta-

nışmaya başladığında ise Türk bankaları, türev piyasalara fazla bulaşmadıkları için de sağlıklı bir yapıya sahipti. Bu nedenle Türkiye'de krizden asıl darbeyi finans sektörü yerine reel sektör yedi. Sanayi üretimi ve kapasite kullanım oranları rekor düzeyde geriledi.

## Krizden Çıkış Kapısı Bankacılık Sektörü

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu tarafından yapılan değişiklik sayesinde vadesi gelmemiş kredilerin yeniden yapılandırılmasına başlandı. Hükümet de Kredi Garanti Fonu ile reel sektöre fon akışını sağlamak için düğmeye bastı.

Gelinen noktada dünyada krizin sebebi olan finans sektörü, Türkiye için krizden çıkışın ilacı olarak önümüzde duruyor. Ekonomi yönetiminin ve bankacıların mesajları da buna işaret ediyor; "Kriz sonrasında yeniden sağlıklı bir büyüme yakalanabilmesi için mali kesimin ve reel sektörün ayakta tutulması gerekiyor..."

**Ersin Özince:**

## Türk Bankacılık Sektörünün Büyüme Potansiyeli Yüksek

*Dünya ülkelerinin krizi atlamak için panzehir geliştirmeye çalıştığı bir dönemde, Türkiye, 2001 krizinde hazırladığı panzehri cebinde taşıyor. Türkiye Bankalar Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Ersin Özince, Türk bankacılık sektörünün yüksek büyüme potansiyeline sahip olduğunu söylüyor.*



Türkiye Bankalar Birliği (TBB) Yönetim Kurulu Başkanı ve İş Bankası Genel Müdürü Ersin Özince, Türk bankacılık sektörünün ve 2002 yılına göre 7 kat artan kredi hacminin, yüksek büyüme potansiyeline sahip olduğunu söyledi. Uluslararası gelişmelerden etkilenmekle birlikte ihtiyatlı ekonomi politikası ve yönetim anlayışıyla yeniden yapılanma sayesinde bankacılık sektörünün daha sağlıklı ve şoklara daha dayanıklı olduğunu kaydeden Özince, Türk bankalarının sağlam yapısının küresel krizde Türkiye'nin en önemli gü-

vencesi olduğunu vencesi olduğunu vurguluyor. Özince, Türkiye'nin yeniden artı büyüme rakamlarını görebilmesi için ekonominin motoru olan finansal sektörün büyütülmesi gerektiğini ifade etti.

### 'Güçlü Rekabet, Hızlı Büyüme Bekliyoruz'

Bankacılık sisteminin kredi arzını büyütme, ekonomik faaliyetin finansmanına daha fazla katkıda bulunmak istediğini kaydeden Özince, bankaların yakın dönemde gösterdikleri performansta bunu kanıtladığını dile getirdi. Özince, son dönemde bankaların kârlarındaki artışın en önemli nedeninin faiz oranlarındaki düşüş ve kur riskinin iyi yönetilmesi olduğunu belirtti.

çaba gösteriyoruz. Ulusal ekonomimize, sanayici ve tüccarlarımıza, bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da destek olmaya devam edeceğiz.

### Bankacılık Sistemi Sağlıklı İşlemeli

Krize karşı en önemli hususun bankacılık sisteminin sağlıklı çalışması olduğuna dikkat çeken Özince, "Bankaların uzun vadeli kaynak bulmada eski imkanları yok. 2001 krizinden uzaklaşıldığı zaman bile tasarrufların vadesi ülkemizde uzatılmadı. Tüketici kredisinde bile bankalar destekleyici olarak iç kaynak bulamadı. İç kaynak ya kredilerle ya da sermaye piyasasından yararlanılarak bulunur. Türkiye'de bu da yoktur. Piyasa istikrarı için mekanizmalar bulunmalıdır. Ticaret devam etmezse küçülme olur. Piyasaları regule edecek bazı fonlar düşünülmelidir."

### RAKAMLARLA BANKACILIK SEKTÖRÜ\*

Veriler (Milyar TL)	2007	2008	2009 (4 aylık)
Aktifler	581,6	732,7	726
Krediler	285,6	367,6	366,9
Mevduat	356,9	454,6	445
Özkaynaklar	75,9	86,4	88
Net Kâr	14,9	13,3	7,2

\*Katılım Bankaları dahil veriler



## Durmuş Yılmaz:

### Reel Sektördeki Tahribat Döner Bankaları da Vurur

*Borçlanma faiz oranlarını yüzde 11,75'e çekerek, bankaların daha rahat kredi kullandırmalarının yolunu açan TCMB Başkanı Durmuş Yılmaz, krizin reel sektördeki tahribatına dikkat çekerek, "Firmalardaki tahribat dönüp finans sektörünü de etkileyebilir. Bankalar ihtiyatlı tavrını sürdürmeli" dedi.*

Kriz sürecinde radikal kararlarla faiz indirimlerine giden Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (TCMB), borçlanma faiz oranlarını yüzde 11,75'e çekerek, bankaların kredi bulmaları ve daha rahat kredi kullandırmalarının da yolunu açtı...

Küresel ekonomik krizin Türkiye'ye etkisini yorumlayan TCMB Başkanı Durmuş Yılmaz, gelinen noktayı krizde birinci perdenin sonu olarak niteliyor. Yılmaz, firmalardaki tahribatın dönüp finans sektörünü de etkileyebileceğine dikkat çekerek, bankaların ihtiyatlı tavrını sürdürmesi gerektiğini ifade ediyor.

Türk bankacılık sisteminin, zor dönemleri öngörerek krize hazırlıklı yakalandığını belirten Yılmaz, "Bankacılık sektörü, krize açık pozisyonda yakalanmadı. Reel sektörün açık pozisyonunun ise bankacılık sektörü için dolaylı kredi riski oluşturduğu unutulmamalıdır. Bankalarımızın sermaye yeterlilik oranı, dünya standardının üzerinde" dedi.

Merkez Bankası Başkanı Durmuş Yılmaz, gösterge faiz oranlarında yapılan 750 (yüzde 7,5) baz puanlık indirimin iktisadi faaliyetteki aşırı dalgalanmaların şiddetinin hafifletilmesine önemli ölçüde yardımcı olduğunu belirtti. Yılmaz, büyümenin ÖTV ve KDV indirimlerinin de etkisiyle son çeyrekte pozitif rakamlara geçeceğini, ekonomide toparlanmanın küresel ekonomiye göre daha erken başlayabileceğini kaydetti.



### Bankaların Güçlü Oluşu Normalleşmeyi Erken Başlatacak

Türkiye'nin kredi notunun 2B olduğunu ancak Türkiye'nin finans sistemi krize, kredi notunun imâ ettiğinden çok daha fazla direnç gösterdiğini söyledi. Birçok ülkenin bankacılık sektörü, bu ülkelerin finansal sistemleri üzerinde yüksek oranda baskı oluştururken, Türkiye'de bu baskının düşük seviyelerde kaldığını ifade eden Yılmaz, "Kriz karşısında dayanıklılığı artırıcı temel unsur, Türkiye'nin finansal sisteminin sağlam ve istikrarlı yapısıdır. Banka bilançolarında sorunlu yabancı menkul kıymetlerin bulunmaması ve sermaye yeterlilik oranlarının yüksek seviyesi, Türkiye'de kredi piyasalarının daha erken normalleşmesine destek verecek."

### KREDİ MUSLUĞUNU ZORLA AÇAMAZSINIZ

*TCMB Başkanı Durmuş Yılmaz, Merkez Bankası'nın faiz indirimine rağmen bankaların kredi maliyetini düşürmemesi konusunda da şöyle konuştu:*

*"Kredi piyasasında sıkılık devam ediyor. Fakat faiz indirimlerinden sonra ortaya çıkan diğer konjonktür gelişmeleri dikkate aldığımızda şu anda şirket kredilerinin faiz oranları dünyada likiditenin kurduğu dönemin oldukça altında, ama olması gereken seviyede değil. Bu işler zorlamayla olmaz. Bunun bir çerçevesi var. O çerçeve içerisinde bize düşen görev mümkün olduğu kadar bankalarımızın kredi vermesini sağlayacak likiditeyi yerinde ve zamanında vermek. Biz de bunu yapıyoruz."*

## Tevfik Bilgin:

### Bankaların Kredi Riski Artıyor, BDDK Sektörü Yakın Markaja Alıyor

*BDDK Başkanı Tevfik Bilgin, kredilerdeki takip oranının Eylül 2008'den bu yana artış eğiliminde olduğunu ve 15 Mayıs 2009 itibariyle yüzde 4.5'e ulaştığını belirterek "Yaşadığımız dönem, kredi riskinin yakından izlenmesi gerektiği bir dönemdir" dedi.*

Ülke olarak içinden geçtiğimiz zorlu süreçte üzerine düşen görevi en iyi şekilde yürüten kurumlardan biri de Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu (BDDK) oldu. Görevi gereği bankaların hareketlerini ve pozisyonlarını denetleyen BDDK, yaptığı uygulama ve uyarılarla da kriz sürecinde en çok ihtiyaç duyulan düzenleyicilik görevini yerine getirdi.

BDDK Başkanı Tevfik Bilgin, kredilerdeki takip oranının Eylül 2008'den bu yana artış eğiliminde olduğunu ve 15 Mayıs 2009 itibariyle yüzde 4.5'e ulaştığını belirterek "Beklentimiz sektör genelinde 2009 sonunda bankacılık sistemi kredilerinin takip oranının en kötü senaryoda yüzde 7-8'ler olacaktır. Yaşadığımız dönem kredi riskinin yakından izlenmesi gerektiği bir dönemdir" dedi.

Son günlerde kredilerdeki tedirginliğin bir miktar azalmış olmasıyla birlikte, hâlâ eski günlerdeki performanstan son



derece uzak olduğunun altını çizen Bilgin, bankacılık sistemiyle reel sektörün her zaman birbirine muhtaç olduğuna vurgu yaptı. Küresel mali kriz karşısında Türkiye'deki bankaların performansını oldukça başarılı olarak niteleyen Bilgin, "Krizde yüzde 18'lik sermaye yeterlilik rasyosuyla giren ve açık pozisyon taşı-

mayan bankalarımız banka katili riskli türev ürünleri kullanarak 5-6 yıl çok iyi kârlar yazmaktansa bu ürünlere girmeyerek kendi kendilerine sınır koymuşlardır.

Batıdaki muadilleri 1 liralık sermaye ile 40 liralık iş yaparken, bizim bankalarımız 1 lira ile 8 liralık iş yaparak daha fazlasına tamah etmemişlerdir" dedi.

## Ömer Cihad Vardan:

### Bankalar Elini Taşın Altına Koymadıkça Bu İş Düzelmeyecek

*MÜSİAD Başkanı Ömer Cihad Vardan, hükümetin bütçeye maliyeti 36,5 milyar TL'yi aşan tedbirlerinin yerinde olduğunu ancak bu çabaların arzu edilen etkiyi göstermesi için bütün paydaşların elini taşın altına koyması gerektiğini, bankaların da kredi kanallarını açması gerektiğini söyledi.*



Ekonomi raporunu açıklayan MÜSİAD raporun bir bölümünü bankacılık sektörüne ayırdı. Raporu açıklayan MÜSİAD Genel Başkanı Ömer Cihad Vardan, son açıklanan Teşvik ve İstihdam Paketi öncesinde alınan ve bütçeye maliyeti 36,5 milyar TL'yi aşan bu tedbirlerin yerinde olduğunu ve ülkemiz açısından büyük önem taşıdığını ancak bu çabaların arzu edilen

etkiyi göstermesi için bütün paydaşların elini taşın altına koyması gerektiğini söyledi.

### Kredi Kanalları Açılmalı

2001 krizi sonrasında mâli sektörde gerçekleştirilen yapısal dönüşümler sayesinde, Türk mali sisteminin, küresel krizden diğer ülkeler kadar etkilenmediğine işaret eden Vardan, şunları söyledi: Türkiye'de herhangi bir banka batmamış, hiçbir finans kurumu kamulaştırılmamıştır. Ayrıca halk,

mevduatlarını çekmek için bankalara hücum etmemiştir. Aksine bankacılık sistemimizin aktif yapısı ve öz kaynak kârlılığına bakıldığında güçlü bir yapının korunduğu gözlenmektedir. Özellikle, dünyadaki ve Türkiye'deki olumlu sinyaller, Merkez Bankası'nın 6-7 puanlık faiz indirimleri ve yeni Teşvik Paketinde ele alınan yaklaşık 10 milyar TL tutarındaki Kredi Garanti Fonu uygulaması gibi gelişmelere paralel olarak, bankacılık kesimi reel sektöre yönelik kredilerde tutucu davranmamalıdır."

## Ergun Özen:

### Ekonomi Daralırken Bankaların Riskte Olmaması Düşünülemez

*Dünya ekonomisi daralırken, dünyadaki bir çok banka zor durumda kalırken, Türk bankalarının çok rahat olmasının beklenemeyeceğini dile getiren Garanti Bankası Genel Müdürü Ergun Özen, "Türkiye ekonomisi daralıyorsa, bankacılık için de bir takım riskler doğabilir" dedi.*

Bankacılık sektörünün başarısında, Türk mâli kesiminin yapısal reformdan geçmesinin yanında, bankaların dümeni sayılan Genel Müdürlük koltuğunda kriz görmüş kişilerin oturması da önemli bir paya sahip. 2000 yılından bu yana Garanti Bankası'nda Genel Müdürlük yapan Ergun Özen, Türk bankacılık sistemine karşı duyulan şüphelerin yersiz ve gereksiz olduğu düşüncesinde...

Dünya ekonomisi daralırken, dünyadaki bir çok banka zor durumda kalırken, Türk bankalarının çok rahat

olmasının beklenemeyeceğini dile getiren Özen, "Türkiye ekonomisi daralıyorsa, bankacılık için de bir takım riskler doğabilir" dedi.



### Kredi Garanti Fonu Yetmez Çarkların Dönmesi Lazım

Ergun Özen, bankacılık sektörü için en büyük riskin kredi alanında olduğunu, bunun da ekonomideki çalkantıdan kaynaklandığını ifade etti.

Hükümetin yeni paketinde yer alan Kredi Garanti Fonuyla (KGF) ilgili olarak temkinli konuşan Ergun Özen, KGF'nin elbette faydalı olacağını ancak bankacılık sektörü için yüzde 1'lik riskin bile önemli olduğunu öne sürdü.

KGF'nin tek başına kredi çarkının dönmesine yetmeyeceğini savunan Özen, 2009'un sonuna doğru sistemin hızlanacağını ve bankaların daha rahat hale geleceğini dile getirdi.

## Yunus Nacar:

### Katılım Bankalarının Değeri Kriz Sürecinde Daha İyi Anlaşıldı

*Türkiye Katılım Bankaları Birliği Başkanı Yunus Nacar, faizsiz prensibe göre çalışan Katılım Bankalarının topladıkları fonların tamamını reel sektöre kaynak olarak aktardığını belirterek, bankaların kredi musluklarını kısıtlayıcı küresel kriz sürecinde katılım bankalarının gerçek değerini ortaya koyduğunu söyledi.*



Türkiye Finans Katılım Bankası Genel Müdürü ve Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB) Dönem Başkanı Yunus Nacar, küresel kriz sürecinin, faizsiz prensibe göre çalışan katılım bankalarının değerini ortaya koyduğunu söyledi.

Katılım bankalarının yapıları gereği topladıkları fonların büyük bölümünü

hatta topladıkları mevduattan fazlasını kredi olarak kullandığını anlatan Nacar, "Bizim işimiz reel sektörü fonlamak. Biz kredi verirken, para olarak vermiyoruz. O şirketin yaptığı işe para veriyoruz. Tekstilciyse ipliğini alıyoruz, makinasını alıyoruz... Dolayısıyla bizim iş yapabilmemiz için zaten elimizdeki likidi reel sektöre fon olarak aktarmamız gerekiyor" dedi.

### Katılım Bankalarının Avantajları

Katılım bankacılığının kâr zarar ortaklığına göre çalıştığı için diğer bankalara göre avantajları olduğunu kaydeden Nacar, bu avantajları şöyle sıraladı:

"Kâr-zarar ortaklık yapısından dolayı garanti bir kâr taahhüdü yok. Zarar edersem zarar dağıtıyorum, kâr edersem kâr. Dolar topladım, dolar kullanıyorum, avro topladım avro kullanıyorum. Bunu

TL'ye çevirip de kur riski almıyorum. Katılım bankaları krediyi 24 aylık vermiyor. Üçer aylık dönemler ya da aylık taksitler olarak veriyoruz. Ben her hafta ciddi likidite sağlıyorum. Ben bunu bir ay kullanırsam elimde ciddi likidite birikir. Biz reel sektörü döndürdüğümüz için, onlara da nefes aldırıyoruz" diye konuştu.

Katılım bankalarıyla çalışan reel sektör temsilcilerinin de bir çok avantajı olduğunu kaydeden Türkiye Finans Genel Müdürü Yunus Nacar, sözlerini şöyle sürdürdü: "Firma sahipleri bizimle çalışırken çok rahat. Taksidi belli. Türkiye'de diyelim ki kâr payı haddi arttı, 'gel kardeşim senin taksidini değiştiriyorum' söz konusu değil. Katılım bankacılığında milletin hesabını altüst etme, krediyi geri çağırma söz konusu değil."

Ekrem ŞAHİN \*



## KURUMSAL KÜLTÜR OLMADAN KURUMSAL KİMLİK OLUR MU?

*Kurum kimliği, bir kurumun üzerine giydiği giysidir. Bu sebeple görünen yüzün standartlarının olması, devamlılık ve kararlılık göstermesi müşteri nezdinde güven telkin eden bir unsurdur. Zaman içinde kurumlara hizmet veren kişiler değişse bile kurumsal kimliğin temel öğeleri değişmez. Fakat bazen özünü koruyarak kılık kıyafette değişimleri söz konusu olabilir. Bu yenilik ve gelişime bazen şirketler de ihtiyaç duyarlar. Çünkü zamanın gelişim ve yenilenme gücünün uzağında kalmak, kişiler kadar şirketler için de tahammül edilemez bir durumdur.*

Şüphesiz içinde bulunduğumuz rekabet şartları düne göre çok daha yoğun ve çetin bir ortam meydana getiriyor. Fayda vaadi anlamında birbirinden bir türlü farklılaşmayan benzer ürünler, tüketiciye aynı marketten hatta aynı raftan seslenebiliyor. Tüketiciyle ilk buluşma noktasında eğer nitelik ve nicelik anlamında şartlar eşitse, ürüne ait daha çok duygusal ve psikolojik nedenler satın alma kararını etkilemeye başlıyor. Böylesine çetin ve acımasız bir rekabet ortamında "Marka" olmanın önemi ve gerekliliği daha fazla önem kazanmaya başlıyor.

Markalaşmada kurumsal kimliğimizin tartışmasız çok büyük bir önemi var. Kurumsal kimlik sadece şirketin amblemi, logosu kısaca görünen yüzü

değil, şirketin hedef kitleleri üzerinde oluşturmayı amaçladığı etkiye dönük olarak tüm çalışmalarında, ürün ve hizmetlerinde takip ettiği görsel kimlik standartlarının bir bütünüdür. Bu standartların yaygınlık göstermesi temel zorunluluktur. Albaraka Türk gibi uluslararası yapıda tüm şirketlerin dünyanın neresine giderseniz gidin aynı tarzda dekore edilmesi, ürün ve hizmetlerine ait ambalajların aynı görsel tasarım diline sahip olmasını bu gerekliliğin bir parçası olarak da görmek lazım. Uluslararası zincire sahip bir markanın çatısı altında yediğiniz hamburgerin tadında bir farklılık olmadığını gördüğünüzde kurumsal kimliğin yediklerimizin tadıyla bile ilgili olduğunu düşünmeliyiz. Kurum kimliği, bir kurumun üzerine giydiği giysidir.

Çalışanlarına, iş ortaklarına, paydaşlarına, halka görünen bir yüz... Bu sebeple görünen yüzün standartlarının olması devamlılık ve kararlılık göstermesi müşteri nezdinde güven telkin eden bir unsurdur. Hatta kurumsal kimliğinizin bir parçasını oluşturan renklerin dili ve kullanılan yazı karakterinin çeşidi bile markaya karşı olumlu veya olumsuz bir kanaat oluşmasına neden olmaktadır. Aynı zamanda bahsettiklerimizin toplamı müşteri nezdinde bir kalite ve güven algısını da oluşturmaktadır.

### Standartlar Kişiyi Bırakılamaz

Bu bahsettiklerimiz sadece müşterilerimiz nezdinde değil çalışanların nezdinde de bir anlam ifade etmekte-

dir. Kurumsal kimliğin hizmetlerimize, çalıştığımız ofiste, kullanılan araçlara, basılı evraklara yansıyor olması bir aile çatısı altında olduğumuzu ve güçlü bir kurumsal çatı altında olduğumuzu çalışanlarımıza hissettirebildiğimiz bir alanı oluşturmaktadır. Kurumların da herkes gibi bir adı ve adın yanında kullandıkları bir imzası söz konusu. Bir kurum için bu imzanın ne şekilde ve nasıl kullanılacağına ait standartlar, kişilerin inisiyatifine bırakılmayacak kadar önemlidir. Zaman içinde bu kurumlara hizmet veren kişiler değişse bile kurumsal kimliğin temel öğeleri değişmez.

Aslında şirketlerin bireylerden veya sosyal yapılardan ayrı olduğunu düşünemeyiz. Şirketler de kurulur, gelişir, büyür, bir amaca hizmet eder, idealleri ve hayalleri vardır. Sevmek ve sevilmek isterler. Kendilerini yenilerler, gelişirler, tekâmül ederler. Öğrenirler, tecrübe ederler... Her birey gibi şirketlerin de kendine ait olan, kendisini çevresine tanıttığı ve tanındığı bir şahsiyeti, kimliği vardır. Diğerlerinden bu yönleriyle farklılaşır ve diğerleri de onu bu kimliği ile değerlendirir. Bazen doğdukları ortamın şartlarıyla olgunlaştıkları dönemin şartları aynı olmayabilir. O yüzden bazen özünü koruyarak kılık kıyafette değişimleri söz konusu olabilir. İspanyol paça pantolonların, vatka yakaların veya geniş kenar kravatların kullanılmıyor oluşu insanın kendini yenilemesinin en güzel örneklerindedir. Bu yenilik ve gelişime bazen şirketler de ihtiyaç duyarlar. Çünkü zamanın gelişim ve yenilenme gücünün uzağında kalmak kişiler kadar şirketler için de tahammül edilemez bir durumdur.

### Kurumsal Kimliğin Öğeleri

Kişilerin elbisesi ve kullandıkları eşyalar zihnimizde onunla ilgili bir kanaat oluşmasını sağladığı gibi şirketlerin amblem ve logolarından çalıştıkları ofis



ortamları ve mobilyaları bile karşı tarafın zihninde bir iz bırakabilmektedir. Bilinçli ve sistematik bir çalışma sonrasında kurumlar, kendilerini müşterilerine istedikleri zihinsel kodlarda kabul ettirmek ve rekabet içinde farklılaşabilmek adına ciddi kurumsal kimlik çalışmaları yapmaktadır. Farklılaşmak ve farklı bir kimlik sahibi olabilmek sürüden ayrılabilmenin ilk şartıdır. Gözle görülen her şey karşı tarafta mutlaka bir algılama meydana getirir. Kurumsal kimlik çalışmaları işte bu algılamanın bilinçli olarak

yönetilmesi ve yönlendirilmesidir. Kısa kurumsal kimliğin bu derece önemli olmasının sırrı; kuruma olan bağlılığı artırmasında ve müşteri sadakati oluşturmada yatmaktadır. Sahip olunan güçlü kimliklerle sunulan ürün ve hizmetler için farkındalık yaratılır, güven sağlanır ve tercih oluşturulur.

Kurum kimliği denildiği zaman bir çok kişinin aklına gelen ilk şey, amblem ve logolarla bunları oluşturan renkler olmaktadır. Şüphesiz bunlar kurumsal kimliğin görsel anlamda görünen yü-

*İspanyol paça pantolonların, vatka yakaların veya geniş kenar kravatların kullanılmıyor oluşu, insanın kendini yenilemesinin en güzel örneklerinden biridir. Bu yenilenmeye ve gelişime bazen şirketler de ihtiyaç duyarlar. Çünkü zamanın gelişim ve yenilenme gücünün uzağında kalmak kişiler kadar şirketler için de tahammül edilemez bir durumdur.*

züdür. Ancak Kurum Kimliğini sadece görsel bir platforma indirgemek oldukça yanlış olur. Kurum kimliğimizi oluşturan ana unsurlardan birisi, kurum kültürü diğeri de kurum felsefesidir. Çalışanların davranışları, şirketin iş yapma tarzı, iş prensipleri, iş etiği ve anlayışı, ilke ve prensipleri gibi soyut kavramlar da en az amblem ve logosunun şekli kadar kurum kimliğinin ayrılmaz bir parçasıdır. Sanıyorum kurum felsefesi kurumsal kimlik konusunun merkezinde yer alan bir kavram. Çünkü kurumsal kimliğimizi şekillendiren ve vücut bulmasını sağlayan çekirdek yapı kurum felsefesidir. Kurumlar sahip oldukları felsefeyi iş yaklaşımlarına, tasarımlarına, mesajlarına ve iletişimlerine yansıtmaya çalışırlar. Kurum felsefesi, bir kuruluşun kendisiyle ilgili temel düşünceleridir. Kuruluşun varlık sebebi ve ortaya çıkışı; yönetim tarafından arzulanan ve çabalanılan hedef düşünceleri ve işletmenin temellerini kapsar. İşte bunların yansıtıldığı ve korunduğu bir kurumsal kimlik zaman içinde ihtiyaç duyulduğunda yenilenebilmeli ve görsel anlamda kendini geliştirebilmelidir.

## Değişimin Zamanı

Şirketlerin bu yenilenmeyi hayata geçirecekleri 20-30 yıl gibi standart bir tarih aralığı vermek oldukça yanıltıcı olabilir. Bu süreç biraz da toplumsal

değişim ve dönüşümlerin tarihsel kırılmalarıyla da çok ilgili olsa gerek. Alvin Toffler'in (1) dalga teorisinde bahsettiği büyük toplumsal değişimlerin tarihsel aralığı ile bugünün bilgi toplumundaki milat veya kilometre taşı sayılabilecek, büyük değişime sebep olabilen tarih aralıkları oldukça farklı. Geçmiş dönemde toplumdaki büyük değişim ve dönüşümler yüzyıllarla ifade edilirken bugün ise on senede çok şey değişebiliyor. Örneğin 1970'li yıllarda ağır sanayiye ve tarımı temsil eden objelerimiz 2000'li yıllar bir kenara, bilgi çağının yaşanmaya başladığı 1990'lar için bile yıllanmış objeler kategorisinde değerlendirilebiliyor. O zaman kurumsal kimlik ömrü bir anlamda bu toplumsal kırılmalar ve gelişmelerle de oldukça bağlantılı gözüküyor.

Kısaca pazarlama ve üretimin ana yapısı değişiyor, işletmelerin yönetim anlayışı değişiyor, toplum değişiyor, kılık kıyafetler değişiyor, yaşadığımız mekanlar ve eşyalar değişiyor. Hayat değişiyor ve gelişiyor. Çok bilenen bir söz vardır ya; "Değişmeyen tek şey değişimdir" diye. Aslında konuyu çok güzel anlatıyor. Her şey değişirken kurum kimliğinizin daha doğrusu görsel yüzünüzün değişmemesi mümkün değil. Kurum felsefesi ve kurum kültürünün korunduğu kimlik değişimleri doğru zamanda yapıldığında kurumlara yeni bir dinamizm kattığı da görülmektedir.

Özetle şunu söyleyebiliriz; Kurum kimliğimiz kişisel kimliklerimiz gibidir. Bizi diğerlerinden ayıran ve farklılaştıran, kendimize özgü kılan bir kimlik. Altı milyar insanın içinde bizi biz yapan değerlerimiz-

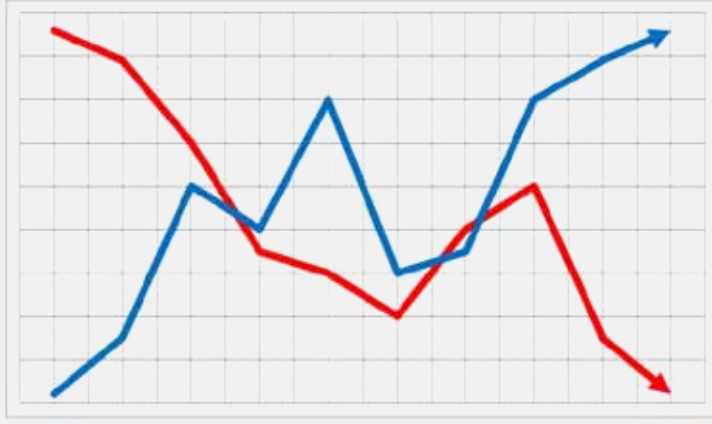
le, ilkelerimizle ve duruşumuzla sahip olduğumuz bir kimlik. Aynı şekilde milyonlarca şirket içinde değerlerini, iş prensipleriyle ve varoluş felsefesiyle farklılaşan bir kurumsal kimlik. Şüphesiz her şey gibi kimliğimizin de yenilenmesi kendini geliştirmesi görsel açıdan dinamizmini ve güncelliğini koruması da çok doğal.

Tabi ki özünü ve değerlerini koruyarak, hiçleşmeden, silikleşmeden duruşunu ve varlık nedenini koruyan bir değişim.

\*Reklam ve Halkla İlişkiler / Yönetmen

(1) Gelecek bilimcilerden birisi olan Alvin Toffler, 1980 yılında yazdığı üçüncü dalga (Third Wave) adlı eseriyle çok önemli etkiler yaratmıştır. Öngörülerinin büyük bir isabette tutması bir yana, önemli görev noktalarında bulunan bir çok siyasetçi, iş adamı, bürokrat ve akademisyene ilham kaynağı olmuştur. Kitabında birinci dalga, 10 bin yıl önceki tarım toplumunu ikinci dalga 300 yıl önceki sanayi toplumunu. üçüncü dalga da ise dijital çağa başlayan, bilgi toplumunu tanımlamaktadır.





# GÜNCEL EKONOMİK KAVRAMLAR

## Enflasyon

Fiyatların genel seviyesindeki değişimdir. Bugün için, parasal bir olgu olduğu ve uzun dönemde parasal bir büyüme olmadığı sürece enflasyonun artmayacağı genel olarak kabul görmektedir. Toptan eşya fiyat endeksleri, tüketici fiyat endeksleri, üretici fiyat endeksleri ve özel kapsamlı TÜFE göstergeleri gibi çeşitli endeksler aracılığıyla ölçülmektedir.

## Çekirdek Enflasyon

Tüketici, üretici ve toptan eşya fiyat endeksleri gibi genel kullanıma açık mal ve hizmet sepetlerinden oluşan enflasyon endekslerinin temel enflasyonist eğilimleri tam olarak yansıtmadığı varsayımıyla, bazı mal grupları ile fiyat değişmelerine yol açan bir takım unsurların enflasyon endeksinden çıkarılması sonucu ulaşılan bir enflasyon tanımıdır. Bu amaçla, dış etkilere (enerji fiyatlarında artış, mevsimsel koşullar, maliye politikası vs) daha açık olan ve geçici nitelikler taşıyabilen, enerji, temel gıda maddeleri, fiyatları ve dolaylı vergiler bu tür enflasyon hesaplamaları içine katılmamaktadır. Amaç, fiyatlar genel seviyesindeki değişimi sürekli kılan unsurları tespit etmek ve bunlara yönelik daha gerçekçi politika kararları alınabilmektir. Özellikle, enflasyon hedeflemesine yönelen ülkelerde bu türden alternatif endeks oluşumları değişik formlarıyla kullanılmaktadır.

## Deflasyon

Fiyatların genel düzeyindeki sürekli bir düşüş durumunu ifade etmektedir.

## Dezenflasyon

Fiyat artış hızının azalması anlamına gelmektedir. Yüksek enflasyondan düşük enflasyona geçiş sırasında yaşanan düşen enflasyon sürecini ifade etmektedir.

## Konvertibilite

Bir ülke parasının, döviz piyasalarında başka bir ülke parasıyla serbestçe değiştirilebilmesi ve uluslararası ticari işlemlerde değişim aracı olarak kullanılabilmesidir.

## Kredi Arzı Daralması (Credit Crunch)

Ekonomide likiditenin azaldığı, yatırım sermayesi elde etmenin zorlaştığı ve sonuç olarak kredi arzının daraldığı bir durumu ifade etmektedir.

## Likidite

Döviz, menkul kıymet, gayrimenkul gibi herhangi bir aktifin kısa sürede ve sorunsuz bir şekilde (değer kaybına uğramadan) nakde çevrilebilen, kullanılmaya hazır satın alım gücünü ifade eder.

## Moratoryum

Borçlunun, ödeme gücünü kaybetmesi nedeniyle borçlarının tümünü veya

bir kısmını ödeyemeyeceğini ilan etmesidir. Genelde borçlu ve alıcı arasında borcun yeniden yapılandırılmasıyla sonuçlanır.

## Resesyon

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

## Revalüasyon

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

## Stagflasyon

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

## Devalüasyon

Ulusal paranın yabancı paralar karşısındaki değerinin azalmasını ifade eder. Örneğin, Türk Lirasının ABD doları karşısındaki değerininin 1,2 TL'den 1,3 TL'ye düşmesi, TL'nin (ABD dolarının değer kazanması) 0,1 Lira değer kaybetmesi anlamındadır.



## ERTUĞRUL SAĞLAM: SADECE YETENEK YETMEZ SAĞLAM KARAKTER LAZIM

*Türk futbol tarihine güzel futbolunun yanı sıra kişiliği ve karakteriyle de damgasını vuran Ertuğrul Sağlam, özelde yetenekli genç futbolculara, genelde ise tüm gençlere önemli bir uyarıda bulundu: “Eğer yeteneğinizi, kişiliğiniz ve karakterinizle destekleyemiyorsanız, o yetenek sizi kesinlikle yarı yolda bırakacaktır.”*

**O**, Türk futbolunun son dönemde yetiştirdiği en büyük yeteneklerden biriydi. Oynadığı kulüplerde attığı ve attırdığı gollerle, performansı ile taraflı-tarafsız herkesin takdirini topladı. Fakat O'nun kişiliği, karakteri ve beyefendiliği güzel futbolunu bile gölgede bıraktı. Milyonlarca sporseverin kalbinde taht kuran Ertuğrul Sağlam, şimdi daha da artan futbol bilgisi ve hayat tecrübesini çalıştırdığı gençlere aktarıyor. Futbolu bıraktıktan sonra teknik direktörlüğe adım atan Ertuğrul Sağlam, en son Bursaspor'un başarısı için iş başındaydı. Bereket Dergisi okurları için vakit ayıran Sağlam, özellikle gençlere önemli mesajlar verdi...

### Antrenörlük İçin Üniversite Bitirdim

Örnek bir kişiliğiniz ve başarılı bir futbol hayatınız var. Bu başarıyı kime ya da neye borçlusunuz?

Annemizden, babamızdan Allah râzi olsun. İşin kişilik ve karakter kısmıyla alâkalı, iş ahlâkıyla alâkalı kısmını alt yapı olarak onlardan aldım. Hayattaki felsefem; bir iş yaparken, o işi en iyi ve doğru şekilde yapmaya gayret göstermek olmuştur. İşim ne olursa olsun, o işi en iyi şekilde yapmak için mücadele verdim. Bugün antrenörlük yapıyorum. Antrenörlük yapmak için futbolculuk

dönemimde 4 sene üniversite bitirdim. 3 sene de master yaptım. Bugünler için çok emek harcadım. Futbol oynadığım dönemde, çalıştığım antrenörlerle iyi ilişkiler içinde olup, onların antrenman programlarını, futbolcu ilişkilerini, medya ilişkilerini çok iyi gözlemledim. O gün edindiğim tecrübeleri kullanarak futbolcularla, halkla, taraftarla çok iyi ilişkiler kurmaya gayret ediyorum.

### Taraftarın İlgisi Motive Ediyor

**Sizi futbola, teknik direktörlüğe motive eden en önemli şey nedir?**





En iyi motive eden şey halkımızın ve taraftarımızın bana göstermiş olduğu sevgi ve saygıdır. Bu sevgi, saygı, destek, ilgi ve benim sorumluluğumu artırıyor. Ben de sorumluluğun bilincinde olarak bizi seven bu insanlara mahcup olmamak için şunu çok iyi biliyorum ki; daha fazla çalışıp, daha fazla fedekârlık yapıp, daha fazla üretip, başarılı olmak zorundayız.

## Sırf Yetenek Yarı Yolda Bırakır

**Yetenekli olup da başarısız olan yüzlerce sporcu var. Genç futbolculara mesajlarınız nedir?**

Bizim işimiz öyle bir iş ki, salt yetenek başarılı olmaya yetmiyor. Eğer yeteneğinizi, kişiliğinizi ve karakterinizle destekleyemiyorsanız, o yetenek sizi kesinlikle yarı yolda bırakacaktır. Bu yüzden gerek antrenörlükte, gerekse futbolculukta bizim öncelikli aradığımız özelliklerin başında kişilik, karakter ve üst düzeyde yaşanan profesyonellik geliyor ki ondan sonra artık yetenek aranmaya başlansın. Tabiki yetenek olmadan bir başarı elde etme şansınız yok. Fakat biraz evvel söylediğim olay geçerli. Yeteneği, kişilik, karakter ve iş ahlâkıyla desteklemek zorundasınız.

## Önemli İsimlerle Çalıştı

**Futbolcuyken idolünüz kimdi? Teknik direktör olarak kimi örnek alıyorsunuz?**

Teknik Direktör olarak örnek aldığımız, birşeyler öğrendiğimiz antrenörler oldu. Ben dünyanın çok önemli antrenörleriyle çalıştım. Bunlar arasında Cristoph Daum, Feldkamp, Fatih Terim, Rasin Kara, Özkan Sümer, Fethi Demircan, Bülent Ünder, Erdoğan Arıca gibi isimler var. Bunlar çok önemli isimler. Bunlarla çalışmak benim için bir şans oldu. Futbolcu olarak baktığımız zaman ise bizim zamanımızın önemli oyuncularında Cemil Turan, Zekeriya Alp, Yasin Özdenak, Ali Kemal Demirci vardı. Bunlar bizim için önemli oyuncular.

## Shalke 04 İçimde Ukde Kaldı

**Geriye dönüp baktığımızda şunu yapsaydım veya yapmasaydım dediğiniz şeyler oldu mu?**

Ben gerek söylemlerimde, gerekse vereceğim kararlarda çok düşünen bir insanım. Düşünmeden hareket etmem. Bugün baktığımızda verdiğimiz kararların tamamına yakınının doğru olduğunu düşünüyorum. Sadece bir yerde sıkıntı olmadı. Samsunspor'dan Beşiktaş'a transfer olduğum dönemde Shalke 04 beni

## Futbola Fenerbahçe'de Başladı, Beşiktaş'ta Son Noktayı Koydu

Ertuğrul Sağlam, 19 Kasım 1969'da Zonguldak/Ereğli'de doğdu. Futbola Fenerbahçe'de başladı. Gaziantepspor'da profesyonel oldu. 2 yıl Gaziantepspor'da oynadı ve 1990'da Samsunspor'a transfer oldu. Spor Akademisi'ni bitirdi ve aynı bölümde master yaptı.

1994/1995 sezonunda Fenerbahçe, Galatasaray ve Beşiktaş, Ertuğrul'u transfer etmek için yarışa girdi. Ertuğrul Sağlam, Beşiktaş'la anlaşarak kulübün en pahalı oyuncusu oldu. Ertuğrul'un başarılı performansı ve 28 golü Beşiktaş'ı şampiyonluğa taşıdı. Beşiktaş formasıyla geçirdiği 6 sezonda toplam 167 Lig maçı oynadı ve 103 gol attı.

2000/2001 sezonunda Beşiktaş'ın yönetimine geçen Serdar Bilgili yönetiminin ilk transfer adımlarından biri olarak Samsunsporlu Erman Gürarar'la takas edildi. 2003 yılı sonunda futbolu Samsunspor'da bıraktı. 250'in üzerinde maça çıktı ve 125 gol attı.

İlk defa 27 Ekim 1993'de Polonya'ya karşı A milli olan Ertuğrul Sağlam, 26 kez A Milli Takım forması giydi ve toplam 11 gole imzasını attı.

Aktif futbol hayatından sonra antrenör olarak görev yapmaya başladı. Gigi Multescu ve Erdoğan Arıca'nın yardımcılığını yaptı. 2004/2005 sezonunda Samsunspor'un başına geçti. Bir sene sonra Kayserispor teknik direktörlüğüne getirildi. Kayserispor ile oldukça başarılı bir dönem geçirerek Şampiyonlar Ligi'nin resmi dergisi olan Champions'un gelecek vadeden 20 teknik direktörden biri olarak gösterildi.

Mayıs 2007 sonunda Beşiktaş ile anlaşarak 2007/2008 sezonu için bu takımın başına geçti. 2009 yılında Beşiktaş'taki görevine nokta koyan Sağlam, Bursaspor'la anlaştı.



### Yanınızdaki İnsanın Hayata Bakış Açısı Bile Sizi Etkiler

**Zinde kalmak için yemenize içmenize dikkat eder misiniz? Eşiniz, çocuklarınız bu konuda size yardımcı oluyor mu?**

*Yeme, içmelerimize dikkat etmek zorundayız. Bizim işimizde fiziksel kalitemize değer vermek zorundayız. Yoğun ve stresli bir iş yapıyoruz. Bunun için yerken, içerken, gezerken yanınızdaki insanların hayata bakış açısı, olayları değerlendirmesi de çok önemli. Ben fırsat buldukça bu işi ailemle, çocuklarımla yapmaya çalışıyorum.*

istiyordu. Beşiktaş'tan önce istemişti. Ortada konuşulan rakamlar çok anormal rakamlar olduğu için o iş olmadı. Belki Avrupa'da oynama şansımı kullanabilirdim. Ama sonuçta Beşiktaş'a gittim. O da benim için önemli bir olaydı.

## Messi ve Xavi'yi Takımımda İsterdim

**Yönettiğiniz takımında imkanlar uygun olsaydı görmek istediğiniz 3 yabancı, 3 yerli futbolcu kim olurdu?**

Messi ve Xavi'yi isterdim, defans oyuncusu olarak da Ferdinand'ı isterdim. Yerli olarak da, Servet Çetin, Mehmet Topuz, Gökhan Ünal olabilir.

**Yönettiğimiz takımlara nasıl bir futbol oynatmak istiyorsunuz. Bu hedefinize hangi takımda yaklaştınız?**

Bizim yönettiğimiz takımlarda mücadele açısından üst düzey kalite olması gerekiyor. Sadece kazanmak için oyun oynamak değil, oyunu kazanırken izleyene zevk vermek bizim için önemli bir olay. Bunları yaparken futbolun bir spor olduğunu unutmadan, sporun evrensel değerlerini zedelemeyecek bir takımla ve anlayışla mücadele etmek gerekiyor.

## Gençler Hayatına Dikkat Etmeli

**Futbolcular artık iyi para kazanıyor. İleriye dönük yatırım için futbolcu ne yapmalı. Genç futbolculara yatırımları konusunda ne gibi tavsiyelerde bulunursunuz?**

Futbolda dönen rakamlar çok önemli. Hal böyle olunca artık günümüz futbolcuları da kendilerine dikkat eder, kendine bakıp profesyonelce yaşarsa, biraz da kalitesi varsa, kendisini öne çıkartıyor ve bu işten iyi de gelir elde ediyor. Sırf yeteneği olup da, futbolda performansı olumsuz yönde etkileyen etkenlere kapılıp, heba olan çok oyuncularımız var. Gençlerin onlara bakıp iyi ders almaları gerekiyor. Önlerindeki iyi ve kötü örnekleri iyi tahlil edip geleceklerini ona göre yönlendirme zorunlulukları var.

## Türk Futbolu Yerinde Sayıyor

**Türk futbolu hakkındaki görüşleriniz nelerdir? Türk futbolu ileriye mi gidiyor, yerinde mi sayıyor?**

Türk futbolunda son senelerde bir mücadele, çekişme var ama futbol kalitesinin aynı oranda arttığını söylemek doğru olmaz. Futbol kalitesini arttırmak için ligin zirvesini zorlayan takım sayısını arttırmak gerekiyor. Mesela 2 senedir Sivasspor ligin zirvesini zorladı. Kayserispor bunu yapmaya başladı. Bu takımların sayısı biraz daha artıp, daha üstteki takımlarla güç dengesindeki fark kapanırsa ülkemizdeki futbol kalitesi artacaktır. Artan bu kalite de milli takıma yansıtacaktır.

**Eskiye baktığımızda 3 büyük takımlar, 10-15 puan farkla şampiyon olurlardı. Şimdi ise Anadolu takımlarının bir çıkışını görüyoruz. Üç büyüklerin kalitesi mi düştü yoksa Anadolu takımları mı kendisini geliştirdi?**

Bu sene Fenerbahçe ve Galatasaray'ın şampiyonluk yarışından çok erken kopmaları zirvedeki durumu etkiledi. Bunun yanında Sivasspor'un ve Kayserispor'un 2 senedir göstermiş oldukları başarılar ve bizim ikinci yarıdaki çıkışımız, ligin zirvesinde bir hareketlilik oluşturdu. Biz zirve yarışını çok yakından ilgilendiren maçlar oynadık. Galatasaray, Fenerbahçe ve Trabzonspor'u yendik. Beşiktaş ve Sivassporla berabere kaldık. Baktığımız zaman ligin zirvesinde oynayan bir çok takıma karşı iyi mücadele ettik ve oradaki dengeleri hafif de olsa etkiledik. Keşke bu takımların sayısı fazlalaşsa ve liginiz böyle her yıl seyir seviyesi yüksek bir lig olsa.

**Futbolun ülke ekonomisine katkısı nedir?**

Futbol ülkemizde çok sevilen bir spor. 7'den 70'e herkesin ilgi duyduğu, halkımızın yüzde 90'ının yakından takip ettiği bir spor olduğu için ne kadar büyük ekonomik boyutlara ulaştığını hep birlikte görüyoruz. Televizyon, reklam, sponsorluk gelirleri, bunun yanında forma atkı gelirleri, şehirlerinde takımı olan kentlerde futbolun esnafa katkılarını düşünecek olursak önemli oranda ekonomik katkısı var.

## Yabancılar Gençlerimizin Önünü Tıkıyor

### Milli Takım düzeyinde oyuncu siz- ce nasıl yetişir?

*Bence bunun tek yolu var. Tabiki alt yapılar önemli ama alt yapıdan oyuncuyu yeri geldiği zaman büyük takımda oynatmak zorundasınız. Bunu yapmak için de o çocuklara şans vermeniz gerekiyor. 6+2 kuralı olduğu sürece alttan gelen gençlerin şans bulması çok zor olacak. Ben özellikle bu 6+2 kuralının değişmesi taraf-tarıyım.*

### Şehir ve Taraftar

#### Futbol kulübünün kurumsallaşma- sı için neler yapılması gerekiyor?

*Burada kulübü yöneten insanların fikinsel ve zihinsel anlamda bu işe hazır olmaları gerekiyor. Onların bu hedefi ve vizyonu tabiki bütün kulübe yansıyor. Çünkü kulübü yöneten, kararlar veren insanlar onlar. Bu işte model alınabilecek kulüpler var. Orada iyi bir model varsa onu taklit edebilirsiniz. Birebir taklit burada çok önemli değil. Kendi şehir yapınıza, takımınıza kendi bünyenize uygun bir modeli kendiniz oluşturmalısınız. Yönetimlerde profesyonel insanların, bu iş için kafa yorabilecek yeterli kriterlere sahip insanların orada bulunması gerekiyor. Kulüp yapısını şehir ve taraftar yapısını iyi tahlil edip ona göre bir yapı oluşturmanız gerekir. Ama esas iş dönüp dolaşıyor, kulübü yöneten başkanların, yönetimin vizyonundan olaya bakış açısına geliyor.*



# TÜRKİYE KATILIM BANKALARI BİRLİĞİ “GÜZEL İNSAN” ANISINA ÖDÜLLENDİRDİ

TKBB, Katılım Bankacılığının Türkiye’ye getirilmesi ve geliştirilmesine öncülük eden Prof. Dr. Sabahattin Zaim anısına düzenlediği yarışma sonucunda 11 eser sahibine toplam 50 bin TL’lik ödül verdi.



Törende, Kuveyt Türk, Albaraka Türk, Türkiye Finans ve Bank Asya tüm üst yönetimiyle hazır bulundu. Ayrıca finans sektöründen ve akademisyenlerden de önemli isimlerin katıldığı programa ilgi büyük oldu. Ödül alanlar toplu halde görülüyor.

**T**ürkiye Katılım Bankaları Birliği’nin (TKBB) Prof. Dr. Sabahattin Zaim anısına düzenlediği “Katılım Bankacılığının Finans Sektörüne Getirdiği Yenilikler ve Açılımlar” konulu bilimsel araştırma yarışması sonuçları açıklandı. Ödüllerin dağıtılması amacıyla Swiss Otel’de düzenlenen törende konuşan TKBB Genel Sekreteri Osman Akyüz, 25 yıl önce yeni bir bankacılık modeli olarak finans sektörüne giren Katılım Bankalarının, ülkemizdeki atıl kaynakların ekonomimize kazandırılmasını sağladığını, ayrıca fon toplama ve kullandırma yöntemlerinde geliştirdikleri yeni ürünlerle sektörün çeşitlilik ve derinliğini arttırdığını belirtti.

## Sektörün Minnet İfadesi

Katılım Bankalarının, 30 milyar lira ya yakın kaynağı ülke ekonomisine

kazandırdığını, 11 bin kişiye iş imkanı sağladığını ve krizlerden daha az etkilenecek bütün dünyanın ilgi ve takdirini kazandığını vurgulayan Akyüz, şunları kaydetti: “Bu yarışma vesilesiyle öncelikle, faizsiz bankacılığın Türk finans sistemine dahil olması ve gelişmesinde büyük katkıları olan merhum Sabahattin Zaim’e olan minnetimizi ifade ediyoruz. Yarışma ile, dünyada giderek yaygınlaşan ve ilgi gören faizsiz bankacılığın Türkiye versiyonu olan katılım bankacılığının gelişme temposunu hızlandırmayı, ayrıca bu alandaki ürün çeşitliliğini geliştirmek için uygulamacıları ve akademisyenleri teşvik etmeyi amaçladık. Türkiye’ye böyle bir bankacılık türünü kazandıranların başında Özal hükümetiyle, bu konuda hükümete teorik destek sağlayan bir kaç bilim adamı gelmektedir. Bu bilim adamlarının önde gelenlerinden birisi hiç şüphesiz, Prof. Dr. Sabahattin Zaim hocamızdır.”

## En İyi Türkiye’de Uygulanıyor

“Kanunıyla, mevzuatıyla, ürünüyle her konuda dünyada en iyi faizsiz bankacılık, Türkiye’de uygulanıyor” diyen TKBB Yönetim Kurulu Başkanı Yunus Nacar da, Sabahattin Zaim’in kendilerinin yetişmesinde çok büyük katkıları olduğunu söyledi. Prof. Zaim’in her zaman, Katılım Bankacılığının bir sistem olduğunu, bu sistemin bazı kavramları bulunduğunu ve bu kavramlardan vazgeçmeden kullanmaya devam etmeleri gerektiğini söylediğini anlatan Nacar, “Mevduat demeyin fon toplama deyin, kredi demeyin fonlama deyin” sözlerini de hatırlattı.

## Panelde Anıldı

Program kapsamında moderatörlüğünü TKBB Yönetim Kurulu Başkanı Yunus Nacar’ın yaptığı bir de panel yapıldı.

Yard. Doç. Dr. Halil İbrahim Bulut ve Bünyamin Er, birincilik ödülünü, Mustafa Boydak'tan aldılar.

di. Panel, Prof. Dr. Sabahattin Zaim'in oğlu, Yard. Doç. Dr. Halil Zaim'in, "Bir Baba ve Aile Reisi Olarak Sabahattin ZAİM" başlıklı konuşmasıyla açıldı. Ardından Prof. Dr. Sedat Murat, "İlim Adamı Yönüyle Sabahattin ZAİM" ve son olarak da Prof. Dr. İsmail Özsoy, "İslam Ekonomisi ve Katılım Bankacılığı Yönüyle Sabahattin ZAİM" konulu konuşmalarıyla hocalarını andılar. Yard. Doç. Dr. Halil Zaim, babasının aile kavramına çok önem verdiğini belirterek, "Babam, ailenin, toplumun temeli olduğunu söylerdi. İnsanın hayatında farklı roller olduğunu söyleyen babam, ailesine çok önem verirdi ve hayatındaki farklı rolleri, aile hayatına karıştırmazdı. Babam, ne zaman başımız sıkışsa, başvuracağımız bir rehber oldu bizim için. En aykırı kararlarımızda bile bizi, serbest bırakır, fikirlerini empoze etmezdi. İstişareye çok önem verirdi ve Türk âdetlerine çok bağlıydı" diye konuştu. İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Sedat Murat da, Sabahattin Zaim yaşasaydı, bugün 83 yaşında olacağını, 15 Mayıs'ın, Sabahattin Zaim'in doğum günü olduğunu belirtti. Murat, Sabahattin Zaim'in, 20 civarında eseri ve uluslararası düzeyde bir çok makalesi olduğunu dile getirdi. Fatih Üniversitesi Öğretim Üyesi İsmail Özsoy da 51 ülkede, 300 finans kuruluşunun, faizsiz bankacılık yöntemiyle 200 milyar doları aşkın fonu yönettiğini belirtti. Faizsiz bankacılığın önemini vurgulayan Özsoy, dünyada genellikle "İslam Bankaları" olarak bilinen bankaların, 1985 yılında Türkiye'de finans kuruluşları olarak yer aldığını, daha sonra ise Katılım Bankası adını aldıklarını hatırlattı.

## 11 Yarışmacıya 50 Bin TL Verildi

Anma programından sonra düzenlenen törende, "Katılım Bankacılığının Finans Sektörüne Getirdiği Yenilik ve Açılımlar" konulu bilimsel araştırma yarışmasına gönderilen 42 eserin, 7 kişiden olu-

şan Bilimsel Değerlendirme Kurulu tarafından yapılan seçim değerlendirilmesi sonucunda; birinci, ikinci ve üçüncülüğe layık eserlerin belirlendiği, ayrıca iki eserin, birinci derece mansiyona, altı eserin de ikinci derece mansiyona layık görüldüğü bildirildi.

15 bin liralık birincilik ödülünü, "Katılım Bankacılığında İki Yeni Finansal Teknik Önerisi: Mudaraba-Risk Sermayesi Yatırım Ortaklıkları ve Mudaraba-Risk Sermayesi Yatırım Fonları" eserleriyle Karadeniz Teknik Üniversitesi öğretim üyelerinden Yard. Doç. Dr. Halil İbrahim Bulut ve Araştırma Görevlisi Bünyamin Er kazandı. 10 bin liralık ikincilik ödülünün sahibi, "Katılım Bankacılığı: Dünya Uygulamalarına İlişkin Sorunlar- Fırsatlar: Türkiye İçin Projeksiyonlar" isimli eseriyle Bankacı Yard. Doç. Dr. Ali Polat oldu.

7 bin liralık üçüncülük ödülünü de, "Portföy Çeşitlendirmesi Açısından Katılım Bankaları" isimli eseriyle Fatih Üniversitesi öğretim üyesi Yrd. Doç. Dr. Bülent Köksal aldı.

Birinci derece mansiyon ödülleri ise; "Katılım Bankacılığı İçin Yeni Bir Ürün Olarak Mal (emtia) Vadeli İşlem Sözleşmeleri ve Fikhi Açıdan İncelenmesi" adlı eseriyle Doç. Dr. Servet Bayındır ve "Bir Finansal Araç Olarak Katılım Bankacılığı; Tespitler-Teklifler" adlı eseriyle Yrd. Doç. Dr. Kamil Güngör'e verildi. Ayrıca 6 isim de ikinci derece mansiyon ödülüne hak kazandı.

Birinci derece mansiyon ödülü kazananlara 3'er bin lira, ikinci derece mansiyon ödülü kazananlara da 2'şer bin lira ödül dağıtıldı. Böylelikle, 11



## Büyük Hamleler Yapılacak

*Eser sahiplerine ödülleri Katılım Bankaları'nın yöneticileri tarafından takdim edildi. Birincilik ödülünü veren Türkiye Finans Katılım Bankası Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Boydak, konvansiyonel bankalara göre daha fazla fon kullandıran Katılım Bankalarının önünde büyük hamleler bulunduğunu vurgulayarak şöyle devam etti: "Gelişmeler onu gösteriyor ki, normal bankacılık trendinden daha hızlı büyüyecek. Son 2-3 yıllık verilere baktığımızda 4 kurumun başarılarına şapka çıkarmamız gerekiyor. Yeterli mi, değil... Daha fazla büyütmemiz ve daha anlamlı hale gelmesi çok önemli."*



Hayrettin Karaman ikincilik ödülünü Yard. Doç. Dr. Ali Polat'a verdi.

eserin ödüllendirildiği yarışmada, toplamda 50 bin liralık ödül dağıtıldı. Yarışmada dereceye giren ilk beş eser, TKBB tarafından neşredilen "Finansal Yenilik ve Açılımları ile Katılım Bankacılığı" adlı bir kitapta toplandı.



# GÖNÜLLERİ DE KAZANABİLEN REKORTMEN HUKUK ADAMI

*Albaraka Türk'e kuruluşundan itibaren 11 yıl hukuk müşavirliğini yapan, sonrasında da danışmanlık şeklinde hizmetini sürdüren avukat İlhan İmİK, başarılı bir avukat olarak biliniyor. "Albaraka Türk'le, hem dostluk ve hem de mesleki yakın ilişkilerim nedeniyle baştan beri yakın oldum. Öncesinde danışmanlık hizmeti verdiğim, ülkemizin bu saygın kuruluşuna, sonrasında 11 yıl kısmen bağımsız ancak kadrolu olarak hizmet verdim" diyen İlhan İmİK'i biraz daha yakından tanımak istedik:*

## **Sizi tanıyabilir miyiz?**

Malatya - Elazığ meleziiyim.

50 yaşını geçince yaş çok da önemli değil. Babam çok güzel bir insandı ve ayrıca işini iyi yapan çok çalışkan biriydi.

Biri öz, ayrıca çok sayıda kardeşten öte dostlarım var.

## **Nasıl bir çocukluk geçirdiniz ve neyi hedeflemiştiniz?**

Her çocuk gibi duygu dolu, çevreye sevgiyle bakan ama yaramaz, çok güzel bir çocukluk dönemi geçirdim. Zayıfları daha çok seven, güçsüzlerin yanında olan, kabalık ve görgüsüzlüğe baş eğ-

meyen, bu nedenle arada dayak da yiyen, ama mutsuz olmayan bir çocukluk... Ders çalışırken bir yandan civcivlerimi kedilerden korumaya çalışırdım. (Yine de bazılarını kaçırdıkları ya.) Önemli konular hariç hep iki işi aynı anda yapmaya çalıştım. İlkokuldan başlayarak hedefim

hep iyi bir hukukçu olmak oldu. Bunda ailemin yönlendirmesinin katkısı olduğu gibi, kirvem olan ve yaz tatillerinde bürosunda hem yaramazlık yapıp, hem de çalıştığım Değerli ve Saygın bir insan olan Av. Turan Fırat'ın da katkısı olduğunu söyleyebilirim.

## Başarılı Bir Öğrenci

### Eğitim hayatınız...

Malatya Fırat İlkokulu; ortaokul ve lisenin başlangıcı, keza Malatya Lisesi; son iki yıl ve mezuniyet Vefa Lisesi; Üniversite, idealim olan İstanbul Hukuk Fakültesi ilk tercihimdi ve derece ile girmiştim. Rahmetli Sıddık Sami'den de ilk girişte geçmiştim ki, bunun anlamını bilenler bilir. Ağa dedem aileye bir dizi ihtilaf bıraktığı için hukukçu olma telkinleriyle büyüyen, Vefa Lisesi'nde bitirmede hem edebiyat, hem de cebirden 10 alıp, hukuka dereceyle giren... Neyse, 21 yaşında stajın bitmesine bir ay kala büro açan bir arkadaşımı.

### İş hayatınız...

İş hayatım... hayatın kendisi aslında iş değil mi..? Mesleki olarak alırsak, stajımın bitmesine 1 ay kala büro açmıştık. İşlerimi benimsemem anne baba duasıyla da birleşince büro açmamın 6. ayında yapabileceğim kadar işim olmuştu. Şimdi, 40. yılda da bu durum aralıksız devam ediyor. O gün, bu gün daha iyi bir hukukçu olmak, yansız ve gerçek adalete hizmet için çalışıyorum. Umarım iyi şeyler yapmışızdır. Hâlâ biraz daha fazla çalışmam gerektiği gerçek, son yılda çalışma saatlerini 12-13'e indirme gayretindeyim. Cumartesi – Pazar'ı da artık kendime ayırmaya çalışıyorum. Bakalım... Ahh, gün 35 saat olsaydı... Sağlıklıysak hep üretmemiz gerek. Ülkemize borçluyuz, hatta dünyaya...

## Davalılarla Kurulan Köprü

### Albaraka Türk'le ne zaman, nasıl tanıştınız, neler yaptınız?

Albaraka Türk'le, hem dostluk ve hem de mesleki yakın ilişkilerim nede-

niyle baştan beri yakın oldum. Öncesinde danışmanlık hizmeti verdiğim, ülkenin bu saygın kuruluşuna, sonrasında 11 yıl kısmen bağımsız ancak kadrolu olarak hizmet verdim. Bence en önemlisi, Hukukçu olarak çalışmam ve iyi işler yapmış olmamdır. Halen de Albaraka Türk için çalışmaktan onur duyuyorum.

Neler mi yaptım? Bunun için kitap yazmam gerekir. Öncelikle, sisteme karşı oluşturulan anlamsız ön yargıları kırmak için çalıştık. Aslında bizim bu çabalarımızdan tüm özel finans kurumlarının da yararlandığını biliyorum. Bir yandan günlük hukuk işlerini yürütürken, diğer yandan bu sorunlarla uğraşmak gerekiyordu. Ancak bunların

hepsinin gerekli olduğuna ve yararlar sağladığına da inanıyorum. Gerçekten de dışlayıcı olmayan saygın bir üslupla hem Albaraka Türk'ün, hem de sistemin tanınmasına katkımız olduğunu düşünüyorum. Bu yaklaşımla aralarında örneğin Sn. Necati Doğru gibi birçok gazeteciye kendimizi anlatma imkanı oldu. Bence saygınlığını hep koruyan duayen gazeteci Sn. Doğru ile aslında aleyhimize tanıklığa geldiği mahkeme kapısında tanışmıştık. Dahası, duruşmalarımız o kadar saygın ve ilginç olurdu ki diğer gazete avukatlarından özellikle izlemeye gelenler vardı. Milliyet'ten Cumhuriyet'e, gazetelerle davalarımız saygın ve bilimsel içerikte



hukuka katkı sağlayarak sürdü. Sonuçta çoğu yerde bulunduğumuza inanıyorum. Bugün bunun, bu buluşmaların, önemi daha da ortaya çıkmış değil mi?

Bu noktada çaba ve başarıların ortağı güvenilir, nazik ve güzel insan “ Yalçın Öner ” ağabeyin, sadece bizim değil, Sn. Saleh Kamil’in en büyük şansı olan Sn. Mustafa Topbaş Ağabey’in desteklerini elbetteki vurgulamalıyım.

Albaraka Türk’te neler yaptığımı anlatmadan önce, nasıl ayrıldığımı anlatmam gerek. Duygusal ve alıngan olduğum söyleniyormuş. Gerçeğin ise bir hakemlik görevimden sonra, bir tarafın bana yönelttiği; “Sizin neslinizden insanların dünyada hâlâ var olduğuna inanmazdık” cümlesinde saklı olduğuna inanıyorum. 40 yılda aldığımız sonuçlara baktığımızda da bunu, bu kabil alınganlığı, herkese önermekte tereddüt etmiyorum.

Albaraka Türk’ten ayrıldığı gün, garajdan çıkarken aklıma bir tek soru geldi: Dolu dolu geçen 11 yılda neler yapmışım? Bu sürede bir çocuk saflığıyla ve adeta kahramanca kurum için çalışırken sadece görevimle meşgul ve herkese karşı samimi olmuştum. Ayrılma kararım karşısında beni rahatsız eden her sorunu çözmeye hazır olduğumu ifade eden Değerli Albaraka Yönetim Kurulu’na cevabım da duygusaldı: “Size alındım” demişim. Sonuçta ancak izinli olarak ayrılmamı kabul ettiklerini söylediler. Bunu hak edilmiş bir iltifat ve onur olarak elbetteki saklıyorum. Ve nitekim Albaraka Türk’ün karşılaştığı her zorlukta yanlarında oldum ve Allah sağlık verdikçe ve banka ihtiyaç duydukça orada olacağız. Sonuçta köprü gişelerine geldiğimde sesli sevinç gözyaşları döküyordum. 11 yıl hiç kimseyi incitmeden güzel günler yaşamışım.

Gişeleri geçince “Allah’ım diğer tarafta geçerken de aynı duyguyu tüm yaşamım için bana yaşat” diye dua ederek eve döndüm. Zaten ayrılırken de Albaraka Türk’te çok değerli bir hukuk servisi ve Nihat Bey gibi sorumluluk abidesi değerli bir hukukçu vardı.

Ayrılınca ne mi oldu? Zaten büromuz vardı. Bir süre babamın rahatsızlığıyla meşgul olduktan sonra kesintisiz çalışmaya başladık. Geldi vergi rekortmenliği yılları, hâlâ da süren... Kimlerle çalıştığım, hangi işleri yaptığımı sorarsanız, yine “sır” kavramı çerçevesinde ancak “ülkemizin saygın ve çok değerli kuruluş ve iş adamlarıyla olduğunu” söyleyebilirim. Burada da çalışabilme önkoşulumuz her zaman mesleki ciddiyet dışında, sevmek ve sevebilmek oldu. Sadece mesleki kazanç hiçbir zaman ve asla bizim için belirleyici olmadı.

Yine önceki yıllarda gazete ve dergilerde yayınlanan, bugünün Türkiye’sine bazen kaygı, bazen de ümitle işaret eden yazılarıma farklı kulvarda devam ettim. Yurt içi ve dışında hukuk amaçlı isimsiz, sayısız yazım yayınlandı. Bunlardan ciddi kazanç sağladığımı da belirtmeliyim.

#### **İlginç anılarınız var mı?**

Servisimizde inanılmaz bir ortam vardı. Ben bunu bazen olduğu gibi çalışma arkadaşlarıma güzelliğine bağlıyorum. Öylesine huzur vardı ki, akşamları arkadaşlar hep aşağıdan servis sizi bekliyor diye çağırırlardı.

Şimdi bendeki hatıralar ağırlıklı olarak hem benim hem de gerçekten kurum için “sır” sayılacak nitelikte, bu nedenle bilenler dilerse bilmeyenlere anlatırlar. Sonra belki zamanı gelirse bir kitapta anlatırız. Sosyal anılara gelince, Değerli S. Ülker’den, merhum Akif Ersu’ya, Sn. Aydın Bolak’tan, Sn. Zeki Alasya’ya kimlerle anımız olmadığı...

Samimi ve gönülden hissedilen bir tevazu ve yoğun çabayla birleşen dürüstlüğü, hiçbir gücün çözemediği sorunlara çözüm bulduğunu, tahsil edemediği alacakları bile tahsile imkan verdiğini anı olarak da olsa vurgulamak isterim.

#### **Albaraka Türk’ün dünden bugüne gelişimini ve bugünden yarına gidişini nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Albaraka Türk’ten sonra iki özel finans kurumunda görev yaptım. “Hukukçu İlhan Ağabey” olarak ve gerektiği



her anda kişisel hiçbir hesabın içinde olmadan düşüncelerimi nazik biçimde ifade etmekten çekinmeyerek, gerçekten önemli ve güzel günler yaşadık. Bankacılık krizi dönemini geçtik. Artık adları “Katılım Bankası” olan kurumlarımız gelişti, büyüdü, biz hep mutluluk duyduk. Bu nedenle, diyelim ki Albaraka Türk, ilk olduğu için hem diğerlerine önderlik yaptı, hem de kaynak oluşturdu. Benim için duygusal olarak da Albaraka çok önemli. Bugünden yarına,





Albaraka Türk'ün, çok iyi çabalar içinde ve çok iyi bir kadroya sahip olduğunu düşünüyorum. Bu bankaların özellikle mal hareketi odaklı olarak, ülkenin en önemli sorununa sessiz sedasız büyük katkılar oluşturduğunu biliyorum. Kayıtlı ekonomi, vergi, istihdam, dış sermaye vs. Bugün batıda birçok bankanın artık faizsiz esasta departman oluşturmaları bunun açık kanıtı olsa gerektir.

Albaraka Türk'ün sadece kendi kurumsal çıkarları için değil, ülkemiz

için de önemli bir kurum olarak değerli hizmetlerinin süreceğine gönülden inanıyorum.

**Yayınlanmış siyasi yazılarınızı biliyoruz. Ülkemiz için de bir şeyler söylemek ister misiniz?**

Küçülen ve küçüldükçe zorlaşan dünyada; bilgi, deneyim, dürüstlük esasında çalışma ve ehliyetin artık yaşamsal öneme haiz olduğunu, aksi halde sadece o günü değil, geleceğinizi, özgürlüğünüzü, kimliğinizi ve

kişiliğinizi bile kolayca kaybedebileceğiniz tehdit ve sonuçları ansızın karşınızda bulacağınızı önemle vurgulamak istiyorum.

**Sonuçta;**

Dünya zor bir dönemece girmiş gibi. Bu süreçte "devlet adamı" nitelikli, ehil, deneyimli ve yeterli yöneticileri olmayan ülkeleri daha da zor ve karmaşık gelecekler bekliyor. Gerçek ve olgun bir demokrasi çok önemli.

**Teşekkürler...**



# DÜNYADAKİ CENNET KÖŞESİ KASTAMONU

*Karadeniz deseniz deniz kıyısında değil, İç Anadolu deseniz bozkır değil... Tabiatın ve tarihin coştuğu bir kent olan Kastamonu, 'Dünyadaki cennet köşesi' olarak da tanımlanabilecek bir yer. Oksijen deposu dağları, Safranbolu'dakileri aratmayan konakları, Osmanlı şekerliliğinin ve beyaz altın sarımsağın anavatanı olması gibi özellikleriyle görülmeye değer bir şehir...*

**C**ennetten bir köşeyi andıran Kastamonu'nun bilinen tarihi, Hitit İmparatorluğu ile başlar.

Bugün Kastamonu ve çevresindeki illeri de içine alan ve Romalılar devrinde M.Ö. 7. yüzyılda adına Paflagonya (Pophlaginia) denilen Gasların kurduğu şehirlerden bir tanesi de "Timonion veya Tumanna" dır. Bazı yazarlar Kastamonu adının menşei konusunda; bu kelimenin "Gas" kelimesi ile "Timoni" veya "Tumanna" kelimesinin (Gas ülkesi anlamında) birleşmesinden meydana geldiği görüşünü ileri sürmüşlerdir ki en akla yakın ihtimal budur. Fonetik yönden de bugünkü Kastamonu'ya yaklaşılmaktadır. İkinci bir görüşe göre Ro-

malılar devrinde Taşköprü'nün eyalet merkezi olduğu zamanlar Kastamonu küçük bir kasaba olup, Bizans devrinde ve özellikle Kommenler soyu zamanında gelişmeye başlamıştır. Bu soy zamanında buraya bir kale yapılmış ve Kommenlerin kalesi anlamında "Kastr Kommen" denilmiştir. Bu kelimenin zamanla "Kastamonu" şekline dönüştüğünü ileri sürenler olmuşsa da bunu belirleyen herhangi bir vesika mevcut değildir.

## Türklerin İdaresine Geçmesi

Kastamonu'nun ilk defa Türklerin eline geçmesi Danişmentliler zamanın-

da Ahmet Gazi'nin Oğlu Gümüş Tekin devrinde "1105 yılında" gerçekleşmiştir. 100 yıla yakın bir zaman Danişment idaresinde kalan şehir ve çevresi 15 yıl süre ile tekrar Bizanslılara geçmiş, 1213 yılında Anadolu Selçuklu Sultanı Alaaddin Keykubat'ın emriyle Selçuklu kumandanı Hüsamettin Çobanbey tarafından zaptedilmiştir. Kastamonu beyliği, 1460 yılında Osmanlı İdaresine girinceye kadar önemli bir ilim ve kültür merkezi olmuş, birçok ilim adamı yetiştirmiş, Osmanlılar zamanında da bu özelliğini devam ettirmiştir.

Kastamonu, Fatih Sultan Mehmet'in 1460 yılında Sinop'la birlikte bu şehri



olarak Candaroğulları beyliğini ortadan kaldırmamasından sonra Osmanlı devletine katılmıştır. Kastamonu, Milli Mücadele sırasında lojistik destek açısından en güvenilir bölge olması nedeniyle büyük yarar sağlamıştır. Özellikle Ankara'ya İnebolu-Kastamonu yoluyla yiyecek, giyecek, para, cephane ve silah nakli yapılmıştır.

### Ormanları Oksijen Deposu

Kastamonu ili çoğunlukla engebeli arazilerden oluşmakta ve ilin kuzeyinde Batı Karadeniz Dağları bulunmaktadır. Karadeniz sahiline paralel olarak İsfendiyar (Küre) Dağları il merkezinin kuzeyinde, güneyinde ise yine doğu batı uzantılı Ilgaz dağları yer alır. Türkiye'nin Karadeniz'e doğru uzanan çıkıntısının büyük bölümünü kapsar. Doğuda Çatalzeytin ilçesinin Sinop'la birleştiği noktadan, batıda Kerempe burnuna kadar kıyı düz bir şerit halinde uzanır. Kerempe Burnunda bariz bir çıkıntı meydana getirerek güney batı doğrultusunda Bartın il sınırına kadar kıyı devam eder. Karadeniz'e olan bu kıyının uzunluğu 170 km'dir. Kastamonu'nun yüzölçümünün % 74,6'sı dağlık ve ormanlık, % 21,6'sı plato ve % 3,8'i ovidan oluşur. İsfendiyar ve Ilgaz Dağlarıyla yaylalarda geniş orman varlığı vardır. Orman ve fundalık sahası 880 bin hektardır. Ilgaz Dağlarında 1090 hektarlık alan millî

park ilân edilmiştir. Sarıçam, karaçam ve köknar ağaçlarının meydana getirdiği bu parkta, ağaçaltı bitkileri de çok zengindir. Ayrıca burada geyik, karaca, ayı, kurt, tilki ve çakal gibi yabânî hayvanlar da çoktur. 500 köy orman içinde ve 280 köy orman kenarındadır.

Kastamonu'nu genel nüfusu 2007 yılı Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi sayımlarına göre 360.366 olarak belirlenmiştir. Bu sayıma göre kent merkezinin nüfusu ise 80.582 kişidir. Kastamonu ekonomisi geniş ölçüde tarıma dayanır. Gayrisâfi hâsılanın % 40'ı tarımdan sağlanır. Sebzeçilik önemli sayılmaz. Başta üzüm olmak üzere, elma,



erik, zeytin ve fındık yetişir. Sanâyi bitkileri tahıldan daha çok ekilir. Başlıca ürünler: Buğday, arpa, mısır, pirinç, nohut, şekerpancarı, patates, kenevir ve sarmısaktır. Son senelerde gelişen sanâyin başlıca ürünleri pirinç, tiftik ve pirit mâdenidir. Pirinci, üryani eriği, urgan ve sicimi meşhurdur. Sanâyi tarıma dayanır. Orman ürünlerine dayalı sanâyi gelişmiştir. Parke, kağıt ve kontrol plak fabrikaları, Taşköprü Kendir Fabrikası, Şeker Fabrikası, Cide Kereste Fabrikası, üç adet Yem Fabrikası, Et Kombinası, Elektrik Motoru Fabrikası, çelik atölyeleri, süt ve tereyağ fabrikaları; bakırcılık, metal eşya, dokuma, çuval, halat, tahta kaşık atölyeleri bulunur.

### Beyaz Altın Sarımsağın Anavatanı

Sarımsak, Orta Asya kökenli olup tarih öncesi zamanlarda Akdeniz bölgesine yayıldığı tahmin edilmektedir. Mısır'da 3 bin yıl önce sarımsağın bulunduğu saptanmış olup, piramitlerde sarımsak bulunmuştur. Çin'den Avrupa'ya İspanyol, Portekiz ve Fransızlar tarafından yayılmıştır. İki yıllık bir bitkidir. Sarımsak ilk yıl birkaç dişten oluşan kellesini oluştururken, ikinci yıl çiçek açıp tohum verir. Sarımsak tohumdan değil diş sarımsaklardan üretilir.

Yiyeceklerimize çeşni veren sarımsağın 100 gramında 63.8 su, 28.2 gr. karbonhidrat, 5.3 gr. protein 0.2 gr. yağ, 1.1 gr. selüloz vardır. Kalori değeri 140 dır. İçerisinde A, B1, B2, Niasin ve C vitamini bulunur. Bilim adamları, damarları genişletme, tansiyonu düşürme ve kandaki pıhtılaşmayı önleme gibi özellikler taşıyan sarımsağın kalp ve damar hastalıklarındaki yararlarının da bilimsel olarak kanıtlandığını hatırlatırlar. Uzmanlar sarımsağın kandaki yağların oranını dengeleyerek kolesterol değerini düşürdüğünü, damarlardaki kireçlenmeyi ve beyin kanamasını engellediğini belirtiyorlar. Ayrıca mide ve bağırsak enfeksiyonlarını önleyip, mide, bağırsak ve safra kesesini harekete geçirerek sindirime yardımcı olmak-





tadır. Kastamonu sarımsak üretiminde yüzde 12,7'lik payla Türkiye'de birinci sıradadır. Kastamonu ili üretim miktarı olarak Türkiye toplamının önemli bir kısmını oluşturmasının yanında, kaliteli, ihracata elverişli sarımsak üretmesi bakımından önemlidir. Kastamonu'da ortalama olarak ekim alanı 7000-15000 dekar arasında, üretim de 7000-13000 ton arasında değişmektedir. Ortalama verim 800 kg/da. civarındadır. Sulu şartlarda verim 1200 kg/da. çıkmakta , kurak şartlarda 500 kg/da. düşmektedir. Ülkemizde sarımsak yiyeceklerimizde çeşni olarak tüketilmekte, bir kısmı da ihraç edilmektedir. Herhangi bir nedenle bu imkanlar kısıtlandığında ya da

üretim fazla olduğunda sarımsak fiyatı kendiliğinden düşmektedir. Bu nedenle fazla üretilen sarımsakların toz, granül, yağ veya hap şeklinde işleyen sanayinin kurulması gereklidir.

## Osmanlı Şekerciliğinin Yurdu

Gökhan Akçura'nın kaydettiklerine göre Kastamonu, Osmanlı şekerciliğinin de yurdu. 'Osmanlı'dan gelen şeker geleneği' başlıklı yazısında , tarihi şekerçi Hacı Bekir'in Kastamonu Araç ilçesinden olduğunu yazan Akçura, şöyle devam ediyor: "Hacı Bekir kurumunun başlangıcı 1777'e kadar uzanır. Bu ta-

rihte Bekir Efendi Kastamonu'nun Araç ilçesinden İstanbul'a gelip şekerciliği meslek edinir ve Bahçekapı'da dükkanını açar. Bu Araç'lılık meselesinin biraz üstüne gidelim bakalım... Bahçekapı'da dükkanını açan Hacı Bekir, dükkanında memleketi Araç'tan getirdiği hemşhri-lerini çırak olarak kullanmaya başlamış. Meslekte ustalaşan Araçlı şekerciler, daha sonra ayrı dükkanlar da açıp yanlarına memleketlilerini almışlar doğal olarak. Böylece Hacı Bekir'den başlayan bir gelenekle, Araçlıların 'memleket mesleği' şekercilik olmuş. Araçlıların şekerciliği Tan gazetesinde 1936 yılında yapılan bir röportajda ayrıntılarıyla açıklanıyor. Salâhaddin Güngör, büyük ihtimalle Hacı Bekir dükkanında çalışan bir tezgahtara 'Şekerciliği köyünüzde mi öğrendiniz?' diye sorunca, şu cevabı alıyor: 'Yok... İstanbul'da öğreniriz. Şekercilik, bizde babadan oğula geçer, zanaattir. İstanbulda ihtiyar bir şekerçi öldü mü, hemen köydeki delikanlı oğluna haber salarlar. O da, cebine üç beş kuruş harçlık koyarak İstanbul'a gelir. Tahtakale'de Rüstem Paşa Cami yakınında bir kahve vardır, Abdullah Çavuş'un Kahvesi derler. Acemi şekerçi, doğruca oraya gelir. Şekerçi hemşhri-lerle buluşur. Nerelerde ne iş olduğunu, onlar bilirler, acemiye alıp tanıdıkları şekerçiye götürürler. İş bulabilirse, ne âlâ... Hemence kaplanır. Bulamazsa, kahveyi





öğrendi ya, gider gelir gayrı... Bir yerde hizmet çıkıncaya kadar... Ama bizim Araç'lılar, hemşerilerini bakıp gözetirler. Aralarındaki muhtaçlara yardım ederler.'

Köyden gelen acemi şekerçi işe nasıl başlar peki? Yine adı meçhul tezgâhtarımız anlatıyor: 'İlkin gel git... Ayak hizmetleri verirler. Beş, altı sene çırak olarak çalışır. Ondan sonra, kalfa peştemalını kuşanarak, akide kazanının başına geçer. Akideyi kesip pişirmesini, iyice öğrendi mi, badem şekeri yapmaya başlar. Daha sonra da lokumcu olur.' Araç'lıların şekerçiliği bugün de sürüyor. Kasabada Hacı Bekir müessesine bir şekilde bulaşmamış kimse bulmak zordur. Her yıl Haziran ayı sonunda 'Şekerçilik-Pastacılık Yayla Şenlikleri' yapılıyor. (Kaynak: <http://www.stargazete.com/pazar/yazar/osmanli-dan-gelen-seker-gelenegi-132526.htm>)

### Safranbolu'dan Eksiği Yok

Safranbolu konaklar diyarı olarak bilinir, ancak Kastamonu da ondan

aşağı değil. Kastamonu'daki konakların Safranbolu'dakilerden farkı geniş mekanlı olması... Hem Beylikler, hem de Osmanlı Dönemi'ni kapsayan çok uzun zaman diliminde sürekli eyalet merkezi olan Kastamonu, imparatorluk hakimiyet ve nüfuz bölgelerinde yetişen birçok yöneticiye de ev sahipliği yapmıştır. Elbetteki her yönetici ve devlet görevlisi kendi coğrafyasının vermiş olduğu kültür birikimini de Kastamonu'ya taşımıştır. Bu nedendir ki, halen mevcut 534 adet Taşınmaz Kültür Varlığı olarak tescilli konakların cephe özelliklerinin birbirine benzemeyişi başka türlü izah edilemez.

Coğrafyasına saygılı ve oturduğu eğimi en verimli biçimde değerlendiren bir anlayışla inşa edilen "Kastamonu Konakları" çok benzetilen Safranbolu Evleri'nden ayrılır. Temel olarak Safranbolu Evleri toplayıcılıktan gelen bir pazar olmanın da kazandırdığı bir yapı ile, Çarşı-Bağ evi anlayışının belirgin özelliklerini taşır. Yani mevsimsel bir yaşam için dizayn edilmişlerdir. Pencereler bu mevsimlik yaşama göre yapılmıştır. Strüktür, kullanılan malzeme ve iç alan düzenlemelerinde benzerlikleri bulunmasına rağmen, belirgin bir ayırmadan da söz etmek mümkündür.

# KASTAMONU KASTAMONU



**NAMİ AKBULUT**  
ŞUBE MÜDÜRÜ

## Kastamonu'nun Dadaş Müdürü

Çankırı, Karabük ve Sinop'a da hizmet veren Albaraka Türk Kastamonu Şubesi'ni Erzurumlu bir dadaş olan Nami AKBULUT yönetiyor. Geniş bir bölgeye katılım bankacılığı ilkelerini de taşıyan Nami Akbulut, kariyerini şöyle özetledi: "1963 Erzurum doğumluyum. Bankacılık mesleğine 1990 yılında Tütümbank'ta başladım. Daha sonra Erzurum'da çeşitli bankalarda muhtelif pozisyonlarda görev aldıktan sonra 2004 yılında Şekerbank'ta Pazarlama Yönetmeni iken aynı şubeye müdür olarak atandım. 2006 yılında Elazığ şube müdürlüğü görevini yürüttüm. 2007 yılında bu bankadan ayrılıp Albaraka Türk camiasında Kastamonu Şube Müdürlüğü görevini üstlenmiş bulunmaktayım."



**MUSTAFA ÇAKIROĞLU**  
İKİNCİ MÜDÜR



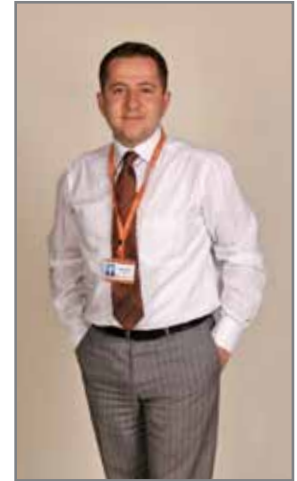
**MUSTAFA GİDER**  
İKİNCİ MÜDÜR



**ARIF ÖZTÜRK**  
KURUMSAL PAZ. UZM.



**ADEM ŞIK**  
ŞEF YARDIMCISI



**MEHMET ŞERFLİ**  
MEMUR



**ALİ ÇETİN**  
MEMUR



**SAİT GÜLÜMOĞLU**  
MEMUR



**HÜSEYİN KALYONCU**  
GÜVENLİK GÖREVLİSİ



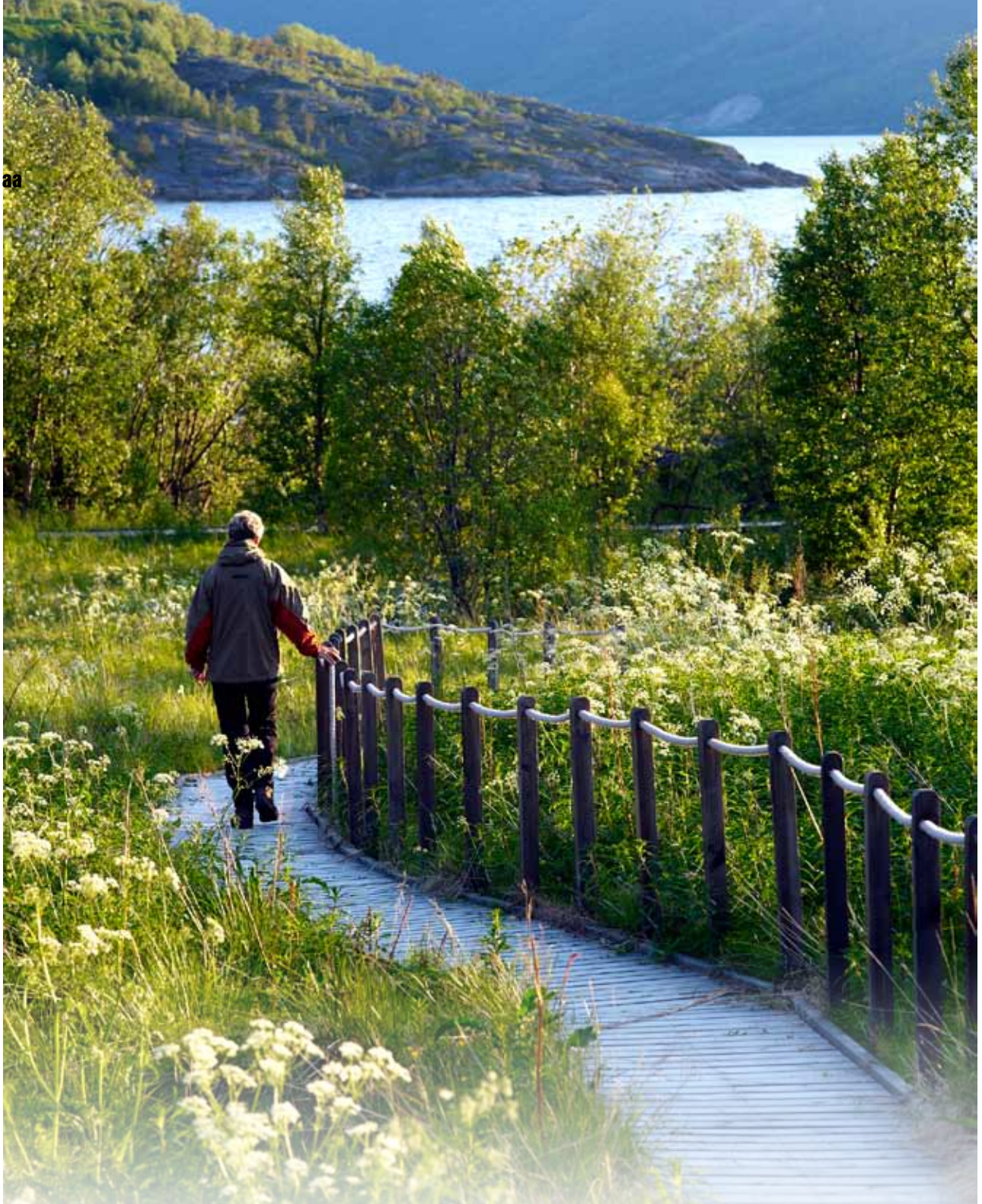
**ZEKİ ERDAL**  
GÜVENLİK GÖREVLİSİ



**UĞUR BALCIOĞLU**  
ŞUBE GÖREVLİSİ



Fotoğraf: Dr. Adnan BÜYÜKDENİZ  
Fasulye - I / Chicago



# SAĞLIK VE MUTLULUK İÇİN ADIM ATIN!

*Hipokrat, 2000 yıl önce “Yürüyüş insanın en iyi ilacıdır” sonucuna varmıştır. En önemli konu her gün zaman ayırıp yürümektir. Yaşınız ve kondüsyon durumunuz ne olursa olsun yürüyüş size sağlık ve mutluluk veren bir aktivitedir. Çünkü yürüyüş, vücuda mutluluk hissi veren endorfin hormonunun salgılanmasını artırmaktadır.*



## Yürüyüşün Faydaları

- Yürüyüş, kan akımını ve kan damarlarının miktarını artırarak, dolaşımı iyileştirir, kalp-damar ve beynin damarsal hastalıkları riskini azaltır.

- Kalp kası dâhil, vücut kaslarını kuvvetlendirerek, daha etkin çalışmalarını sağlar.

- Egzersiz ve stres durumunda arteriel kan basıncında (tansiyonda) oluşan yükselmeyi azaltır.

- Kan basıncını düzenler.

- Kalp kasının yan damarlardan da beslenmesini destekler. Böylece kalbin ana damarlarında oluşacak tıkanıklıkların vereceği zararı azaltır.

- Şişmanlık riskini azaltır.

- Sindirimi kolaylaştırır.

- Beyine oksijen sağlanmasını artırarak, zihinsel keskinlik ve yaratıcı düşünce potansiyelini yükseltir.

- Egzersiz sırasında ve sonrasında metabolizmayı uyarır.

- Solunumsal kapasiteyi ve aerobik gücü artırır.

- Büyümeyi ve travma sonrası toparlanmayı olumlu etkiler.

- Kan yağlarının (trigliserid) düzeyini düşürür.

- HDL/LDL (iyi huylu-kötü huylu kolesterol) dengesini düzenler. Eklem ve kasların esnekliğini artırarak, bel ve boyun ağrılarını hafifletir.

- Kemiklerin sertleşmesini ve kuvvetlenmesini sağlar.

- Dayanıklılığı artırır.

- Yorgunluk duygumunu engeller.

- Uykusuzluğu azaltır, rahatlama-ya yardımcı olur.

- Vücudun doğal keyif verici hormonu olan endorfinin salınımını artırır.

- Yaşlanma sürecini geciktirerek, genç bir görünüm sağlar.

- Moral, öz güven ve iyimserliği artırır.



Vücudun en doğal egzersizi olan yürüyüş, günümüzde popüler bir spor durumuna gelmiştir. Milyonlarca kişi bugün form tutmak için yürüyor. Yürüyüş özel donanım ve ders gerektirmeyen, güvenli, basit ve ücretsiz bir egzersizdir. Araştırmalar düzenli ve enerjik yürüyüşün fizyolojik ve psikolojik değeri olduğunu göstermektedir.

Yürüyüş kalbi, akciğerleri ve dolaşımı güçlendiren aerobik bir egzersizdir. Düzenli bir yürüyüş programı sonucunda hem istirahatteki kalp hızı hem de kan basıncı azalabilir. Yürüyüş ayrıca metabolizmayı hızlandırır ve kalorileri yakar. Tempolu yürüyüş, aynı mesafenin koşulmasına denk kalori yakar- ancak biraz daha uzun sürer. Ortalama bir saatlik enerjik yürüyüş yaklaşık 400 kalori yakar. Yüksek kan basıncı ve şişmanlık kalp krizi ve felcin önde gelen risk faktörleridir.

Yürüyüş dayanıklılığı artırır, kasların tonusunu sağlayıp kasları güçlendirir, kas gerginliğini azaltır, kemikleri sağlamlaştırır, osteoporozu önler, eklemlerin esnekliğini korur, sindirime ve atıkların atılmasına yardımcı olur.

Tempolu bir yürüyüş doğal bir uyarıcıdır. Ağrı kesici ve insanı canlandıran doğal ağrı kesici olan endorfinlerin miktarını çoğaltarak stres ve kaygıyı azaltır, iyi bir uyku sağlar.

## Yürüyüş Programına Nasıl Başlayalım?

Otuz beş yaş üzerindeyseniz, sağlık sorunlarınız varsa, ilaç alıyorsanız veya aşırı kiloluysanız yürüyüş programına başlamadan önce doktorunuza

danışın. Hazır olduğunuzda, gerilme egzersizleriyle başlayarak bir süre ısının. Isınma hareketleri kalp hızınızı artırarak sırt ve bacak kaslarınızı gevşetir, bedeninizi egzersize hazırlar. Başlangıçta rahat bir adımlamayla 10 dakika yürüyün. Yürüyüş ne çok yavaş ne de çok hızlı olmalıdır. İlk üç dört gün rahat bir adımlamayla kolay bir mesafeyi yürüyün. Sonra mesafeyi yavaş yavaş uzatın, ancak adımlama hızınızı artırmayın. Daha fazla kondüsyon için ise daha sıkı bir "form kazanma yürüyüşü" programına başlayın. "Form kazanma yürüyüşü" enerjik, güçlü yürüyüşü tanımlamada kullanılan bir terimdir. Saatte 5-10 km"lik bir hız yeterlidir. Bu tempoyla yürüyüşü egzersizin kondüsyon kazandırıcı etkilerini artırır. Egzersiz için yürüyen kişiler hem kalp hem de soluk alıp verme hızlarını arttıran sabit hızlı adımlarla yürümelidir.

Güvenli bir biçimde formunu kazanan yürüyüşçü olmak için kişisel adımlama hızınızı belirlemelisiniz. Hedefiniz kalp hızınızı belirli sınırlar içinde tutmak olmalıdır. Basitçe yıl olarak yaşınızı 220"den çıkartın. Sonra farkı yüzde 60 veya yüzde 80 ile çarpın (Örneğin 40 yaşındaki kişinin hedef kalp hızı dakikada 108 ila 244 adım arası olmalıdır.) Hedefinizi saptadıktan sonra yavaş yavaş yürüyüşe başlayın ve hedefinize ulaşana kadar giderek

adımlarınızı hızlandırın. Daha sonra hedef, kalp hızını en azından 20 dakika kadar devam ettirmektir. Kalp hızınızı izlemek amacıyla her beş dakikada bir bileğinizden nabzınızı kontrol edin. Kalp ve soluma hızınızı yavaş yavaş azaltmak amacıyla her zaman yürüyüşünüzün sonuna bir “soğuma” dönemi ekleyin. Esneklik ve dayanıklılığı artırmak için en azından gün aşırı bir yürüyüş programı yapılmalıdır.

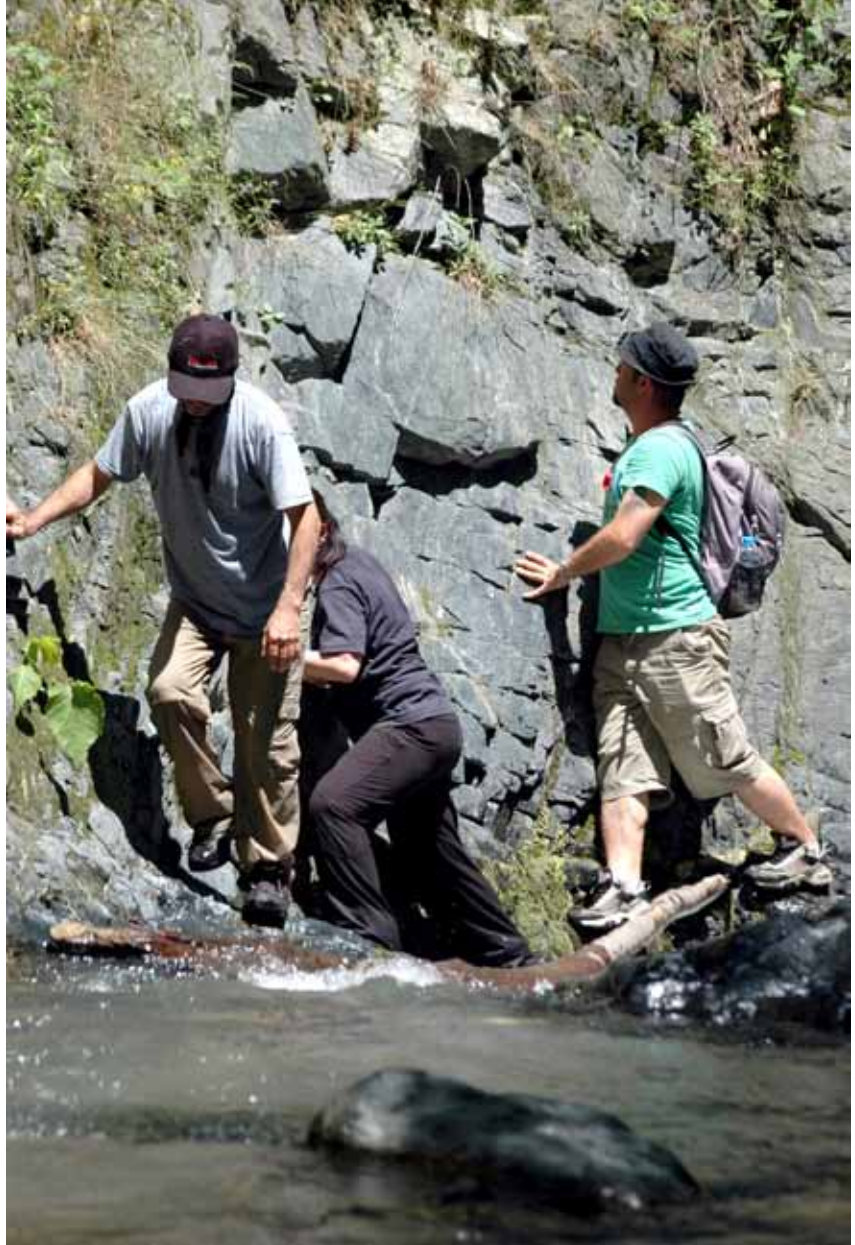
## Form Kazanmak İçin İlk Adımlar:

Öğle yemeği saatinizin bir bölümünde çevreyi dolaşın. Gideceğiniz yerin bir veya iki kat aşağısında asansörden inin ve birkaç kat merdiven

### Yürüyüşte Dikkat Edilecek Kurallar!

Uzmanlara göre, her yürüyüş faydalı değil. Tempolu ve en az yarım saat devam ettirilen yürüyüşün daha faydalı olduğunu uzmanlar özellikle belirtiyor. Faydalı yürüyüş için dikkat edilmesi gereken kurallar şöyle sıralanıyor.

- Kilo vermek amacıyla naylon vb. gibi giysiler vücuda sarılmamalı.
- Sağlık sorunları olanlar ve 40 yaşın üstündekiler doktora görünmeden, yürüyüş programına başlamamalı.
- Diyabet, hipertansiyon ve diğer sistemik hastalığı bulunanlar sık sık doktor kontrolünden geçmeli.
- Ciddi bir yemek sonrası hızlı ve ağır yürüyüşler yapılmamalı.
- Yürüyüş öncesi ve sonrasında susuz kalmamaya dikkat etmeli.
- İnce tabanlı ve makosen ayakkabılarla yürüyüş yapılmamalı.
- Çok sıcak havalarda ve saatlerde yürüyüşten kaçınmalı.
- Bir sıkıntı hissedildiğinde yürüyüşe devam etmemeli.



çıkın. İşe gitmek için otobüse binmek yerine son birkaç blok yürüyün. İşe arabanızla gittinizse işyerinizden biraz öteye park edin. Alışverişe gittiğinizde arabanızı park alanının en uzak köşesine park edin.

Tarih boyunca yürüyüş bir eğlence ve form kazanma aktivitesi olmuştur. Hipokrat, 2000 yıl önce “Yürüyüş insanın en iyi ilacıdır” sonucuna varmıştır. En önemli konu her gün zaman ayırıp yürümektir. Yaşınız ve kondüsyon durumunuz ne olursa olsun yürüyüş size sağlık ve mutluluk veren bir aktivitedir.

Çünkü yürüyüş, vücuda mutluluk hissi veren endorfin hormonunun salgılanmasını artırmaktadır.

### Haftada 3 Gün Yürüyüş Şart

Selçuk Üniversitesi (SÜ) Meram Tıp Fakültesi Spor Fizyolojisi Ana Bilim Dalı Başkanı Prof. Dr. Hakkı Gökbel, haftada en az 3 gün yürüyüş yapmanın birçok hastalığa iyi geleceğini kaydetti. Pratik ve kolay yapılabilecek egzersizlerin seçilmesi gerektiğini vurgulayan Gökbel, “yürüyüş ve koşu tercih edilebilecek egzersiz türleridir.

Eğer imkan varsa yüzme de tercih edilebilir. Yaş gruplarına göre hangi sporun yapılacağı belirlenmelidir. Bazı yaş grupları için yoğun bir egzersiz sayılmaması nedeniyle yürüyüş yeterli olmayabilir. Bu yaş grupları için daha yoğun egzersizler tercih edilebilir” diye konuştu. Gökbel, düzenli olarak yürüyüş yapılmasının önemini vurgulayarak, şöyle devam etti: “2 gün arayla haftada 3 gün en az 30 dakika yürüyüş yapılmalı. Düzenli olarak yürüyüş yapıldığında kaslar ve dolaşım sistemi olumlu etkilenecektir. Koroner kalp hastalıklarının önüne geçilebileceği gibi kalbin düzenli çalışması da sağlar. Yürüyüş, damar sertliğine, kalp, beyin ve damar hastalıklarına iyi geldiği gibi vücutta olumlu değişiklikler de sağlar.” Düzenli yürüyüş yapmanın kişinin psikolojisine de olumlu katkı sağlayacağını dile getiren Gökbel, “Şişmanlamayı engelleyen ve vücutta yağ oranını azaltan egzersizler, aynı zamanda kişinin psikolojisinde de pozitif etkiler yaparak kendini mutlu hissetmesini sağlar. Sürekli yürüyüş yapan kişiler, gündelik aktivitelerde daha az yorgunluk hissi duyarlar.” diye konuştu.

## Sahil Yürüyüşü Bir Başkadır...

Sabahın erken saatlerinde çıkılan sağlıklı yaşam yürüyüşleri ya da akşam üzeri ailece yapılan keyif gezintileri... Her ne şekilde olursa olsun

sahiller, yürüyüşe meraklı olanların tercihi. Türkiye`nin en çok tercih edilen en güzel sahil yolları...

İstanbul`da sahilde yürüyüş yapmak istiyorsanız, boğazın en güzel manzaralarına sahip olan Arnavutköy-Bebek sahilini tercih edebilirsiniz. Burada hiç durmadan hızlı bir yürüyüş yapabileceğiniz gibi, yol üzerinde bulunan çok sayıda kafe ve restoranlarda küçük molalar da verebilirsiniz. Yatların ve gezinti gemilerinin bağlandığı bir

koyun da bulunduğu bu yol üzerinde, İstanbul`un en güzel yalılarını da görebilirsiniz. İstanbul`un en güzel manzaralarından biri, Tarihi Yarımada`ya hâkim görüntüsüyle Salacak sahili. Harem`den başlayıp Üsküdar`a kadar uzanan bu parkur, özellikle sabah saatlerinde yürüyüş yapmak için çok uygun.

Yaklaşık 2 km uzunluğunda ve 50 metre genişliğindeki İzmir Kordon Boyu, koşu ya da yürüyüş yapmak isteyenler için boydan boya bir tartan

## Albaraka Türk Doğa Kulübü Yürüyüşünü Sürdürüyor

*Albaraka Türk, düzenli olarak gerçekleştirdiği turnuvalar ve desteklediği organizasyonlarla çalışanlarının aktif yaşamasını teşvik ediyor. 2006 yılında kurulan Albaraka Türk Doğa Kulübü de bu kapsamda değerlendirilebilir. Albaraka Türk Doğa Kulübü Başkanı Recep Öztürk, kulübün kurulma amacını şöyle açıklıyor: “Albaraka Türk çalışanlarının ülkemizdeki doğa güzelliklerini gezip görmelerini ve tanımalarını sağlamak, Albaraka Türk çalışanları arasında bu faaliyetler yardımı ile dostluk, sevgi, kardeşlik ve dayanışma bilincini oluşturmak suretiyle kurum kültürüne katkıda bulunmak.”*

### Kimler nasıl katılabilir?

*Recep Öztürk, 15 günde bir pazar sabahları Aydos Dağlarına çıkma faaliyetini kulüple kurumsal bir yapıya*

*kavuşturmuş. National Geographic Society üyesi olan Recep Öztürk, “Kulüp faaliyetlerine kimler katılabilir ve programları nasıl izleyebilir?” sorusuna da şu şekilde cevap veriyor: “Albaraka Türk’te çalışan tüm çalışanlarımız ve onların eş ve çocukları kulübümüzün doğal üyeleridir. Faaliyetlerimize istedikleri zaman katılabilirler. Bir de bu faaliyetlere şimdilik sadece İstanbul ve yakın illerdeki elemanlarımız katılabilir.”*

*Kurumumuz internet ana sayfasında bulunan ‘Albaraka Yaşam’ başlığı tıklanıldığında doğa kulübümüzün faaliyetlerini ve bu faaliyetler sırasında çekilmiş resimleri görebilirsiniz. Gezilere gideceğimiz zaman da kurum geneline yine mail atmak suretiyle herkesi haberdar etmekteyiz.”*



pist ve bisiklet yoluna sahip. İzmir`in Kordon`dan sonra en güzel yürüyüş yerlerinden biri de şüphesiz Karşıyaka. Mavişehir-Bostanlı arasındaki Karşıyaka sahili, İzmirliilerin önde gelen buluşma noktaları arasında yer alıyor.

Fethiye`den Antalya`ya uzanan Likya Yolu, dünyanın en uzun yürüyüş rotalarından biri olarak görülüyor.

Mersin sahil yolu, sıcak bir Akdeniz şehri olan Mersin`in uzun sahil, yürüyüş parkuru olarak düzenlendi. Toplam 8.5 kilometrelik bir uzunluğa sahip olan bu sahilde, yeşil alanlar ve parklar yer alıyor. Sabah akşam haftanın her günü Mersinlilerin yoğun ilgi gösterdiği bu bölge, Türkiye`nin en güzel sahillerinden biri olarak görülüyor.

## Doğa Yürüyüşü: Trekking

Trekking, doğada yapılan yürüyüşlere genel olarak verilen isimdir.

İngilizce kökenlidir. Esası motorsuz araçlarla ve yük hayvanlarıyla yapılan iz sürme, patika takibi, dağ ve doğa geçişi yürüyüşleridir. Trekking bir eğlence turu değildir. Belirli zorluklar içerir, konforlu değildir, daha çok spora dayalıdır. Bu sebeple trekkingi turizm turlarıyla karıştırmamak gerekir. Tur daha geniş kapsamlı bir faaliyettir. Tarihine de bakıldığında 19. y.y.`da beliren naturalist akımla birlikte insanlar özellikle keşfetmek ve öğrenmek için doğaya gitmeye başlamış, bununla da beraber trekking grupları, hatta kulüpleri oluşmuştur. Doğaya çıkmak, doğanın

### Trekking İçin Pratik Öneriler

- *Yanınızda büyük boy çöp torbası taşıyın. Yağmurluktan tenteye kadar birçok işe yarar.*
- *Terden veya sudan ıslanan giysinizi, yürüyüş süresince kuruması için iyice sıktıktan sonra çantanızın üzerine gererek asın.*
- *Yanınızda tuz tabletleri veya film kutusu içinde tuz bulundurun. Vücudunuzun tuz kaybına dikkat etmeniz gerekir.*
- *Mutlaka bandana taşıyın, geniş kenarlı şapkanız yoksa çöl lejyoneleri gibi kepinizin altından ense ve kulağınızı kapatmak için kullanacaksınız. Yoğun ve kızgın güneş altında çok gereklidir.*
- *Güneşi yansıtın diye sırf beyaz giymeyin, bu sefer gözünüzü alacaktır. En iyi renk güneş altında bej veya çöl kumu rengidir. Kışın da siyah giyinin, hem güneş ışınlarının ısını toplar hem de kar üzerindeyken yansımaların az da olsa bir kısmını emer.*

dinginliğini ve temizliğini görmek insanın içyapısında hissedilen bir ferahlamaya neden olur ve bu tekrarlandıkça şehirden ruhen kopmalar ve kendi iç hissiyatına geri dönüşler başlar. İşte Trekking ya da doğa yürüyüşleri insana doğayı ve kendini keşfettiren ve tanıtan bir öğreticidir. Doğa yürüyüşleri işte bu ihtiyaçlarımızı karşılamak için en güzel

adımları sağlar bize. En önemli özelliği de kişinin iradesini ve dayanıklılığını kuvvetlendirmesidir. İnsanın sağlığını korumak, kendine olan güvenini kaybetmemek, doğaya olan sevgisini artırmak için uzun yıllar zevkle yapacağı yegâne spordur. Araştırmalar düzenli, tempolu ve devamlı bir yürüyüş yaşantısının önce fizyolojik akabinde psikolojik değerinin olduğunu kesin olarak göstermektedir. Ortalama 1 saatlik bir doğa yürüyüşü 500 kalori yaktırmaktadır. Kasları güçlendirir ve endorfin miktarını çoğaltıp stresin azalmasını sağlar. Trekking özel bir yetenek gerektirmez. Yediden yetmişe sağlıklı olan herkes yapabilir. Batı ülkelerinde yaşlılar tarafından daha fazla rağbet görmektedir. Trekkinge grup olarak veya yalnız gidilmek isteniyorsa bu işi yapan seyahat acentalarına başvurarak çeşitli trekking gezilerine katılmak mümkün. Yok eğer acenta kanalı istenmiyorsa en azından kampçılık deneyimi olan ve bölgeyi bilen bir kişinin rehberlik ve liderlik yapması doğru olur (Yine de trekking eğitimi almak doğru olanıdır). Çeşitli trekking tipleri ve bunlara bağlı zorluk dereceleri vardır.



# SERİNLETEN LEZZET

## DONDURMA



*Sıcak yaz günlerinin vazgeçilmezi olan dondurma, Türkiye’de son 25 yılda sektöre dönüştü. Genç yaşlı hemen herkesin gözdesi olan bu nadide yiyeceğin icadı konusundaysa rivayetler muhtelif. Kayıtlara göre dondurma da diğer tatlar gibi doğu kökenli. Ancak Roma’yı yakmasıyla meşhur Neron’un aşçısının icadı olduğu da kaydedilenlerden...*

**D**ondurma, yalnızca çocukların değil herkesin sevdiği bir tatlı çeşididir. Diğer tatlılarla karşılaştırıldığında daha besleyici bir seçimidir. Ancak son 25 yılda büyük bir sektöre dönüşen bu nadide yiyeceğin tarihçesi konusunda hiç kimse hemfikir değil. Yaklaşık 3 bin yıl önce Çin’de karla meyve sularının karıştırılarak tüketilmesiyle dondurmanın ortaya çıktığı sanılıyor. Büyük İskender’in Asya Seferi sırasında dondurulmuş bal, meyve suyu ve süt karışımı tükettiği de bazı kaynaklarda yer alıyor.

Coğrafi keşifler sayesinde doğunun kültürüyle tanışan batılılar, bu sırada doğuya has tatları da keşfettiler. Marko Polo’nun Çin’den getirdiği dondurma tarifleri, İtalyan aşçılara yepyeni bir ufuk açtı. Hatta onlar da kendilerince değişik dondurma türleri geliştirdiler. Fransa Kralı II. Henri ile evlenen Floransalı Catherine de Medicis’in Fransız sarayına götürdüğü aşçılar, Fransız meslektaşlarına dondurmanın nasıl yapıldığını öğrettiler. 17. Yüzyılda Avrupa’ya getirilen dondurma, ünlenerek kısa sürede yayıldı.

**İtalyanlara Özel Çeşidi Var**  
1676 yılında Paris’te 250’ye yakın

dondurmacı olduğu biliniyor. 1851’de de Jacob Fussel, ABD’de dondurma yapıp satmaya başladı. Değişik maddelerle hazırlanan dondurmanın İtalyanlara özel bir çeşidi var: Semi-freddo. Dondurma yapılırken karışım dondurulmadan önce içine kremalı bir bisküvi katılarak bu ünlü dondurma hazırlanır. O dönemlerde dondurma, etrafı buz ve tuz tabakasıyla kaplı olan döner yayıklarda dövülerek yapılırdı. 1900’den sonra soğutucu makinelerin geliştirilmesiyle dondurma daha da yaygınlaştı. Dondurmaya çitir lezzet katan külahı, ilk kez 1904’te Missouri Louis’de düzenlenen Dünya Fuarı’nda ortaya çıktı.

### Maraş’ta Meşhur Oldu

Türkiye’de dondurma, eskiden özel dondurma dükkanlarında ya da sokak dondurmacıları tarafından hazırlanırdı. Dövme dondurma “Maraş Dondurması” adıyla meşhur oldu. Kahramanmaraş’ta hazırlanan dövme dondurma, kasap çengeline asılarak ve dönerci bıçağına benzer bir bıçakla kesilerek satılıyor.

### Neron’un Aşçısı mı İcat Etti?

*Dondurmanın tarihini Roma’yı yakmasıyla bilinen Neron’la başlatanlar da var. Neron, gladyatör dövüşlerini seyrederken, kendisine lezzetli yiyecekler sunan çeşnibaşlarını ödüllendirmiş. Çeşnibaşlarından biri, bir gün dağın zirvesinden topladığı karları bir kaba sıkıştırarak doldurmuş. Üzerine bal ve çeşitli meyve parçaları dökerek, imparatora sunmuş. Neron, o güne kadar hiç tatmadığı bu yiyeceği çok sevmiş. Ertesi gün de köle ordusunu kar toplamaya göndermiş. Karın üzerine bal ve ezilmiş meyve döktürerek, tarihin ilk dondurmasını hazırlamış. Romalılardan kalma bu yöntem, Anadolu’nun kimi köylerinde hala kullanılıyor. Tek farkla, onlar karı pekmezle karıştırarak, o lezzeti yakalamaya çalışıyorlar.*





Osman ÇELEBİ \*

# 'TEK KİŞİLİK ORDULAR' İÇİN SATIŞTA ZAMAN YÖNETİMİ

*Yapılması gereken işler için günlük 24 saatimiz var. Eğer bunu planlayamazsak, ne kendimizi, ne patronlarımızı, ne müşterilerimizi, ne de ailemizi mutlu edebiliriz. Proaktif olmalı ve kendimizi planlamalıyız. İşler bizi baskı altına almadan biz işlere gitmeli ve onları hedeflerimiz doğrultusunda sonuçlandırmalıyız. Bu gereklilik 'Tek kişilik ordu' olan Pazarlamacı/Satıcılar için hayattır.*

**R**ekabet anaforu içinde haftalık, aylık, dönemsel ve yıllık olarak kişisel, kurumsal hedefler yanında kişisel kariyer hedefi ve özel hayat ile tüm bunlar için yapmamız gerekenler; okumalar, operasyon süreçleri, pazarlama ve satış faaliyetleri, rakiplerle mücadele, kariyer eğitimleri, ailemiz ve sosyal hayatımız bizden zaman ve emek harcamamızı beklemektedir.

Farklı sonuçlara ulaşabilmek, hedeflere varabilmek, emeği ve kaynak-

ları iyi planlanmanın yansıması iyi bir aksiyoner olmayı gerektirir. Bu gereklilik 'Tek kişilik ordu' olan Pazarlamacı/Satıcılar için hayattır.

Değişen ve farklılaşan ekonomik, sosyal ve kültürel çevre şartları içinde sistematik plan yapıp uygulayamayan satıcının başarıda sürekliliği yakalama şansı yoktur. Gelip geçici belli birkaç firma üzerinden elde edilecek kazanımlar yöneticileri tatmin etmeyeceği gibi ilgili firmaların zaman içinde memnun

edilme maliyetini de arttıracaktır.

İnsanlar yaratılışları gereği her şeyin iyisine, güzeline en az maliyetle ve bir an önce sahip olmak isterler. Bu talep, pazarlama/satış alanında çalışanları her geçen gün daha da zorlamaktadır. Ulaşılan teknoloji ve bilgi düzeyi, mal ve hizmet üretiminde kurumları birbirine yaklaştırmıştır. Bu nedenle rekabette bir adım öne çıkabilmek, ürünü farklı bir şekilde, değer eksenli sunmaktan geçmektedir. Prof. Dr. Arman Kırım

hocanın belirttiği gibi artık “Mor İnek Yetmiyor, Mor İneğin Akıllı olması gerekiyor.”

Değer eksenli hizmetin sunumunda iletişimin sağlıklı ve sürekli bir şekilde bilgili, güvenilir ve yetkin kadrolarla yapılması, rekabette bir adım öne çıkmayı sağlayacaktır.

Pazarlama ve satışta çalışanlar bir plan ve zaman içinde kişisel, kurumsal ve de kariyer hedeflerine ulaşmak zorundadırlar. Zira patronlar, piyasa ve müşteriler, yetkin, çözümcül, sonuç alıcı, güvenilir, kendine kazandıran, istikrarlı yol arkadaşları arar.

## İş ve Aile Dengesi

Kariyer ve hedefler için çalışırken ailemiz de bizden ilgi ve şefkat ister. Bu alanda çok şey söylenebilir ama konumuz bu olmadığı için küçük bir öneriyle bitirmek istiyorum:

“Sabah evden çıkarken kişisel ve ailevi sorunlarınızı dairenizin giriş kapısının solundaki ‘kişisel dert sepetine’ bırakın ve güne öyle başlayın. Akşam işten eve dönerken de işteki tüm sorunlarınızı dış kapının solunda bulunan ‘kurumsal dert sepetine’ koyunuz. Eve iş dertlerinizi bırakmış olarak dönün ve kişisel dert sepetindeki sorunlarınızı çözümleriyle birlikte alarak girin. Ertesi sabah aynı şekilde evden çıkıp işe gidin ve kurumsal dert sepetinden sorunlarınızı alarak onlara çözüm oluşturmak için işe başlayın.”

İşe başlarken de kendinize şu soruyu sorun: Hizmet aldığınız bir elemanın kişisel sorunlarını size yansıtmasından hoşlanırsınız mı?

Satış sonuçlarıyla net olarak ölçülebilen somut bir iş olması nedeniyle satıcı yaptığı her eylemin nereye varacağını, hangi sonuçları doğuracağını bilerek hareket etmelidir.

Banka satış elemanının (Pazarlamacı/Portföy yöneticisi) görevlerini şöyle tanımlayabiliriz:

Portföyündeki müşterilerine; etkin,

kaliteli ve hızlı hizmet sunulması, periyodik ziyaret yapılması, kaynakların en iyi şekilde değerlendirilmesi, müşteri ihtiyaçlarının (kredi dahil) tespiti ve bunlara cevap verilmesi, satış ve pazarlama faaliyetlerinde kendine verilen görevlerin yerine getirilmesi (portföy verimliliği ve geliştirilmesi), sonuçların takip edilmesi, alt, üst ve aynı yetki grubundaki çalışanlar ve müşterilerle uyumlu ve sonuç odaklı iletişim kurmanın yanısıra satışla ilgili tüm müşteri taleplerini sonuçlandırmaktır.

Modern pazarlamada satış sürecindeki satıcı çalışmalarının yaklaşık %40’ını güven oluşturmak (satıcıya, ürüne ve kuruma), % 50’sini ihtiyaçların tespiti ve çözüm oluşturulması ve %10’unu satışı tamamlamak oluşturmaktadır. Satış elemanı bu kuralı iyi bilmeli ve buna uygun olarak faaliyetlerini yürütmelidir.

Yukarıda belirttiğimiz ve yapılması gereken işler için günlük 24 saatimiz var. Eğer bunu planlayamazsak, ne kendimizi, ne patronlarımızı, ne müşterilerimizi, ne de ailemizi mutlu edebiliriz. Proaktif olmalı ve kendimizi planlamalıyız. İşler bizi baskı altına almadan biz işlere gitmeli ve onları hedeflerimiz doğrultusunda sonuçlandırmalıyız.

Washington M. Meclisi Kütüphanesinde asılmakta olan Şair Pope’ye ait, “Düzen cennetin ilk yasasıdır.” sözü, zaman yönetiminin eşliğini oluşturmaktadır.

## Zaman ve Zaman Yönetimi

Bütün insanlar için zaman 1 gibidir. Bunu satıcılara uyarlırsak bir değerinin yanına sıfır da konsa hemen 10’ar 10’ar büyür ve değerleri artar. Zaman başarı için diğer bütün faktörlerden daha belirleyicidir.

**Zaman Yönetimi:** Zamanın amaçlarımızı, sorumluluklarımızı, kişisel arzularımızı ve sosyal hayatımızın içerdiği etkinliğimizi bir arada yürütebilecek bir biçimde planlanması anlamına gelmekte-

dir. Önceliklerimize zamanında hak ettiği kadar zamanı ayırmamız zamanı etkin kullanmanın ilk basamağını oluşturur.

Yoğun bir çalışma ortamında hem özel hayatımızda hem de iş hayatımızda başarılı olmak, önemli ölçüde zamanımızı ne kadar iyi kullandığımızımıza bağlıdır. Şu anda sahip olduğumuz maddî değerlerin (araba, ev, hayat standardı) tamamı zamanın nasıl değerlendirdiğimizin bir sonucudur. Yani zamanı nakde çevirme yeteneğimizin sonucudur. Bunun için zamanı planlamak ve etkili bir şekilde kullanmak, aynı zamanda da mevcut alışkanlıklarını değiştirmeyi, yeni bir yaşam tarzı oluşturmayı, yani değişimi zorunlu kılıyor.

**Zamanı Yönetmek:** Zamanı hızlı, verimli ve sonuç odaklı kullanabilmektir. Düşünmek, planlamak, karar vermek ve eyleme geçmektir.

Öncelikleri belirlerken kıstasımız “sonuçlar” olmalıdır.

İşin yapısı itibarıyla satıcılar; zamanlarından çok işlerinde yaptıklarını, eylemlerini yönetmeli ve iyi organize olmalıdırlar. Satış sürecini baştan sona kadar birbiriyle uyumlu ve birbirini tamamlayan sinerji oluşturan dairesel eylemler bütünü olarak tamamlamaları gerekir.

**Zaman Yönetim Süreci:** Zamanı bir kaynak olarak kabul edip onu hedeflere göre planlamak, kişinin kendini ve meşguliyetlerini (iş ve özel hayat) düzenlemek, zaman kayıplarının nedenlerini belirleyip onlarla mücadele etmek, değişmeyi göze almak, gerektiği kadar yetki devri yapmak, yapılan planlamayı ertelemeyen, üşenmeden, taviz vermeden, azimle ve kararlılıkla uygulamak olarak ifade edilebilir.

## Satış

Satıştaki temel unsur müşteridir. Müşteri de hukuki olarak gerçek kişiler ve tüzel kişiler olmak üzere ikiye ayrılır. Gerçek kişilerde satın alma kararını kişinin kendisi verir. Tüzel kişilerde

ise karar verme süreci farklılık arz etse de kurul veya organları vasıtasıyla satın alma kararları yine kişilerce verilmektedir. Yani satışın temeli ve hedefi olan müşteri insandır. Yeryüzünde yaşamış, yaşamakta olan ve yaşayacak insanların tümü birbirlerinden farklı olacaktır.

Maslov'un "temel ihtiyaçlar analizi" bazı ortak değerler belirlese de zaman, mekan, beklenti ve eğitim düzeyine göre insanların bunları algılamaları değişmektedir. Bu nedendir ki satış, değişime ve gelişime açık bir süreçtir. Tek tip olarak formüle edilemez. Formüle edilen satış süreçleri uygulamasıdır. Süreçler de satın alma kararı veren kişilere göre farklılık oluşturmaktadır. Müşteri farklılıklarından kaynaklanan bu durum, satış içinde

hem eğlenceyi hem de zorluğu birlikte barındırmaktadır.

#### **Satışla ilgili yapılmış bazı tanımlar şunlardır :**

"Müşteriyi etkileme sanatıdır." "Müşterilerin satın alma süreçlerine katkı sağlamaktır."

"Satış, kârlılık hedefiyle müşteri memnuniyeti esaslı, alıcı ve satıcı yararlarını ideal seviyede tutma odaklı iletişim faaliyetlerinin tamamıdır." Benim tanımım ise; satış paylaşmaktır. Tarafların imkanları, kaynakları ve bilgiyi paylaşmasıdır.

#### **Pazarlama ve Satış Sürecini:**

- Hedef ve hedefe uygun müşteri oluşturma,
- Müşteriye sunulan değer; ürün veya hizmet,

- Dağıtım Kanalları; müşterinin ürüne kolay ulaşımı,
- Satış aşamalarını planlamak,
- Müşteri ihtiyaçlarını doğru belirlemek; müşteri ihtiyaç analizi,
- Beden dilini doğru kullanma ve empatik düşünmek,
- Genel tanıtım; ürün/hizmetin tanıtımı,
- Satıcı tarafından tanıtım; görüşme ve etkili sunum yapmak, özelliklerin yararlarına ilişkilendirilmesi,
- Teklif verme ve varsa itiraz çözümlenmesi,
- Satışı sonuçlandırmak ve çarpaz satış imkanlarını değerlendirmek,
- Müşteri memnuniyetinin takibi, sürekli iletişim; satış sonrası izleme ve hizmet sunumlarını planlamak olarak sınıflandırabiliriz.





**Satış sürecindeki faaliyetleri ise şöyle özetleyebiliriz:**

**1-Hedef ve hedefe uygun müşteri kitlesini belirlemek;**

“Hedefsiz satışa çıkmak, görüşme yapmak rotasız denize açılmak gibidir.”

Hepimizin hedefi satış hacmini arttırmak (fon toplama ve fon kullandırma rakamlarını büyütme), sadık müşteri oluşturmak, verimlilik ve kârları arttırmaktır. Sonuç olarak şirket piyasa değerini yükseltmek, sürdürülebilir büyüme ve kârlılığı yakalamaktır. Bütün bunları yaparken zaman tuzaklarından ve iş kazalarından sakınmak son derece önemlidir.

Satış yönetimi hedef ve hedefe uygun müşteri segmentini ortaya koyduktan sonra satış ekibi de günlük, haftalık, aylık ve yıllık olarak “satış hacmi ve/veya adedi ne olacaktır?” sorularını cevaplandırır. Akabinde hedeflere ulaşmak için belirlenen eylemleri etkin bir şekilde tavizsiz, hedef odaklı uygulamak, ana hedefe varmada satıcının yol haritasını oluşturacaktır.

Eğer bir günlük, bir haftalık sürede alınması gereken yol alınamazsa ay veya yıl sonunda varılması gereken yere varılamaz. Satış hacmi ve yıllık gelir hedefleri belirlenince, satıcının günlük satış hacmi ve günlük gelir kazanma zorunluluğunu ortaya çıkaracaktır. Günlük satış yapma zorunluluğu satıcıyı buna yönelik zaman ve eylem planı ortaya koymaya yönlendirecektir.

**2-Hedefleri önceliklerine göre sıralamak;**

Hedefleri önem dereceleri ve âciliyetine göre sıralamak, sıralamaya uygun eyleme geçmek. “İnsan hangi limana gittiğini bilmezse, hiçbir rüzgar onun için yararlı olmaz.” (Romalı filozof Seneca)

**3-Planlama yapmak;**

“Savaşları, stratejik planlamasını daha iyi yapan komutan kazanır.” (Sun Tzu)



Planlama, hedef odaklı aynı yetki grubu çalışanlarıyla bağlı bulunan ekip Koç'unun planlarıyla eşgüdümlü olmalıdır.

Planlamanın karşısındaki en büyük engel; günlük olaylara önem verme ihtiyacıdır. Günlük olaylar planı daima ikinci plana düşürür. Çünkü “Bugünün yangınına söndürmek, yarının yangınına önlemekten önce gelir.”

Profesyonel bir satıcı yukarıdaki tuzağa düşmeden gününün en çok zamanını planlanmış; kaynak bulma ve kaynak kullandırma işlerine ayırmalıdır.

**Satış Planı Yapmak;**

“Her başarılı insanın bir planı, her başarısız insanın bir mazereti vardır.” Henry Clousen'in bu sözü, satıcılar için kılavuz niteliğindedir. Görüşme ve ziyaretlerden azami yarar sağlamak, itiraz ve alternatiflere karşı hazırlıklı olmak, satış sürecinin yönetimini elde tutmak, kısaca hedefe ulaşabilmek için satış planı yapmak başarının en önemli anahtarıdır.

**Satış Planı Nasıl Yapılır?**

**Müşteri kimdir?**

Müşteri, sektörü, temsilcisi kim ve

karar verme yetki düzeyi nedir? Yetkilinin kişisel özellikleri, tutumu, hobileri, merakları vb. hususları satış planının giriş kısmını oluşturur.

**Ne İsteyebilir?**

İstek ve ihtiyaçları nelerdir? Satın alma şekli ve süreçleri nasıldır?

Ürün ya da hizmeti alım amacı nedir? İmkan, alternatif ve beklentileri nelerdir?

**Neler önerebilirim ve önerilerimin sunuş sırası nasıl olacak?**

**Ürünler;** Dış Ticaret, Kaynak toplama (katılım fonu, mevduat, diğer yatırım fonları), Kaynak kullandırma (Finansal kiralama, Kurumsal finansman desteği, işletme kredileri, yatırım kredileri, ihracat kredileri, vb)

**Diğer Hizmetler:** SSK, Vergi vb. tahsilatlar, ücret ödemeleri, para transferleri, ödemeler ve benzeri .

Yukarıdaki soruların cevaplarıyla birlikte sunumun nasıl yapılacağı ve hedeflenen sonuçlarla ilgili öngörünün oluşturulması satış planının omurgasını ortaya çıkarır.

\*Ticari Krediler Müdürü

# MİNİK GÖNÜLLERE SEVGİ İŞLİYOR

*Bir fikir ortaya attı, milyonları peşinden sürükledi. Minik Dualar Grubu'nu kurdu, minik dillere büyük duaları doladı... Türk müziği sanatçısı Ertuğrul Erkişi, günümüz şehir hayatında küllenmeye yüz tutan anne-baba, çocuk sevgisini, ahlâki değerleri hem küçüklere, hem de büyüyemeyen büyüklerle yeniden hatırlattı...*



**T**ürk müziğinde genç yaşta önemli bir yere gelen Ertuğrul Erkişi, öyle bir çalışmaya imza attı ki, milyonlarca çocuğun yanı sıra anne-babaların da gönüllerini fethetti. “Minik Dualar Grubu”yla yaptığı “Teşekkür Ederim Allah'ım” albümü korsan baskılarıyla birlikte 5 milyon adede ulaştı. Çocukluğunu doğayla kucak kucağa, doya doya yaşayan Erkişi, “Köy çocuğuyum” demekten gocunmayacak kadar Anadolu'yu özümsemiş bir sanatçı. Köyde mal güden, eşeğe binen Erkişi, şimdilerde bu

hayata hasret milyonlarca şehir çocuğunun gönüllerindeki boşluğu doldurmakla meşgul. Ertuğrul Erkişi'yle çocuklara ve çocuklar için sanata değer verenler için görüştük...

**Ertuğrul bey, öncelikle biraz kendinizden bahsedebilir misiniz? Nasıl bir çocukluk yaşadınız?**

Ben 1972'de Çorum'da doğdum. Köyde doğdum ve bunun için çok mutluyum. Zamane çocukları, hepimizin evlatları şehir hayatında çok beton yaşıyorlar. Biz yazları, bizim oranın tabiriyle

mal güttük... Bir sürü bitki gördük, her şeyin içine battık çıktık. Derede yüzdük, eşekten düştük. Samanın buğdayları ayrılırken, düvenin üstünde çok eğlendiğimiz oldu. Ortaokul sona kadar bir köy hayatım oldu.

## Müziğe Yatkınlık Genlerden Geliyor

**Peki müziğe ilgi nereden geliyor?**

Sülalemiz müzikle çok yakından alakalı. Amcalarım hep bağlama çalıp, türküler söylerdi. Dayım bir mahalli sanatçı; Satılmış Erkişi... Öyle bir sülalede büyüdüğünüz zaman müziğe ilgisiz kalmanız zor. Amatörü bile bağlama çalıyor. Babam da müziği çok sever, Türk sanat müziği, halk müziği söyler evde. Ondandır ki bizim 4 birader de konser-vatuar mezunu. Müzik muhabbeti, müziğe yatkınlık genlerden geliyor yani...

## Yeteneğini Ortaokul Öğretmeni Keşfetti

**Bu süreçte yönlendirildiniz mi, yoksa kendiliğinden mi profesyoneliğe adım attınız?**

Aslında yönlendirme amcalarımdan, dayımdan, babamdan geliyor ama asıl etkiyi ortaokulda hocamdan gördüm. Bir Türk sanat müziği korosu kurulmuştu. Oraya gelen hocamızın sayesinde olmuştu. O, “Bu işi daha profesyonel ya-

pabilirsin, sende yetenek var” dedi.

Sonrasında babamın teşvikiyle Bursa Büyükşehir Belediyesi Konservatuari'na girdim. Oranın çok profesyonel çalışan bir icra heyeti vardı. Son yıl orada solistlik yaptım. Hocam Erdinç Çelikkol'du. Bursa'nın ve Türkiye'nin gerçek manada Türk müziği hadimidir. Gerçek bir kültür hadimidir. Ömrünü milli kültürümüz için sarfetmiştir. Allah hayırlı ömürler versin.

## Müzik Ağır Bastı

**Profesyonel hayata geçişiniz nasıl oldu?**

Lise sonda okurken, Marmara bölgesinde bir yarışma düzenlenmişti. Birinci oldum. Aslında turizm otelcilik lisesi mezunuyum. Lise bitince iki meslek arasında gel-git oldu ama çok zorlanmadım. Hemen sevdiğim mesleği yapmalıyım dedim. Ege Üniversitesi Türk Müziği Konservatuari Şan bölümü imtihanlarına girdim ve iyi bir dereceyle kazandım. Orada okurken de TRT İzmir Radyo'sunda stajyer ses sanatçısı olarak başladım. Üniversite yıllarında çok güzel arkadaşlarla tanıştım. Gönlümü muhafaza etme anlamında çok güzel şeyler yaşadım.

Hocalarım yüksek lisansa da devam etmemi istediler. O yıllarda Ege Üniversitesi Türk Müziği Konservatuari'nda tambur dersleri, Türk müziği solfej nazariyat derslerine girmeye başladım.

## 'Müzik Hayatımın Dönüm Noktası Olan Teklif'

**İstanbul'a geliş hikayeniz nedir?**

İzmir ortamında, Allah'ın bana bahsettiği yeteneklerle, birikimlerle verebildiğim şeyler çok kısıtlıydı. Arkadaşların da teşvikiyle İstanbul'a geldim. İstanbul'a geldiğimde, İzmir'de Ege Üniversitesi'nde doktorasını yaparken tanıştığım değerli büyüğüm Samanyolu Televizyonu Genel Koordinatörü Hidayet Karaca, beni aradı: "Sana bir Türk müziği programı yaptırmak istiyorum" dedi. Çok memnun bir şekilde başladım. Hidayet



Karaca'nın o teklifi müzik hayatımdaki dönüm noktasıdır. Hep hayırla ve şükranla yâdedirim kendisini. Allah razı olsun. Orada başlayınca tecrübem de vardı, TRT'den stüdyodan... Bu televizyon programı müzik dünyasının tanınmış insanlarıyla daha yakından tanışmama vesile oldu. Mustafa Demirci, Mehmet Emin Ay, Metin Gım gibi değerli insanlarla yollarım birleşti.

## İlk Albümü 'Güllerin Efendisi'

**Minik Dualar Grubu projesiyle mi?**

Yok. O en son. Aslında kendileriyle tanışmamız benim, "Titredim Efendim Seni Andım Dün Gece" isimli bestemi istemeleri üzerine oldu. Onlar Beyza Müzik Yapım bünyesinde yer alıyorlardı. O şekilde tanıştık, dostluğumuz 10 yıldır devam ediyor. Çok özel insanlar benim için. Bir albümüm çıktı, "Güllerin Efendisi" diye.

## 'Fethullah Gülen Hocaefendi'den Özür Diliyorum'

**Besteci kabiliyetiniz de o zaman mı keşfedildi?**

Aslında lise yıllarından itibaren beste çalışmalarım vardı. Teşviklerle başlamıştı. "Kabiliyetin var, bol bol beste yap" diye.. Tabii ilk eserle-

## Bir Albüm İçin 100 Bin Lira Harcandı

**Bu çalışmalarınızın manevi değerine paha biçilemez ama ekonomik değeri nedir? Ne kadar bir bütçeden bahsedebiliriz?**

İkinci albüm için ben de merak ettim, Metin Gım beye sordum. Şu an için 100 bin lirayı aşmıştır. Bu birçok ünlü sanatçının yaptığı masrafın belki aynısı, belki de fazlasıdır. Fakat bunun yapılması gerekiyor. Bizim bahsettiğimiz şeyler basit şeyler değil. Yüce Yaratıcıyı ve Peygamberini anlatıyoruz.

## Dualar 5 Milyon Çocuğun Dilinde

**Bugüne kadar ne kadar albüm satıldı?**

Zannediyorum, birinci albüm 500 bin civarıydı. İkinci albüm de 250 bin civarı. Biz müzik sektöründe kışta baharı yaşamıştık. Reel manada bu işi bilenlerin söylediğine göre bu tür albümlerin veya popüler sanatçıların albümlerini en az 6 - 7 ile çarpılması gerekiyor. Biz 10'la çarpıyoruz çünkü ilginç şeyler duyuyoruz. Biz eminiz ki 5 milyon çocuğun eline bu CD geçmiştir ve CD'den dinleyen başka çocuklar da vardır.



### Hayır İçin Korsan Baskı Yaptıran İşadamları Gördük!

Kuzey Irak'ta Kürtçe versiyonunu gördük. Korsan baskı... Altına Kürtçe yazmışlar ama Türkçe olarak dağıtılmış.

Manisa'dan bir işadamı, "Ertuğrul bey hakkınızı helal edin" dedi. "Yapmışsınız helallik istiyorsunuz" dedim ama merak ettim sordum nedir diye... "250 tane çoğalttım çocuklara dağıttım" dedi. Bunun gibi yüzlerce örnek var. "Şimdiye kadarkileri helal ediyorum ama bundan sonra yapmayın lütfen." dedim.

#### Fiyatlar nasıl peki?

7 - 8 lira CD'nin fiyatı.

#### Siz bu işten ekmeğe yiyorsunuz, sizi tatmin ediyor mu kazancınız?

Ben ses sanatçısı olduğum için normalde de şahsi konserlerim oluyor. Çok şükür ben oradan hayatımı kazanıyorum. Fakat bu tür projelerde benim daha çok bestecilik tarafım öne çıkıyor. Bir bestecinin, müzik adamının mesleki tatmin anlamında emeklerinin karşılığını görmesi çok önemlidir. Çok şükür. Biz şu ana kadar gelen her şeye çok şükür dedik.

rim etüd niteliğindedi. Yazarlardaki deneme niteliğindedi. Etüd niteliğindeki bestelerimden biri Hüzünlü Gurbetti... Aslında ben o şiiri o kadar örsellemek istemezdim ama etüd yapıyorum diye örselmişim. Fakat o türkü insanlar tarafından çok sevildi. Ben çok özür diliyorum, söz yazarı muhterem büyüğümüz Fethullah Gülen'den... Bugün deselerdi aslıyla bestelemeye çabalardım. Kismet... O şekilde sevildi.

### Kendileri Minik, Duaları Büyük Oldu

#### Minik Dualar projesi nasıl doğdu?

İçimde hep bir ukde vardı. Çocuklarla ilgili bir şeyler yapmak istiyordum. Çocukların müziğe çok ihtiyacı var. Kötü yönlendirmelerle çocuklar kötü şeyler öğrenebiliyorlar. İstiyordum ki onlar müzikle iyi şeyler öğrensinler. Böyle bir ihtiyaç da vardı. Ne yapabiliriz diye düşünürken, yıllar önce Türk müziği çocuk şarkıları beste yarışması açılmıştı. O aklıma geldi. Oradaki şarkılar çok hoşuma gitmişti. Böyle bir şey yapsam ve içeriği de ahlâki bir şeyler öğretmeye yönelik olsa diye düşündüm. O niyetle başladık. Genç arkadaşlardan oluşan bir ekip kurduk. Çocuklarla ilgili çalışmalarını, kitapları, albümleri olan çok değerli büyüklerimiz Senai Demirci ve Mehmet Emin Ay'dan da destek aldık.

### Dualarda, Şarkılarda Gönlü ve Emeği Olanlar Çok

#### Böyle kapsamlı bir çalışma için güçlü bir ekip gerekiyor tabii!

Bu projede aranör, müzik yönetmeni Hakan Aykut çok önemlidir. Hilal Nalçacı... Kendisi bir üniversite öğrencisi ama o albümdeki bir çok şarkı sözünde ve duada onun gönlü ve emeği vardır. Onun haricinde eşim Aslıhan Erkişi, çocukların çalıştırılması, o yolların o çocuklara verilmesi, çocukları bizzat yönlendirmesiyle büyük bir destek verdi. Zaten çocuk müzik eğitimi

konusunda yetkindir. Konservatuarı bitirdi. Hepsi kendi çapında profesyonel olan arkadaşlar, çocuklar için bir araya geldi. 5-6 tane dev gibi adamın bir araya geldiği bir çalışmaydı.

### İlahi Değil, Ahlâki İçerikli Çocuk Şarkısı

#### Yapılan bu işi nasıl adlandırıyoruz, çocuk müziği mi, ilahi mi, sadece dua mı?

Bize sorduklarında, ahlâki içerikli çocuk şarkıları diyoruz. Çünkü ilahi olsun diye yapılmamıştı. İçerik girdiği zaman belki rengi o tarafa doğru hissedilebilir ama biz çocuk şarkısı olarak adlandırıyoruz. Hatta konserlerde çocuklar tempo tutuyorlar. Anne babaları aman yapma diyorlar, ilahi algılamasıyla. Orada hemen devreye girip çocuklara kesinlikle tempo tutabilirsiniz diyorum. Sonuçta bunların sözlerini bizler yazdık, cevaz veriyoruz diyoruz. Çocukların eğlenmeleri lazım ki öğrenebilsinler. Eğlendiğiniz şeyleri daha kolay öğrenirsiniz.

### Yunus Emre'de Takılıp Kalmışız

#### Aslında bu şarkılar toplum olarak içimizde olan eserler... O şarkıları söylemeyen, o duaları okumayan yok gibidir...

Evet ama toplum olarak Yunus Emre'de takılıp kalmışız. Biz profesyonel bir çalışmayla estetize ederek verince şehir insanının, şehir çocuklarının gönlünde daha bir kabul görüyor.

Bu albümün başarılı olmasının en büyük sebebi de binlerce yıllık Anadolu kültürüne dayanan şarkılar olmasıdır. Muhafazakâr camiada ezgi adı altında bir takım çalışmalar var. Bunların kökü olmadığı için bir yerde asılı kalıyor, bir yere oturmuyor.

Yağmur duasını, yani "Yağ yağ yağmur teknede hamur" diye şarkı şeklinde söylenen anonim duayı herkes biliyor. Onlar büyük ilham kaynağı oldu. Ben yağmur duası yapacağım

zaman ondan daha güzelini bulmam imkânsız. O varken de yeni bir şey yapmaya gerek yok. Uyku duası diye bir şarkı yaparken de “Yattım sağıma, döndüm soluma” var. Kabul görmüş insanların hafızasında. Bunları yeniden canlandırmış olduk.

**Bu şarkılar eğlendirirken de öğretiyor. Şarkıları seslendiren, onları dinleyen çocuklarda gözlemediğiniz değişimler, kazanımlar neler?**

İşin içinde olan çocuklar farkında olmadan birçok şey öğrendiler. Zenginleştiler. Akademik bir çalışma. Kendileri öğrendiler, yaşlılarına da öğrettiler. Bu proje onu başardı çok şükür. Onun haricinde de anne babalardan çok güzel tepkiler aldık. “Çocuğum iki yaşında, şunu söylüyor, buna söylüyor” diye...

## Büyümeyen Büyüklere Ders Olsun

**Albümün zamanlaması da ilginç... Kuşak çatışmasının arttığı, ebeveynlerin çocuklarıyla, çocukların büyüleriyle iletişim kuramadığı bir dönemde empatiyi hatırlattı. Bu tür geri dönüşümlere de şahit oldunuz mu?**

Evet, biz bir bağ oluşturduk. Büyük küçük herkesin annesine babasına nasıl dua edeceğini düşündüm. “Koca adamım, 36 yaşındayım. Ben olsam böyle dua ederdim” dedim. Zorlamadan uzak, fitri, samimi dua budur. Bir işadamı arkadaşım bizim yaşlarda bir arkadaşına CD’imizden hediye etmiş. Adam arabasında giderken dinliyor ve CD’yi aldığı arkadaşını arıyor. Diyor ki, “Ben kendimden utandım. Ben anne babamın kadir kıymetini bu çocuklar kadar bilmiyordum. Onlar bana hatırlattılar. Bundan sonra kendi hayatımı düzelteceğim” demiş.

**Üzeri küllenmiş duyguları mı hatırlattı?**

Anne babayı herkes sever, çocuklarını herkes sever ama gerçekten değer vererek sevmeyi unutmamışız. Bunu hatırlattı.

## Büyüyenler Korodan Mezun Oluyor

**Minik dualar grubunda büyük çocuklar vardı, onlar şimdi delikanlı olmuşlardır. Hâlâ dahiller mi koroya, yoksa mezuniyet sistemi mi var?**

2006 yılında başlamıştık. Bazıları haliyle çıktılar. Mezuniyet oldu. Onlara jübile yaptık. Geçen yıl Ramazan ayındaki konserde Ömer Faruk’u uğurladık. Zannediyorum önümüzdeki günlerde de Nergis’i uğurlayacağız. İlk Minik Dualar albümündeki o anne baba duasını okuyan solistler gitti yani. Tabii, bu bir bayrak yarışıdır. Onların yerine yetenekli başka kardeşlerimiz gelecek ve biz çocuklar için bu hizmeti devam ettireceğiz.

## Bizim Gibi Olmak İçin Eğitim Şart

**Sanatçı olarak sizin yaptığımız şeyleri yapmaya özenen gençlere, çocuklara tavsiyeleriniz neler olur?**

Kesinlikle bu işin okulunu okuyacaklar. Çünkü trafiği orada öğreniyorsunuz. Nereye gidilir, nasıl yapılır. Okulunu okumadan yaparsanız ama saygı görmeyen işler çıkar. İşin teoriğini çok iyi öğrenmeleri lazım. Türk müziğinde 620 makam var. 620 makamı

kullanmak çok mümkün değil ama en azından 80 makamı öğrenmek lazım. Bir makamı öğrenmek bile yıllarca gayret gerektiriyor. Bu işi yapmak isteyen kardeşimizin en azından bir enstrüman çalması gerekiyor.

## Türkçe Olimpiyatlarına ‘Dostum Dostum’lu Özel Albüm

**En son Türkçe Olimpiyatları için bir albüm yaptığınızı duyduk? Neler vardı albümde, hangi ülkelerden çocuklar okudular?**

*Tacikistan, Türkmenistan, Azerbaycan, Kırgızistan, Moldovya, Litvanya, Romanya, Nijerya ve Tanzanya gibi ülkeler var albümde. Genelde şarkılar ve türküler var. Benim eski bestelerimden var. “Hüzünlü Gurbet” gibi... 14 tane eser var. 2 tane de şiir var...*

*Katılanlara hediye olarak verilecek. O ülkelerden gelen görevlilerin, geri döndüklerinde ‘Bakın işte ülkemizi böyle temsil ettik’ diyebilecekleri bir eser. Gelecek yıllarda o çocuklara Türk Müziğini hatırlatacak bir anı olacak.*



# MİMARLIK VE SİNEMA

*Bir olay, (aydınlanma, hava, ses farklılıkları nedeniyle günün hangi zamanında) gerçekleştiğine göre anlam kazanıyor. Dolayısıyla yönetmenin bir filmi sahnelerken doğru zamanı yakalaması ve bu zamanlamayı doğru mekânda araması ile sonuçlanan iyi film, her izleyicinin ya da kullanıcının (mimar için) aynı anda yaşayan mekânı kolayca algılamasını sağlıyor.*

**M**imari düşünce üzerinde yakın zamanda giderek artan ilgi, mimarlık sanatının özünün ve geleceğinin belirsiz ve kuşku bir hale geldiğini açıkça ortaya koyuyor. Tüm sanat dallarında birleşmiş modern dünya görüşündeki bu aksama, aslında bir panik oluşturdu. Mimarlıkta bugün, modern, postmodern ve dekonstrüksiyonist bakış açıları bir arada bulunabiliyor ve mimari üslupların çeşitliliği de daha önce olmadığı kadar renkli.

Dünyadaki birçok mimarlık okulunun ilgi alanı son günlerde sinemaya kaydı. Filmler daha incelikli ve daha duyarlı bir mimarlık keşfetme amacıyla izleniyor. Ayrıca bugünün yenilikçi mimarlığının en saygın temsilcilerinden Bernard Tschumi, Rem Koolhaas, Coop Himmelb(l)au, Zaha Hadid ve Jean Nouvel de sinemanın, mimari yaklaşımdaki önemini ve anlamını kabul eden isimler olarak biliniyor.

## Yaşayan Mekânlar

Müziğin bu güne kadar mimarlığa en yakın sanat dalı olduğu düşünülürken, günümüzde sinemanın mimarlığa daha yakın olduğu düşüncesi öne geçmiştir. Sinema sadece zamanın ve mekânın perdeye yansıtılması değil, mekânın doğru yaşanırılığının kurgusuyla bu konumunu haklı olarak kazanmıştır. Hem mimarlık hem de sinema, yaşamın çok yönlülüğünü oluşturduğu için birbirleriyle sıkı ilişki içindedir. Her ikisi de varolan mekânın özü ve boyutlarını



tanımlıyor, yaşamın içinde deneysel sahneler oluşturuyor.

Artistik olarak bile daha net ve ciddi olan bugünün mimarlığı, sık sık esin kaynağını ve görsel stratejisini filmlerin dilinden alıyor. Örneğin: Jean Nouvel, sinemasal görüntüyü ve deneyimi, mimari çalışmaları için çok önemli bir ilham kaynağı olarak gördüğünü belirtiyor. Sinema gibi mimarlık da zaman ve hareket boyutunda varoluyor. Yani yaşayan mekanlar gerçek mekanlar oluyor.

Bir mekânı deneyimlerken, hafıza ve hayal, korku ve arzu, değer ve anlam, mevcut olan algıyla bütünleşiyor ve aynı zamanda bireyin kendi yaşamıyla ayrılmaz bir şekilde bütünleşiyor.

Birey, zihinsel ve bedensel olarak ayrı dünyalarda yaşamıyor, tarafsız dünyalarda da yaşamıyor. İçinde deneyimlenen, hatırlandığı ve hayalleriyle oluşmuş bir geçmiş, şimdinin ve geleceğin de ayrılamayacak bir şekilde içi içe geçtiği zihinsel dünyalarımızda yaşıyoruz. Zaten bilgilerimiz, deneyimlerimiz, okuduğumuz kitaplar ve hayallerimizin karışımından oluşuyoruz her birimiz.

Yaşayan mekân tekdüze, değersiz bir alan değil. Tek ve aynı olay (bir öpüşme veya bir cinayet), nerede olduğuna bağlı olarak (yatak odası, banyo, kütüphane, asansör ya da teras) tamamen değişik bir hale girebiliyor. Bir olay, (aydınlanma, hava, ses farklılıkları nedeniyle günün hangi zamanında) gerçekleştiğine göre anlam kazanıyor.

Ayrıca her yerin kendine ait bir tarihi ve olaylarla ilgili simgesel çağrışımları var. Sinemasal bir olayın anlatımı ise alan, mekân ve zaman mimarisinden ayrılmaz bir bütün ve bir film yönetmeni mimarlığı bilmesede de oluşturmakla yükümlüdür. İşte profesyonel mimari disiplininin tam da bu saflığı ve bağımsızlığı, sinema mimarisini usta ve anlamlı yapıyor.

Mimari betimlemeler ve mekânların birleştirilmesi, her filmde temel ve koreografik bir ritim oluşturuyor. Sinema ustalarına göre en etkili mimari sahneler ise şunlar: Arazideki bir evin görüntüsü, cephenin bir maske gibi görüntüsü, kapıların ve pencerelerin iki dünya arasındaki aracı rolleri, bir şöminenin yarattığı samimiyet ve evcillik, bir masanın odaklayıcı ve ritüelleşmiş rolü, bir yatağın kişiselliği ve gizliliği, bir banyonun duyusalılığı...



### Merdivenlerin Anlamı

Basamaklar ve merdivenler ise sinemasal dramada merkezi bir yere sahip. Basamaklar ve evin dikey düzenlenmesiyle vücudun döngüsel yapısı arasında benzer bir anlam var. Kapı hariç, merdiven, mimarlığın bedenle en somut ve en doğrudan şekilde buluştuğu eleman. Net olmak gerekirse, merdiven bir "mimari eleman" değil, mimari görüntülerin birincil temellerin-

den birisi oluyor. Genelde sanat çalışmaları görsel "eleman"lardan oluşmuyor, yaşayan görüntülerin ve hayallerin temelini oluşturuyor.

Sinemadaki merdivenler, mimarların çok nadir düşündüğü bir şeyi, basamakların doğal asimetrisini ortaya çıkarıyor. Yükselen basamaklar cennette son bulurken, aşağı inen basamaklar da doğal olarak yeraltı dünyasına iniyor. Merdiven görüntüsü, aynı zamanda bir labirent görüntüsüne de benziyor: Merdiven dikey bir labirent.

Bir merdiveni inmek, sosyal zeminden ayrılmak ve gizliliğin içine çekilmek anlamına geliyor. Tamamıyla özel ve yasak dünyaya geçişin sinyallerini de verebiliyor ya da bir sırrı açığa çıkarmak için kalan son günü ifade ediyor. Bir merdiveni inmek aynı zamanda, kendini tanımlamayı, bir gruba katılmayı ve kamusal bir alana girmeyi ifade ediyor. Merdivenler çoğunlukla aşağıdan sahneleniyor ve sonuç olarak yukarı çıkan bir insan arkadan ve aşağı inen bir insan önden görüntüleniyor. Yukarıdan sahnelenmiş merdivenler baş dönmesini, düşüşü ya da panik içinde bir kaçışı gösteriyor. Merdivenleri aşağıdan gösterme seçiminin, kendi içinde teknik sorunları var. Yukarıdan sahnelenmiş merdiven, sahnedan kaçır gibi görünürken bu gerçekçi olgu, inmek ve çıkmak arasındaki psikolojik açığı ortaya koyuyor.

International (2009) filminde izlediğimiz dünyaca ünlü yapıtlar olan ve günümüz mimarisinin kalıcı belirli eserlerinden Napoli Tren İstasyonu (Zaha Hadid), Guggenheim Müzesi (F. Lloyd Wright), Türkiye'de de çekilen ve hepimizin bildiği üzere günümüz mimarisinin yansıtılacak değerinde olmadığını bilen yönetmen, tarihimizin en önemli simgelerinden olan Sultanahmet Camii, Yerebatan Sarnıcı ve Beyazıt Sahafı Çarşısında yaptığı anlatımıyla mekân seçimi ve bu mekânı yaşatarak tane tane işleyerek zihnimizde kalıcı izler bırakmaktadır.



### Türk Sinemasında Mekân

Genç kuşak Türk sinemacıları da mekânın önemi ve işlenişi konusunda oldukça duyarlılar.

Nuri Bilge Ceylan'ın yönettiği Uzak (2002) ve Üç Maymun (2008) filmlerinde İstanbul'u işleyişindeki ustalığı mekan seçimlerinden rahatlıkla anlaşılabilir. Bu da yıllar önce Türk sinemasının ne kadar dar alanlarda çekilmeye çalışıldığını göstermektedir. Eski Türk filmlerinde birkaç yalı kullanılıyor ve yönetmenler, film çekecekleri zaman bu yalılarda hazır bulunan film ekiplerini tercih ettikleriyle kalmayıp, bu yalılardan pek de dışına çıkmıyorlardı.

Halbuki, Üç Maymun filminde tarihi yarımada bulunan gecekonduyun terasındaki sahne; tarihi surlar, tren yolu, sahil yolu, deniz ve denizin stürüktürünü oluşturan demir atmış gemilerin hareketsiz hali ile bulutların birleşimindeki İstanbul, filmin müthiş finalini oluşturuyor.

İşte yönetmenin bir filmi sahnelerken doğru zamanı yakalaması ve bu zamanlamayı doğru mekânda aramasıyla sonuçlanan iyi film, her izleyicinin ya da kullanıcının (mimar için) aynı anda yaşayan mekânı algılamasını kolayca sağlıyor.

\*Mimar

# BUGÜNKÜ ANLAMDA OSMANLI'DA BANKACILIK

*Osmanlı topraklarında ilk banka işlemlerine Levantenler girişmiş, sarraflık yüzyıllarca bu kesimin denetiminde yürütülmüştü. Bank-ı Dersaadet (Banque de Constantinople) adıyla Osmanlı topraklarında resmen banka adını taşıyan ilk kuruluş doğmuştu. Ancak 1848 devrimleri, İstanbul piyasasını da etkilemiş ve banka 1852 yılında tasfiye edilmişti. Bank-ı Dersaadet'in tasfiyesi sonrası, 1853'te The Ottoman Bank, 1855'te The British and Oriental Bank of Constantinople, 1856'da da The Imperial Bank önerileri Babıali'ye sunulmuştu.*

**T**anzimat'a kadar Osmanlı Devleti'nde bugünkü anlamda banka yoktu. Ancak, banka işlevi gören sarraf ve poliçecilere ülkenin dört bir yanında rastlanıyordu. İstanbul'un fethinden sonra hemen her padişah zamanında Osmanlı Parasının birkaç vezin ve ayarı düşürülür, eski paralar piyasadan çekilmediğinden ülkede birkaç tür sikke tedavül görürdü. Bu nedenle sarraflık, diğer bir deyişle değişik tür paraları bir diğerine dönüştürmek ve para bozmakla uğraşan esnaf, çok eski zamandan beri Osmanlı topraklarında faaliyet alanı bulmuştu.

Osmanlı topraklarında ilk banka işlemlerine Le-

vantenler girişmiş, sarraflık yüzyıllarca bu kesimin denetiminde yürütülmüştü. Düyun-u Umumiyye'nin kuruluşuna değin, özellikle Osmanlı Bankası'nın faaliyete geçişinden önce, mâli tarihimizde önemli bir yeri olan Galata bankerlerinin çoğunluğu Levantenler'di.

Sarraflar giderek devletin mâli işlerini de yürütmeye başlamış, bir ölçüde devlet bankası işlevini üstlenmişlerdi. Örneğin, III. Mustafa döneminden itibaren Hazine-i Hassa ve Darphane sarraflığı Ermeni Duzoloğulları'na verilmiş ve yüzyılı aşkın bir süre bu ailenin elinde kalmıştı.

Tanzimat'la birlikte Osmanlı yönetimi artan giderlerini karşılamak üzere kağıt para (kavaim-i nakdiyye-i muteberre) çıkarmak zorunda kalmış, ancak gelişigüzel basılan bu paralar kısa sürede değer yitirmiş ve Osmanlı lirasının yabancı paralar karşısında kayba uğramasına neden olmuştu.

Para reformundan (tashih-i ayar) sonra kambiyo işlemlerinin yürütülmesinin devredildiği iki Galata bankeriyle ertesi yıl sözleşme yenilenirken, ban-

kerler girişimlerine Bank-ı Dersaadet (Banque de Constantinople) adını vermiş ve böylece Osmanlı topraklarında resmen banka adını taşıyan ilk kuruluş doğmuştu. Ancak 1848 devrimleri İstanbul piyasasını da etkilemiş ve banka 1852 yılında tasfiye edilmişti.

Bank-ı Dersaadet'in tasfiyesi sonrası, 1853'te The Ottoman Bank, 1855'te The British and Oriental Bank of Constantinople, 1856'da da The Imperial Bank önerileri Babıali'ye sunulmuştu. Geniş ayrıcalık isteminde bulunan bu projeler geri çevrilmiş, en sonunda, İngilizler'in ticari amaçlı bir banka kurma girişimi Babıali'nin onayını almıştı.





## Bank-ı Osmani Şahane

Başlangıçta ödeme ve iskonto işlemleri görececek bir ticaret bankası olarak kurulan Bank-ı Osmani, daha sonra devlet bankasına dönüştürülecek ve Bank-ı Osmani Şahane (Osmanlı Bankası) adını alacaktı. Bank-ı Osmani İzmir, Selanik ve Beyrut'da da şube açmış, ticari işlemleri yanısıra Hazine'ye avans vermiş, dış borç akitlerinde aracılık etmişti.

Tanzimat'la birlikte giderek karmaşık bir nitelik kazanan Osmanlı maliyesine ve para sistemine çeki düzen vermeyi amaçlayan Babiali, Avrupa'dakilere benzer bir

### ZİRAAT BANKASI'NIN KURULUŞU

*Ziraat Bankası, 1888 yılında Ticaret ve Ziraat Nezareti'nin denetimi altında çalışacak bir devlet bankası olarak kurulmuştur. İtibari sermayesi 10 milyon lira olup, sermaye 1886 yılı sonuna kadar Menafi Sandıkları hesabına tahsil edilip, nakden mevcut olan paralar, Menafi Sandıkları'na ait alacaklar, 1887 mali yılı başından itibaren aşar vergisinden alınacak % 1 oranındaki hisse ve her yıl elde edilecek kârın üçte birinden meydana gelmektedir.*

*1868 yılında İstanbul Emniyet Sandığı geniş halk kitlelerine tasarruf alışkanlığı vererek dağınık halde bulunan küçük tasarrufları bir araya getirmek amacıyla Mithat Paşa tarafından kurulmuştur. 1907 yılında sandığın yönetimi Ziraat Bankası'na bağlanmıştır.*

*Ziraat Bankası, 1916 yılında kanunla kurulmuş bir kamu kurumu niteliği kazanarak faaliyet sahasını oldukça genişletmiştir. İtibari sermayesi 15 milyon liraya yükselmiştir.*

devlet bankası kurmayı kararlaştırmıştı. Önce yerli sermayeyle bu işe çözüm bulmayı deneyen Osmanlı hükümeti, on yıllık bir çabadan sonra bunun olanaksızlığını görmüş, çıkar yolu Avrupa Sermayesi'ne başvurmakta bulmuştu. Nitekim, 1863 yılında Bank-ı Osmani'ye Fransız Sermayesi katılarak İngiliz-Fransız Sermayesi ortaklığında bir devlet bankası, o günkü adıyla Bank-ı Osmani Şahane kurulmuştu.

Önce ticaret bankası olarak kurulan, kısa sürede devlet bankasına dönüşen Osmanlı Bankası, geniş yetkilerle donatılmıştı, Osmanlı topraklarında banknot ihraç ayrıcalığı da bu bankaya verilmişti. Nitekim, 1875 sözleşmesi, hissedarlar genel kuruluna sunulurken, bankaya tanınan ayrıcalıkların dünyada benzeri olmadığı övgüyle belirtilmişti.

Düyun-u Umumiyye-i Osmaniyye'nin ilk şekli olan Varidat-ı Sitte İdare-i (1879-1880) Osmanlı Bankası'nın önderliğinde kurulmuştu. Düyun-u Umumiyye'nin kendisi, varlığını kısmen Osmanlı Bankası'na borçluydu. Osmanlı Bankası, Düyun-u Umumiyye ile birlikte "Devlet içinde devlet" görünümündeydi. Osmanlı Maliyesi; Osmanlı Bankası ve Düyun-u Umumiyye'ye dayanmadan iş göremiyor, bu kuruluşlar ise Londra ve Paris'teki idare meclislerinin sözünden çıkmıyorlardı.

### Osmanlı Bankası'na İlk Tepki

İkinci Meşrutiyet yıllarında Osmanlı Bankası'na ilk tepki "Müdafaa-i Maliyye ve İktisadiyye" dergisinden gelmiştir. "Vatanperver bir banka"nın kurulmasını öngören dergi, ülkenin iktisadi ve mâli esaretten kurtulması için bir "hükümet bankası"nın şart olduğunu belirtiyordu.

Osmanlı Bankası'nın devlet bankası olarak ayrıcalığı 1925 yılına değin

sürmüştür. Babiali, bankayla olan sözleşmesini feshederek uluslararası mâli çevrelerde kapitülasyonların kaldırılışının doğurduğu kaygıları daha da derinleştirmek istemiyordu. Kurulacak olan "milli" banka zamanla devlet bankasına dönüştürülecek, Osmanlı Bankası'nın işlevini üstlenecekti.

Nitekim bu amaçla, 1917 yılının başında 4 milyon lira sermayeyle Osmanlı İtibar-ı Milli Bankası kuruldu. Yönetim merkezi İstanbul olan banka, Biga mebusu, eski Maliye Nazırı (kısa bir süre sonra tekrar bu göreve getirilmiştir) Mehmet Cavit Bey, İstanbul mebusu, Meclis-i Mebusan reis vekili, Hüseyin Cahit Bey ve Selanik tüccarından Tevfik Bey tarafından kurulmuştu.

### Milli Banka İçin Mücadele

İttihat ve Terakki Cemiyeti, Osmanlı İtibar-ı Milli Bankası'nın kuruluşuyla yakından ilgileniyor, gerekli sermayenin toplanabilmesi için her türlü yöntemi deniyordu. Cemiyet'in İstanbul'daki genel merkezinden vilayetlerdeki merkez heyetlerine gönderilen genelgede "milli" banka girişiminin önemi vurgulanıyor, yurttaşlar "iktisadi cihad"a çağırılıyordu.

"Milli" bankanın yararlarından söz eden Tekin Alp, böyle bir kurumun herşeyden önce sermaye sahiplerine güven verdiğini savunuyordu. "Milli" banka sayesinde ulusal ekonomiye hiçbir yararı olmaksızın çömlek diplerinde



Osmanlı Bankası'nın ilk banknotu olan 200 kuruşluk banknot örneği 1863



gömülü kalmış olan milyonlarca lira ortaya çıkacak, ülkenin iktisadi kaynakları değerlendirilecekti. Öte yandan "milli" banka iktisadi gelişmenin dayanak noktası olacaktı. Tekin Alp'e göre, ulusal nitelikteki bu banka "gayr-ı milli" mâli kuruluşlar gibi kendi çıkarlarını gözetmeyecek, Osmanlı ülkesinin tarımını, sanayisini, ticaretini ulusal çıkarlar doğrultusunda yönlendirecekti.

Osmanlı İtibar-ı Milli Bankası'nın her biri 10 liralık 400000 pay senedi 1917 yılı başında kayda açıldı. İttihat ve Terakki Cemiyeti halkı banka sermayesine katkıda bulunmaya sevk etmek için büyük çaba sarfetmişti. Pay senetlerine ilk yazılan Sultan Mehmet Reşat olmuştu. İttihat ve Terakki Fırkası mebusan grubu, bu "emr-i milliye iştirakı" görev bilmiş, İttihatçı mebusların banka sermayesine kişisel katkıları yanısıra, partinin meclis grubu kasasındaki parayı da pay senetlerine yatırmıştı.

11 Mart 1917 günü kesin olarak kurulan İtibar-ı Milli Bankası'nın ana sözleşmesindeki pay senetlerinin isme yazılı olacağı belirtiliyor, ancak Osmanlı uyruklarının bankaya hissedar olabilecekleri kaydediliyordu. Öte yandan, Osmanlı Devleti'nde ilk kez Türkçe pay senedi düzenleniyor, bankanın her türlü işlemlerinde ve kayıtlarında Türkçe kullanılması zorunluluğu getiriliyordu.

Son olarak, İtibar-ı Milli Bankası, Osmanlı Bankası'nın hukukunu ihlal etmeksizin, devlete ait mâli işleri yürütecek, halkın her türlü para, esham, tahvil ve pay senedini kasalarında saklayacaktı.

## Yabancı Bankalar

Yukarıdaki bilgilerden de anlaşılacağı gibi Osmanlı Devleti zamanından Cumhuriyet'in ilanına kadar bankacılık alanında iki önemli dönem göze çarpmaktadır. İlki 1847-1908 yılları arasında kapsayan ve Yabancı Bankalar Dönemi adı verilen dönemdir. Bu dönemde Osmanlı Devleti'ne yabancı sermaye akışı hızlanmış ve bu doğrultuda birçok yabancı sermayeli banka faaliyete geçmiştir. Bu bankalardan bazıları sonraki dönemlerde de varlıklarını sürdürmüş, hatta Cumhuriyet'e kadar işlemlerini devam ettirmişlerdir. Bu bankaların başlıcaları şunlardır:

- Şark Demiryolları Bankası (Almanya, İsviçre, Avusturya)
- Alman-Filistin Bankası
- İngiliz-Filistin Bankası
- Alman Şark Bankası -Deutsche Bank İstanbul Şubesi
- Wiener Bankverein (Avusturya) şubeleri
- Levantine Bank (İngiltere) şubeleri
- British Oriental Bank (İngiltere) şubeleri
- Guarantee Trust Co. of New York (A.B.D.) şubeleri
- Banco Commerciale Italiana şubeleri
- Sociéta Commerciale d'Orient (İtalya) şubeleri
- Banco di Roma (İtalya) şubeleri
- Hollandische Bank Uni V.N. şubeleri
- Credit Lyonnais (Fransa) şubeleri
- La Banque d'Albenes şubeleri.

## Milli Bankalar

1910-1923 yılları arasında Anadolu'da 13 tane milli sermayeye dayalı banka kurulmuştur:

- İktisad-ı Milli A.Ş. (Konya,1911)
- Ahali Bankası (Konya,1918)
- Türk Ticaret Bankası (Konya,1920)
- Karaman Milli Bankası (Karaman,1915)
- Akşehir Osmanlı İkt. A.Ş. (Akşehir,1916)

- Zürre ve Tüccar Bankası (Bor,1922)
- Çiftçi Bank Osmanlı A.Ş. (Eskişehir,1918)
- Emniyet Bankası (Adapazarı,1919)
- İslam ve Tic. Osmanlı A.Ş. (Adapazarı,1919), şimdiki Türk Ticaret Bankası A.Ş.
- Bağcılar Bankası (Manisa,1917)
- Milli Aydın Bankası (Aydın,1914), şimdiki Tarışbank.
- Milli İktisat A.Ş. (Kayseri,1916)
- Köy İktisat Bankası (Kayseri,1916).

Bu bankaların sermayeleri 20 bin ile 150 bin Osmanlı lirası arasında değişiyordu. Bunların arasından Ahali Bankası 500 bin Osmanlı lirası ile kurulmuştur.

Anadolu'da kurulmuş bankaların dışında İstanbul'da kurulmuş küçük sermayeli bankalar da bulunmaktadır:

- İstanbul Bankası (1911)
- Emlak ve İkrizat Bankası Osmanlı A.Ş. (1914)
- Asya Bankası (1914)
- Milli İktisat Bankası (1918)
- İktisat A.Ş. (1918)
- İtibar ve Ticaret Osmanlı A.Ş. (1918)

Böylece, o güne değin yabancıların ve gayrı müslimlerin uğraş alanı olarak görülen bankacılık, bankerlik ve sarraflık giderek Müslüman-Türk eşrafın eline geçmişti.





M. Mehdi Sungur \*

# ZAMANIN ÖNEMİ VE DEĞERLENDİRİLMESİ

*Vaktin önemini, “Vakit nakittir.” atasözüyle tam olarak ifade etmek mümkün değildir. Çünkü para beşeri bir değer ‘Zaman’ ise ilahi bir değerdir. Maddi bir değer olan ‘Para’ ise herkes tarafından kazanılabilir. Fakat İLÂHİ BİR DEĞER olan Vakti kimse yaratamaz ve boş geçen bir ânı kimse geri getiremez. Ânı değerlendirmek, istikbali değerlendirmek demektir.*

İnsan, ferdi sorumluluk esasına bağlı maddi ve mânevi, milli ve tarihi, sosyal ve siyasal yönleriyle bir bütün olarak yaratılmış yüce bir varlıktır.

İnsanın bu değerleriyle orantılı olarak maddi-manevi görev ve sorumlulukları da vardır. Bu görev ve sorumlulukların başarıyla uygulanmasında, zamanı iyi değerlendirmesinde AR-GE çalışmalarının önemi büyüktür.

Cenabı Allah her sabah, insanlara 86400 saniye ihsan eder. Bu süre bir günlük ZAMAN BÜTÇEMİZ’dir. O gün yapacaklarımız bu bütçeden karşılanacaktır. Zamanı o gün değerlendiremezsek ertesi güne DEVREDİLEMEZ ve ZAMAN bütçemizi boş yere sarf etmiş oluruz.

Hayatta, her saniyenin bir bedeli vardır. İnsana tahsis edilen zaman, zamanında değerlendirilmediği takdirde kayıp olarak hesaba geçecektir.

ZARARLARIN EN BÜYÜĞÜ vakti faydasız şeylerle geçirmektir. Parayı sarf etmek ve yatırımları daha kârlı kılmak

için çok detaylı planlar yapıldığı halde, zamanı harcarken aynı oranla ve aynı hassasiyetle plân ve programlar yapılmamaktadır.

Stratejik bir değer olan zaman, iyi değerlendirildiği takdirde, verimliliğe, yeniliğe, kaliteye, teknolojiye ve daha üstün başarılarla katkı sağlayabilir.

ZAMAN; çağın bilgi ve deneyimlerinden yararlanarak, ARAŞTIRMA ve GELİŞTİRME (AR-GE) çalışmalarına önem verildiği oranda değer kazanır. Bugün süper güçlerin başarıları AR-GE’ye ayırdıkları bütçeleriyle orantılıdır. Japonya yerüstü ve yeraltı zenginlikleri olmayan bir yüzer ada olmasına rağmen AR-GE’ye verdiği önem sayesinde dünyanın ikinci ekonomik gücü düzeyine ulaşmış bulunmaktadır.

Zamanı iyi değerlendiren ülkelerle değerlendirmeyen ülkeler ve firmalar arasındaki başarı ve teknolojiadaki gelişmeler bakımından büyük farklar doğmaktadır.

Yüce Peygamberimiz bu gerçeği ve

Zamanın önemini “İki günü Maddi ve Manevi alanda birbirine eşit olan zarardadır.” hadisi şerifleri ile on dört asır evvel ifade buyurmuşlardır. İnsanlığa yapılacak en büyük hizmet bu nebevi kurala göre ZAMANIN ÖNEMİ ile DEĞERLENDİRİLMESİNİ öğretmektir.

Zamanın önemini belirtmek için VAKİT NAKİTTİR atasözü kullanılmaktadır.

Vaktin önemini, bu atasözüyle tam olarak ifade etmek mümkün değildir. Çünkü para beşeri bir değer Zaman ise ilahi bir değerdir. Maddi bir değer olan Para herkes tarafından kazanılabilir. Fakat İLÂHİ BİR DEĞER olan Vakti kimse yaratamaz ve boş geçen bir anı kimse geriye getiremez. Bu nedenle İLÂHİ BİR CEVHERİ, beşeri bir değerle tartmak mümkün değildir.

Zaman hayattır, onu idrak eden ve kıymetini takdir eden İNSAN, hayatı yaşıyor denebilir.

İnsan hayatını sorumluluk bilinciyle iki Cihan mutluluğunu düşünerek Plânlıyorsa Dünya ve Ebedi hayat için kalıcı eserlerle

NURLANDIRIYORSA Zamanı en ideal düzeyde değerlendirmiş demektir.

İnsan, İlim ve İrfanını Nurlu ufuklarında hayatını BİLEREK, İNANARAK, DÜŞÜNEREK, ÜRETEREK, ÇALIŞARAK, ZAMANINI İYİ DEĞERLENDİREREK ve SORUMLULUK duygusunu taşıyarak Günlük, haftalık, aylık, yıllık ve Ömürlük olarak planlıyorsa mutlu sona ve iki cihan mutluluğuna kavuşacak demektir.

Çünkü Bilmek AYDINLIĞIN, Bilmemek KARANLIĞIN, İnanmak SAADETİN, İnanmamak SEFALETİN, Düşünmek HAKİKATİN, Düşünmemek DALÂLETİN, Üretmek BOLLUĞUN, Üretmemek YOKLUĞUN, Çalışmak REFAH ve BAŞARININ, Çalışmamak ZİLLETİN TEMELİNİ TEŞKİL EDER. Zamanı değerlendirme ve sorumluluk duygusu da görev ve başarı oranına katkı sağlar.

Cenabı Allah'ın "Ben çalışmanızın mükafatını veririm." ayeti kerimesi bunun teminatıdır. Azim, sebat ve çalışmayla ilgili örnekler:

Fransız düşünürü Montesquieu (Monteskü), yazdığı kitabı arkadaşına vererek "Sen bu kitabı bir kaç saat içinde okuyabilirsin. Ama seni temin ederimki bu iş bana saçlarımı ağartacak kadar çalışmaya mâl olmuştur." der.

Newton, "Chronology'yi tam on beş kez yazdıktan sonra mükemmel olduğuna inanmıştır. Edison elektriği keşfetmek için Tesla ve ekibiyle birlikte laboratuara girdikten sonra arkadaşlarının bir kısmı sabredemeden ayrılır, Edison ve Tesla azimle göreve devam ederek elektriği keşfederler. Elektriği keşfettikten sonra şu ifadeyi kullanır: "DEHA başkasının sabrının bittiği yerde göreve devam etmektir." "Asr" suresi bunun kanıtıdır. "Asra yemin ederim ki insanlar hüsrandır (zarardadır) ancak iman edenler, salih amel işleyenler, birbirlerine hakkı ve sabrı tavsiye edenler hariç." Doğru karar vermek ilk anda kolay bir iş gibi gelse de, detayları incelendiği zaman zorluğu daha iyi anlaşılır. Bir karar alınırken bütün bilgiler tam olarak değerlendirilmeli, istişare edilmeli,



riskler göz önünde bulundurulmalı ve dönüşü olmayan bir seçim yapılmalıdır. Eski ve eksik bilgilerle yola çıkmak yanlışlarımızın başında gelir. Bununla beraber bazı seçimlerden sonra geri dönüş gerekebilir. "Zararın neresinden dönülürse kârdır." atasözüne göre geri dönüşle hataların telafisine çalışılmalıdır.

Karar; birçok alternatif çözümler arasında riskini göze aldığımız bir tercihtir. Hayat risk içinde yaşama sürecidir. Karar vermekten kaçınmak yaşamaktan kaçınmakla eş değer bir anlam ifade eder ve KARARSIZLIK EN KÖTÜ KARAR'dan daha zararlıdır. Hayatta en büyük risk riske girmemektir. Acele kararların da zaman kazandırmadığı bilinmelidir. Bununla beraber kararın verilmesi de geciktirilmemelidir. Kuş uçtuktan sonra tetiğe basmak avcılığın şanından değildir.

Zamanı iyi değerlendirmek yalnız, bilim adamlarının, akademisyenlerin iş dünyasının ve öğrencilerinin değil insanlık aleminin müşterek sorumluluğudur.

Bunun için zamanın önemi ve değerlendirilmesi için ilim adamları akademisyenler ve eğitimciler tarafından yapı-

lacak tartışmalı ilmi toplantılar sonunda belirlenen Öneriler, başta Milli Eğitim Bakanlığı olmak üzere yetkili makamlara sunulmalı, ülke genelinde yaygın ve örgün eğitim dahil her alanda uygulanmasına özen gösterilmeli ve önemle üzerinde durulmalıdır. Ayrıca, her alanda, zamanın önemi ve değerlendirilmesiyle ilgili konferanslar, seminerler ve tartışmalı ilmi toplantılar yapılmalı yapılan çalışmalar özet olarak ilgililere sunulmalıdır. "Söz uçar, yazı kalır" atasözü bu görüşü destekler. Hayatta büyük önemi haiz olan zamanı daha iyi değerlendirebilmek, insan ömrünü daha verimli kılabilmek ve doğru karar verebilmek için ÇALIŞMA DİSİPLİNİ büyük bir değer ifade edebilir. Bu nedenle her alanda ÇALIŞMA DİSİPLİNİNE ÖZEN gösterilmelidir. Ve kararda; KİM, NE MAKSATLA, NE ZAMAN, NEREDE, NASIL, NE YAPACAKTIR sorularının cevabı belirlenmelidir.

Karar alınırken gerekli bilgilerin derlenmesi, yorumlanması zor bir işlem gibi gelebilir oysa yerinde ve iyi bir kararın alınabilmesi için lehte ya da aleyhte olan bütün bilgilerin toplanması ve değerlendirilmesi Lehte olan bilgileri tercih edip, aleyhte olanları göz ardı etmek büyük bir yanlıdır.

Bir kararın ne riskler getireceği bütün incelemelere rağmen tam olarak bilinmeyebilir. Çoğu zaman kısa vadeli gibi görünen riskler kararımız üzerinde etkili olsa da uzun vadeli risklerinde göz ardı edilmemesi gerekir.

MEŞVERET EDEREK (Danışarak) karar vermek Emri Nebevidir. Bu Hadis-i Şerife göre danışarak iş yapan pişman olmaz.

Danışma İşlemleri, ne kadar detaylı yapılırsa Karar o kadar isabetli olur. CİHAN DEVLETİ OSMANLI tarihi kararları, MEŞVERET EDEREK, İŞİ EHLİNE VEREREK ve ADALET kurallarına uyarak almıştır. Bu kurallarla temeli atılan Osmanlı Devleti, üç kıtada 41 ülkede 20 milyon km<sup>2</sup> alanda kimseyi sömürmeden, kimseyi asimile etmeden ve kimseinin inançlarına saygısızlık yapmadan altı asır payidar olmuştur.

Bir insanın değeri, ZAMANIN kıymetini bilerek ve onu değerlendirerek vatana ve millete faydalı olmakla orantılıdır.

Zamanı anında değerlendirmenin önemi büyüktür. Dün tarihe karışmıştır. İstikbal için teminatımız yoktur. AN BU ANDIR Anı değerlendirmek, istikbali değerlendirmek demektir.

İnsan beyni uçaklardaki otomatik kumanda sistemine benzer. İnsan istenen hedefe ulaşabilmek için kalben hedefe kilitlenir kumandayı da duygulardan alıp kalbin ve aklın emrine vererek çalışır gerekenleri de yaparsa ilahi güçle vücuttaki bütün sistemler alarma geçer ve istenen hedefe ulaşma imkânı doğar.

Zamanın değerlendirilmesinde DENYİM önemli bir faktördür. Üstün başarılar, hayırlı işler, iyi eğitim ve iyi deneyimlerle kazanılabilir. Mütevazı olarak yaratılmayan bir insan tevazünün fayda ve önemini kapsayan iyi bir eğitim sonucunda mütevazı insan olabilir. Yaradılıştaki cimri olan bir insan, cimriliğin kötülüğü ve zararlarıyla cömertliğin faydalarını kapsayan bir eğitim sonucunda cömert bir insan olabilir. Bu örnekleri çoğaltabiliriz. "AHLAKINIZI GÜZELLEŞTİRİNİZ" Hadis-i Şerifi bunun kanıtıdır. Alışkanlıklar değişmeyecek olsaydı, Resûlullah (sav) "BEN GÜZEL AHLÂKI TAMAMLAMAK İÇİN GÖNDERİLDİM" beyanında bulunmaz, Cenabı Hak tarafından da yanlışları düzeltmek üzere Peygamberler ve kitaplar göndermenin bir anlamı olmazdı. Halk dilindeki "Can çıkmadıkça huy çıkmaz" gibi sözler, eğitim ve terbiyevi gayretleri kösteklemek için söylenmiş yanlış sözlerdir.

Hangi alanda çalışırsak çalışalım erken kalkmak ve güne erken başlamak zamanın değerlendirilmesi ba-

kımından ideal bir uygulamadır. "Erken kalkanın kısmeti bol olur" Hadis-i Şerifi bunu ifade eder.

Hayat mücadelesi imkânlar oranında son nefese kadar devam etmesi gereken bir süreçtir. Bu nedenle Emeklilik terimi yerine Görev değişikliği teriminin kullanılması daha doğru olur. Buna göre; "İnsanların en hayırlısı insanlara en faydalı olandır" ve "bu cemaatin efendisi hizmet edendir" Hadis-i Şeriflerine göre göreve talip olarak son nefesine kadar imkânları oranında zamanı değerlendirmek mutluluğun ve sağlıklı yaşamanın teminatıdır.

İnsanın hayatının önünde daima iki yol vardır. Birincisi nefsin istediği yollar, ikincisi de aklın ve kalbin istediği yollar. Dünya hayatındaki imtihan bu iki yoldaki tercihlere göre devam eder. Nefsin istediği eylemlere uymak felakatin başlangıcıdır. Akliselimin ve vicdanın sesine uyarak yapılan eylemler iki cihan mutluluğunun teminatıdır. Zerre miktarınca hayrın mükâfatı ve zerre miktarınca şerrin cezası verilecektir. Zilzâl ayeti kerimesi bunun ifadesidir.

Zamanı değerlendirmek verim ve başarı oranını arttırmak için iyi bir iletişimin önemi büyüktür. İletişim genel olarak yazışma, telefon ve karşılıklı görüşmeyle olur. Bunlardan en verimli ve başarılı olanı, kapsamlı çalışmaların yapılabilmesi için karşılıklı görüşmeyle olanıdır.

Görüşme ortamı iyi olursa, görüşülecek konuların çerçevesi ve gündemi tam bilinirse, mesele doğru bir şekilde ortaya konursa ve organizasyon iyi olursa mesele yarı yarıya çözülmüş demektir.

Toplantılar, yerinde ve doğru kullanılmak şartıyla iletişim bakımından çok verimli bir uygulamadır; fakat iyi

planlanmaz, ön hazırlıklar eksik olur ve gündem tam belirlenmezse insanların grup halinde içine düştükleri bir ZAMAN TUZAĞI olabilir.

Hayatta verimli ve başarılı çalışmak planlı ve düzenli olmaya bağlıdır. Başarılı insanların ortak özellikleri plan, düzen, gayret ve azimle sabırlıdır. Düzen ve plan insan hayatında vazgeçilmez bir değer olup uzak ve büyük hedeflere ulaşmanın ilk adımını teşkil eder.

Eczanelerdeki düzen istenen ilacın yanında bulunması bunun bir kanıtıdır.

Hayat boyu devam eden çalışmalarda, zaman tasarrufu bakımından HIZLI OKUMA faydalı bir uygulamadır.

Hızlı okumada uygulama ve verim oranını arttırmak için özet olarak aşağıya çıkarılan kurallara özen gösterilmelidir.

- Okuma açısı geniş olmalı
- Satır başına geçişte kelimelere değişik gruplara bakılmalı
- Kelimeleri okurken ağız, dudağı oynatmamalı
- Sesli okumamalı
- Satır başlarında başı sağdan sola hareket ettirmemeli
- İyi anlaşılmayan veya kaçırılan bir kelimeyi geri dönüp tekrar tekrar okumaya çalışmamalı
- Okumaya her satırın ikinci ve üçüncü kelimesinden başlanmalıdır.

Hızlı okumadan maksat; zamanı değerlendirmek ve kısa sürede konuyu kavramaya ve ana fikri yakalamaya yardımcı olmaktır.

Hızlı okuma uygulamasına başlarken kurallarına göre birkaç ay sabırla devam edilirse hızlı okuma hedefine ulaşabilir, eski yavaş okuma alışkanlığından kurtulabilir ve böylece zaman tasarrufu imkanı doğabilir.

#### Kaynaklar

- İslam'da Zaman Tanzimi, Prof. Dr. İbrahim Canan  
- Zamanı Değerlendirmek ve İş Başarmak, Dr. Muhsin Abay

\* ISAV Yönetim Kurulu Üyesi, Albaraka Mütevelli Heyeti Üyesi ve Bereket Vakfı Başkanı





# SÜREKLİ GELİŞİM İÇİN GÖKKUŞAĞI PROJESİ

*Gökkuşuğu, umudu, hayal etmeyi ve hedefe ulaşma isteğini harekete geçirir. Bu nedenle Albaraka Türk'ün öğrenen bir orgnazyona dönüşmesine yönelik hazırladığımız projemize isim olarak Gökkuşuğu'nu seçtik. Çalışanları sürekli geliştirecek proje için takımlar oluşturuldu ve koçları belirlendi. Projenin çalışanlar açısından en büyük kazanımı, muhatabını dinlemeyi ve anlamayı öğrenme ve kolektif çalışma alışkanlıklarındaki olumlu gelişmeler şeklinde sıralanabilir.*

**E**konomik yapıda meydana gelen hızlı değişimler, hepimizin çok yakından bildiği, yaşayarak öğrenildiği bir gerçektir. Ekonomideki sınırların iyice ortadan kalkmasına paralel olarak dünyanın diğer ucundaki gelişmeler bizleri etkilemekte ve oralandaki kuruluşlar da artık yakın rakiplerimiz haline gelmektedir.

Klişe haline gelen yukarıdaki cümlelerin doğruluğunu bugünlerde yaşadığımız küresel kriz teyit etmektedir. Tabii ki bu kriz ortamının herkese olumlu veya

olumsuz deneyimler yaşattığı ve yeni şeyler öğrettiği de âşikardır.

Rekabetin gittikçe zorlaştığı bir ortamda bizi banka olarak bir adım ileriye taşıyacak olan en önemli avantajımızın çalışanlarımızın istekliliği, profesyonel yeterlilikleri ve birlikte iş yapma arzuları olduğunun farkındayız. Çalışanlarımızın sahip oldukları bilgi ve deneyimlerini çalışma arkadaşlarıyla rahatlıkla paylaşabildiği çalışma ikliminin oluşturulması, sürekli gelişen dinamik bir organizasyon yapısı

için önemli bir gereklilik olmakla birlikte, bankamızın hedeflerine ulaşması ve bankamızın geleceğinin şekillendirilmesi açısından da önemli bir gerekliliktir.

## Takımlar ve Koçları Belirlendi

Banka olarak geçmişte olduğu gibi bugün de çeşitli projeler üzerinde çalışmalar yapmaktayız. Bu projelerden birisi de Öğrenen Organizasyon anlayışına uygun olarak yürütülen GÖKKU-

ŞAĞI PROJESİ'dir. 2009 Yılı başında çalışmalarına başladığımız projenin sonlarına doğru yaklaşmış bulunuyoruz. Projenin başlangıcından itibaren bugüne kadar yapılan çalışmaları kısaca aşağıdaki gibi özetleyebiliriz:

Projenin yapılmasına Üst Yönetimimiz tarafından karar verildikten sonra hangi konular üzerine odaklanılacağı, kaç takım oluşturulacağı, takımların sponsorları ve koçlarının kimler olacağı belirlenmiştir. İki Genel Müdürlük'te, ikisi de şubelerde olacak şekilde dört takım oluşturulmasına karar verilmiştir. Daha sonra gönüllülük esasına uygun olarak en fazla sekiz kişi olacak şekilde takım üyeleri belirlenmiştir.

### Farklılığın Uyumu İçin...

Proje çalışmasının Bankamıza duyurulması aşamasına gelindiğinde, projeye bir isim verilmesi gerekiyordu. Tabii bu projenin bir adının olması onun zihinlerde daha kalıcı olmasını sağlayacaktı. Öğrenen Organizasyon yaklaşımının en belirgin özelliklerini düşünerek en uygun proje adını belirlemeye çalıştık ve projenin özellikleri ile belirlenen isim arasında şöyle bir bağ kurduk: Öğrenen Organizasyon takımlarının bir vizyonu var, hedefe ulaşma istekleri



var, farklı fikirlerin ve farklı unvanların bir arada bulunacağı ve bu farklılıklara sahip üyelerin ahenk içinde çalışma yapacağı bir çalışma iklimine ihtiyaçları var. Gökkuşuğu ise, bir renkten çıkarak farklı renkleri bünyesinde barındırır ve renkler birbiriyle uyum içindedir. Gökkuşuğu umudu, hayal etmeyi ve hedefe ulaşma isteğini harekete geçirir. Bu nedenle isim seçenekleri arasında en uygun olanının Gökkuşuğu Projesi olacağına karar verdik.

### Sürekli Gelişen Çalışanlar

Oluşturulan takımlar için profesyo-

nel bir eğitmenen iki günlük "Takım Halinde Öğrenme Laboratuvarı" eğitimi alınmıştır. Daha sonra dört takım kendi belirledikleri hedeflerine, kendi yöntemleriyle ulaşmak için çalışmalarına başladı. Takımların yaptığı her toplantının lideri farklı bir takım üyesi olacak şekilde, hedefe ulaşmak için neden sonuç analizi tabloları oluşturuldu. Belirlenen hedefe ulaşmayı sağlayacak kaldıraç noktaları belirlendi. Üst yönetimimizin karar vermesi gereken hususlar için onay alındı. Daha sonra, takımlar belirlenen çözümleri uygulamaya aldılar.

Takımlar yaptıkları çalışmalarını vizyon paylaşımı çerçevesinde şubelerle toplantılar düzenleyerek paylaştılar. Vizyon paylaşımında şube çalışanlarının da konularla ilgili olarak fikirleri beyin fırtınası yöntemiyle alınarak, bu fikirler tek tek değerlendirildi.

Şu an itibarıyla çalışmanın sonlarına yaklaştığımız projenin çalışanlar açısından en büyük kazanımı, karşısındakini dinlemeyi ve anlamayı öğrenme ve kolektif çalışma alışkanlıklarındaki olumlu gelişmeler şeklinde sıralanabilir. Bankamız açısından en büyük kazanımın ise, kendini sürekli geliştiren çalışanlarla geleceğe daha emin adımlar attığıdır.





# MOBİL BANKACILIK YAYGINLAŞACAK

*Türkiye 3G ile tanışmaya hazırlanıyor. Lisans devirlerinin ardından mobil operatörler sahaya inmek için sabırsızlanıyor. Ancak 3G sadece bir iletişim değil, aynı zamanda mobil hizmetler için yeni bir açılım demek. Mobil bankacılığı yaygınlaştıracak 3G'yi Albaraka Türk de yakından izliyor ve gerekli çalışmaları yapıyor.*

Ülkemizde mobil telekomünikasyon sektörünün ilk uygulamasını oluşturan 1G sistemleri üzerinden sadece ses hizmetlerini sunabilmek mümkünken, 2G'de sayısal sistemler, daha kaliteli ses hizmetlerinin yanı sıra SMS gibi basit veri hizmetleri de sunulabilir hale geldi. 2.5G olarak adlandırılan geçiş döneminde ise, mobil şebekeler üzerinden internete erişim imkanı sağlandı ve veriye dayalı hizmet türlerinde artış kaydedildi. Her kuşakta ses hizmeti sunulabilirken, bir sonraki kuşak daha kaliteli ses hizmetinin yanında daha hızlı ve zengin içerikli veri iletişimine imkân sağlıyor.



3. Nesil GSM Hizmetleri (3G ya da 3N) üçüncü nesil kablosuz telefon teknolojilerine verilen genel addır. Aynı 1G ve 2G gibi, hücreli bir ağ sistemini kullanır. 3G teknolojilerine örnek olarak Universal Mobile Telecommunications System (yani Evrensel Mobil İletişim Sistemi) anlamına gelen UMTS verilebilir. Bunun yanında Kuzey Amerika'da kullanılan CDMA2000 ve Japonya'da Freedom of Mobile Multimedia Access (Mobil Çoklu Ortam Erişimine Özgürlük) anlamına gelen FOMA standartları da bir 3G teknolojisidir. 3G'nin 2G'ye göre getirmiş olduğu en büyük yenilik taban olarak alınan verinin ses değil de



## Albaraka Türk Gelişmelerin Takipçisi

3G teknolojisinin bankacılık hizmetlerinde de yeni bir dönem açması bekleniyor. Bireysel bankacılık hizmetlerini sürekli geliştiren Albaraka Türk de konuyu yakından izliyor.

Albaraka Türk İnternet ve Mobil Bankacılığı bölümünden Cihan Gemici, "Albaraka Türk olarak şu aşamada gelişmeler yakından takip edilmektedir." diyerek bu durumu teyid ediyor ve bu konuda en önemli noktanın güvenlik olduğunu vurgulayarak açıklamasını şöyle sürdürüyor: "3G teknolojisinin yaygın olarak kullanılmasıyla birlikte öncelikle mobil bankacılık işlemlerinin daha sonra da elektronik imzaların daha popüler bir hal alması bekleniyor. Mobil bankacılık hizmeti vermek isteyen bankalar, bu hizmetleri mobil şebekeler üzerinden sunmak ve burada oluşacak olan katma değerden pay almak için mobil iletişim platformlarından faydalanmayı arzu etmektedirler. Banka müşterisi internete daha hızlı bağlanabileceğinden mobil bankacılığı kullanarak işlemlerini gerçekleştirme yolunu seçecektir. Günümüzde bankacılık, iletişim, sağlık, eğitim gibi kritik altyapılar, giderek iletişim teknolojilerine bağımlı hale geliyor. Siber ortamdaki saldırılar genellikle; virüs, solucan, Truva atı, zombi, botnet ve akıllı bombalar gibi siber araçlar kullanılarak yapılıyor. Bunun sonucu olarak da ya şebekeler çökertiliyor ya da bilgiler çalınıyor.

Bu sebeple yatırım planlarında mutlaka Bilgi Güvenliği için de bir bütçe ayrılması gerekmektedir. Ayrıca yapılması gerekenler; ilgili sektör çalışanlarıyla hizmet

sayısal veri olmasıdır. Buna ek olarak, 3G sisteminde cihazlar bant genişliğini sadece veri alışverişisi sırasında işgal ederler. İlk örnekleri Japonya'da 1998 yılında kullanıma alınan bu teknoloji, 2003'ten itibaren Avrupa'ya da gelmiştir.

3G'yi kısaca özetlemek gerekirse yeni nesil kablosuz iletişim hizmeti denilebilir. Cep telefonu, cep bilgisayar, tablet PC, notebook'unuzdan internete her zaman bağlanmanızı sağlayacak bir teknoloji. 3G teknolojisi hızlı, güvenli, kaliteli veri iletimi ve daha fazla bant genişliği olanakları sunuyor. 3G'nin kurulmasıyla GSM aboneleri görüntülü konuşmadan interaktif bankacılık işlemlerine uzanan bir dolu yeni uygulamayı cep telefonlarından yapabilecek duruma gelecekler.

### Hangi Avantajları Sağlayacak?

Evlerde yaygın olarak kullanılan internet hızı şu anda 8 Mbps. Ağustos ayında aktifleşecek 3G ile cep telefonlarından internete bağlanmak en az evdeki kadar hızlı olacak. Cep telefonundan internete bağlanmanın en düşük hızının 7.2 mbps olacağı öngörülmüyor. Hız için örnek vermek gerekirse 700 mb'lık bir film, normal internet bağlantısı ile 5-6 saatte inmekte. 3G ile bu film sadece 2-3 dakikada iniyor. İnternet hızındaki artış mobil iletişimde çığır açacağı için herşey kolay hale gelecek. Mobil ortamda görüntülü telefon hizmetleri, e-posta alıp gönderme, bankacılık hizmetleri, yüksek hızlarda internet erişimi, etkileşimli oyunlar, canlı radyo TV yayınlarına erişim gibi pek çok hizmete,

alan müşterilerin bilinçlendirilmesi, güvenlik yazılımlarının etkin kullanımı, güvenli web sitelerinin geliştirilmesi, internet protokollerinin kontrolü ve güvenliğinin sağlanması olarak sayılabilir.

Şu anda kullanılmakta olan İnternet Protokolü IPv4. Bu protokol, güvenlik için gerekli yapılanmayı sağlamak amacıyla tasarlanmamış-



3G'li cep telefonlarından rahatlıkla ulaşılabilecek.

### 3G'ye Nasıl Geçilir?

Öncelikle 3G'yi destekleyen cep telefonu edinmeniz gerekiyor. Ardından operatörünüzle yeni bir sözleşme imzalamalısınız. Operatörler abonelik için ücret alabilir. Piyasada birçok markanın çeşitli modelleri bulunmakta. Bunları

tır. IPv6 ise güvenli ve gelişmiş ağ güvenliği desteği sağlayan bir protokoldür. Bu nedenle, internet ana omurgası, Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu (BTK) tarafından 2009 yılında IPv6 internet protokolüne uygun hale getirilmeye çalışılıyor. Türkiye'nin, gelişmiş ülkelerle birlikte IPv6'ya geçiş sürecini tamamlaması hedefleniyor."

alırken dikkat etmeniz gereken birçok husus var. Bunlardan en önemlisi ise telefonun çift kamerasının olup olmaması. Piyasada çift kamerası olmayan bir çok 3G'li cep telefonu bulunmakta. Bu telefonlarla görüntülü konuşma yapma gibi bir olanağınız olmayacak. Yani 3G'nin bize getireceği en büyük yenilikten mahrum kalabilirsiniz. Kameranın yanı sıra hafızası küçük olan 3G'li telefonlarda internet erişiminde sorunlarla karşılaşabilirsiniz. İnternet bağlantınızda kesilmelere, sürekli donmalara, kilitlenmelere maruz kalabilirsiniz. 3G'den

faydalanabilmek için elbette ek bir ücret ödeyeceksiniz. Bu ücret Ağustos ayına doğru netleşecektir.

#### **Herkes Faydalanabilecek mi?**

3G'nin nimetlerinden yararlanmak için kurumsal / bireysel 3G abonesi olunması, 3G uyumlu bir cihaz kullanılması ve 3G kapsama alanı içinde bulunulması gerekiyor. Ancak şu anda cep telefonlarından GSM şebekesi kapsama alanıyla konuşmalarımızı sağlıyoruz. 3G kapsama alanları farklı olacak. Bunun içinde şirketler 3G uyumlu baz istasyonlarını kurmaya başladılar.



*Piyasada çift kamerası olmayan bir çok 3G'li cep telefonu bulunmakta. Bu telefonlarla görüntülü konuşma yapma gibi bir olanağınız olmayacak.*

### **3G'ye Üç Adımda Geldik**

**1G** dönemi 1970'lerin sonunda başladı ve 1980'lere kadar sürdü. İlk gerçek mobil telefon sistemleri bunlardı. Analog ses sinyalleriyle çalışan bu sistem, amatör radyo operatörlerinin kullandığı AĞ'a göre biraz daha karmaşık bir sistemdi.

**2G** dönemi ise 1990'larda başladı ve halen dünyada kullanılıyor. Dijital ses kodlama yapabilen bu sistem zaman içinde geliştirilerek, daha yüksek bant genişliği, paket iletimi ve multimedia öğelerle güçlendirildi.

**3G** dönemi ilk olarak 2001 yılında Japon NTT DoCoMo tarafından kuruldu. Ses, data, video ve uzaktan yönetim gibi gelişmiş multimedia özellikler; e-posta, web sayfası görüntüleme, faks, videokonferans gibi özellikler sunan 3G, yüksek hızda internet erişimi de sağlıyor. Büyük ölçüde cep telefonuyla ilişkilendirilen 3G, aslında yalnızca cep telefonlarından kullanılan bir teknoloji değil. Mobil olarak yüksek hızda erişim sağlayan bir teknoloji olan 3G, askeri operasyonlar, ulaştırma, uzay, haberleşme gibi birçok farklı alanda kullanılıyor.





# DÜŞÜNCE DAMLALARI

Mesajınız ne kadar önemli olursa olsun eğer onu yapılandırmaz ve içine duygusal unsurlar katmazsanız unutulup gider. Mesajınızın ana fikrini ya da amacını tek bir cümlede yazamazsanız düşünceleriniz yeterince olgunlaşmamış organize olmamış demektir.

\* İnsanları tanımanın mihenk taşı zorluklardır.

\* Güçlü olmak istersen zorluklara, bilge olmak istersen sorunlara saldır.

\* Düşünceler eyleme dönüşmezse değer yaratamaz.

\* İlk adımı atmak, kazananları kaybedenlerden ayıran en önemli harekettir.

\* Değişimin kurbanı olma öncüsü ol.

\* Liderlik kesintisiz bir süreçtir. Dolayısıyla bazen cesur kararlar almak bazen de alınmış kararları korkusuzca uygulamak liderliğin gereğidir.

\* Gerçek liderlik kişilere değil fikirlere, teoriler ve sürece liderliktir.

\* Stratejik düşünce ile stratejik eylem arasında yakın bir ilişki kurmak ve bu ikisini bir arada yürütmek için şu altı tutum çok önemlidir:

1. Kesin öncelikler belirlemek,

2. Başkalarının etkili olmalarını sağlayacak koşulları oluşturmak,

3. Stratejiyi bir öğrenme süreci haline getirmek,

4. Belirsizlikler karşısında kararlılıkla hareket etmek,

5. Hem kısa hem uzun vadeli düşünmek,

6. İnançlarımızdan cesaret almak.

\* Başarı tesadüf değildir; Hedeflenmeli, izlenmeli ve yakalanmalıdır.

## 19. FUTBOL TURNUVASI'NIN ŞAMPİYONU GEBZE ŞUBESİ



**G**eleneksel olarak düzenlenen Albaraka Türk futbol turnuvası bu yıl da yine heyecana ve çekişmeye sahne oldu. Geçen yıllara oranla 28 takım gibi rekor bir katılımın olduğu turnuvada grup maçları sonrası sırasıyla çeyrek final maçları, yarı final maçları ve final maçı yapıldı. Genel Müdürlük Birimleri ve İstanbul şubeleri çalışanlarından yoğun bir katılımın

olduğu 22 Mayıs Cuma akşamı yapılan final maçını Gebze Şube takımı kazandı. Genel Müdürlük birimlerinden Ticari Krediler 2. olurken, Operasyon Müdürlüğü 3., İnsan Kaynakları Müdürlüğü ise 4. oldu. Pendik şube takımı ise turnuva boyunca gösterdiği fair play davranışları çerçevesinde en centilmen takım ödülüne layık görüldü.

Genel müdürlük birimleriyle İstanbul, Kocaeli ve Adapazarı şubeleri personelinden oluşan 4 gruplu takımlarla 7 haftalık grup maçları sonrası final grubuna, her gruptan iki takımla toplamda 8 takım yükseldi. Bu takımlar arasında yapılan önce çeyrek final, daha sonra yarı final ve en sonunda da final maçı sonrası 19. turnuva şampiyonu belirlendi.

Turnuvayla ilgili bir açıklama yapan Genel Müdürümüz Dr. Adnan Büyükeniz "Bu yıl 19. su düzenlenen geleneksel futbol turnuvası, banka çalışanlarımız arasındaki ilişkilerin gelişimine büyük katkı sağlamaktadır. Çalışanlarımız bu sayede birbirlerini daha yakından tanıma fırsatı bularak iş dışı alanlarda da birlikte hareket edebilmektedirler" dedi.

## MÜDÜRLER ANTALYA'DA ENERJİ DEPOLADI

**B**üyüyen ve gelişen dinamik yapısıyla müşterilerine en verimli ve kaliteli hizmeti sunmayı planlayan Albaraka Türk yöneticileri, mevcut durum analizi ve gelecek hedefleri için buluştu. Albaraka Türk Genel Müdürlük yöneticileriyle birlikte birim ve şube müdürlerinin katıldığı toplantı için Antalya tercih edildi.

Yoğun bir toplantı maratonu dışında şehrin tarihi ve doğal güzelliklerini de gezme fırsatı bulan Albaraka Türk yöneticileri, 2009 yılının ikinci yarısının yoğun iş temposu için enerji depolama fırsatı buldular. Hedefleri yakalamanın haklı gururunu yaşayan yöneticiler-



rimiz, gelişen ülkemiz ekonomisine ayak uydurarak, yeni ve daha büyük hedeflere ulaşma inancı ve azmi içinde olduklarını belirttiler.

## CIHAN GEMİCİ, MASA TENİSİNDE 9. OLDU

**K**atılım Bankacılığının öncü kuruluşu Albaraka Türk, kendi bünyesinde düzenlediği sportif organizasyonların yanısıra, çalışanlarını banka dışında yapılan organizasyonlara katılmaları konusunda da teşvik etmektedir. Bu çerçevede, 6-7 Haziran tarihlerinde Türkiye genelini kapsayan ve kurumsal firmaların katılımıyla gerçekleştirilen İstanbul Corporate Games 2009



şirketler yarışmasında Albaraka Türk'ü Masa Tenisi dalında temsil eden Bireysel Bankacılık çalışanımız Cihan Gemici, 39 yarışmacı arasında 9. oldu. Yoğun bir rekabetin yaşandığı karşılaşmalar, Bayrampaşa Spor Salonu'nda yapıldı. Profesyonel hakemlerinin gözetiminde, Masa Tenisi Federasyonu'nun kuralları çerçevesinde yapılan karşılaşmalara ilgili oldukça fazlaydı. Albaraka Türk'ü Masa Tenisi kategorisinde ilk defa temsil eden Cihan Gemici, 39 katılımcı arasından bu yıl 9. olarak büyük bir başarıya imza attığını, ancak önümüzdeki yıllarda daha üst basamaklara çıkmayı hedeflediğini dile getirdi.

## ALINTERİ FOTOĞRAF SERGİSİ ANKARA TİCARET ODASI'NDA

**A**lbaraka Türk'ün 2007 yılında düzenlediği Alinteri Fotoğraf Yarışması eserlerinin sergisi, Mayıs ayında Ankara Ticaret Odası'nda yapıldı. Esnaf ve Sanatkarlar Derneği (ESDER) 9. Olağan Genel Kurul Toplantısı kapsamında sergilenen eserler, Ankaralı sanatseverler tarafından ilgiyle karşılandı. İstanbul dışında ilk olarak yapılan Alinteri Fotoğraf Sergisi, özellikle Anadolu insanının Alinteri ve emeğini konu alan ve günümüzde neredeyse kaybolmaya yüz tutmuş mesleklerin adeta bir belgesi konumunda. Sergi kapsamında yarışmada derece alanlarla birlikte mansiyon ödülüne hak kazanan ve jüri tarafından sergilenmeye değer bulunan fotoğraflardan oluşan eserler yer aldı.

Bununla birlikte Albaraka Türk Alinteri Fotoğraf Yarışması

Eserleri, yaz dönemi boyunca birçok mekânda sergilenecek. Bu şekilde Anadolu'da artık kaybolmaya yüz tutmuş birçok sanatın da yaşatılmasına katkıda bulunulması amaçlanıyor.



## ALBARAKA TÜRK'TEN YENİ BİR KÜLTÜR YAYINI HAZIRLIĞI



**B**ankacılık faaliyetleri dışında kültür ve sanata verdiği önemli desteklerle de ön plana çıkan Albaraka Türk'ün yeni bir kültür yayını daha yakında sanatseverle buluşacak. Ülkemizin yetiştirdiği en önemli düşünürlerden Cemil Meriç'in kızı Prof Dr. Ümit Meriç tarafından hazırlanan ve Albaraka Türk Kültür Yayınları'ndan hayat bulacak 'Seyahatnamelerde ve Sefaretnamelerde İstanbul'

adlı eser için titiz bir hazırlık yapılıyor. Önemli bir kaynak eser oluşturacak bu çalışmanın 2009 yılı sonuna doğru hazır olacağı ve seçkin kitapevlerinde yer alacağı ifade ediliyor.

Şimdiye kadar, Hicaz Demiryolu Fotoğraf Albümü, Mimar Sinan, Alinteri Fotoğraf Albümü ve hat yarışmalarında dereceye giren eserlerin yer aldığı hat kataloglarıyla bu alanda önemli bir başarı yakalayan Albaraka Türk, kültür yayıncılığı konusunda da öncülük yapıyor. Bu eserler dışında Albaraka Türk'ün yılda dört dönem yayınlanan ve şimdiye kadar 19 sayıya ulaşana çocuk kitapları serisi de bulunuyor.

## HICAZ DEMİRYOLU SERGİSİ ERZURUM GARI'NDA

**T**arihimizin en önemli projelerinden biri olan Hicaz Demiryolu'nun belgelendiği ve 1999 yılında Albaraka Türk yayınlarından tüm sanatseverlerin beğenisine sunulan Hicaz Demiryolu fotoğrafları, Erzurum tren garında sergilendi. Erzurum tren garının hizmete girişinin 70. yılı dolayısıyla 2009 Nisan - Mayıs aylarında ziyarete açıldı..

Bu önemli proje, sergiyi gezen sanatseverlere sadece Cihan Devleti'nin son dönemlerine tanık olma fırsatı vermekle kalmamış aynı zamanda mahrumiyet yıllarında bile özverili çalışmaların sonucunda harikulâde eserlerin ortaya kazanabileceğini göstermiştir. Sergide yer alan eserlerle birlikte proje yapım aşamasına tanıklık eden birçok fotoğrafın yer aldığı albümün yeni versiyonunun basımı için Albaraka Türk hazırlıklara başlamıştır..



## ALBARAKA TÜRK 2009 YILININ EN İYİ KATILIM BANKASI

Ülkemizin ilk ve öncü Katılım Bankası Albaraka Türk, Global Finance dergisi tarafından Türkiye’de 2009 yılının en iyi Katılım Bankası seçildi. Konuyla ilgili Global Finance dergisinden yapılan açıklamada Albaraka Türk’ün, sağlam yapısı, güçlü ve güvenilir Katılım Bankacılığı anlayışıyla ülke ve bölge ekonomisine yaptığı katkılardan dolayı bu ödüle layık görüldüğü bildirildi.

Verilecek ödül hakkında Global Finance dergisinden yapılan açıklamada ise Ekim 2009’da ülkemizde yapılacak IMF toplantılarında Albaraka Türk’e ve diğer alanlarda ödül kazanan kuruluşların anons edileceği ve ödüllerinin Cumhurbaşkanımız Abdullah Gül tarafından takdim edileceği bildirildi.

Ayrıca dergiden yapılan diğer bir açıklamada ise, Albaraka Türk’ün de bünyesinde bulunduğu Bahreyn merkezli Albaraka Bankacılık Grubu’nun Cezayir’de bulunan üyesi Banque Albaraka D’Algerie’nin de kendi ülkesinde benzer alanda ödüle layık görüldüğü ifade edildi.

## BEREKET PUAN İLE KESENİZE BEREKET!



A alışverişin vazgeçilmez kredi kartları yaşamı kolaylaştırmak için hayatımızın her alanında... Albaraka Türk kredi kartları alışverişte hayatımızı kolaylaştırırken yapılan her harcama karşılığında Bereket Puan kazandırıyor.

Gold, Klasik ve Business kartlarının tamamı için Bereket Puan hizmetini sunan Albaraka Türk Katılım Bankası, alışveriş yapılacak noktalarda ise herhangi bir sınırlama yapmıyor. Alışveriş yapılan tüm noktalarda kazanılan Bereket Puan’lar, kart sahiplerinin ekstrelerinden belirli dönemlerde düşülerek bütçeye doğrudan katkı sağlıyor.

## TÜRK-ARAP KONFERANSI’NDA ALBARAKA TÜRK İMZASI

11-12 Haziran tarihlerinde İstanbul Swiss Otel’de gerçekleştirilen Türk Arap Konferansı’nın gümüş sponsorluğunu Albaraka Türk üstlendi. Çok sayıda yerli ve yabancı iş adamı ve hükümet temsilcilerinin katıldığı konferansta Türk Hükümetini Maliye Bakanı Mehmet Şimşek ve Tarım Bakanı Mehdi Eker temsil etti. Albaraka Türk’ten Genel Müdür Yrd. Bülent Taban ve Dış İşler Müdürü İhsan Fehmi Sözkese’in de katıldığı konferanslarda büyüyen Türkiye ekonomisi ve Ortadoğu sermayesinin yapabileceği yatırımlar üzerinde duruldu. Konferansın gümüş sponsoru Albaraka Türk, açtığı stand çikmalı de katılımcılardan büyük ilgi gördü. Albaraka ismini önceden beri bilen Ortadoğulu katılımcılara Albaraka Türk’ün Türkiye’de üstlendiği misyonu ve çalışmalarını hakkında bilgiler verildi. İki gün süren toplantılar, Türk ve Arap ekonomi çevrelerinin karşılıklı ticari ilişkiler kurulması temennileriyle sona erdi.



## KATILIM BANKALARI 2008'DE YÜZDE 33 BÜYÜDÜ!

**T**ürkiye Katılım Bankaları Birliği'nin (TKBB) 8. Olağan Genel Kurulu, Birliğe üye tüm bankaların üst düzey yöneticilerinin katılımıyla 20 Mayıs 2009'da gerçekleştirildi. İstanbul Swiss Hotel'de gerçekleştirilen Olağan Genel Kurul'da Albaraka Türk Genel Müdürü ve Türkiye Katılım Bankaları Birliği Başkan Yardımcısı Dr. Adnan BÜYÜKDENİZ, bir açılış konuşması yaptı. Dr. Adnan BÜYÜKDENİZ, katılım bankalarının kuruldukları yıldan itibaren her zaman üretimin, ticaretin, iş dünyasının yanında olduklarını ve topladıkları fonların tamamını kredi olarak reel sektörün hizmetine sunduklarını ifade ederek katılım bankalarının 24 yıllık gelişim sürecinde emeği geçen herkese teşekkürlerini ilettili. Sektörün tarihçesi, mevcut durumu ve hedefleri ile ilgili kısa değerlendirmelerde bulunan BÜYÜKDENİZ, 2008 yılında katılım bankalarının aktif toplamlarını % 33 oranında artırarak 25.8 milyar TL'ye yükselttiğinin altını çizerek bu artışın ülkemiz için daha fazla üretim ve daha fazla istihdam anlamına geldiğini, 2008 yılında katılım bankalarının topladıkları fonların % 29 yükseldiğini belirtti. 2008 yılında açılan 108 şube ile birlikte katılım bankalarının toplam şube sayısının 530'a; istihdam edilen personel sayısının ise yıl içinde alınan 1.817 yeni personelle birlikte 11.032'ye yükseldiğini bildiren BÜYÜKDENİZ, öte yandan alternatif dağıtım kanalları ve teknolojiye yapılan yatırımların krize rağmen devam ettiğini belirtti.

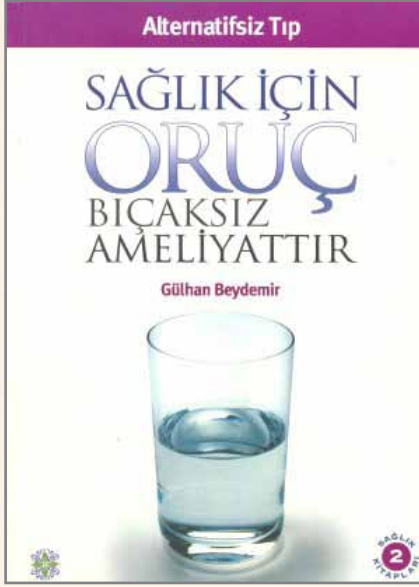
### IMF İle İlişkiler Netlik Kazanmalı

Sektörle ilgili genel değerlendirmelerinin ardından ülke ekonomisi hakkında da açıklamalarda bulunan Dr. Adnan BÜYÜKDENİZ, sözlerini şöyle sürdürdü: "2008 yılının Ü-



kemiz finans sektörü açısından en önemli gelişmesi, başta ABD olmak üzere Avrupa ve Uzak doğu ülkelerindeki bankaların portföylerinde bulunan değersiz varlıklar nedeniyle büyük sarsıntı geçirmelerine rağmen ülkemiz bankalarının, gerek söz konusu değersiz varlıkların aktiflerinde bulunmaması, gerekse 2001 krizinde edinilen tecrübeler ve kriz sonrasında alınan tedbirler nedeniyle çok daha sağlıklı bir duruş sergilemeleridir. Finans sektörümüzde görülen kısmi rahatsızlık büyük ölçüde reel sektörden ve reel sektördeki talep yetersizliğinden kaynaklanmaktadır. Finansal ve reel sektörümüzün mevcut ekonomik ortamdan daha fazla olumsuz etkilenmemesi için ülkemiz açısından özellikle İMF ile olan ilişkilerin bir an önce netlik kazanması, ayrıca ekonomide talep artırıcı önlemlerin daha da geliştirilmesi gerektiği düşünülmektedir. Çünkü ekonomide en önemli sorunun iç ve dış talep yetersizliği olduğu bilinmektedir. Ayrıca ülkemizde gelir dağılımının iyileştirilmesinin öncelikli konulardan olduğu, bunun için de, vergi adaletini sağlayıcı tedbirlerin alınması, bunu sağlamak için de özellikle vergi idaresinin etkinliğinin artırılması yolunda etkili adımlar atılmasının yararlı olacağı düşünülmektedir."





## Sağlık İçin Oruç Bıçaksız Ameliyattır

Gülhan Beydemir

Şahsi Yayın

“Sağlık için ORUÇ, bıçaksız ameliyattır” isimli bu kitaptaki oruç, dinlerde gün boyu tutulan oruç değildir. Bu tamamen vücudu arındırmak için yapılan bir şifa orucudur. Oruç tutulan süre içinde su dışında hiç bir besin alınmaz. Dünyanın çeşitli ülkelerinde toksinlerden arınma ve bedeni yenileme süreci olarak değerlendirilen bu yöntem hakkında aşağıdaki uzman görüşlerinede yer veriliyor.

Prof. Dr. Herbert Shelton (Amerika) şöyle diyor: “Oruç, yaşam enerjisini gıdaların hazmına harcanmasından korur; böylelikle yaşam enerjisi hastalıklı yapıların ve toksinlerin giderilmesinde kullanılır. Orucun bir diğer faydası da psikolojik dinlenmenin sağlanmasındadır. Sindirim sistemi, salgı bezleri, kan dolaşımı sistemi, solunum sistemi ve sinir sistemi bir dinlenme sürecine girer.”

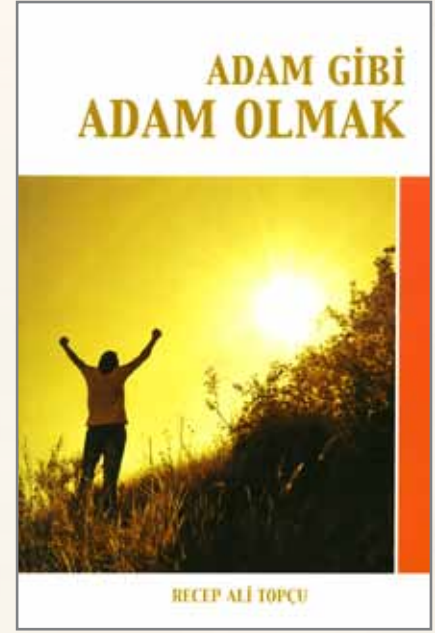
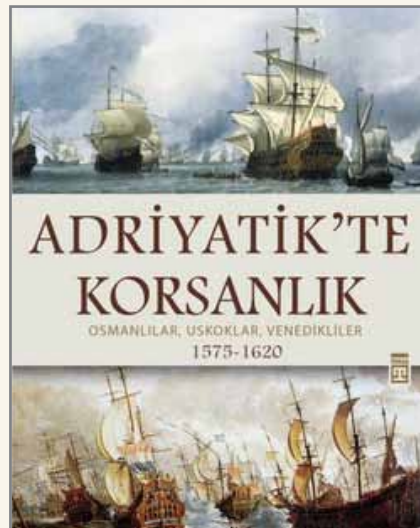
Rus doktor Dr. G. A. Voytovichise şöyle tarif ediyor orucu: “Hayatınızda ilk kez vücudunuzda yaşam gücünün titreşimini hissedeceksiniz. Oruç, mükemmel bir hayatın tek gerçek anaharıdır. Oruç, zihinsel bir dünyanın yansımasıdır.”

## Adriyatik'te Korsanlık Osmanlılar, Uskoklar, Venedikliler 1575-1620

Prof. Dr. İdris Bostan

Timaş Yayınları

16. yüzyılın başlarından itibaren Adriyatik'te saldırılarını arttıran Uskoklar ve onların Osmanlı hedeflerine yönelttikleri saldırılar, Adriyatik'te Osmanlı korsanlığının doğmasına ve Uskoklar kadar onların yardımcı olduklarına inandıkları Venediklilere yönelmesine yol açmıştı. Bu durum ise korsanlık hareketlerinin ortaya çıkmasına ve giderek önem kazanmasına sebep oldu. Hatta Adriyatik'in dışında da olsa gerek Mağribli ve gerekse Morali Osmanlı korsanları Adriyatik'e girerek buradaki ticaret ve korsanlık hareketlerine katılmışlardı. Prof. Dr. İdris Bostan, Batılı tarihçilerin şimdiye kadar korsanlar üzerine sadece kendi arşivlerindeki belgelere dayanan araştırmalarına ek olarak Osmanlı arşivlerini de kullandığı, alanında bir ilk olan Adriyatik'te Korsanlık kitabını Başbakanlık Osmanlı Arşivi ve Topkapı Sarayı Müzesi Arşivi'ndeki çalışmalarının yanı sıra, muazzam Osmanlı belgeleri külliyyatına sahip Venedik ve İspanya arşivlerindeki Osmanlı belgelerini inceleyerek kaleme almış. Tatilde macera okumak isteyenlerin tercihi olabilir.



## Adam Gibi Adam Olmak

Recep Ali Topçu

Adell Armatür ve Vana Fabrikaları

Kültürel Yayını

Başarılı olmak, ait bulunduğumuz topluma faydalı olmak, bunu ortaya koyarken de sıradışı olup, takdir toplamak hepimizin arzuladığı bir şeydir. Hayatta başarıya ulaşmış insanları, o noktalara taşıyan birbirinden farklı bir çok sebep vardır. Kimileri başarılı olmuş birilerini idol olarak görerek, kimileri hırslarıyla, kimileri çalışkanlıklarıyla bir yerlere varabilmişlerdir. Kimilerine ise bir tek söz yetmiştir; kütüphaneler dolusu kitapların anlatamadığı...

Günümüzde yönetici ya da birey olarak bizi başarıya götürebilecek çok sayıda metod ve planlamayı içeren kitaplar, eğitim programları mevcut. Başarılı işadamlarının ya da fikir önderlerinin ışık tutan nasihatlerini içeren eserler de... Fakat, iyi niyetli ve çalışkan olmamıza rağmen düşünce ve davranışlarımızı bizi başarıya ulaştırabilecek formata getirip uygulamadığımız için istenilen neticelere ulaşamayabiliyoruz.

Eğer böyle bir çıkmaz içindeyseniz, “Adam Gibi Adam Olmak” isimli eserde size uygun bir çıkış yolu mutlaka vardır.

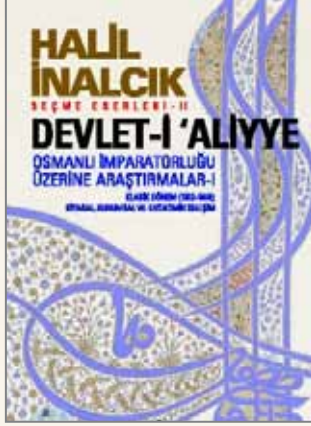


# Kitaplık

## Devlet-i Aliyye Osmanlı İmparatorluğu Üzerine Araştırmalar 1

Prof. Dr. Halil İnalçık  
İş Bankası Yayınları

Devlet-i 'Aliyye, Osmanlı tarihçiliğinin çağımızdaki en büyük isimlerinden Halil İnalçık'ın yarım yüzyılı aşan çalışmalarının bir ürünü. Eserin bu ilk cildi, Osmanlı Devleti'nin bir beylikten Orta-Doğu ve Balkanlar'ı hükmü altına alan



güçlü ve köklü bir imparatorluk haline gelişine odaklanıyor. İnalçık Osmanlı Klasik Dönemi'ni sadece siyasi tarih olarak ele almıyor. Siyasi tarihin toplumsal-ekonomik alt-yapısını, yani nüfus hareketleri, göçler, kitlelerin temel ihtiyaçları, tarım ve ticaretin bu ihtiyaçları karşılama şekilleri ve şehirleşme konularında da analizler yapıyor. Tarihsel sorunları açıklamada geçmişten gelen geleneksel zihniyet ve kurumlar çerçevesinin tespitine girişiyor.

## İletişimde Kalp Köprüsü

Dr. Zülfikar Özkan  
Hayat Yayınları

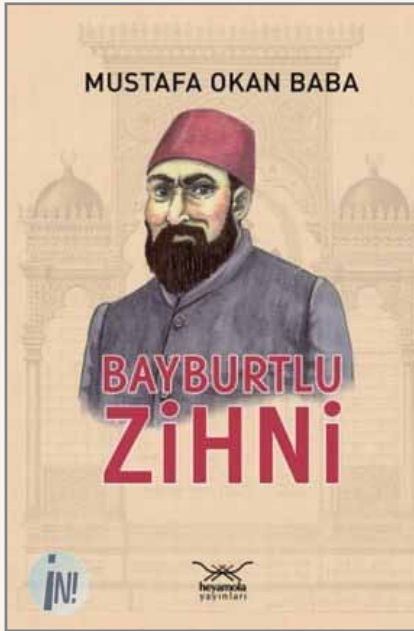
İş ilanlarına baktığımız zaman hemen hepsinde bir takım ortak özellikler görürüz. Takım çalışmalarına yatkın olmak, iletişim becerileri güçlü olmak... "Kalp köprüsü kurabilen insan, disiplinli bir çalışma içindedir. Kendi hayat amacı doğrultusunda çalışmalarını sürdürür ve kendi misyonuna kilitlenir. Bu gönül adamı nefsinin istekleri peşinde koşmaz. O; nefsinin, gururunun, egosunun efendisi olmuş kişidir." Diyen Dr. Zülfikar Özkan "İletişimde Kalp Köprüsü" isimli kitabında iletişim becerileri güçlü, analitik düşünen, topluma uyum sağlayan sağlıklı ve mutlu insanların nasıl yetişeceği üzerinde durmuş.

Eser dokuz bölümden oluşmaktadır: 1. Hayatın anlamı ve amacı 2. Uyum sağlamak 3. İlk izlenimin gücü 4. Takdir etmenin sırrı 5. Kalbini insanlara açmak 6. Dinleyerek değer verme 7. Bilinçaltının dilini anlamak 8. Ego köleliğinden ego efendiliğine kurtulma 9. Bolluk ve kıtlık bilinci

Kitabın bütün okurlara faydalı olmasını ve hayatlarını zenginleştirmesini diliyoruz.

## Bayburtlu Zihni

M. Okan Baba  
Heyamola Yayınları



yatında hem de divan edebiyatında eserler vermiştir. Dili yüzünden sürekli sürgüne gönderilmiş ve görev değişikliklerine uğramıştır. Toplum ve devlet baskısı karşısında çoğu zaman kendimizi gizler, susmayı tercih ederiz. Çünkü 'doğruyu söyleyeni dokuz köyden kovarlar' sözü halen itibar edilen bir söylemdir. Bu söz sanki Zihni için söylenmiş gibidir. O en beğendiği kişileri bile hicvetmekten çekinmemiştir. O nedenle, sıradan insanların dile getiremediği kötülükleri çekinmeden söylemesi halk tarafından çok sevilmesine neden olmuştur. Öyle ki ona atfedilen fıkralarla da bir halk kahramanı görüntüsü vermiştir.

Elinizdeki kitap, Bayburtlu Zihni'nin yaşamı ve eserlerine dair geniş kapsamlı bir araştırmanın ürünüdür. Ayrıca, bir bölümünü çevrimyazı olarak yayınladığımız, ancak diğer kısımların çevirisine etik olarak yer veremediğimiz Zihni'nin 'Sergüzeştname' adlı eserinin Osmanlıca tam metni bu kitapta yer almaktadır.

Bayburtlu Zihni (1797–1860), döneminin en sivri dilli edebiyatçılarından. Bayburt'ta doğan, Trabzon'da eğitim gören, Osmanlı hâkimiyetinin olduğu coğrafyanın pek çok yerinde görev yapan Zihni, hem halk edebi-



# ÇENGEL BULMACA

Hazırlayan  
HÜSEYİN TÜRKÖĞLU

Bir hesap Turgut Oza'nın Kardeşi	Yazı Sanatı Ölümü takılan kurtum	Yabancı Harem	Akdeniz bölgesinde sıra dağ Bir tür kumuş	Kimyada küçürt Kırmız	Avrupa Bölgesi Hücum	Spor zehet Araba	Genişlik
Gemi Güzergâhı İrade dışı kat hamlesi		İmparator Eski bir ceza ybntemi	İstanbul'da bir semt Ufuklar	İstihbar kağıdı Gizem	Sondarum Yeşil	Bir ağırlık ölçüsü birimi Vildem Ceker	Bir uzakdoğu sporu
Ağır olmayan Bir bağlaç	Atasız Ulaç	Kısa kılampır Kuşna	Japonyada kent Kimyada sodyum		Turpgillerden bir bitki	Beyaz Hadise	
So bakım Ziyen, kaygı			Suudi Arabistanın para birimi				Bir çeşit kuru hamur tatlısı
Bir tür kumuş Kimyada oksijen	Sarıya'nın başkenti Bir tür kredi kartı				Bir tür yalkenli Mücerret		
Bir nota Diyun		Temizce çıkarma, aklamama			Musibet	Bir nota Doku telli	Fakülteye yetenek verilen yer
Bir bilgisayar sistemi Gelecek		Üretim			Faiz, artış Bir para birimi		
Bir tür seyrek kumuş Çek büyük			Ehemmiyet Dünyası	Barmak Bir ilimiz	Emare Ülkesinin bir futbol alanı		Yemekten sonra Deha Sahibi
		Kamul Arkası arkı cam		Bir macun türü	Mücadele aracı Avrupa'da nehir	Masallarda in yaratık Üç aylam iki	
Bir tür sabit bakiye adı Nisan, işaret Söz					Bolluk Kimyada radyum		İstibas
Kısa gelin Sondürme			Kale duvarı Bir bağlaç		Ten Hayret işareti		İnce ve uzun metal
			Emek söz				Kuzu seni
		Bir para birimi			Bön, avanak		





ALBARAKA TÜRK  
KATILIM BANKASI A.Ş. Konut Finansmanı ile

# hemen yarın taşınıyoruz!

Söz verdiğimiz gibi Nevbahar Konutları'nı tam vaktinde bitirdik. Artık "mutluluk, huzur ve ayrıcalık içinde bir ömür sürmek isteyen" siz yeni komşularımızı bekliyoruz...

## KIRACILIK BURAYA KADARMIŞ!

84 AYA KADAR VADE ALTERNATİFLERİNDEN BİRİNİ SEÇİN,  
HEMEN TAŞININ, KİRA YERİNE KENDİ EVİNİZİN TAKSİTLERİNİ ÖDEYİN.



METROYA 5 DAKİKA MESAFEDA, OUTLET ALIŞVERİŞ MERKEZİ, ÖZEL HASTANE, FITNESS SALONU, OYUN ALANLARI VE BOTANİK PARKI'YLA DÖRT MEVSİM TATİL TADINDA BİR YAŞAM SİZİ BEKLİYOR...

PEŞİN ALIMLARDA %10 İSKONTO, HEMEN TAPU.

3+1 DAİRELER NET 132 m2 OLUP 175 BİN TL'DEN BAŞLAYAN FİYATLARLA SATIŞA SUNULMAKTADIR.

4+1 DAİRELER NET 158 m2 OLUP 210 BİN TL'DEN BAŞLAYAN FİYATLARLA SATIŞA SUNULMAKTADIR.



nevbahar  
KONUTLARI

**İDDİA EDİYORUZ!**  
ANKARA'DA BU KALİTEYİ,  
BU FİYATLARA BULACAGINIZ  
BAŞKA PROJE YOK!  
GELİN, GÖRÜN, KIYASLAYIN.

SERHAT MAHALLESİ 17. CADDE 411. SOKAK İVEDİK - YENİMAHALLE / ANKARA TEL: 0312 386 18 18 (PBX) www.NEVBAHARKONUTLARI.com



# Kesenize Bereket!

Albaraka Türk'ün Classic, Gold ya da Business kredi kartları ile yaptığınız her harcama, Bereket Puan kazandırıyor.



**Bereket**  
Puan



**ALBARAKA TÜRK**  
KATILIM BANKASI A.Ş.