

# Berkeket



ALBARAKA TÜRK BÜLTENİDİR. ÜÇ AYDA BİR YAYINLANIR.

Yıl 1 • Sayı 4 • Ekim 1998

## YÜZYILLIK BİR RÜYANIN YORUMU: HİCAZ DEMİRYOLU FOTOĞRAF ALBÜMÜ

**FAİZSİZ BANKACILIK DÜNYA  
GÜNDEMİNDE**

**ALBARAKA'DA BİR FOTOĞRAF SANATÇISI  
ADNAN BÜYÜKDENİZ**





## GENEL MÜDÜRLÜK

Büyükdere Caddesi No:78 80290 Mecidiyeköy/İSTANBUL  
Tel: (0212) 274 99 00 (pbx) Faks: (Muhaberat) (0212) 272 44 70  
(Muhasebe) 275 94 08 - (Dealing Room) 272 02 82 - (Dış İşleri) 275 14 77  
<http://www.albarakaturk.com.tr> e-mail:albarakaturk@albarakaturk.com.tr  
S.W.I.F.T.: BTFH TR IS

### MERKEZ ŞUBE

Büyükdere Caddesi No:78 80290  
Mecidiyeköy/İSTANBUL  
Tel : (0212) 274 99 00 (pbx)  
Faks : (0212) 274 68 74 - 267 07 37

### KARAKÖY ŞUBESİ

Karaköy Meydanı  
80000 Karaköy/İSTANBUL  
Tel : (0212) 252 56 87  
Faks : (0212) 252 56 96

### KADIKÖY ŞUBESİ

Rıhtım Cad. No:44  
81320 Kadıköy/İSTANBUL  
Tel : (0216) 414 31 63  
Faks : (0216) 414 31 68

### BAKIRKÖY ŞUBESİ

İncirli Cad. Başarı Sok. No:1  
34720 Bakırköy/İSTANBUL  
Tel : (0212) 542 02 22  
Faks : (0212) 542 08 61

### BAYRAMPAŞA ŞUBESİ

Abdi İpekçi Cad. No:77  
34160 Bayrampaşa/İSTANBUL  
Tel : (0212) 612 52 20  
Faks : (0212) 501 53 69

### FATİH ŞUBESİ

Macar Kardeşler Cad. No:44  
34260 Fatih/İSTANBUL  
Tel : (0212) 635 48 96  
Faks : (0212) 635 48 95

### ÜMRANİYE ŞUBESİ

Alemdağ Cad. No:56/A  
81240 Ümraniye/İSTANBUL  
Tel : (0216) 443 66 35  
Faks : (0216) 443 21 87

### ANKARA ŞUBESİ

Atatürk Bulvarı No:57/A  
06410 Sıhhiye/ANKARA  
Tel : (0312) 431 02 10  
Faks : (0312) 435 09 80

### SİTELER ŞUBESİ

Karacakaya Cad. No:73/1  
06160 Sıhhiye/ANKARA  
Tel : (0312) 353 49 50  
Faks : (0312) 353 49 47

### İZMİR ŞUBESİ

Fevzipaşa Bulvarı No:51  
35210 Konak/İZMİR  
Tel : (0232) 441 21 61  
Faks : (0232) 425 98 42

### BURSA ŞUBESİ

İnönü Cad. No:27, 16010 BURSA  
Tel : (0224) 220 97 60  
Faks : (0224) 220 97 61

### KONYA ŞUBESİ

Mevlana Cad. No:5, 42030 KONYA  
Tel : (0332) 350 19 77  
Faks : (0332) 350 36 42

### KAYSERİ ŞUBESİ

Vatan Cad. No:26, 38040 KAYSERİ  
Tel : (0352) 222 67 91  
Faks : (0352) 222 82 57

### ADANA ŞUBESİ

İnönü Cad. No:85 01060 ADANA  
Tel : (0322) 363 11 00  
Faks : (0322) 363 11 05

### GAZİANTEP ŞUBESİ

Suburcu Cad. No:4  
27000 GAZİANTEP  
Tel : (0342) 230 91 68  
Faks : (0342) 230 95 43

### SAMSUN ŞUBESİ

Cumhuriyet Meydanı 55030 SAMSUN  
Tel : (0362) 435 10 92  
Faks : (0362) 432 94 14

### MALATYA ŞUBESİ

İnönü Cad. No:14  
44100 MALATYA  
Tel : (0422) 326 04 20  
Faks : (0422) 326 02 99

### KAHRAMANMARAŞ ŞUBESİ

Kıbrıs Meydanı No:114  
46100 KAHRAMANMARAŞ  
Tel : (0344) 225 49 26  
Faks : (0344) 223 35 91

### İZMİT ŞUBESİ

Alemdar Cad. No:17  
41300 KOCAELİ  
Tel : (0262) 323 37 72  
Faks : (0262) 323 37 76

### ADAPAZARI ŞUBESİ

Çark Cad. Hilmi Kayın İş Merkezi  
No:1/75, 54100 ADAPAZARI  
Tel : (0264) 277 91 41  
Faks : (0264) 278 66 85

### ANTALYA ŞUBESİ

Belediye Cad. 2.Sk., No:27  
Müsellim Camii Karşısı  
07100 ANTALYA  
Tel : (0242) 247 46 12  
Faks : (0242) 243 31 86

### BALIKESİR ŞUBESİ

Anafartalar Cad. No:15  
10100 BALIKESİR  
Tel : (0266) 243 73 33  
Faks : (0266) 243 56 86

İKARADENİZ

GENEL MÜDÜRLÜK  
Mecidiyeköy

Bayrampaşa

Karaköy

Fatih

Ümraniye

Kadıköy

Bakırköy

İzmit

AKDENİZ

# İçindekiler

Bizden	2
Adalet, Ehliyet ve Liyakat	3
Faizsiz Bankacılık Dünya Gündeminde	4
Yarıyl Performansı	5
Plastik Para	6
Kürüş Köyünden Albaraka'ya	7
İnternet Kılavuzu	8
Yönlendirme Eğitimi (Coaching)	10
Toplantıları İşe Yarar Hale Getirmek	11
Yüzyıllık Bir Rüyanın Yorumu	12
Albaraka Seyahatnamesi	13
Albaraka'da Bir Fotoğraf Sanatçısı	14
Albaraka'dan Haberler	16
Bizden Haberler	18
Bir Çizgi	19
Bulmaca-Kitap	20

*Albaraka'dan  
Haberler  
sayfa 16'da*



*Bereket'e Bakış*



*Adalet, Ehliyet  
ve Liyakat*

3



*Faizsiz  
Bankacılık  
Dünya  
Gündeminde*

4



*Plastik  
Para*

6



*İnternet  
Kılavuzu*

8



*Yönlendirme  
Eğitimi  
(Coaching)*

10



*Yüzyıllık  
Bir Rüyanın  
Yorumu*

12



*Albaraka  
Seyahatnamesi*

13



*Albaraka'da  
Bir Fotoğraf  
Sanatçısı*

14





Ekim 1998  
Üç ayda bir yayımlanır.

*Sahibi*  
ALBARAKA TÜRK adına  
Osman AKYÜZ

*Genel Yayın Yönetmeni*  
Ahmet ERTÜRK

*Yazı İşleri Sorumlusu*  
İbrahim USUL

*Editör*  
Ekrem ŞAHİN

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

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

*Sayfa Düzeni*  
Zübeyir ÇİFTÇİ

*Renk Ayrımı ve Baskı*  
Elma

*Yönetim Yeri*  
Büyükdere Cad. No:78  
80290 Mecidiyeköy/İstanbul  
Tel: (0212) 274 99 00  
Faks: (0212) 272 44 70  
E-mail: albarakaturk@  
albarakaturk.com.tr  
Web: http://www.  
albarakaturk.com.tr

Bu Bülten Albaraka Türk  
Halkla İlişkiler Servisi'nce  
hazırlanmıştır.

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

Kakpak Resmi: Hicaz Demiryolu  
Fotoğraf Albümü'nden alınmıştır.



## Bizden

**B**ereket'in yeni sayısı ile yine birlikteyiz. Bereket dergisinin sizlerle aramızda bir köprü olduğunu düşünüyoruz. Bizi birbirimize yakınlaştıran ve temelleri sevgiyle atılmış bir köprü. Sizler için yapılan her yeniliği ve her çabayı yine sizlerle paylaşmamıza vesile olan ortak duygu ve düşüncelerin ortak bir dile dönüştüğü bir köprü.

Bugün dördüncü sayısı ile bir yılını geride bıraktığımız Bereket dergisinin her sayısında sizlere daha güzeli ulaştırabilmenin tatlı bir telaşını yaşıyoruz. Bu sayımızda okuyacağınız "Faizsiz Bankacılık Dünya Gündeminde"

isimli yazı Hakan Berooğlu tarafından sizler için kaleme alındı. Sadece ülkemizdeki faaliyetleriyle sınırlı olmayan, bugün dünyanın birçok ülkesinde alternatif bir finansman modeli olarak uygulanan faizsiz bankacılık konusundaki bu yazıyı beğeniyle okuyacağınızı umuyoruz.

İkinci sayımızda duyurduğumuz

Albaraka Türk'ün "Hicaz Demiryolu Fotoğraf Albümü" çalışması nihayetlemek üzere. Uzun bir çalışmanın ürünü olan Hicaz Demiryolu Belgeseli'nden sonra hazırlanan fotoğraflar gerçek bir tarihî belge niteliği taşıyor. Yüzerce orjinal fotoğrafın yer alacağı albümün hazırlık aşamalarıyla ilgili yazımız da bu sayıda yer alıyor.



Albaraka Türk'teki sanatçı ve yazarlara ayırdığımız bölümde ise Adnan Büyükdeniz'i konuk ediyoruz. Büyükdeniz'le fotoğrafı ve fotoğrafçılığı üzerine güzel bir sohbet yaptık. Fotoğrafa bakış açısı, fotoğraf tanımı ve fotoğraf yorumu zannediyorum bizler kadar sizlerin de ilgisini çekecek.

Bundan böyle her sayıyla birlikte mektuplarınızı bekliyoruz. Bu anlamda dergimize ileteceğiniz her türlü fikre açığız. Ayrıca mektuplarınız vasıtasıyla dergimize yapacağınız katkıya da şimdiden teşekkür ederiz.

**Ekrem ŞAHİN**  
Editör



# Adalet, Ehliyet ve Liyakat

**Osman Akyüz**

ALBARAKA TÜRK  
Genel Müdürü

*“Adalet”, “Ehliyet”, “Liyakat” gibi değerleri ve bunlara anlam katan kültür kaynaklarımızı hayatımızdan kovmuş olmamızın bizi içine ittiği ahlakî kaosun derinliğini bugün her vicdan sahibi görmektedir.*

**B**atı toplumlarının gelişim süreci ile ilgilenenler, bugünkü modern siyasî ve iktisadî organizasyonların temelinde ‘rasyonellik’, ‘objektiflik’ ve ‘gayr-ı şahsîlik’ ilkelerinin yer aldığını bilirler.

Devlet kurumlarından en küçük iktisadî birime kadar bütün organizasyonlarda yöneten-yönetilen ilişkisi ve yönetim erkinin kullanımı bu ilkeler üzerine kurulmuştur.

Bu ilkelerin beslendiği sosyal ve iktisadî kültürün temel kabullerine katılmasak da uygulamada sağlan

başarıyı takdir etmemek imkânsızdır. Sanayi devrimi ile başlayıp bugün sanayi-ötesi enformasyon devrimine ulaşan çizginin bütün öteki kültür ve ekonomi bloklarını yönlendiriyor olmasının temelinde bu ilkelerin yattığını düşünüyoruz.

‘Öteki blok’ kategorisinde yeralan bizlerin temel problemi, modern iktisadî ve sosyal gelişmenin bütün tezahürlerine sahne olduğumuz halde bu gelişmenin temelindeki sosyal ve iktisadî kültüre yabancı oluşumuzdur. En basit örneğiyle, uygulamaya çalıştığımız ‘piyasa ekonomisi’, Batı dünyasında keskin ve ayrıntılı hukukî müeyyidelere bağlanmış iken bizde ilkel bir ‘bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler’ anlayışının savrukluğuna terk edilmiştir.

Devlet, ya bir iktisadî aktör olarak sahnededir yahut herşeyi kendi haline bırakmaktadır. Oysa ikisi de yanlıştır, toplumun sosyo-ekonomik dengelerini bozmaktadır.

Kamu yönetiminde alışkanlık haline gelmiş olan, ama özel kurumlarda da örneklerine sıkça rastlanan kayırmacılık, keyfilik ve savrukluğun yaygınlık kazanması da aynı kültür yabancılığının vahim bir neticesidir.

Öyle görünüyor

ki ne Batı hayat tarzının temelindeki objektivite ve rasyonaliteyi hazmedebilmişiz, ne de kendi öz değerlerimizi koruyabilmişiz. Melez bir kültürel kimliğin şaşkınlığını, aşırı tutmamış yabanî bir bitkinin garipliğini yaşıyoruz.

Oysa yitirdiğimiz öz-değerlerimizi oluşturan öyle ulvî ilkeler var ki onları hatırlayabilirsek Batı’nın bütün rasyonelliği ve objektifliğiyle kurmayı başaramadığı birey-toplum, insan-tabiat uyumunu kurabiliriz.

Mesela, “emanetin ehline verilmesi”, “adaletin mülkü temeli olması” yahut “emanete ihanet edilmesi” gibi evrensel ahlakî ilkeleri hem devlet yönetiminde, hem de bütün sosyal ve iktisadî birimlerde uygulayabilseydik bugün yakalandığımız bir çok sosyal hastalıktan uzak durabilir, tersine sıhhatli bir toplum ve insan varlığı oluşturabilirdik.

“Adalet”, “Ehliyet”, “Liyakat” gibi değerleri ve bunlara anlam katan kültür kaynaklarımızı hayatımızdan kovmuş olmamızın bizi içine ittiği ahlakî kaosun derinliğini bugün her vicdan sahibi görmektedir.

Ama ne hikmettir ki, bizi yüceltecek olan kendi öz değerlerimizi sahiplenmek yerine ahlakî çürümeyi, sosyal ve iktisadî çözülmeyi tercih etmek gibi tuhaf bir intihar psikolojisine kaptırmışız kendimizi.

Her akıl sahibinin vicdanını kanatan bu tabloyu teşhis ve teşhir etmek, ülkemize ve insanımıza karşı ahlakî bir görev telakki ediyoruz.



# Faizsiz Bankacılık Dünya Gündeminde

Bünyelerinde faizsiz bankacılık birimi kuran batılı kurumlar arasında Kleinwort Benson, ANZ Grindlays, United Bank of Kuwait, UBS, Goldman Sachs, Arab Banking Corporation ve Citibank'ı sayabiliriz.

Hakan Berooğlu\*

**F**aizsiz bankalar ve şubeleri halen 60'dan fazla ülkede faaliyet göstermektedirler. Faizsiz mali kuruluşların coğrafi ve işlemsel gelişimi daha çok İslam ülkelerinde gerçekleşmiştir. Avrupa'da nispi olarak bir canlılık görülürken, ABD' de gelişme zayıf olmuştur. Gelişmenin en büyük sebepleri olarak İslami prensiplere yeniden dönüşü ve artan petrol gelirlerini sayabiliriz.

Fakat gelişmenin artış hızı ve hali-hazırda bu tip mevduatın seviyesi konusunda değişik görüşler vardır; kimileri % 10'luk büyümenin olduğunu öne sürerken, kimileri % 15-20'lik bir artışı savunurlar. Aynı karışıklık faizsiz mevduatın hacmi hususunda da mevcuttur; bazıları 50 milyar USD seviyesini öne sürerken, bazıları 120 milyar USD 'lik bir hacmi tahmin etmektedir.

Yabancı bankaların faizsiz bankacılık sektörüne girmeleri Körfez bölgesindeki faizsiz bankalarda mevduatın artmaya başladığı 80'li yılların başlarına rastlar.

Mudilerin mevduatlarını kısa dönemli cari hesaplara yatırmalarından dolayı, İslam bankaları bu likiditeyi faizden uzak kalacak kısa dönemli enstrümanlara yatırmak zorunda kalıyorlardı. Tecrübe ve ilişki noksanlığından ötürü, paralarını yatırmak amacıyla batılı kurumlara yöneldiler.

Batılı bankaları bu talebe ayak uydurmada çabuk davrandılar. Faizsiz bankaların ilk dönemlerde mudilerine ya hiç ya da çok az bir getiri sağladıklarından dolayı, batılı kurumlar için ucuz bir fon kaynağı durumunda idiler.

Bünyelerinde faizsiz bankacılık birimi kuran batılı kurumlar arasında Kleinwort Benson, ANZ Grindlays, United

Bank of Kuwait, UBS, Goldman Sachs, Arab Banking Corporation ve Citibank'ı sayabiliriz. Toptan ve uluslararası bankacılık yapan bu bankalardan bazıları son zamanlarda Bah-



reyn'de bireysel bankacılığa dönmektedirler. Bunların arasında, Arap Dünyasının en büyük bankalarından biri olan, Arab Banking Corporation (ABC) Bahreyn'de 100 milyon USD sermayeli tamamen İslam kurallarına göre çalışacak bir banka kurmayı planlar-ken, Euromoney tarafından Dünyanın en iyi bankası seçilen Citibank 15 Haziran 1996'da Bahreyn'de 20 milyon USD sermayeli faizsiz bir banka kurdu. Citi Islamic Investment Bank adı verilen bu bankanın iki faizsiz yönden önemi vardır; batılı bankalarca kurulan ilk banka olması ve İslami finansmana dünyanın para merkezlerince onay mührü vurulması. Citibank 80'li yılların başla-

rında aralarında faizsiz mali kurumların, emekli sandıklarının, şirketlerin ve bireylerin bulunduğu faizden uzak duran yatırımcılara hizmet vermekle başladığı bu sektörde bugün en ileri düzeye gelmiştir.

Mamafih Ortadoğu'daki bu tip bankaların gelişmesi standardizasyondaki başarıya ve faizsiz bankacılık ürünleri yelpazesinin genişlemesine bağlıdır. Bahreyn'deki İslami Mali Kurumlar Muhasebe ve Denetleme Organizasyonu (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions) faizsiz bankaların bilançolarının daha iyi anlaşılmasını sağlayacak ortak muhasebe standartları geliştirmeye çalışmaktadır.

Son olarak, faizsiz bankaların profili Tablo (1)'de gösterilmiştir.

25 Milyar USD tutarındaki İran ve İslam Kalkınma Bankası aktifleri dahil edilmemiştir. Tablo faizsiz bankaların diğer bankalarla yaptığı 10 milyar USD meblağlı işlemleri de göstermemektedir.

\* Dış İşler İl. Müdürü

**TABLO-1**

**1993 YILI FAİZSİZ BANKALAR PROFİLİ  
(MİLYON USD)**

Bölge	Banka Sayısı	Ödenmiş Sermaye	Toplam Mevduat	Toplam Aktifler
Orta Doğu	8	250	5.146	7.228
Körfez Ülkeleri	14	1.278	13.175	13.975
Avrupa	3	38	654	142
G.Doğu Asya	23	108	694	916
Güney Asya	33	713	20.124	28.200
Afrika	24	29	1.283	1.546
<b>TOPLAM</b>	<b>105</b>	<b>2.416</b>	<b>41.076</b>	<b>52.007</b>

30.06.1998

# Yarıyıl Performansı

## B. Cemal Rodoplu\*

**B**ankacılık ve finansman sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin performansını ölçen başlıca göstergeler ve değişim oranları 30.06.1998 itibariyle Albaraka Türk'te aşağıdaki gibi gerçekleşmiştir.

### 1. BİLANÇO BÜYÜKLÜĞÜ (Aktif Toplamı)

Yılın ilk altı ayı için % 31'lik bir artış göstererek 157,2 trilyon liraya ulaşmıştır.

### 2. ÖZKAYNAKLAR

Yaklaşık % 230'luk bir artışla 5 trilyon 631 milyar lira olmuştur.

### 3. ŞİRKET KÂRI (Vergi Öncesi)

Yaklaşık % 336 artış göstererek 1 trilyon 878 milyar lira olmuştur.

### 4. FON YÖNETİMİ

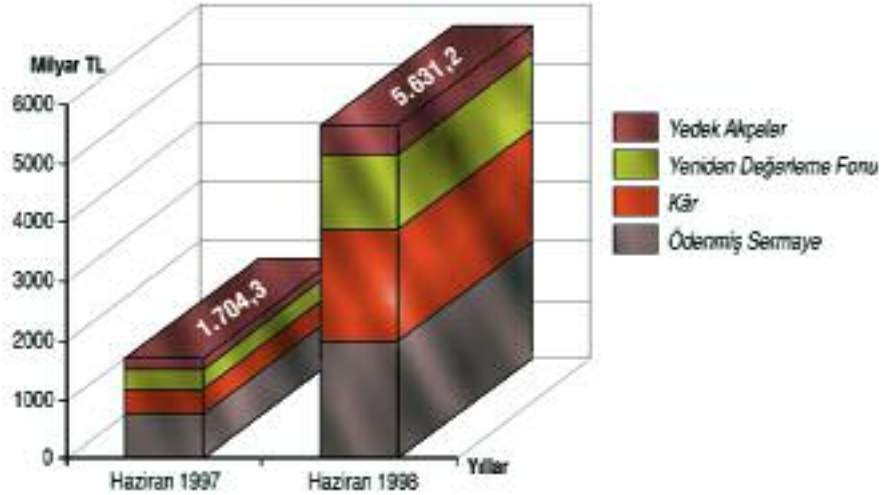
■ **Toplanan Fonlar:** Bir yıl zarfında yaklaşık % 94 artarak 138,5 trilyon liraya ulaşmıştır.

■ **Kullandırılan Fonlar (Plasman):** 30.06.1998 tarihi itibariyle Albaraka'nın Türk ekonomisine kazandırdığı fonların toplamı yaklaşık 131 trilyon lirayı aşmıştır.

Bu fonların % 62,9'u "murabaha" olarak adlandırılan Üretim Desteği projelerinin finansmanında kullanılmıştır.

Fonlarımızın % 21,3'ü "leasing" (Finansal Kiralama) projelerinin finansmanında, % 15,8'i ise Kâr ve

## ÖZKAYNAKLAR



Zarar Ortaklığı ("mudaraba") projelerinde kullanılmıştır.

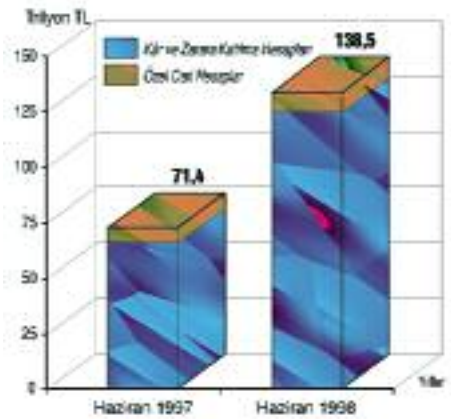
### 5. MEVDUATIN KÂRLİLİĞİ

Tablo-A'da çeşitli hesaplarımıza para yatırmış olan mudilere verdiğimiz 12 aylık kâr oranları görülmektedir.

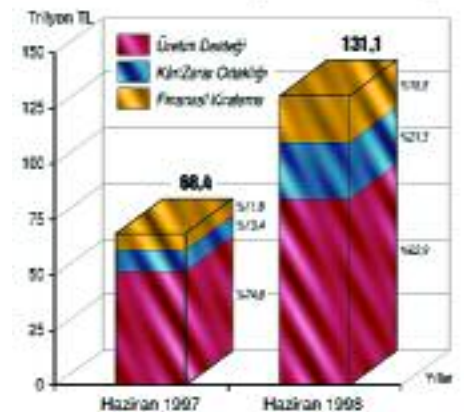
Buna göre, **bir yıl vadeli** TL hesabına 30 Haziran 1997'de 100 Milyon TL yatırmış olan müşterimize bir yıl sonra (30 Haziran 1998) tahakkuk eden kâr payı, % 111,8'lik oranla brüt 111.812.000 TL olmuştur. DM Leasing Hesabına yatırılan mevduata verdiğimiz kâr oranı % 8,26 olmuştur. USD Leasing hesabının bir yıllık **brüt** kârlılığı ise % 8,07 olmuştur.

\* Proje ve Pazarlama II. Müdürü

## TOPLANAN FONLAR



## PLASMANLAR (Kullandırılan Fonlar)



TABLO-A

Fonlar (1 yıl vadeli)	Hesapların Bir Yıllık Kârlılığı	Birim Hesap Değerleri (brüt kâr payları endeksi) 30 Haziran 1997	30 Haziran 1998
TL Havuzundaki Hesaplar	% 111,81	4.589,7849	9.721,7152
TL Leasing Havuzu	% 114,49	13.468,1687	28.888,6882
US\$ Genel Havuzu	% 6,44	227,0036	241,6373
US\$ Leasing Havuzu	% 8,07	205,5659	222,1665
DM Genel Havuzu	% 6,88	201,6004	215,4737
DM Leasing Havuzu	% 8,26	217,6059	235,5937





# Plastik Para

*Bir kartın gerçek bir Kredi Kartı olabilmesi için üç taraflı olması gerekir. Birinci kişi, mal veya hizmeti satın alan kart hamili, ikinci kişi mal veya hizmeti satan mağaza yani üye işyeri, üçüncü kişi ise bu sisteme maystroluk yapan Banka/Kurum.*

**Orhan Coşar\***

**E**vet, hepimizin çok yakından tanıdığı hatta bir çoğumuzun onun için cüzdanında birden fazla yer ayırdığı ve yine bir çoğumuzun cüzdanındaki paranın yerini alan plastik para yani büyüklerin plastik oyuncakı Kredi Kartları.

Hemen hemen her yerde kabul gören, kullanımı kolay, güvenilir bir ödeme sistemi, çağdaş bir değişim aracı.

Günümüzde artık her banka ve kurumun hatta birçok tanınmış mağazanın sahip olduğu rengarenk, cicili bicili Kredi Kartlarının kısaca tarihçesinden bahsetmek istiyorum.

İlk kez ABD'de 1894 yılında bir otel tarafından çıkarılmış.

Gerçek anlamda para yerine geçen bir ödeme aracı olarak ise yine ABD'de Diners Club tarafından çıkarılmıştır. Yıl 1950.

Bu kart ülkemize 1968 yılında tanıtılmış ancak belirli bir kitle tarafından kullanılmaya başlanmıştır.

Ancak, bu tarihten 3 yıl önce bir mağaza, gerçek anlamda kredi kartı olmasa da Türkiyede ilk kez kredi (mağaza) kartı ile alışveriş imkanı sağlamıştır.

Kredi Kartı denince akla gelen VISA tüm dünyada 1977 yılında yaygınlaşmaya başlıyor.

Bu sistem Türkiye'de ise 1985 yılından itibaren kullanılmaya başlanmıştır.

Türkiye'de 1990 yıl sonu itibariyle Kredi Kartı çıkaran Banka sayısı 17'dir. Bu gün ise 45 civarında.

Aynı yıl kart sayısı 600 bin iken, bu gün yaklaşık 3.5 milyon Kredi Kartı kullanımdadır.



Yine 90 'lı yıllarda sadece bu işlemler için tüm bankalarda çalışan personel sayısı 900 iken, bu gün bu sayı 4.500 civarındadır.

Ülkemizde bankalarda 1980 sonrası Bireysel Ürün ve Hizmet uygulamaları ile Avrupa ve diğer ülkeler arasındaki uçurumlar artık ortadan kalkmıştır. Bazı ülkelerdeki bir çok Bankayı, hatta bazı ülkeleri bu sektörde geride bırakmıştır.

Bir kartın gerçek bir Kredi Kartı olabilmesi için üç taraflı olması gerekir. Birinci kişi, mal veya hizmeti satın alan kart hamili, ikinci kişi mal veya hizmeti satan mağaza yani üye işyeri, üçüncü kişi ise bu sisteme maystroluk yapan Banka/Kurum.

Konuya birazda kart hamili açısından bakacak olursak bir kısmımız için hala el yakan bir araç.

Peki, cüzdanımızda para mı taşımak, yoksa Kredi Kartı mı taşımak avantaj.

– Tutar olarak baktığımızda Kredi Kartı, cüzdanda kapladığı yer açısından paradan avantajlı.

– Kredi Kartınızı kaybettiniz, Banka/Kurumdan yenisini talep edebiliyorsunuz.

– Yurt dışındasınız, cüzdanınızda o ülkenin parasını bulundurmanız ge-

rekecek. Kredi Kartınız var ise, bu tür bir riskiniz yok.

Kredi Kartını diğer ödeme aracı çek ile karşılaştıracak olursak;

– Çek kullanımında bazen sınırlar doğabilir. Örneğin: Çek defteriniz 25 yaprak ile sınırlıdır. Kredi kartında yaprak sınırı yoktur.

– Eğer karşılıksız çek keşide ederseniz, hem hukuki hem de cezai yaptırımları vardır. Kredi Kartında ise böyle bir yaptırım söz konusu değildir. Son ödeme tarihinde borç ödenmediğinde, kart hamili hakkında idari takip yapılır ya da sözleşmede yazılı gecikme ücreti veya kanuni takip aşamasındaki mahkeme ve avukatlık ücreti vb. masraflar ilave edilir.

Tüm dünyada ve ülkemizde bir saygınlık aracı olarak Kredi Kartı taşımak bir avantajdır. Ancak bu saygınlık aracını Banka / Kurumun Kredi Kartı üyelik sözleşmesinde belirttiği sınırlar içinde kullanmak koşuluyla.

Hepinize Kredi Kartlı iyi alışverişler.



\* Kredi Kartları Merkezi Müdür Yardımcısı





# Kürüş Köyünden Albaraka'ya

*Antalya Şubesi'nin açılış hazırlıklarını yürütürken Antalya'nın Kürüş köyünden güzel bir mektup aldık. Bizi sevindiren, Antalya'ya gittiğimizde tanıştığımız bu güzide insanların hayata ve insana bakış açılarıyla, kültürlenme yarışındaki azim ve gayretleri oldu. Kürüş köyünde geçimlerini seracılıkla sağlayan bu insanların yüzlerce ciltlik kitaplarla oluşturdukları Köy Kütüphanesi gerçekten takdire şayandı. Köydeki kitap ve okuma alışkanlığının kökleşmesi çabalarına öncülük eden Ömer Çelik'ten aldığımız bu mektup zaten bizlerde var olan –Anadolu insanına duyduğumuz– hayranlığı pekiştirmeye yetti. Bize yollanan mektubu diline hiç dokunmadan, özet bir şekilde sizlerle paylaşmak istedik.*

Değerli Dostlarımıza-Büyüklerimize ve hâssaten Osman AKYÜZ Bey'e saygılarımızla Merhabalar. Değerli Dostlar mektubumuza başlarken selamlarımızı, hürmetlerimizi, muhabbetlerimizi ve şükran-minnet duygularımızı bildiriyoruz. Bundan önceki birkaç satırlık mektubumuza önem vererek zaman, imkan ayırmanız bizleri birçok açıdan sevindirdi, gerçekten, tanışmamızdan çok gurur-heyecan duyduk. Tabii ve normal olarak zaten (bu kadar çok) etkilenişimizin sebebini izaha çalışacağız...

Değerli Dostlar, işte bizler köyodası için giriştiğimiz çabalardan böyleli sonuçlar edindiğimizden köyümüzdeki Yurt-Dernek çalışmalarını duyurabilecek ortamları incelemeye çalışıyorduk. Sizlere yazdığımız gibi bize yakın sandığımız bazı kurumları da rahatsız ettik, ama cevap alamadık. Hayli külfetli olan böyle dileklerimizle ilgilenemeyen büyüklerimizden, onlar adına üzüldük. Hiç olmazsa birkaç satırla, muhabetimize değer verdiğini bildirme basireti geliştirebilmeliydiler. Sıradan kuruluşlar bile artık ilişkilerini, müşterilerimizin kimliğinin ötesinde "duygu bazına" oturtmaya çabalarlarken, aralarında doğal bağlar olan kesimlerin ilişkileri, mekanik fazda kalmamalı sanırız. Belki, herkesin ideal olmasını bekleyerek, detayları önemsemesini ummak zordur ama kuruluşların gelecekteki başarıları da bu insanlara bağlı galiba...

...Bir kurum, konu, fikir, vb. insanların "algılama alanına" girebilmişse, kişiler artık onların mesajlarına daha duyarlı hale geliyor.....  
Bunları bizzat yaşadığımız için böylesine savunabiliyoruz, bize-köyodasına ilgi gösteren bazı kurumlarla ilgili yayınlar, hemen dikkatimizi yükseltiyor ve şimdi onlar hakkında hayli bilgili sayılırız...

İşte sizlerde gözlediğimiz bu bakış açısı, uzun vadede farkınızın anlaşılmasını kolaylaştıracağıdır. Verimlilik berekete, hayırlara dönüşecektir.  
Sizlerin öncülüğünü yaptığı bu müesseseler yayıldıkça, insanlığın mülk, emek vb. kavramlara bakışları da değişecek ve sistem çapında toplam kalite-verim sağlanacaktır.....

Velhasıl-ı kelâm bizim köyden görünenler böyle, eğer ilginç görürseniz ve sıkılmazsanız ileride böyleli haber-yorumlarımızı iletmekten zevk-şeref duyacağız. Dostlarımıza güvenerek, doğal bir üslubla bazen ükalaca, bazen köylüvari şekilde arzettiğimiz bu finansal kablolar" döşeyen bu iletişim hattı sayesinde etkileşimimiz çoğalacak, ortak duygubankamız-havuzumuz gelişecektir...

Bu duygu ve düşüncelerle tek-tek herkese-hepinize ve tanışmaktan heyecan duyduğumuz Osman Akyüz beye, Temel beye (ağabeye), Ekrem beye (kardeşimize) ve diğer güzel dostlara teşekkür ediyoruz. Yolunuz düştüğünde uğramanızı bekliyoruz, köyümüzün ve gönlümüzün kapılarının açık olduğunu hatırlatıyoruz. Güzel-içten başlayan dostluğumuzun uzun sürmesini diliyoruz, bundan Yüce Yaratıcımızın hoşnut olmasını niyaz ediyoruz, hepimiz için hayırlara vesile olmasına dua ediyoruz...

**Ömer Çelik**

Serik-Kürüş Köyü (Köyodası Sorumlusu)

# İnternet Kullanıcı Kılavuzu

İnternet üzerinde aynı anda ve karşılıklı olarak görüşmeler de yapılabilir.

Bu tip görüşmeler, iki veya daha çok kişi arasında olabilir. Buna real time chat yani gerçek zamanda konuşma adı verilir.

## Ruşen Meylani

İnternet, firmalar için pek yakında, "bir telefon gibi vazgeçilmez" olacaktır. İnternet teknolojisi her geçen gün gelişmektedir.

İnternet'e erişim PC veya ana bilgisayar sistemi üzerinden sağlanabilmektedir. PC üzerinden sağlanan erişimde makineye bağlı modem vasıtasıyla servis veren firma tarafından bildirilen bir telefon numarası aranarak çevrime girilir. Satın alınan bir yazılım vasıtasıyla İnternet menülerine giriş sağlanır.

PC üzerinden BBS (Bulletin Board Systems) olarak adlandırılan çeşitli sistemlere abone olmak suretiyle İnternet'e bağlanılabilir. Bunların çalışma prensipleri de, verilen bir telefon numarasının PC'ye bağlı modem vasıtasıyla aranarak çevrime girilmesi esasına dayanır.

## İNTERNET HANGİ AMAÇLARLA KULLANILABİLİR?

### 1) Firma Tanıtımı:

Özellikle World Wide Web denilen grafiksel İnternet arabirimi sayesinde firmalar kendilerini tanıtabilme imkanına sahiptirler. Bu sayede sadece yazılı anlatım ile değil, sesli ve görüntüsel anlatım yoluyla üç duyuya da hitap edilmektedir. Sayfalara erişenler, sözkonusu firmaların tarihçelerini, en son ürünlerini ve verdikleri hizmetleri çoğu zaman şirketin genel müdürünün ağzından dinleyebilmekte ve hatta bu firmalar tarafın-

dan hazırlanan hareketli veya hareketsiz görüntüleri izleyebilmektedir.

### 2) Tartışma Grupları (Discussion Groups & Mailing Lists):

Tartışma Grubu adı verilen ve aynı ilgi alanına sahip kişilerin ortak bir grup adresi altında toplandıkları alanlarda, kişiler çeşit-



li konularda tartışırlar. Bu grupların çalışma prensibi, tartışma grubu adresine gönderilen mektupların otomatik olarak bu gruba dahil olan herkese gönderilmesi esasına dayanır.

### 3) Eğitim:

Özellikle kütüphane servislerine bağlanmak, istatistik bilgilere erişmek, ciddi tartışma gruplarına dahil olmak ve aynı dalda faaliyet gösteren firmaların (varsa) Web sayfalarını in-

celemek mümkün olmakta, bu ise iş bilgisi ve kültürünün artması için son derece faydalı olabilmektedir.

### 4) İstihbarat ve Haber Edinme:

İnternet, sınırlar ötesi bir ağ olduğu için, insanların duygu ve düşüncelerini çok hızlı bir şekilde aktarmaktadır. Pek çok haber ve yorum daha TV kanallarına ulaşmadan "tartışma grupları" içerisinde yer almakta ve çoğu organizasyon siyasi, ekonomik ve istatistiksel araştırma ve haberleri bu gruplarda yayınlamaktadır.

### 5) Bilim ve Teknolojinin Takibi:

Güncel endüstriyel ve finansal bilgileri ulaştırmanın yanında, İnternet, akademik araştırmalar yapmak isteyenlere de hizmet vermektedir. Pek çok konudaki bilimsel makaleler henüz ilgili oldukları dergilerde yayınlanmadan İnternet'de bulunabilmektedir. Bir makalenin yazılması ile dergide yayınlanması arasında altı ay ila bir yıl gibi bir sürenin var olduğu göz önüne alınırsa bu erişimin güncel bilgilere ulaşmayı ne kadar hızlandırdığı ortaya çıkmaktadır.

### 6) Doğrudan Pazarlama (Home to Home Marketing):

Firmalar daha önce de anlatıldığı gibi kendi tanıtımlarını yaparken aynı zamanda ürünlerini ve verdikleri hizmetleri de anlatmaktadırlar. Bu-





nun yanında direkt olarak ürünün satılması amacıyla da pek çok hizmet verilmektedir. Yine pek çok uluslararası firma (özellikle yiyecek firmaları) bu şekilde sipariş de kabul etmektedirler. İnternet'in bu amaçla kullanımı henüz başlangıç aşamasında olup, üzerinde pek çok olumlu varsayımın ortaya çıkmış olmasına rağmen, bu gibi hizmetlerin hiç bir zaman yüz yüze (face to face) alışverişin yerini tutamayacağı da uzmanlar tarafından dile getirilmektedir.

### 7) Elektronik Posta (Electronic Mail / E-Mail) Gönderme:

Elektronik Postanın ne olduğu şu örnekle çok basit olarak anlatılabilir: Herhangi bir kelime işlemci programı ile bir mektup yazalım ve bunu bir diskete kopyalayıp postaya verelim. Karşı taraftaki kişi, gelen disketi zarftan çıkartıp bilgisayarına taksın ve yine bir kelime işlemci programı ile okusun. İşte bu mantığın aynısı bir tek farkla Elektronik Posta'da da mevcuttur. Yazılan metin diskete kopyalanıp postaya verilmiyor, bunun yerine telefon hatlarıyla faks mesajının gönderilmesine benzer bir işlemle, doğrudan karşıdaki kullanıcının bilgisayarına gidiyor.

Bu şekilde Elektronik Postanın gerçekleştirilmesi için iki taraftaki kişilerin de aynı anda makinelerini açık tutmaları ve bu işlemi yapacakları zaman konusunda randevulaşmaları gerekir. Bu nedenle önerilen yöntem pratikte uygulanması zor ve masraflıdır. İnternet gibi uluslararası

ağlar bu işleme büyük bir kolaylık getirmiştir.

Bu amaçla Elektronik Posta'yı göndermek isteyen kişi mektubunu yazar ve İnternet bağlantısı olan bir ara bilgisayara telefon hattı ile

bağlanır.

Bunun için bir modem ve bir PC yeterlidir. Bağlantı anında bir takım bilgisayar komutları girildikten sonra, yazılan mektup telefon hattı vasıtası ile bağlanılan makineye gönderilir.

Şimdi gönderilen bu postanın geçirdiği safhaları görelim:

Posta ilk başta bağlantının yapıldığı makineye gelir, bu makine özel bir hatla Türkiye'de bu İnternet hizmeti veren kurum yada şirketin "Mail Server" adı verilen bilgisayarında depolanır. Daha sonra ise periyodik aralıklarla bu makine dışı hatta Türkiye'nin dışı açılımını yapan ve Router denilen bilgisayar sayesinde bağlanarak tüm postaları yurt dışındaki en yakın Node'ye aktarır. Bu en yakın Node Türkiye için genelde İtalya (veya yakın başka bir ülke) olmaktadır.

### 8) Görüntülü ve Sesli İletişim:

İnternet üzerinde aynı anda ve karşılıklı olarak görüşmeler de yapılabilir. Bu tip görüşmeler, iki veya daha çok kişi arasında olabilir. Buna real time chat yani gerçek zamanda konuşma adı verilir. Bu hizmetin avantajı ge-

cikmenin sifıra indirilmesi yani telefon görüşmelerinde olduğu gibi iletişimin karşılıklı olarak yapılmasıdır. İnternet Aktarmalı Sohbet (İnternet Relay Chat - IRC) denilen bu hizmet maliyet açısından da avantajlıdır. Şöyle ki, uluslararası bir konuşma şehir içi telefon ücreti ödenerek yapılabilmektedir.

### 9) Shareware ve Freeware Program Edinme:

İnternet'te /pub dizinleri altında bulunan programların ücretsiz olarak kopyalanması mümkündür. Bu tür programlara "public domain" yani halka açık programlar denir.

### 10) Satış Sonrası Hizmet:

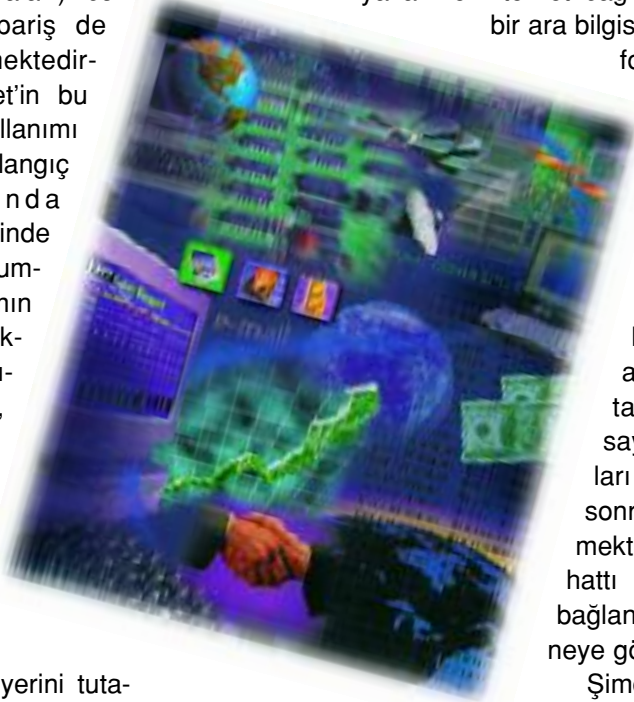
Mal veya hizmet satışlarından sonra firmalar İnternet vasıtasıyla satış sonrası hizmetleri gerçekleştirebilirler. Bunlar genelde çok sorulan sorulara cevaplar, genel tüketici şikayetleri ve genel prosedürleri içerir.

### 11) Ülkelerin Ticari Tanıtımları:

Global anlamda tanıtım, uluslararası ticari haber ağları vasıtasıyla yapılmaktadır. Örneğin Çin İthalat İhracat haberleriyle ilgili olarak;

listserv@ifcss.org adresine sahip olan bir servis bulunmaktadır.

Bu şekilde "listserv" ile başlayan İnternet adreslerine bülten denir. Bültenlere üye olunarak gönderilen mesajların elimize (yani İnternet adresimize) ulaşması sağlanmış olur.



# Yönlendirme Eğitimi (Coaching)

*Son yıllarda yöneticilerin eğiticilik rollerini de etkin biçimde kullanarak, iki yönlü iletişim ile astlarının mesleki gelişimlerinde önemli katkılarda bulunabilecekleri fikri kabul görmektedir.*

**Ercan Albay\***

**I**nsan kaynaklarını verimli ve etkin kullanmak isteyen yöneticiler, personelinin eğitim, geliştirme ve yönlendirme faaliyetlerine önem vermektedirler. Ara kademe yönetici adaylarının yönetim becerilerini geliştirmeye yönelik bir çok eğitim tekniği uygulanmaktadır. Bu faaliyetlerden bir kısmı işbaşı eğitimi temeline dayanmakta, bir kısmı ise dersane ortamında katılımcılara teorik ve kavramsal bilgilerin verilmesi şeklinde gerçekleştirilmektedir. Bunlardan farklı bir yaklaşımla, çalışanların işbaşında performanslarının periyodik olarak gözden geçirilerek yönlendirilmesini içeren bir dizi faaliyet "coaching" olarak adlandırılmaktadır.

Coaching çıraklık eğitimi-ne benzetilmektedir. Fakat dersane eğitimine çok fazla ihtiyaç göstermediğinden daha az biçimseldir. Önemli bir özelliği de, bu eğitim biçiminin Eğitim Bölümü yerine, ilgili birim yöneticisi tarafından tatbik edilmesidir. Coaching'i daha geniş anlamıyla bir işbaşı eğitimi olarak adlandırabiliriz. Öğretmekten ziyade yönlendirme anlamı taşıyan bu teknikte yönetici işleri astına işbaşında hem öğretir, hem de onun mesleki gelişimini sağlar.

Son yıllarda yöneticilerin eğiticilik rollerini de etkin biçimde kullanarak, iki yönlü iletişim ile astlarının mesleki gelişimlerinde önemli katkılarda bulunabilecekleri fikri kabul görmektedir. Coaching tekniği ile yöneticiler, rahat-

lıkla yetki devredecekleri astlara sahip olacaklar, bu sebeple bireysel ve örgütsel etkinlik sağlayacaklardır. Yönetici ve astı arasında gerçekleşen bu eğitim tekniğinde yönetici, astında belirli davranış değişikliği olmasını ve daha yüksek bir performansa ulaşmasını bekler. Bu amaca ulaşması için astının görüş ve fikirlerini belirtmesine de imkan veren yönetici bö-

lik becerilerini de geliştirmelidir. Ayrıca "coach" pozisyonundaki yöneticinin bilgili, sabırlı, sorumluluk sahibi ve iyi bir iletişimci olması gerekir. Süreçte yönlendirilen ve eğitilen pozisyonunda olan ast, bu tekniğin yararı ve önemini idrak etmelidir.

Coaching'in etkinliğini, yönetici ile astın arasındaki ilişkinin niteliği ve astın öğrenme isteği belirler. Yönetici astına güvenmiyorsa, ilişkilerde belirsizlik varsa coaching tekniğinin uygulanması mümkün olmayacağı gibi uygulanırsa bile süreçten beklenen hedeflere ulaşılamayacaktır. Bu sebeple astın coaching sürecinin bireysel ve örgütsel faydası konusunda motive edilmesi ve bu yönde kendisine detaylı bilgi verilmesi gerekmektedir.

Netice olarak; insan kaynağının geliştirilmesine yönelik faaliyetler, üretim kalitesine ve miktarına yansımaktadır. Bu konunun üzerinde hassasiyetle duran işletmeler, gerek personel seçiminde gerekse eğitim faaliyetlerindeki titiz çalışmalarıyla personel niteliğini artırmaktadırlar. Coaching uygulaması, gerek maliyet düşüklüğü gerek şirket kültürünün personel tarafından daha rahat benimsenmesi ve gerekse "coach" pozisyonundaki yöneticilerin daha üretken olabilmeleri ve astlarının performanslarını daha gerçekçi ve objektif değerlendirebilmeleri açısından son derece elverişli ve faydalı bir tekniktir.



lece astının da coaching sürecine katkıda bulunmasını sağlar.

Coaching sürecinin yürütülmesinde genel sorumluluk yöneticiye aittir. Bu sebeple yönetici kendi servisindeki personeline coaching sürecini detaylı bir şekilde tanıtmalı, amaçlarını anlatarak sonuçları hakkında bilgi vermelidir. Yönetici, astlarının da ileride coaching sürecinde yönetici olabileceğini düşünerek, onların eğitici-

\* Personel Eğitim ve Organizasyon Şefi



# Toplantıları İşe Yarar Hale Getirmek

Araştırmayı gerçekleştirenler, "En başta toplantının haklı bir nedeni olmalı." diyorlar.

Enformasyon vermek ve sorunları çözmek bu haklı nedenlerden ikisi. Toplantılara sadece "doğru"

kişiler çağırılmalı: Karar almaya yetkisi olan, toplantıda alınacak kararların sorumluluğunu

**Norma R.Fritz\***

yüklenebilecek elemanlar ya da bu kararlardan etkilenecek grupların temsilcileri.

John Kenneth Galbraith bir keresinde "iş yapmak istemiyorsanız toplantılar vazgeçilmezdir" demiş. Çoğu yönetici bu görüşe tereddüt etmeden katılacaktır. Ama gene de toplantılar iş hayatının önemli bir olgusudur: Tipik bir yöneticinin işgününün yüzde 25'i ile 60'ını tüketir ve yönetici kariyer basamaklarını tırmadıkça bu oran artar. Verimsiz toplantılar bir şirketin en değerli iki kaynağının, yöneticilerin zaman ve yeteneğinin boş yere harcanması demektir.

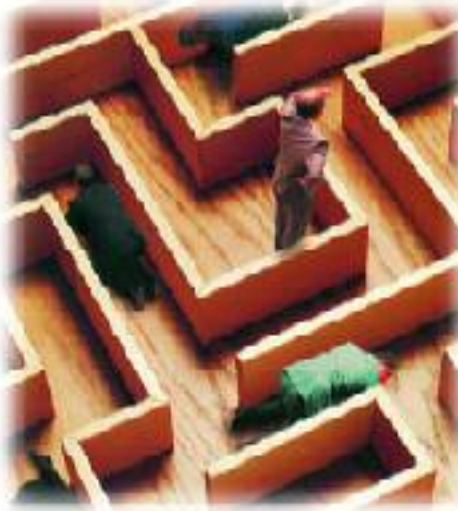
Bu israf kaçınılmaz mıdır? Yoksa bundan kaçınılabilir, hiç olmazsa azaltılabilir mi? Bu mümkünse, nasıl yapılabilir? Toplantıları daha verimli hale getirerek yöneticilerin üretkenliğini yükseltmek isteyen Minnesota Madencilik ve İmalat Şirketi (Minnesota Mining and Manufacturing Company) bu sorulara cevap bulmak üzere kapsamlı bir araştırma yaptırdı. Bu araştırma sonucunda, sık sık toplantı planlaması yapması gerekenlere yardımcı olması için aşağıda okuyacağınız öneriler saptandı.

Araştırmayı gerçekleştirenler, "En başta toplantının haklı bir nedeni olmalı." diyorlar. Enformasyon vermek ve sorunları çözmek bu haklı nedenlerden ikisi. Yazılı bir notun ya da telefon görüşmesinin yeterli olacağı durumlarda asla toplantı yapmayın.

Toplantılara sadece "doğru" kişiler çağırılmalı: Karar almaya yetkisi olan, toplantıda alınacak kararların sorumluluğunu yüklenebilecek ele-

manlar ya da bu kararlardan etkilenecek grupların temsilcileri.

Uzmanlar toplantıya katılacak olanlara gündemin önceden duyurulması gerektiğini söylüyorlar. Toplantının atmosferi de çok önemli. Toplantı odasının rahat, oturma düzeninin katılımı teşvik edici şekilde olması gerekiyor.



Son olarak, kaliteli donanım ve çekici, bilgilendirici görsel düzenlemeler bir toplantıyı başarıya götürebilecek etkenler. Uzmanlar iyi-ve özellikle renkli - görsel malzemeyle desteklenmiş sunuşların çok daha inandırıcı olduğunu söylüyor.

Araştırmada, çoğu yöneticinin toplantılara katılmaktan neden hoşlanmadığı üzerinde de duruldu. Bulgular bunun en genel nedeninin, toplantıların zaman alması yanında ek bir çaba ve hazırlık gerektirmesi olduğunu gösteriyor.

Toplantıların psikolojik yarar ve zararları yöneticinin düzeyiyle doğru orantılıdır.

Minnesota Madencilik ve İmalat Şirketi'nin kurmuş olduğu Toplantı Yönetimi Enstitüsü'ne yaptırdığı araştırma sonuçlarında şu noktalar üzerinde duruluyor.

- Personel toplantıları diğer toplantı türlerinden daha fazla hoşnutsuzluk yaratıyor, ama yöneticiler bunları gerekli buluyor.

- Yöneticiler toplantıları hangi konuların önemli olduğunu gösteren ipuçları olarak görüyor (bir konuda toplantı yapılıp yapılmadığı ve toplantının türü, o konunun organizasyon için ne ölçüde önemli olduğunu gösteriyor).

- Üst yöneticilerin çoğu organizasyonlarında yapılan toplantıların daha verimli olmasını istiyor, ama pek azı bu konuda bir şeyler yapması için birini görevlendiriyor.

Çok sayıda yöneticiyle görüşen araştırmacılar farklı düzeydeki yöneticilerin toplantıları çok farklı değerlendirdiğini görmüşler. Daha çok toplantı yöneten üst düzey yöneticiler toplantıları genellikle başarılı bulurken, daha çok toplantıya katılan alt düzey yöneticiler genellikle bu fikirde değil. Araştırmanın ortaya çıkardığı başka bir olgu da, toplantıların orta düzeydeki yöneticilerin daha çok zamanına malolması. Zira toplantıda alınan kararların uygulanması genellikle onlara düşüyor.

\* Yeni Okuma Teknikleri (Barbara A. Blaha - J.Michael Benett)

# HICAZ



## RAILWAY

From Istanbul to Meccah  
Ottoman Times in color  
A Cultural Journey  
by Photographs

ALBARAKA TÜRK WITH COMPLIMENTS

# Yüzyıllık Bir Rüyanın Yorumu

Hica Demiryolu Fotoğraf Albümü Albaraka Türk tarafından yayına hazırlanıyor. Çalışması devam eden fotoğraf albümünün Ekim ayı içerisinde yayınlanması düşünülüyor.

**H**icaz Demiryolu, gerçekleşmesi zor bir rüyayı Batılılara göre. Sultan Abdülhamid için ise, 'kalbinin derinliklerinde hissettiği' bir proje. 8 yıl gibi inanılması güç bir zamanda tamamlandı ve işleme açıldı. İstanbul artık Mekke'ye sadece 120 saat mesafedeydi 1908 yılının Eylül ayında.

Bir rüyaydı; zira yapımı gibi ömrü de çok kısa sürdü. Binbir güçlük ve meşakkatle tamamlanan ve bütçesi müslümanlar tarafından oluşturulan bu 'kutsal yol', sadece 8 yıl işletmeye açık tutulabildi ve ilk dünya savaşı ile birlikte, tarihteki yerini alırken, izleri, günümüze dek barışa hasret bir coğrafya üzerinde hala sürmektedir.

'Bugün, o izleri takip ederek İstanbul'dan Mekke'ye ulaşmak mümkün olabilir mi' sorusunun yanıtı, uzun süredir bu sorunun cevabını arayan bir prodüksiyon şirketinden, Polo TV'den geliyor. İki yıl süren araştırma ve hazırlık çalışmaları, 6 ayrı ülkede 8 ay süren çekimlerle tamamlanmış bulunuyor. İngilizce ve Türkçe olarak yapılan kurgu ve dublaj çalışmaları ile belgesel yakında



gösterime hazır olacak. Orijinal Hijaz treni ile yapılan çekimler ve toplam 100 saati aşkın ham görüntülü film, yurt içi ve yurt dışında ses getirecek bir yapıt olma iddiasında.

Belgeselle birlikte bir de albüm çalışması yapıldı. Konuyla ilgili Osmanlı arşivlerinden derlenen fotoğraflarla, aynı fotoğrafların bugünkü durumlarını yansıtan bir fotoğraf albümü çalışması bu. Hicaz Demiryolu Fotoğraf Albümü Albaraka Türk tarafından yayına hazırlanıyor. Çalışma-

sı devam eden fotoğraf albümünün Ekim ayı içerisinde yayınlanması düşünülüyor.

Proje Yönetmeni Mustafa Aksay, çalışmayı "Kısa süren bir rüyanın yıllar sonra yapılan görsel yorumu" olarak değerlendiriyor ve devam ediyor:

"— Hicaz Demiryolu Belgeseli ve albüm çalışması ile, bir ilki gerçekleştireceğimize inanıyorum. Kalıcı, eğitici ve öğretici yapımlara olan hasreti, bu eserle birlikte gidermek ve medyamıza yeni bir soluk katmak hedefimiz. Belgesellerin kilo ile satıldığı, gece yarısından sonra gösterime sunulduğu ülkemizde, bu ayıbı örtmek ve bu ülkenin adını ve kültürünü önce kendimize ve sonra tüm dünyaya yeniden hatırlatmak sorumluluğunu üstlenmiş bulunuyoruz. Fotoğraf çekmenin bile yasak olduğu kimi ülkelerde çok zor şartlar altında gerçekleştirdiğimiz bu belgesel, bu sorumluluğun bilinci ile tamamlanabildi... Ve ümit ediyoruz ki, bundan böyle, İstanbul'dan Medine'ye kadar raylarını döşeyen bir milletin eserleri, arabesklerle ve ara nağmelere tercih edilmeyerek televizyonlarımızın primetime'lerinde yerlerini alacak..."

Hicaz Demiryolu Albümü, belgesel film ile birlikte 1998 yılı sonunda tamamlanarak, okuyucu ve izleyicilerinin karşısına çıkıyor.





## Albaraka

## Seyahatnamesi

## Çanakkale Gezisi



ÇANAKKALE HATIRASI

**İ**şyeri dışında devam ettirilen görüşmelerin mesai saatleri içinde oluşturulan çalışma ortamının daha sağlam ve sağlıklı bir zemine oturtulmasında önemli bir payı olduğu tartışılmaz. Günün yoğun iş koşuşturması ve telaşı içinde belli davranış kalıplarının dışına çıkamayan insanın aradaki klişeleşmiş ilişkileri aşarak daha samimi ve daha içten ilişkiler geliştirmesinde de bu görüşmeler önem arz ediyor.

Bu düşüncelerden hareketle Albaraka Türk personeline yönelik kurum dışı organizasyonlar bu yaz da devam etti. Düzenlenen gezilerle haftanın yorgunluğunu atma fırsatı bulan arkadaşlarımız işyerinde yaptıkları gezi sohbetleriyle de bu gezilerin güzelliğini tüm işyerine taşımış oldular.

Gezilerimizden bir tanesi Çanakkale Şehitliklerine yaptığımız geziydi. Çanakkale Savaşı konusunda uzmanlaşmış araştırmacı Mazlum Duygu'nun rehberliğinde yapılan gezimiz aynı zamanda kültürel bir gezi olması itibarıyla örnek gezilerimizden biriydi. Çanakkale gezimizle ilgili fotoğrafların altındaki esprili altyazılar bir tarafa tüm katılanlar açısından oldukça verimli geçen bir gezi oldu. Bir diğer gezimiz de doğa ve deniz ağırlıklı olarak yapılan ve çalışanların çocuklarıyla birlikte katılabildikleri Sakarya/Karasu gezisiydi.

İnsanı hayran bırakan yeşil bitki örtüsünün, o güzel denizinin yanında akıllarda yenilen yemeklerin kalması da ayrı bir yazı konusu olsa gerek.

## Sakarya/Karasu Gezisi



Sakarya-Karasu üzerinde motoru ve kaptanı dolaştırma özverisinde bulunan arkadaşlarımız toplu olarak görülüyor (!)



Geziye katılan arkadaşlarımız yemek yeme alışkanlığının çalışma performansına etkilerini uygulamalı bir biçimde tartışırken (!)



Sakarya/Karasu gezisinde eve dönmeye hazırlanırken ...



Sarıyanan motoru can simitlerini denize atışması için yoğun çaba sarfeden arkadaşlarımızdan biri görülüyor (!)

Seyit onbaşı gibi yüzlerce kiloluk bombaları kaldıramasakta en azından önünde bir hatıra fotoğrafı çektirelim dedik



Rehberimiz Mazlum Bey'e gezi kafflesesi olarak şehitlikleri ve anıtları tanıtırken (!)



Savaşın en muazzam olaylarının meydana geldiği bir bölgede otobüse en fazla kaç kişi sığabileceğimizin hesabını yaparken (!)



# Albaraka'da bir fotoğraf sanatçısı: Adnan Büyükdenez

RÖPORTAJ: Ekrem Şahin

Dr. Adnan Büyükdenez 1958'de Adana'da doğdu. Lise son sınıf eğitimini 1974-75 yılları arasında American Field Service bursu ile Amerika'da tamamladı. 1980 yılında Boğaziçi Üniversitesi Ekonomi Bölümü'nden mezun oldu. 1980-1982 yılları arasında İngiltere'de lisansüstü eğitimini yaptı. London School of Economics'ten (Londra Üniversitesi) 1981 yılında Ekonomi Diploması, 1982 yılında da Ekonomi Masteri derecesi elde etti. 1990 yılında İstanbul Üniversitesi'nde Doktora çalışmasını tamamladı. Halen Ekonomi dalında Doçentlik çalışmalarını sürdürmektedir.

1982-1985 yılları arasında TÜSİAD'da Ekonomik Araştırma Uzmanı olarak görev yaptı. 1985 tarihinde girdiği Albaraka Türk'te sırasıyla Pazarlama Müdür Yardımcılığı (1985-1991), Dış İşler Müdürlüğü (1991-1995) görevlerinde bulundu. Halen Albaraka Türk'te Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapmaktadır.

Dr. Büyükdenez'in ekonomik konularda yayınlanmış kitap, yazı ve makaleleri bulunmaktadır. "Türkiye'de Faiz Politikaları" adlı kitabı 1991 yılında yayımlanmış, 1992 yılında Milliyet Gazetesi tarafından düzenlenen yarışmada ekonomi Birincilik Ödülü kazanmıştır. Dr. Büyükdenez, aynı zamanda Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Yüksek Lisans Programında "Para Teorisi ve Politikası" ve "Uluslararası İktisat" gibi dersler vermektedir.

— **Fotoğrafın hammaddesi ışık ve zamandır, denir. Fotoğrafın bu özelliğinden yola çıkarak fotoğraf denince sizde nasıl bir tanım oluşuyor? Sizde ışık ve zaman nasıl yoğruluyor ve yorumlanıyor?**

Doğru. Aslında fotoğrafın tanımı için ışığı kullanma sanatı denilebilir. Olayın teknik kısmına bakarsanız nesnelere yansıyan ışığın yine ışığa duyarlı bir yüzey üzerine düşerek iz bırakması ve bunun fiziksel ve de kimyasal bazı süreçler sonucunda ortaya çıkarılmasıdır. Fakat fotoğrafın tanımını sözkonusu olduğunda genellikle fotoğrafik bir görüntünün ne tür teknik süreçlerden geçerek meydana getirildiğinden ziyade o fotoğrafik görüntüye ne tür anlamlar yüklenildiği ve sözkonusu görüntünün muhtemel yorumları bende ön plana çıkıyor. Ortaya konulan ürün onu ortaya koyan kişinin yaşantısından, hislerinden ve duygularından soyutlanamaz. Böyle olunca da fotoğraf belli bir zaman dilimindeki ışık ve mekanın insanın duygularıyla şekillendirilmesidir, denilebilir. Fotoğrafik görüntüler yaşadığımız gerçeklikleri açıklayıcı bir işlev üstlenirler. İnsanın kendisi ve çevresinde var olana ulaşma çabasında belki bir araç vazifesini icra ederler. Fakat surerit asıl olamayacağından dolayı da aslında bu insanın gerçekliğe kavuş-

ma özlemini dindirmekten öteye gitmez. Işık ve nesnenin bir araya getirilmesine gelince, insan ister istemez zamandan soyutlanamıyor, içinde bulunulan zaman nesneyi nasıl şekillendiriyor ve yoğuruyorsa siz bundan birebir kopuk ve bağımsız bir fotoğraf elde edemiyorsunuz. Nesneyi siz değil zaman şekillendiriyor. Geriye size sadece fotoğraf makinasının size sunduğu birkaç imkanla varolanı güzelleştirmek kalıyor. Yani değişime engel olamıyorsunuz.

— **Fotoğraf makinasının vizöründen dünyaya baktığınızda objektifinize takılıp ışıkla yoğurduğunuz fotoğraflarda amacınız gördüklerinizi mi, yoksa görmek istediklerinizi mi ortaya koymak?**

Aslında insanın gördükleriyle görmek istedikleri birbirinden pek kopuk değil. Genelde insan sokakta yürürken görmek istediklerinden ziyade görmek istemedikleriyle haşır neşir, şartları kendisi tarafından hazırlanan ve seçici davranılan bir ortamda genellikle görmek istediklerine objektifini yönlendiriyor. Objektiften filme yansıyan da genelde çekilmek istenen ve görülmek istenen objelerden müteşekkil bir yapı oluyor. Dünyaya vizörle bakışınız çıplak gözle bakışınızdan daha farklı. Çünkü fotoğraf makinasının vizöründen dünyaya baktığınızda yalnızca görmek iste-







diklerinize bakışlarınızı yönlendiriyorsunuz. Fakat bu bakıştan kasıt sadece güzele ve kusursuzluğa bakış değil. Yeri geliyor bu çarpıklığa, dengesizliğe ve normal olmayana da bir bakış olabiliyor. Bakılacak objeyi belirleyen de yine insanın iç dünyası. Fotoğraf resim gibi yalnızca bir görüntü değildir. Fotoğraf gerçek olanın insanın görmek istediğiyle yoğrulması ve gerçeklikten kopmadan, kopmadan onun bir izi olarak ortaya konulmasıyla oluşur.

— **Fotoğraflarınızda sanat kaygısı ne derece var, gördüklerinizi kendine özgü renklerle yalın bir şekilde mi fotoğraflamak yoksa kendinizden bir şeyler katıp süslemek mi size daha yakın?**



Fotoğrafı aslında nerede ve hangi amaçla kullanılacağına göre sınıflandırmalıyız. Bu sınıflandırmaya göre o fotoğrafın estetik değerler taşıyıp taşımadığına karar verebiliriz. Bugün belgesel nitelikli olan dokümanter fotoğrafların veya basılı yayınlar için yapılan **journal** fotoğrafçılığın illa estetik değerlere sahip olarak çekilmesi gerektiğini düşünmüyorum. Peki çekilemez mi? Pekala çekilebilir ve bence çok da güzel olur. Estetik değeri olan belge ve haber nitelikli fotoğraflarda görmüyor değiliz. İnsan bilincinin ruhunun ve kişiliğinin katıldığı her yapıt sanatsal özellikler taşır.

Fotoğraf istenildiğinde bireysel müdahalelerle işlenebildiğinden dolayı sanatsal değerlere sahip olabilmektedir. Eğer ben çektiğim fotoğrafla bir düşünceyi, bir bakış açısını, kendim ve çektiğim obje hakkındaki duygularımı yansıtabiliyorsam o fotoğraf sanatsal kriterleri taşıyor, demektir. Ve fotoğraf onu çeken insanın duygularıyla vizörden gördüğümüz nesnelerin karşılıklı etkileşiminden başka bir şey de değildir. Bu görüşlerden yola çıkarak nerede ne zaman nasıl bir fotoğraf çekmek gerekiyorsa o fotoğrafı çekmeye çalışıyorum. Yoksa özellikle sanat olsun diye de bir kaygım yok. Tek çabam belli güzellikleri ortaya koyup onları paylaşabilmek. Öyle bir an geliyor ki bir nesneyi hiçbir şey katmadan yalın haliyle, güzelliğiyle fotoğ-

raflamak gerekirken öyle bir zaman geliyor ki karşınıza aldığınız nesneyi kendinizin belirlediği yeni şartlara uydurma gereği duyuyorsunuz.

— **Rolan Barthes “insanlık ilk kez fotoğraf sanatıyla beraber, kendisi hakkında şifresi olmayan bir haberleşme yolu buldu” diyor. Sizce de size ait duygu ve düşünceler böyle yalın ve net biçimde fotoğrafa bakan göze direkt ulaşabiliyor mu, yoksa fotoğrafta şiir gibi belli imgeler ve soyut anlatımlar taşıyor mu/taşınmalı mı?**

Ben fotoğrafın şifresi olmayan bir haberleşme yolu olduğunu düşünmüyorum. Siz fotoğrafta görüleni görmek istediğiniz şekilde sunuma hazırladığınızdan ortaya konulan fotoğraf çeken tarafından belli açıklama ve açıklamalara gerek duymaktadır. Duyulmayacağı sanılsada. Çünkü bir açıklamaya ihtiyaç duymayacak gibi gerçek durabilmektedir. Her fotoğrafçının kullandığı ortak anlatım yolları, belli imgeler, simgeler, benzetmeler zaten vardır. Soyut anlatımlar taşınmalı mı sorusuna zannediyorum bir cevap oldu. Eğer haber fotoğrafçılığından bahsetmiyorsak görülenler görülmek isteneni anlatmakta yeterli olamıyor.

— **Fotoğrafla ilgili bir söz “zamanımızda hiçbir sanat fotoğrafı sanatı kadar kendimize, ailemize, dostlarımıza, sevgilimize yakından bakmamızı sağlamıyor” diyor. Fotoğrafın insan üzerinde gerçekten böyle bir etkisi var mı?**

İnsanın hayata bakış açısını belirleyen yine hayat içinde edindiği gözlüklere. Mesleki kariyeri, hobileri hatta fobileri bile insanın farklı bir gözlük kazanmasını hayata bir başka açıdan bakmasını sağlar. Belki farketmeyiz ama bu her gözlük insana hayatta daha önce görmediği göremediği yeni şeyler gösterir. Yanınızda fotoğraf makinası olmadığı zamanlarda bir çok görüntüyü gözlemlenizle kareleyip bir kenara attığınızı farkediyorsunuz. Ayrıntıların bütünü oluşturduğunu farkedip ayrıntılara önem vermeyi öğreniyor ve çevrenizde varolanların daha önce hiç dikkat etmediğiniz yönlerini gördükçe şaşırıyorsunuz.





# Albaraka'dan Haberler



landı. Her gün milyonlarca insanın İstanbul'da toplu taşıma araçlarını kullandığı düşünüldüğünde metro ve benzeri taşıma araçlarının önemi bir kez daha ortaya çıkmış oluyor. Bu çalışmanın bir başka özelliği de tasarım, grafik ve uygulama çalışmasının tamamen Albarakada Basın Reklam ve Halkla İlişkiler bölümü içinde gerçekleştirilmiş olması.

Yaz döneminde hafif metroyla seyahat eden onbinlerce İstanbullu metro içlerini kaplayan "Albaraka Türk Hayırlı Yolculuklar Diler" temennileriyle yolculuklarını yaptılar.

## İGDAŞ FATURALARI ALBARAKA'DA

ALBARAKA TÜRK her türlü bankacılık alanında müşterisinin layık olduğu kaliteli hizmeti verebilmenin ve müşteri ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılayabilmenin yoğun gayreti içerisinde. Bu yaklaşımla müş-

terlerine sunduğu hizmet paketine yeni bir ürün daha ekledi: Doğalgaz aboneleri İGDAŞ faturalarını artık ALBARAKA TÜRK şubelerine ödeyebilecekler.

ALBARAKA TÜRK'ün İstanbul'un değişik bölgelerine dağılmış şubeleri, bütün İGDAŞ abonelerinin fatura bedellerini tahsil etmeye başladılar.

Öğle tatilinde de hizmetlerini sürdüren ALBARAKA TÜRK, müşterilerine yeni hizmetler sunma çabalarını arttırarak devam edileceğini açıkladı.



## BAKIRKÖY ŞUBESİ YENİ YERİNDE

Özel Finans Kurumları içerisinde Türkiye geneline yayılmış 22 şubesiyle faizsiz bankacılığın öncülüğünü yapan Albaraka Türk Bakırköylü müşterilerine daha rahat ve daha hızlı bankacılık hizmetlerini götürebilmek, gün geçtikçe gelişen ve büyüyen Bakırköy'ün ve Bakırköylülerin ihtiyaçlarını sorunsuz karşılayabilmek amacıyla artık



İncirli caddesindeki yeni yerinde. Açılışa Albaraka Türk Genel Müdürü Sn. Osman Akyüz'le beraber birim ve şube müdürleri, iş dünyasından seçkin simalar katıldı. 06.07.1998 Pazartesi günü saat 10.00'da başlayan açılışa gelen konuklar yeni şube yerinin Bakırköylülere hayırlı olması temennisinde bulundular.

## 98 BAHAR TURNUVASI ŞAMPİYONU DIŞ İŞLER

Albaraka Türk olarak, Kurum çalışanları arasında

## FAHRETTİN YAHŞI GENEL MÜDÜR YARDIMCILIĞINA GETİRİLDİ

Fahrettin Yahşi 1 Ağustos 1998 itibarıyla Albaraka Türk Genel Müdür Yardımcılığı'na getirildi. 1987 yılında Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesini bitiren Yahşi 1987-1996 yılları arasında Bankalar Yeminli Murakıbi ve 1996-1998 yılları arasında da Egebank Genel Müdür Yardımcılığı görevinde bulunmuştu.

## ALBARAKA TÜRK HAYIRLI YOLCULUKLAR DİLER

Outdoor (açık hava) reklâmlarda çalışmalarına ve alan araştırmalarına devam eden Albaraka Türk'ün bu çalışması da verimli bir şekilde sonuç-



dostluk ve kaynaşmayı sağlamak amacıyla her yıl düzenlenen futbol turnuvasında 98 yılı şampiyonu da belli oldu. Albaraka Türk'ün bütün çalışanlarıyla beraber Genel Müdür Yardımcıları Ahmet Ertürk, Salim Alkan ve Dr. Adnan Büyükdeniz ile şube ve birim müdürlerinin de seyirci olarak katıldıkları heyecan dolu ve tempolu final maçında Dış İşler takımı İdari İşler'i 2-0 yenerek bu yıl 8.'si düzenlenen Bahar Turnuvasının Şampiyonu oldu. Turnuvada Şampiyonluk kupasını alan Dış İşler takımından sonra İdari İşler ikincilik, Muhasebe ise üçüncülük kürsüsüne çıktı. Turnuvanın en celtimlen takımı plaketini Proje takımı alırken, Turnuvanın Gol Krallığı unvanına da İdari İşler takımından Adem Yamaç sahip oldu.



### ALBARAKA KREDİ KARTI HAZIR

Özel Finans Kurumları için henüz çok yeni olan bireysel bankacılık hizmetleri ve onun önemli bir enstrümanı olan kredi kartı ürün çalışmaları, Genel Müdürlük çatısı altında Kredi Kartları Merkezi tarafından yürütülüyor. Faaliyetlerini Şubeler Müdürlüğü bünyesinde sürdüren Kredi Kartları Merkezi'nin sorumluluğunu, bu alanda deneyimli bir arkadaşımız olan Orhan Coşar yürütüyor.



Artık alışverişlerinizde para taşımak yerine Albaraka Türk Visa kredi kartı ile dünyanın 220 ülkesinde milyonlarca mağaza, market, otel, restaurant, tatil köyü, benzin istasyonu ve 13 milyonu aşkın işyerinde nakit para taşımadan bir imzayla harcama yapabiliyorsunuz. Albaraka Türk Visa kredi kartıyla yaptığınız alışverişlerin bedelini son ödeme tarihinde ödediğiniz taktirde hiçbir ilave ücret veya komisyon ödemeye gerek kalmıyor. Borç ödemelerinizi Albaraka Türk şube ağı veya muhabir banka şubeleri vasıtasıyla direk olarak ya da dilerse otomatik ödeme talimatı vererek şubeye gitmeden her ay cari hesabınızdan ödenmesini sağlayabilirsiniz. Yaptığınız harcamaların dökümü ve ödemeniz gereken tutarı içeren detaylı hesap bildirim cetveliniz (ekstreniz) her ay adresinize Albaraka Türk tarafından gönderilirken Albaraka Türk'ün herhangi bir şubesine uğrayarak ya da telefon ederek de kredi kartı hesap durumunuzla ilgili bilgileri kolayca öğrenebilirsiniz. Albaraka Türk Visa Kredi Kartınızla ilgili her türlü bilgiyi alabileceğiniz Kredi Kartları Merkezi Müşteri Hizmetleri Servisi yine hizmetinizde.

Albaraka Türk Visa Kredi Kartı sahibi olduğunuzda dilerse 18 yaşından büyük yakınlarınız için 3 adet kadar ek kart talep edebilirsiniz. Merkezimiz tarafından faizsiz bankacılık prensipleri doğrultusunda kullanıma sunulacak ve belirlenen limitler dahilinde tüm dünyada nakit para taşımadan alışveriş imkanı sağlayan Albaraka Türk Visa Kredi Kartına sahip olabilmek için Şubelerimizden birinde özel cari veya katılım hesabınız olması yeterli.

### ALBARAKA VOLEYBOL ŞAMPİYONASI BAŞLADI

Kurum çalışanlarının yoğun iş temposundan uzaklaşarak günün stresinden kurtulması, çalışanlar arasındaki yardımlaşma duygularının gelişmesi, takım olma ruhunun kazanılması ve birimler arası kaynaşmanın sağlanması amacıyla Al-



baraka Türk tarafından belli dönemler içerisinde planlanarak hayata geçirilen organizasyonlara bir yenisini daha eklendi. 98 sonbaharında düşünülen Albaraka Türk Voleybol Şampiyonası'nın çalışmaları tamamlandı. 12 kişilik takımlar halinde Okmeydanı Cemal Kamacı Spor Tesisleri'nde yapılacak karşılaşmalar sonunda dereceye giren takımlarla organizasyonun en celtimlen ve en skorer oyuncularını seçilecek.

### ADANA, BURSA VE ANTALYA'YA RENK GELDİ

Açık hava reklâm çalışmalarına hız veren Albaraka Türk Özel Finans Kurumu daha önce İstanbul, İzmit, Adapazarı ve İzmir'de uyguladığı posterpano reklâmlarla renklendirdiği illere yenilerini ekledi. Adana, Bursa ve Antalya ana caddelerini Albaraka Türk "Faizsiz Kazanç" yazılı posterpanolarla süslemeye başladı. Şube önlere, ana caddelerin ve şehir merkezlerinin tercih edildiği panoların şubelerimizin bulunduğu diğer illere konulma çalışmaları devam ediyor.



# Bizden Haberler

## HOŞGELDİNİZ

Adı Soyadı	Birim/Şube
Fahrettin Yahşi	Genel Md.Yrd.
Ömer Gözeci	Merkez Şube
Levent Türkmen	Merkez Şube
M.Celalettin Topsever	Dış İşler
Hüseyin Ragıp İmik	Dış İşler
Orhan Aslan	Dış İşler
Rafet Özkaya	Karaköy Şb.
Erkan Coşkun	Kayseri Şb.
Adem Örneç	Samsun Şb.
Sabri Gül	Kadıköy Şb.
Cem Özdemir	Bakırköy Şb.

Adı Soyadı	Birim/Şube
Halil İbrahim Başer	Bakırköy Şb.
Mehmet Ali Alemdar	Siteler Şb.
Ersel Bulut	B.Paşa Şb.
Barış Kösten	Teftiş Kurulu
Erdem Budur	Teftiş Kurulu
Fatih Boz	Teftiş Kurulu
Mustafa Loğoğlu	Teftiş Kurulu
Nihat Bulut	Proje & Paz.
Şener Bakay	Bilgi İşlem
Mesut Demir	Bilgi İşlem
Kerim Özgür Yalçın	Bilgi İşlem

## İşe Yeni Başlayanlar

Adı Soyadı	Birim/Şube
İbrahim Murat Bozcu	Dış İşler
Adem Karakelle	Mali İşler
Aykut Karagülmez	Kredi Kartları
Nurullah Mücahitoğlu	Proje & Paz.
Mahmut Dursunoğlu	Proje & Paz.
Mustafa Cerit	Proje & Paz.
Ahmet Bulut	Bilgi İşlem
Özhan Sevinç	Bilgi İşlem
Musa Tiryaki	İdari İşler
İbrahim Kılıç	Proje & Paz.
Mehmet Sevim	Dış İşler

## BAŞARILAR

Adı Soyadı	Yeni Birim/Şube
Sebahattin Mican	Balıkesir Şb.
Mücahit Sezer	Şubeler Md.
Kemalettin Yeğen	Adana Şb.
Adem Taşdelen	Siteler Şb.

Unvanı
II. Müdür
II. Müdür
II. Müdür
II. Müdür

Adı Soyadı
Ahmet Koç
İbrahim Ünal
Süleyman Ovalı
Erdinç İşleyen

Yeni Birim/Şube	Unvanı
Teftiş Kurulu	Müfettiş Yrd.
Samsun Şb.	Şef Yrd.
Dış İşler	Uzman Yrd.
Siteler Şb.	Memur

## Tayin ve Terfiler

## MUTLULUKLAR

Adı Soyadı	Birim/Şube
Ekrem Şahin	İdari İşler
Zübeyir Çifçi	İdari İşler
Emin Hızlı	B.Paşa Şb.

Adı Soyadı
Bünyamin İçenli
Hanifi Bozdağ
Murat Çetinkaya

Birim/Şube
Ankara Şb.
Malatya Şb.
Dış İşler

Adı Soyadı	Birim/Şube
Yunus Ahlatçı	Mali İşler
Atilla Demiröz	Merkez Şube
M.Emin Çonkar	Merkez Şb.

## Evlenerler

## TEBRİKLER

Adı Soyadı	Birim/Şube
M.Siddik Vatan	Hukuk İşleri
M.Yasin Aksaray	Balıkesir Şb.
Şevket Çelik	Bayrampaşa Şb.
Ünal Ünlü	Merkez Şube
Fatih Geniş	Balıkesir Şb.
Cemal Öztürk	Merkez Şube
Nevzat Sağlık	Karaköy Şb.
Mehmet Güler	İdari İşler
Ahmet Ay	Merkez Şube
Tevfik Başkurt	Merkez Şube

Çocuğun Adı
A.Ahmet
M.Emin
Furkan
Hatice Dilara
Mehmet Berk
Ali İmran
A.Safa
Oğuzhan
Büşra
Sena

Adı Soyadı
Mehmet Ali Verçin
Sermet Arslan
Ahmet Ayıcı
Süleyman Ovalı
Sebahattin Akan
Mehmet Ali Turhal
Hüseyin Kontaş
Fikret Kars
İbrahim Uzun

Birim/Şube	Çocuğun Adı
Proje & Paz.	Leyla Zeynep
Adana Şb.	Asel Nur
Gaziantep Şb.	Olçay
Dış İşler	Teslime Zeynep
Samsun Şb.	Rümeysa
Konya Şb.	Z.Betül
Merkez Şube	Hilal
Kayseri Şb.	Fahrettin Yaşar
Siteler Şb.	M.Asım

## Çocuğu Olanlar

## VEFAT

Adı Soyadı	Birim/Şube	Yakınlık Derecesi
Hakkı Aydın	Karaköy Şb.	oğlu ZAFER AYDIN
İsmail Kuz	Konya Şb.	annesi MÜKERREM KUZ
İzzet Akçay	İzmir Şb.	annesi FADİME AKÇAY
H.Serdar Altan	Proje & Paz.	babası M.CAHİT ALTAN
Metin Genç	Mali İşler Md.	babası MACİT GENÇ
Uğur Çapkın	Hukuk İş.Md.	annesi RUKİYE ÇAPKIN
Sabri Seyitoğlu	İdari İşler	torunu ZEYNEP EKİNCİ

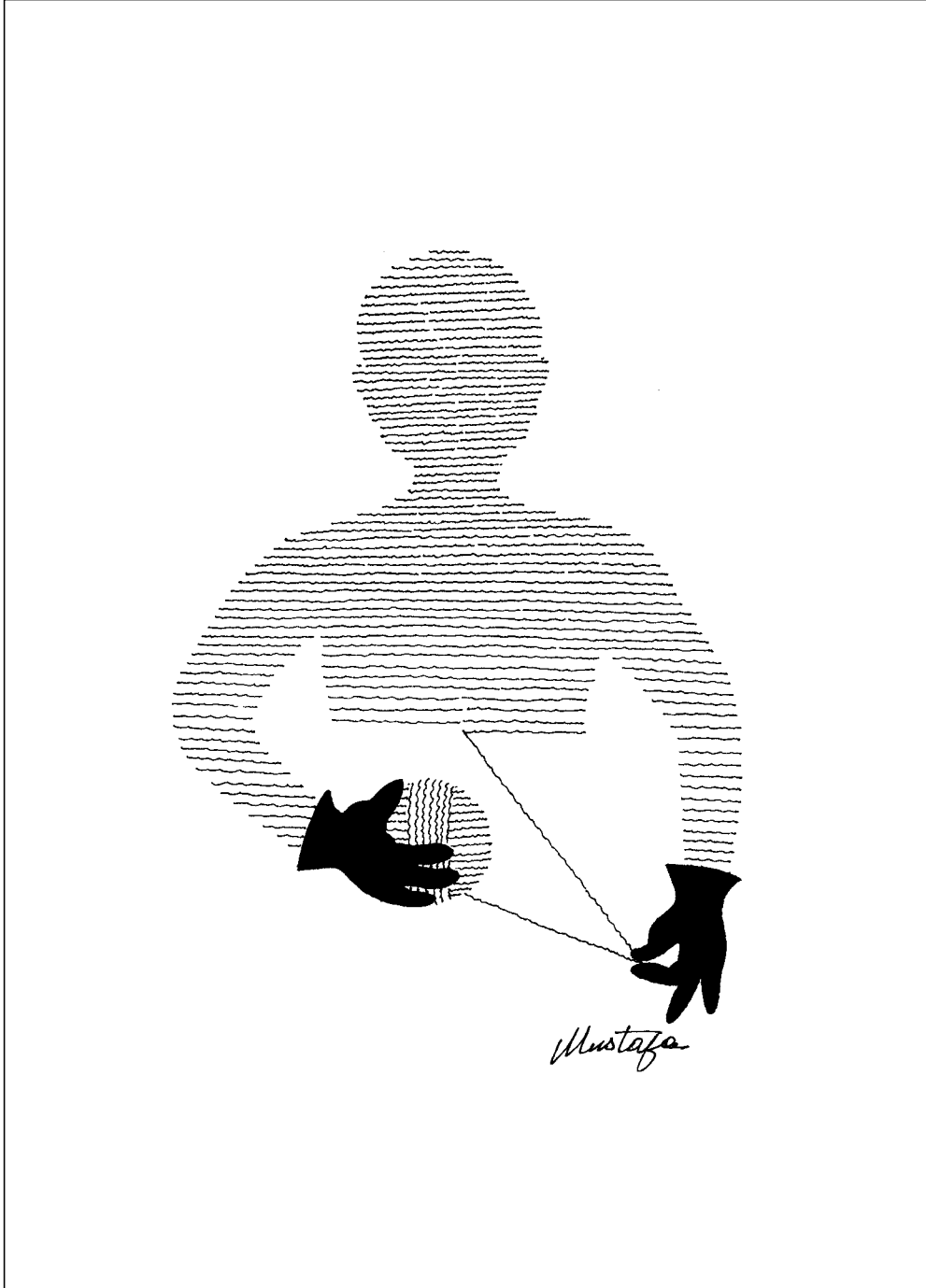
Arkadaşımızın vefat eden yakınları için Allah (cc)'dan mağfiret, ailesine ve dostlarına sabr-ı cemil niyaz ederiz.

## GEÇMİŞ OLSUN

Kaza geçiren, Bakırköy Şubesi'nden **Murat Ereren** ve İzmit Şubesi'nden **Necati Saral'a** geçmiş olsun der, en kısa zamanda sağlıklarına kavuşup aramıza katılmalarını dileriz.







## “Seyir Defteri”

Şiir uçsuz bucaksız bir okyanustur, dersek; şairleri de bu okyanusta gemilerini yürüten bir kaptana benzetmek, sanırım yanlış olmaz. Böyle olunca şair bir kaptanın seyir defteri de şiirlerden oluşan bir defter olur herhalde.

Süleyman Çelik de böyle mi düşündü bilemiyorum ama, yayınlanan son şiir kitabının adını “Seyir Defteri” olduğunu görünce, bunlar geldi aklıma.

Bu büyük şiir okyanusunda gemi filolarına önderlik eden kaptanlar kaptanı “kaptan-ı derya” şairler de olmalı elbette. Süleyman Çelik de bunun farkında. Kitaba ad olan ilk şiirinde şair kaptan-ı deryalardan bazılarını imliyerek, kendi kaptanlığının konumunu da “yerli yerine” oturtuyor.

ben senden arta kalanım diyorum  
bu şadırvanda ben de yıkanmalıyım  
taşlıca yahya, şeyh galip  
sinan hep bir rumuzdu rüyalarımda  
bâki kalan  
fuzulinin sesiydi kubbelerimde

Seyir Defteri Süleyman Çelik’in yayınlanmış üçüncü şiir kitabı. Diğer ikisi: Sonra Sessizlik (1990), Düşler ve Aynalar (1993).

Süleyman Çelik, Divan Şiiri, Tekke Şiiri, Halk Şiiri demeden yerli olan tüm şiir damarlarına, kendi şiirinin kılcal damarlarını eklemeyi başarmış; ana damarın sesini, rengini, kokusunu, dokusunu çoşukulu bir üslupla günümüze aktarmış ender şairlerden biridir.

O, şiirle algılar hayatı, şiirle yaşar bir bakıma:  
ben bir şiir avcısıyım  
elini öptüm dedemin, şiir aldım  
güllerle çerçeveledim akıl bahçemi

...  
şeyinçten şiir çıkardım, acıdan da  
ölümlerle tanıştım, doğumlarla

...  
bir şiir hediye etmeliydim doğduğum kente  
bir atlas çizmeliydim gönlümdede (s.25)

Şiir, şiir olarak bir eylemdir, Süleyman Çelik’in şiirinde:

parladı  
yeniden şiir  
yürüdü  
öz göğsünden halkının

...  
şiğir!  
kıt’a dur!

Durur mu hiç şiir? (s.32)  
Sinemanın, televizyonun yerini şiir almıştır:  
haydi herkes yerini alsın  
şiirimiz başlıyor

...  
şiirimiz sizi bir sinemada bulsun  
filmimizin adını melekler koysun

Seyir Defteri; hayatı ve kainatı şiir gözüyle yeniden yorumlayan bir şairin kitabı. Şiir severlere duyurulur.

Mustafa Baydemir

Beyan Yayınları, Mayıs 1998, İstanbul, 64 sh.  
Tel: (0.212) 512 76 97

# B u l m a c a

Hazırlayan: **Mustafa Baydemir**

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1															
2															
3															
4															
5															
6															
7															
8															
9															
10															
11															
12															
13															
14															
15															

### SOLDAN SAĞA

1) Albaraka Türk’ün en son açılan şubesine adını veren, kaymağı ve hoşmerim tatlısıyla ünlü bir ilimiz - Kalın biçilmiş uzun tahta 2) Birlikte anlatan bir bağlaç - Kurutma dolabı - Sur 3) Ölmez, ölümsüz - Allah tarafından peygamberler aracılığıyla insanlara ulaştırılan mesaj 4) (Tersi) Kripton gazının simgesi - Geri çevirme, geri verme 5) Sonsuza kadar anlamına gelir - Basıcı, basımcı, yayımcı 6) Kısaca kiloamper - Fildişi Kıyısı’nın başkenti - Neodim elementinin simgesi 7) (Tersi) Yemek - Bir bağlaç - Dünyaca ünlü ozanımız (Yunus ..... ) - Belirti, emare, gösterge, işaret 8) (Tersi) Lisan - Dar ve kalınca tahta - Nikel elementinin simgesi - Yasalarla belirlenmediği halde halkın kendiliğinden uyduğu gelenek, âdet 9) Bir malın fiyatını gösteren küçük kâğıt - Eğilim anlamında, ekonomide bazı durumları açıklarken kullanılan bir terim - Bir binek hayvanı 10) Bir erkek adı - Bir bayan adı 11) Kur’an surelerini oluşturan cümlelerden her biri - Diyafram 12) Osman Bayraktar’ın denemelerinden oluşan kitabın adı - Deva, ilaç - Akdeniz bölgesinde bodur ağaç ve çallardan oluşan bitki örtüsü 13) Bir renk - Biricik - Kardeş kanlarından herbirinin ötekine göre adı - Eski bir tarihi anlatırken kullanılan bir edat 14) Pek hoş, istek uyandırır, çok güzel - Amerikyum elementinin simgesi - Bir cetvel 15) Korunmak için birine ya da bir yere bir eşya bırakmak (iki kelime) - Hükümdarlık sembolü olarak başa giyilen, değerli taşlarla süslü başlık.

### YUKARIDAN AŞAĞIYA

1) Albaraka Türk Genel Müdürlük binasında hizmet veren bir birim adı (iki kelime) - Yardım amacıyla toplanan para 2) Karışık renkli - İlgilendiren, ilişkin, ilişik - Takip 3) Uzun bacaklı, uzun gagalı bir kuş - İnsanla insan, insanla eşya, insanla kâinat arasındaki her türlü ilişkileri düzenleyen, kaynağı vahiy olan sistem - Bir nota 4) Yanardağ ifrazatı - Basılı veya elyazması parça 5) Gübre, tezcek - Eleme aracı - Para taşımaya yarayan küçük torba 6) Öbür dünya - Cüretkâr, düşüncesizce her işe atılan 7) Besin değeri yüksek beyaz sıvı - Sonu olmayan gelecek zaman, sonsuzluk - Bir nota 8) Halk dilinde köpek - Güven mektubu 9) Düş görme - Kısaca doktor - Mikroskop camı 10) Bozma, soysuzlaştırma (iki kelime) 11) Peygamberimizin vefatından önce yaptığı hac, (..... Haccı) - Ayak direme 12) Eski bir devlet - Kayın birader - Alman parasının simgesi 13) Taş veya mermerden oyma mezar - Kısaca milattan önce - İki şey arasındaki bağ, bağlılık 14) Dört Halife’den biri - Arkanın zıddı - Bir üzüm cinsi 15) Süleyman Çelik’in en son yayınlamış şiir kitabı (iki kelime) - Tok karşıtı.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1	S	A	N	A	T	V	E	I	N	T	I	H	A	R	
2	E	D	E	R	A	K	L	I	M	E	R	A	K		
3	L	A	B	A	D	A	E	H	R	A	M	S	U		
4	E	P	E	A	T	E	A	U	I	C	A	R			
5	M	A	A	M	E	L	I	Y	A	T	A	S	A		
6	Z	E	K	A	T	T	E	M	K	M	N				
7	K	A	R	A	M	I	A	T	A	A	U	M			
8	A	R	R	E	E	L	S	E	L	V	I	C	E		
9	S	I	L	A	K	A	T	I	A	I	T	S			
10	A	A	T	A	H	A	Z	I	K	I	S	A			
11	T	Ü	L	Y	E	I	S	L	A	I	N	J			
12	O	D	E	O	N	Y	A	R	I	M	A	Z	I		
13	E	Z	I	Y	E	E	M	E	K	N					
14	A	B	A	D	U	A	Z	A	L	A	N	R			
15	K	A	R	Z	I	H	A	S	E	N	N	A	N	A	

Geçen sayımızın çözümü

Geçen sayımızdaki bulmacanın çözümünü doğru olarak gönderen okuyucularımızın hediyeleri adreslerimize postalanmıştır.

Bulmacamızı doğru bir şekilde çözüp bizlere gönderen okuyucularımıza sürpriz hediyelerimiz olacaktır.





# ALBARAKA hizmetinizde...

Albaraka Türk Visa Kredi Kartı ile dünyanın 220 ülkesinde milyonlarca mağaza, market, otel, restaurant, tatil köyü, benzin istasyonu ve 13 milyonu aşkın işyerinde bir imzayla harcama yapabilirsiniz.

*Üstelik Albaraka Türk müşterisi olmanın ayrıcalığıyla.*

Faizsiz Bankacılık prensipleri doğrultusunda kullanıma sunulan ve tüm dünyada nakit para taşımadan alış-veriş imkânı sağlayan Visa Kredi Kartı şimdi, Albaraka Türk müşterisi olmanın avantajlarıyla hizmetinizde...



## ALBARAKA TÜRK “Faizsiz Kazanç”

# ALBARAKA'da 1. çözümün alternatifi ALBARAKA'nın 2. çözüm yoludur

## 1. Üretim Desteği

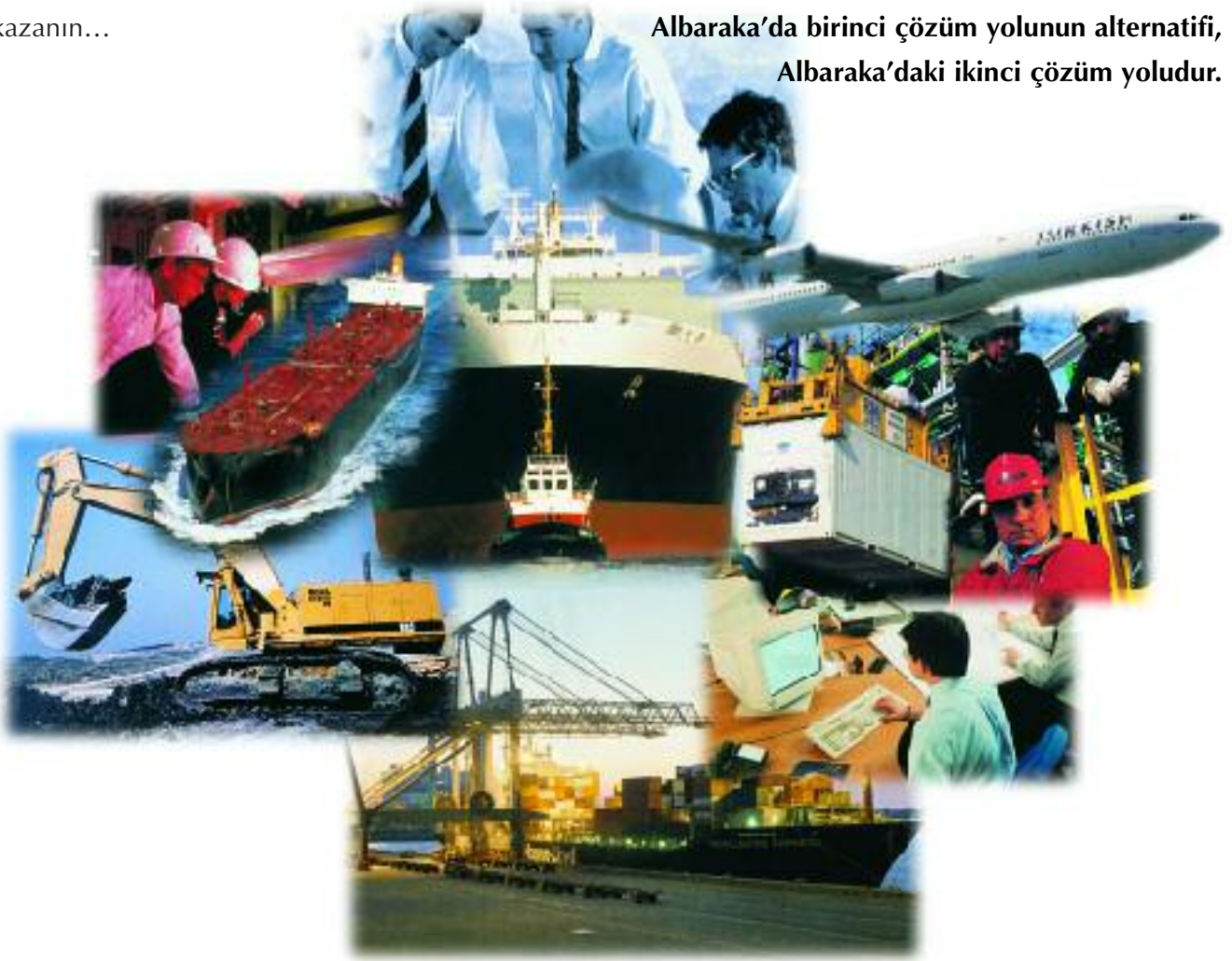
Hammadde veya mamul ihtiyaçlarınızda veya makina-techizat alımında finansman gücünüzü çekmeyin. Albaraka'nın düşük maliyetli Fon Kullandırma hizmetinden yararlanıp üretim desteği alın, daha çok kazanın...

## 2. Albaraka Leasing

Fabrikadan içindeki makina-techizata, gemiden uçağa kadar bir çok konuda Albaraka Leasing'den yararlanmanın ayrıcalığını yaşayın. Albaraka Leasing'in kolaylıkları sizi bekliyor.

Unutmayın;

**Albaraka'da birinci çözüm yolunun alternatifi,  
Albaraka'daki ikinci çözüm yoludur.**



# ALBARAKA TÜRK “Faizsiz Kazanç”

Genel Müdürlük & Merkez Şube (0.212) 274 99 00

Karaköy Şubesi (0212) 252 56 87  
Bakırköy Şubesi (0212) 542 02 22  
Bayrampaşa Şubesi (0212) 612 52 20  
Fatih Şubesi (0212) 635 48 96  
Kadıköy Şubesi (0216) 414 31 63  
Ümraniye Şubesi (0216) 443 66 35  
Ankara Şubesi (0312) 431 02 10

Siteler Şubesi (0312) 353 49 50  
İzmir Şubesi (0232) 441 21 61  
Bursa Şubesi (0224) 220 97 60  
Konya Şubesi (0332) 350 19 77  
Kayseri Şubesi (0352) 222 81 85  
Adana Şubesi (0322) 363 11 00  
Gaziantep Şubesi (0342) 230 91 68

Samsun Şubesi (0362) 435 10 92  
Malatya Şubesi (0422) 326 04 20  
K.Maraş Şubesi (0344) 225 49 26  
İzmit Şubesi (0262) 323 37 72  
Adapazarı Şubesi (0264) 277 91 41  
Antalya Şubesi (0242) 247 46 12  
Balıkesir Şubesi (0266) 243 73 33