

# Berkeket



ALBARAKA TÜRK BÜLTENİDİR. ÜÇ AYDA BİR YAYINLANIR.

Yıl 2 • Sayı 6 • Bahar 1999

## Yeni Şartlar Yeni Yaklaşımlar

**2000 DÖNEMEÇİ, ÖFK'LAR VE  
BİR ÖNERİ**

**DOW JONES ENDEKSİ**



## 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

### ÜMRANIYE 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

İÇİŞİLERİ BAKANLIĞI  
GENEL MÜDÜRLÜK  
Mecidiyeköy

GENEL MÜDÜRLÜK  
Mecidiyeköy

Bayrampaşa

Karaköy

Fatih

Ümraniye

Kadıköy

Bakırköy

İzmit

İzmir

Bursa

Balıkesir

Samsun

Gaziantep

Adana

Konya

Malatya

Kayseri

Antalya

Adapazarı

İzmit

Balıkesir

Bursa

İzmir

İzmit

İzmir

Bursa

Balıkesir

Samsun

Gaziantep

Adana

Konya

Malatya

Kayseri

Antalya

Adapazarı

İzmit

Balıkesir

Bursa

İzmir

İzmit

İzmir

Bursa

Balıkesir

Samsun

Gaziantep

Adana

Konya

Malatya

Kayseri

Antalya

Adapazarı

İzmit

Balıkesir

Bursa

İzmir

İzmit

İzmir

Bursa

Balıkesir

Samsun

Gaziantep

Adana

Konya

Malatya

Kayseri

Antalya

Adapazarı

İzmit

Balıkesir

Bursa

İzmir

İzmit

İzmir

Bursa

Balıkesir

Samsun

Gaziantep

Adana

Konya

Malatya

Kayseri

Antalya

Adapazarı

İzmit

Balıkesir

Bursa

İzmir

İzmit

İzmir

Bursa

Balıkesir

Samsun

Gaziantep

Adana

Konya

Malatya

Kayseri

Antalya

Adapazarı

İzmit

Balıkesir

Bursa

İzmir

İzmit

İzmir

Bursa

Balıkesir

Samsun

Gaziantep

Adana

Konya

Malatya

Kayseri

Antalya

Adapazarı

İzmit

Balıkesir

Bursa

İzmir

İzmit

İzmir

Bursa

Balıkesir

Samsun

Gaziantep

Adana

Konya

Malatya

Kayseri

Antalya

Adapazarı

İzmit

Balıkesir

Bursa

İzmir

İzmit

İzmir

Bursa

Balıkesir

Samsun

Gaziantep

Adana

Konya

Malatya

Kayseri

Antalya

Adapazarı

İzmit

Balıkesir

Bursa

İzmir

İzmit

İzmir

Bursa

Balıkesir

Samsun

Gaziantep

Adana

Konya

Malatya

Kayseri

Antalya

Adapazarı

İzmit

Balıkesir

Bursa

İzmir

İzmit

İzmir

Bursa

Balıkesir

Samsun

Gaziantep

Adana

Konya

Malatya

Kayseri

Antalya

Adapazarı

İzmit

Balıkesir

Bursa

İzmir

İzmit

İzmir

Bursa

Balıkesir

Samsun

Gaziantep

Adana

Konya

Malatya

Kayseri

Antalya

Adapazarı

İzmit

Balıkesir

Bursa

İzmir

İzmit

İzmir

Bursa

Balıkesir

Samsun

Gaziantep

Adana

Konya

Malatya

Kayseri

Antalya

Adapazarı

İzmit

Balıkesir

Bursa

İzmir

İzmit

İzmir

Bursa

Balıkesir

Samsun

Gaziantep

Adana

Konya

Malatya

Kayseri

Antalya

Adapazarı

İzmit

Balıkesir

Bursa

İzmir

İzmit

İzmir

Bursa

Balıkesir



# İçindekiler

Bizden	2
Yeni Şartlar, Yeni Yaklaşımlar	3
2000 Dönemeci, ÖFK'lar ve Bir Öneri	5
Dow Jones Endeksi	7
Strateji Geliştirme Komitesi Çalışmaları Sonuç Vermeye Başladı	9
1998 Performansımız	10
Bir Çizgi	11
Uç Beylerimiz	12
Albaraka'da Bir Hattat: İzzet Akçay	14
Hat	16
Hukuk Şakaları	17
Kurum Kültürü	18
Mektubumuz Var	19
Albaraka'dan Haberler	20
Albaraka'da Kulüpler Dönemi Başlıyor	22
Bizden Haberler	23
Bulmaca-Kitap	24



Yeni Şartlar,  
Yeni  
Yaklaşımlar

3



2000  
Dönemeci,  
ÖFK'lar ve  
Bir Öneri

5



Strateji  
Geliştirme  
Komitesi  
Çalışmaları

9



Albaraka'da  
Bir Hattat:  
İzzet Akçay

14



Hukuk  
Şakaları

17



Mektubumuz  
Var

19



Başkaldırımın  
Boyutları

24

Albaraka'dan Haberler  
sayfa 20'de





Mayıs 1999  
Üç ayda bir yayınlanır.

*Sahibi*  
ALBARAKA TÜRK adına  
Osman AKYÜZ

*Genel Yayın Yönetmeni*  
Ahmet ERTÜRK

*Yazı İşleri Sorumlusu*  
İbrahim USUL

*Editör*  
Ekrem ŞAHİN

*Yayın Kurulu*  
Dr. Adnan BÜYÜKDENİZ  
M. Emin ÖZCAN  
Temel HAZIROĞLU  
Osman BAYRAKTAR  
A. Göçer GELEBEK  
Cemal RODOPLU

*Danışma Kurulu*  
Yalçın ÖNER  
İlhan İMİK  
Salim ALKAN  
Fahrettin YAHŞI  
Doç.Dr. Abdulaziz BAYINDIR

*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.*



## Bizden

**S**evgili dostlar,  
Bereket'in yeni bir sayısı  
daha karşınızda olmaktan  
mutluluk duyuyoruz.

Bu mutluluğu ifade etmek bu de-  
fa bize kismet oldu. Biliyorum, ço-  
ğunuz Editörümüz Ekrem Şahin'in  
sayfasını işgal etmek de nereden  
çıktı diyeceksiniz. Cevabımız hazır:  
Bereket'in 'rating'i  
yükseldikçe bundan  
pay alma isteği de  
artar. "Peki bu isteği  
nasıl uygulayabildi-  
niz?" dersiniz ona  
da "İkna yoluyla!" di-  
ye cevap veririm.

Şaka bir yana,  
gerçekten de Bere-  
ket, olması gerekti-  
ği gibi 'irtifa kazana-  
rak' ilerliyor. "Olma-  
sı gerektiği gibi" diyorum, çünkü Al-  
baraka Türk hiç bir ticari kuruluşta  
olmayacak kadar çok düşünce ve  
sanat erbabını bünyesinde barın-  
dırmakta. Bereket olarak henüz bu  
zengin potansiyelden yeterince yar-  
arlandığımızı söyleyemesek de Al-  
baraka'nın sektöründe öncü olma-  
sının ve toplumda 'güçlü ve güveni-  
li bir müessese' olarak bilinmesi-  
nin gerisinde yatan faktörlerden bi-  
rinin de bu ufuk ve düşünce zen-  
ginliği olduğunu söyleyebilirim.

Ancak Türkiye'de bütün düşün-

ce platformlarının maruz kaldığı bir  
durumu bizim de yaşadığımızı söy-  
lemeden geçemeyeceğiz: suskun-  
luk, tepkisizlik, yankısızlık.

Toplum olarak maalesef bir  
eleştiri ve tartışma geleneğinden  
mahrumuz. Ya da geleneğimizin bu  
tarafını nedense ihmal etmişiz. Bu  
ihmal de, düşüncede ve teoride

başlayıp uygulamayı  
da fena halde etkile-  
yen bir yoksulluk ve  
donukluk hali üretmi-  
şe benziyor.

Bereket yazı aile-  
si olarak herkesi bu  
'hal'i terketmeye ça-  
ğırıyoruz: Konuşa-  
lım, tartışalım. Öne-  
rilerinizi ve eleştirile-  
rinizi bize yazın.  
Bunlar doğrudan Be-

reket ile ilgili olabileceği gibi Bere-  
ket'te ele alınan konularla da ilgili  
olabilir.

Tartışmayı sayın Osman Ak-  
yüz'ün yazısındaki davete uyarak  
başlatmaya ne dersiniz?

Selam ve saygılarımızla.

**Ahmet Ertürk**

Genel Yayın Yönetmeni



# Yeni Şartlar, Yeni Yaklaşımlar

*Bize göre, tartışmanın hareket noktasını, modern ekonomideki çeşitliliği, ortaya çıkan yeni ihtiyaç ve müesseseleri ve değişen şartların tarafların davranış kalıplarında meydana getirdiği değişimleri de gözönüne alarak sistemin tanımının yeniden yapılması, şartlarının ve unsurlarının yeniden belirlenmesi teşkil etmelidir.*

## Osman Akyüz

ALBARAKA TÜRK GENEL MÜDÜRÜ

Özel Finans Kurumlarının Türk ekonomisine ve dolayısıyla Türk toplumuna müsbet katkılar konusunda bugüne kadar çok şey yazıldı, söylendi. Bu sayfalarda da müteaddit defalar bu konuya değinildi. Özel Finans Kurumlarına yönelik iddia ve ithamların haksızlığını ve yersizliğini anlatmaya çalışırken bu kuruluşların Türkiye’de üretimin, yatırımların ve ticari faaliyetlerin finansmanına olan doğrudan katkısını dile getirdik. Toplumun belli kesiminde cari olan ve kısmen bilgisizlikten, kısmen de peşin hükümlülükten kaynaklanan olumsuz kanaatleri düzeltmeye yönelik bu çabalarımızın tümünde geçerli olan ortak özellik, meseleye toplumun ve genel ekonominin menfaatleri açısından bakılmış olmasıydı.

## SİSTEM’İN VAZGEÇİLMEZLİĞİ

Bu defa konunun başka bir veçhesini ele almak istiyoruz. O da şudur: Faizsiz finans kuruluşlarının ekonomiye sağladığı yararlar, yalnızca bu kuruluşların ortaklarının ve yöneticilerinin şahsi fedakarlıklarının ve bireysel tercihlerinin bir sonucu değil, doğrudan bu kurumların benimsediği sistemin bir gereğidir. Kısacası asıl vurgulanması gereken husus, faizsiz finansman sisteminin, bir sistem olarak ekonomi için taşıdığı yüksek vazgeçilmezlik özelliğidir.

Sözü sistemin kendisine, anlam ve önemine getirdiğimizde ise meselenin bugüne kadar üzerinde fazla durmadığımız bir boyutu öne çıkmaktadır. O da, faizsiz finansman sisteminin (Türkiye’de uygulanan şekliyle) içinde yaşadığımız ekonomik şartlardaki uygulama kabiliyetinin ve bu açıdan gösterdiği üstünlüklerin ve zayıflıkların tartışılmasıdır.

## YENİ ŞARTLAR

Sistemin bazı özelliklerinin, onbeş yıla yaklaşan bir uygulama döneminden sonra, gerek Türkiye şartlarında gerekse teorik tarafıyla tartışılmasının vaktinin geldiğine inanıyoruz. Uygulamacılarla teorisi-

yenilerin elbirliğiyle ve olabildiğince geniş bir çerçe- ve içinde yürütülmesi gereken tartışmanın, öncelik- le sistemin istismara ve kötü kullanıma açık yanları üzerinde yoğunlaşması gerektiğini düşünüyoruz.

Sistemin, Türkiye gibi, kronik enflasyon ortamın- da yaşayan ve ekonomik krizlerin sık sık mikro ve makro düzeyde bütün dengeleri bozduğu bir ülkede karşılaştığı en ciddi problemlerden biri, fon kulla- nımlarından doğan alacakların vadesinde ödenme- mesi halinde meydana gelen kayıpların karşılanıp karşılanamayacağı ya da nasıl karşılanabileceği konusudur.

Özel Finans Kurumlarının Türkiye'deki uygula- masının da temelini teşkil eden yorum ve anlayış tarzı, bilindiği gibi, sistemin finansman boyutunu ih- mal eden ve tarihsel pratiğin oluşturduğu ticaret usullerini sisteme adapte etmeyi tercih eden bir tarzdır. Siste- min işleyiş detayları da, bu ticari usullerin sınırlamaları içinde oluşturulmuştur. "Faiz- siz finans kuruluşları- nın klasik bankalardan farkı, onların ticaret yapıyor olmasıdır" şeklindeki kanaat de, bu yorum ve anlayış tarzının pratiğe yansıyan bir üründür. Sistemin özü olan faizsizliği vurgulamaya hizmet etmesi açısından başlangıçta faydalı görül- müş olan bu tanımlama, yapılan işin 'finansman' özelliğini yeterince yansıtmadığı için uygulamada muhtelif zorluklara kapı açmıştır. Biraz önce değin- diğimiz 'geç ödemelerde takınılacak hareket tarzı' konusundaki belirsizlik de, bu eksik tanımlamanın bir ürünüdür.

## YENİ YAKLAŞIM İHTİYACI

Önce şu hususu tesbit etmekte fayda var. Faiz- siz finans kurumları, tasarruf sahiplerinden emek- sermaye ortaklığı (mudaraba) modeliyle topladık- ları fonları işadamlarına, sanayici ve tüccara kul- landırmakta, yani esas olarak tasarruf sahipleriyle fon kullanıcıları arasında bir aracılık ve transfer

fonksiyonu ifa etmektedirler. Üretim desteği (mura- baha) ve leasing (finansal kiralama) yöntemleriyle fon kullandırmada müşteri, belli bir meblağı (mal bedeli artı kar) belli bir vadede geri ödeme yüküm- lülüğü altına girmektedir. Bu bedelin vadesinde ödenmemesi halinde bir taraf (alacaklı, yani Özel Finans Kurumuna fon yatıran tasarruf sahipleri) za- rara uğramakta, diğer taraf (borçlu, yani Özel Fi- nans Kurumundan fon kullanan müşteriler) ise bu gecikmeden dolayı ya da doğrudan bir menfaat sağlamaktadır.

Kurumumuz uygulaması, bugüne kadar, 'faizden kaçınma' ilkesinin bu tür durumlarda meydana ge- len kayıpların telafi edilmemesini (geç ödemelerde herhangi bir fark alınmamasını) gerektirdiği anlayı- şını esas kabul etmiştir. Ancak, onbeş yıla yaklaşan

zengin bir tecrübe bi- rikimini ve dünyanın muhtelif yerlerindeki teori ve uygulama çe- şitliliğini de gözönün- de bulundurarak bu- gün diyoruz ki, bu me- selenin ilim adamları- mız ve ilgili kamuoyu tarafından derinleme- sine tartışılmasının artık vakti gelmiştir.

Bize göre, tartışmanın hareket noktasını, mo- dern ekonomideki çeşitliliği, ortaya çıkan yeni ihti- yaç ve müesseseleri ve değişen şartların tarafların davranış kalıplarında meydana getirdiği değişmele- ri de gözönüne alarak sistemin tanımının yeniden yapılması, şartlarının ve unsurlarının yeniden belir- lenmesi teşkil etmelidir. Ekonomistlerin de katkısını gerektiren böyle bir çalışma, borcunu vadesinde ödemeyen borçlunun alacaklıya verdiği zararın te- lafisinin faiz kapsamına girip girmediğini de günde- minin başına almak zorundadır.

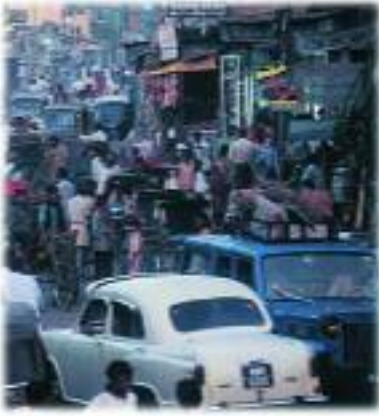
Bizim görevimiz, tasarruf sahiplerini, fon kulla- nma müşterilerini, ekonomistleri ve ilim adamlarını, yani konunun bütün taraflarını yukarıda ana hatla- rıyla ortaya koyduğumuz sistem ve uygulama tarzı üzerinde düşünmeye ve fikir üretmeye davet et- mektir.



# 2000 Dönemeci, ÖFK'lar ve Bir Öneri

*Tüm ÖFK'lar ya da Albaraka Türk bir kampanya başlatsa. Medyayı kullansa, interneti kullansa ve bu karşılamanın anlayışını da Dünya ölçeğinde uygulamasını da etkilese... Örnek mi; kutlamalara harcanacak kalıcı hiçbir yararı olmayacak masraflar, Yoksul ve mazlum ülke halklarına yardıma dönüştürülse, Çocuklar ve büyükler için kitaba dönüştürülse, Sağlık organizasyonlarına harcansa.*

İlhan İmik\*



## BİR ÖNERİ

21. Asır karşılıma hazırlanıyor Dünya... Basit bir takvim dönemeci olmanın ötesinde anlamı var 2000'in. Kanımca sanılanın dışında, bu, tüm Dünya için öncelikle kültür adına kendini gözden geçirme anlamı taşıyor... Zaten teknolojik ve bilimsel gelişmenin bir takvime göre ayarlanması elbette ki mümkün değil. Kuşkusuz temenni amacı da içeren kanımız, asıl ve anlamlı karşılama, başta insan hak ve hürriyetleri olmak üzere demokrat ve özgür bir dünyaya yönelik adına deklarasyonların yoğunlaşacağı ve bunun etkili olacağı etkinlikler de beklemektedir. Yoksa parlak renkli görüntülü balo ve havai fişeklerin karşılayacağı 21. asır bundan hiç memnun olmayacak, bunu sevmeyecektir.

Tüm ÖFK'lar ya da Albaraka Türk bir kampanya başlatsa... Medyayı kullansa, interneti kullansa ve bu karşılamanın anlayışını da Dünya ölçeğinde uygulamasını da etkilese... Örnek mi; kutlamalara harcanacak kalıcı hiçbir yararı olmayacak masraflar;

- Yoksul ve mazlum ülke halklarına yardıma dönüştürülse,
- Çocuklar ve büyükler için kitaba

dönüştürülse,

- Sağlık organizasyonlarına harcansa,
- Bir asır sürece, insan yararına kalıcı kuruluşlar tesisi için harcansa...

Albaraka buna öncülük etmeli, bu projeyi, düşünceyi hayata geçirmeli... Bunu önemsemeli, bu proje Türkiye'ye, Dünya'ya, insanlığa ve Albaraka'ya çok önemli yararlar sağlayacaktır. Binasına asacağı bir pankartla bunu hemen başlatmalı Albaraka. Bir Dünya şirketi olması ve Dünyaca bilinmesi sebebiyle bu öncülük Albaraka'ya yakışmaktadır.

## ÖFK'LAR VE YİNE 2000

15 yıla yaklaşan bir geçmiş. Tüm peşin hüküm ve yargılara karşın güvenli bir sektör. Finans sektöründe bankalara rakip değil, ancak ciddi bir renk, rekabet ögesi, doğrusu mevcut payları ile ancak bir itici güç... Ciddi bir güven sorunu yaşatmadı geçmiş döneminde ÖFK'lar Türkiye'ye... Bu da mühim...

Kendilerini yeterince anlatamadılar ÖFK'lar. Ya da bir çok kurum gibi yetersiz ve kalitesiz siyasetin gölgesinden üstelik gereksiz rahatsız oldular, belki de zarar gördüler... Dünya-

nın gelişmiş ülkeleri dahil tüm dünyada giderek yaygınlaşan faizsiz esasta finansman yöntemini bir ekonomik tercih olarak kullanırken finans sektörünün dışında kalan önemli ve durgun bir potansiyeli ekonomiye kattılar... Ancak bunun yararı ve anlamını yeterince ve doğru anlatamadıklarını söylersek haksızlık etmiş sayılmayız sanırım ÖFK'lara.

Ya Devlet, evet Devlet de yasalarla, ekonomik yararları sosyal yararları öngörülerek uygulamaya geçirilen bu kurumlarla ilgili olarak çok

daha fazlasını yapmalıydı. Gerçekten de doğrudan ve dolaylı olarak siyasi etkilenmeler dışında ülke kalkınması ekonomik ve sosyal yararları açık, büyük ve yararlı bir potansiyeli sadece sıradan denetleme ve takip dışında bilimsel amaçlı incelemeler yapmalı ve yönlendirmeliydi. Devletin gerçekten de temelde bankalarla benzeşmeyen ve sağladığı finansman kesinlikle ve doğrudan ekonomiye mal finansmanı olarak giren, girmesi gereken faizsiz sistem olarak ifade edilecek ÖFK'lar çalış-

ma esasları, bazen tümüyle bankacılık sistemi ile karşılaştırılarak haksız sonuçlara varıldı. Bazen de aksi oldu. Oysaki mevcut yasal düzenlemeleri aslında ÖFK'ları doğru teşhis etmişti. Farklı esasta çalışmasına



karşın çoğu bankacılık faaliyetlerini de gerçekleştiren bu kurumların bankalarla benzeşen ve farklılık gösteren faaliyet ve uygulamalarının doğru teşhisi ve uygulama kurallarının buna uygun ve bilimsel şekilde tesbiti şarttır.

Önyargısız doğru tanım ve teşhis, ÖFK'lara daha huzurlu bir çalışma ortamı yaratacağı gibi, ülke kalkınmasına, istihdam imkanına, insanımızın refahına ve vergi gelirlerinin artışına kadar geniş çaplı yararlar sağlayacaktır.

### YA ÖFK'LAR

En büyük görev ÖFK'lara düşmektedir.

ÖFK'lar kamu oyuna kendilerini yakından tanıttıkları programları süratle düzenlemelidir. Hayatında ÖFK kapısından girmemiş kişi, kurum ve kuruluşlar bile burada ne yapıldığını bilmeli.

Kuruluş ve organizasyon dönemini geride bırakan, artık erginlik

dönemine geçmesi gereken ÖFK'lara asıl yapması gereken husus, Türkiye için bir yandan özen ve güven müessesesi, diğer yandan tacir sıfatının sağladığı imkan ve sorumluluk ışığında yeni projeler üretmeleri ve

bunları hayata geçirmele-ridir. Alışılmış, kolay mal alım ve satımı uygulamasının yanısıra ÖFK'lar, zengin, dolu ve hayatın reel ihtiyaçlarına cevap veren projeleri süratle üretmelidirler. Günümüzün girift ekonomik ve sosyal hayatı bu konuda bitip tükenmez bir alan sunmaktadır bizlere. Kim

dolduracak bu alanı ve müşahhas projeler olarak ÖFK'lara sunacak... Rekabetin acımasızlığı ve bazı diğer hususların çalışmayı kolaylaştırma-dığı da dikkate alındığında günlük çalışma ortamı içerisinde Kurum çalışanlarının orijinal projeler üretemesinin doğallığı sebebiyle, bu kurumlar uzman ve ehil çalışma grupları oluşturmalarıdır.

Günümüz dünyasında önemli kuruluşların içinde yaşadıkları çevreye karşı tüm sorumluluklarının bizatihi faaliyet alanları ile sınırlı olmadığı, bunun dışında "sosyal" içerikli yükümlülüklerinin de bulunduğu bilinen bir gerçektir. Bu alanlara harcanacak finansman ve verilecek uğraşlar bir lüksü değil artık bir borcu ifade etmektedir. Ödenen borç tarafların huzuru için önemli bir gereksinimdir. Türkiye'nin yurt içi ve dışında tanıtımından, sağlık sorunlarına ve kültürün yaygınlaştırılmasına kadar sayısız alan ÖFK'lar için yabancı alanlar olamaz, sayılmamalıdır da.

21. asır Türkiye'de ÖFK'lardan güzel bir karşılama bekliyor.

\* Hukuk Danışmanı





# Dow Jones Endeksi

Batı dünyası İslam ülkelerindeki fonları borsalara çekme formülünü keşfetti: DJIM Index. Şimdilik 7,4 Trilyon Dolar iş hacmine ulaşan bu piyasanın endeksi giderek yükselen bir trend çiziyor (40 ayda %92, son 12 ayda %17 net artış).

## B. Cemal Rodoplu\*

**K**onuya girmeden önce bazı terimleri tanıyalım: Borsa, Endeks, Dow Jones. Sonra da DJIM Indexini ele alalım.

### A. Tanımlar

**Borsa**, bizdeki "piyasa" veya "pazar yeri"ne eski Roma İmparatorluğundan beri verilen isimdir. Her türlü malın ve hizmetin birlikte veya ayrı ayrı alınıp satıldığı mekânlara denir.

Çağımızda hisse senedi, tahvil gibi değerli kağıtların alınıp satıldığı kendine özgü piyasaya Menkul Kıymetler Borsası denir. Ülkemizde, İstanbul'da faaliyet gösteren menkul kıymetler borsası (İMKB) henüz uluslararası bazı kriterlere tam uyum sağlamadığı için halen hiçbir Türk şirketi herhangi bir batılı borsaya kote (kayıt) edilememiştir. Tabi, Dow Jones ölççekler ailesine de alınamamıştır.

**Endeks**, genel anlamda "ölçü"dür. Borsa ile bağlantılı olan yönü, alınıp satılan değerli-kağıtların bazı performanslarını ölçebilmesidir. Ancak, borsacıların günlük konuşmada "sepet" anlamında kullandığı da bilinir.

Sepete kabul edilen veya çıkarılan şirketleri Endeksten sorumlu kuruluşun teknik uzmanlar heyeti belirler. Yılın üçer aylık dönemleri (çeyrekleri) sonunda bu çalışma yapılır.

**Dow Jones**, belirli bazı kriterleri göz önüne alarak dünya yüzündeki

belli başlı bütün şirketlerin performanslarını izleyen ve bu bilgileri satarak para kazanan bir kuruluşun ticaret ünvanıdır. ABD'nin New Jersey eyaleti Ticaret Sicilinde kayıtlı bulunan Dow Jones & Company'nin esas faaliyet konusu ekonomik ölçütlere göre dünyadaki tüm global şirketleri derecelendirmek (raiting) ve bazı ölççekler (indexation) oluşturmaktır.

Batı dünyasında Dow Jones ben-

dır. Bunlar 122 değişik sanayi kolunda faaliyet göstermekte olup 34 ülkede kayıtlı olan şirketlerdir. Dow Jones Gurubu yan faaliyet olarak günlük The Wall Street Journal gazetesi ve haftalık bazı ekonomi dergilerini çıkarır; CNBC televizyonuna ortaklıdır.

### DJ Endekslerinin Temel Özellikleri:

◆ Dow Jones endeksleri uluslararası bir yatırımcının dolaysız yatırım yapabilmesine açık imkan veren ülkeler ve şirketlerin menkul kıymetleri ile ilgilidir.

◆ Sabit getirili veya tercihli/ayrıcılık hisse senetleri Dow Jones'un ilgi alanı dışındadır.

◆ Yatırım fonları, kapalı-uçlu fonların senetleri, mevduat sertifikaları vb ile ilgilenmez.

◆ %25 veya fazlası kamu kurumları veya aile bireylerince kontrol edilen şirketlerin senetleriyle ilgilenmez.

◆ Alım-satımı güçleştirilmiş veya yasal takibe alınmış senetlerle ilgilenmez.

DJ ölççekleriyle izlenen global şirket senetlerinin tartılı piyasa değeri halen 20,5 trilyon Dolar kadardır. *Tartılı Değer [market capitalization] = senedin piyasa değeri x piyasadaki senet adedi.*

DJIM Endeksinin hesaplanışında "Laspeyres" formülü kullanılıyor ve "dağıtılmayan temettü" dikkate alınmıyor.



zeri başka ölççekler de vardır. Örneğin Japonların NİKKEİ endeksi, İngiliz FTSE (Financial Times Stock Exchange), Alman DAX, Fransız CAC endeksleri çok bilinen ölççek sistemlerinin kısa kodlarıdır. Dow Jones gibi bunlar da binlerce yerel (milli) şirket arasından kendi kriterlerine göre seçilmiş yüzlercesinin çeşitli performansları ve hisse senetlerinin tartılı piyasa değerlerini gösterir.

### B. Dow Jones Ölçekleri

Dow Jones & Company tarafından geliştirilen ölççekler ailesinde halen 2800 dolayında global şirket var-

### C. DJIM Endeksi

Dow Jones Islamic Market (DJIM) Index, dünya çapında seçilmiş 600 adet şirketin oluşturduğu çok özel bir sepetin ölçü biriminin ismidir. Dow Jones İslami Piyasa Endeksine alınmış olan bu 600 şirketin %70'i (282 tanesi) Amerika kıtasında, %20'si (141 adet) Avrupa-Asya'da %10'u ise Asya-Pasifik bölgesinde (Japonya, vbg) kayıtlı şirketlerdir. Bunların sektörel dağılımına bakınca %31 oranında tüketime dayalı, %25 teknolojiye, %11 enerjiye dayalı olduğu görülür. Bahsedilen coğrafi ve sektörel dağılım, 600 şirket ortaya çıktıktan sonra görülen bir dağılımdır. Yaklaşık 33 ülkeye dağılmış bulunmaktadır.

31.12.1995 tarihinde yapılan bir tesbit sonucu oluşan bu 600 şirket sonsuza dek bu sepette kalmaz. Hangisinin endeks dışı kalacağı, her 3 ayda bir (Mart, Haziran, Eylül, Aralık) gözden geçirilir. Yılda 4 kez revize edilen bu sepete alınabilmek için şirketlerde aranan genel ve özel şartlar (kriterler) aşağıda sayılmıştır:

#### I. Genel Şartlar:

1. Dow Jones endeksler gurubuna girebilmek için gereken temel şartları haiz olmak. (Örneğin en az %75'i halka açık olmak, vbg.)
2. İslam'ın yasakladığı faaliyet alanlarında iştirak etmemek.

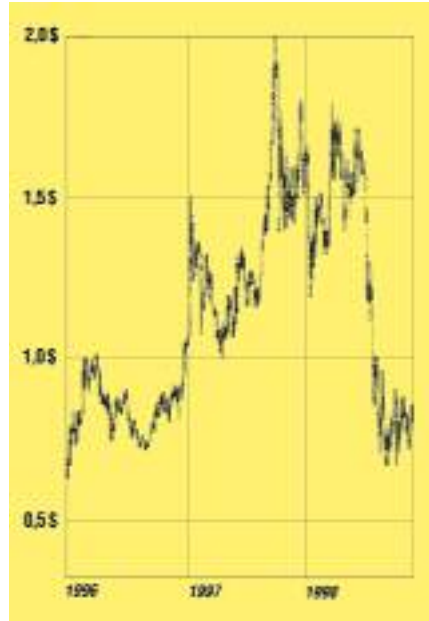
#### II. Özel Şartlar (DJIM'a özgü teknik şartlar):

1. Şirket bilançolarındaki "borçlar" toplamının "aktif" toplamına oranının en çok %33 olması.  
[Toplam Borç = Kısa vadeli borç + Uzun vadeli borç + Uzun vadeli borcun cari döneme isabet eden kısmı.]
2. Şirket alacaklarının "aktif" toplamına oranının en çok %47 olması  
[Alacaklar= Carî dönem alacakları + Uzun vadeli alacaklar.]
3. Şirketin "faaliyet gelirleri" içerisindeki "faaliyet-dışı faiz geliri"nin en çok %9 oranında olması.

### Bu şartları kim belirliyor ve kim izliyor?

Bu sorunun cevabını biz de resmen Şubat 1999'da öğrenebildik ancak. New York Üniversitesi öğretim görevlilerinden A. Rushdi Siddiqui tarafından koordine edilen bir özel çalışmanın sonunda (1995) kısaca DJIM adı verilen endeks ortaya çıkmış bulunuyor. Yukarıda anılan "genel şartlar" özellikle 2. şart, yani İslama ters faaliyet alanlarının ayıklanması konusu, özel bir danışma heyeti tarafından tesbit edilmekte.

Esasen bu heyet daha önce DJIM endeksinin özel teknik şartlarının neler olması gerektiğini de tesbit etmiş bulunuyor.



İMKB-100 Endeksi (US\$ bazında)

Dow Jones gurubu bu genel ve özel şartlara uygun şirketleri mevcut 2800 şirket kapasiteli veri tabanını analiz ederek taramış ve 650 şirketin (50 yedek dahil) bu ölçüte uyduğunu tesbit etmiş (31.12.1995). Sepetteki şirketlerin performanslarını ve anılan 5 şarta uyup uymadığını sürekli denetliyor. İslam ülkeleri arasında sadece Endonezya'dan bir şirketin bu sepette yer aldığını öğrendik, şimdilik.

### Endeks hayata geçirildi mi? Performansı nedir?

Seçilmiş 600 şirketin tartılı fiyat endeksine 31.12.1995 tarihinde başlangıç değeri olarak 1000 denilerek günlük işlemler başlatılmış. Halen 1930 civarında olduğu görülen DJIM endeksi kendisi gibi "ahlaki" ve "sosyal" kriterlere uygun diğer bazı batılı endeksler paralelinde, giderek yükselen bir trend çizmiş bulunuyor.

Halen tartılı piyasa değeri (fiyat x adet) 7,4 Trilyon Dolar olan DJIM endeksindeki 600 şirketin aritmetik ortalama datası aşağıdaki gibidir:

Toplam Borçlar / Aktifler Toplamı = %17.26  
Alacaklar / Aktifler = %14.14  
Faaliyet dışı faiz / Faaliyet Geliri = % 2.53

Yani endeks, kendisine çizilen çerçeveyi zorlamayıp istenen sağlık şartlarına riayet etmektedir. Geçen yıl boyunca (1998) sadece 95 kez hareket gören DJIM endeksinin son 12 aylık dönemde çıktığı en yüksek değer 1977.79, en düşük değer ise 1428.74 olmuş bulunuyor. İşlem hacmi ortalama ayda 40-70 milyon \$ civarındadır.

Dolar bazında 40 ay zarfında %92'lerde endeks geliri elde etmek, üstelik belli etik kriterlere aykırı düşmemek, sanırım, her yatırımcının yakın ilgisini çekecektir.

#### D. Nasıl yatırım yapılabilir?

600 seçilmiş şirketin oluşturduğu sepet içerisinde ayrıca yeniden bir tercih yaparak özel bir "buket" yapma düşüncesinde olan yatırımcılar bulunabilir. Bu konuda aracılık hizmetleri vermek üzere kurulmuş bulunan Wafra Investment Advisory Group (Kuveyt) ve Brown Brothers Harriman & Co. adlı özel yatırım bankası (New York) tarafından kurulan yatırım şirketleri, temas kurulabilecek adreslerin başında gelir.

Aynı şekilde, İngilizlerin FTSE sisteminden lisans almış olan The Institutional Investor bankası da (Kuveyt) bu konuda yatırımcılara tavsiyede bulunabilir.

\* Proje ve Pazarlama Müdür Yardımcısı

# Strateji Geliştirme Komitesi Çalışmaları Sonuç Vermeye Başladı

Mevcut uygulamamızda, Şubelerimizin bir dönem içindeki başarı durumu, birbirleriyle kıyaslamalı olarak belirlenmektedir. "Büyüme Hedefli Çıta Modeli" adı verilen yeni modelde, her şubenin başarılı ya da başarısız oluşu, diğer şubelerle kıyaslamadan bağımsız olarak, tespit edilen çıtayı aşıp aşmamasına göre belirleniyor.

## Osman Bayraktar\*

Eylül 1997'de gerçekleştirilen iç ve dış çevre analizi ile başlayıp, anketler yoluyla personel ve müşterilerimizi de sürece dahil eden Stratejik Rekabet Avantajı Araştırması çalışmasının ilk aşaması, yazımı Mayıs 1998'de tamamlanan "Rekabet Stratejileri ve Kurumsal Politikalar" raporu ile sonuçlanmıştı. Yönetim Kurulu'nun onayından sonra, raporda yer alan önerilere hayatiyet kazandırmak amacıyla Eylül ayı başında Ahmet Ertürk'ün başkanlığında oluşturulan "Strateji Geliştirme Komitesi"nde Fahrettin Yahşi, M. Esfa Emek, M. Emin Özcan, Ahmet Yeni, Temel Hazıroğlu ve Osman Bayraktar daimi üye olarak yer almış; Dr. Adnan Büyükdeniz ve Salim Alkan da zaman zaman komite toplantılarına iştirak ederek katkıde bulunmuşlardır.

Yaklaşık 6 aylık bir süreyi kapsayan komite çalışmaları sırasında, oluşturulan alt komiteler yoluyla değişik birimlerden arkadaşlarımız projelerin oluşturulmasında aktif rol oynamışlardır.

Komite toplantılarında olgunlaştırılan ve yürürlüğe konulması için birimler düzeyinde altyapı hazırlıkları sürdürülen projelerden bazıları şunlardır.

### FINANSAL FAALİYET VE MÜŞTERİ VERİMLİLİK ANALİZİ

Mahmut Esfa Emek'in sorumluluğunda hazırlanan proje ile esas ola-



rak Kuruma her türden katma değer sağlayan ürün ve hizmetin belirlenerek müşterilerin verimliliklerine göre derecelendirilmeleri amaçlanmaktadır. Bu amacın gerçekleştirilebilmesi için müşteri adına katlanılan her türden maliyet ile, müşteriden elde edilen bütün gelirlerin bir arada ve karşılaştırmalı olarak gösterilmesi gerekmektedir.

Proje ile ilgili Bilgisayar Programı hazırlanmaktadır.

### MÜŞTERİ ODAKLI BİR KURUM KÜLTÜRÜ

Bir işletmenin, rakipleri tarafından kopyalanması neredeyse imkansız özelliklerinden birisi işletme kültürüdür. Osman Bayraktar'ın sorumluluğunda yürütülen "Kurum Kültürünü Geliştirme" projesi ile, Albaraka'nın bütün birimlerinde ve çalışanlarında, müşteri odaklı ve katılımcı bir kültürün daha işlevsel hale dönüştürülmesi amaçlanmaktadır. Birim ve Şubelerde gündemli olarak yapılan aylık toplantılar, "Gezi ve Kültür Kulübü" ve

"Amatör Fotoğrafçılık Kulübü" projesinin ilk ürünleri olarak ortaya çıkmış bulunmaktadır.

### ŞUBE PERFORMANS DEĞERLENDİRMESİ İÇİN YENİ BİR MODEL

Mevcut uygulamamızda, Şubelerimizin bir dönem içindeki başarı durumu, birbirleriyle kıyaslamalı olarak belirlenmektedir. Temel Hazıroğlu tarafından hazırlanan ve "Büyüme Hedefli Çıta Modeli" adı verilen yeni modelde, her şubenin başarılı ya da başarısız oluşu, diğer şubelerle kıyaslamadan bağımsız olarak, tespit edilen çıtayı aşıp aşmamasına göre belirlenecektir. Dolayısıyla bir dönemdeki şube priminin hesaplanmasında sadece sıralama değil, şubenin belirlenen büyüme hedefini yakalayıp yakalamaması belirleyici olacaktır.

Proje ile ilgili program çalışması tamamlanmış olup test çalışmaları sürmektedir.

Strateji Geliştirme Komitesince ele alınan ve bir kısmı yukarıda zikredilen projelerin tümünün yürürlüğe girmesiyle kurumsal yapı ve yönetim realitemizin bir adım daha ileri gideceğini; iş çevresini oluşturan unsurların niteliklerinde büyük değişikliklerin yaşanacağı ikibinli yıllarda Kurumumuza önemli bir rekabet avantajı sağlayacağını umuyoruz.

\* Personel Eğitim ve Organizasyon Yönetmeni



31.12.1998

1998

# Performansımız

## B. Cemal Rodoplu\*

**B**ankacılık ve finansman sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin performansını ölçen başlıca göstergeler ve bunların bir yıllık değişim oranları 31.12.1998 itibariyle Albaraka Türk'te aşağıdaki gibi gerçekleşmiştir.

### A. BİLANÇO BÜYÜKLÜĞÜ (Aktif Toplamı)

Bir yıl içerisinde % 84,5'lik bir artış göstererek **221,3 trilyon** liraya ulaşmıştır.

### B. ÖZKAYNAKLAR

Bir yılda % 112'lik bir artışla 10 trilyon 178 milyar lira olmuştur.

### C. ŞİRKET KÂRI (Vergi Öncesi)

Yaklaşık % 139 artış göstererek 4 trilyon 866 milyar lira olmuştur.

### D. FON YÖNETİMİ

■ **Toplanan Fonlar:** Bir yıl zarfında yaklaşık % 82,6 artarak 193,8 trilyon liraya ulaşmıştır.

■ **Kullandırılan Fonlar (Plasman):** 31.12.1998 tarihi itibariyle Albaraka'nın Türk ekonomisine kazandırdığı fonların net toplamı yaklaşık 252,2 trilyon lirayı aşmıştır.

Bu fonların % 78,7'si "murabaha" olarak adlandırılan Üretim Desteği proje-

lerinin finansmanında kullanılmıştır. Fonlarımızın % 6,8'i "leasing" (Finansal Kiralama) projelerinin finansmanında, % 14,5'i ise Kâr ve Zarar Ortaklığı projelerinde kullanılmıştır. Plasmanların yıllık artış oranı yaklaşık % 126,5 olmuştur.

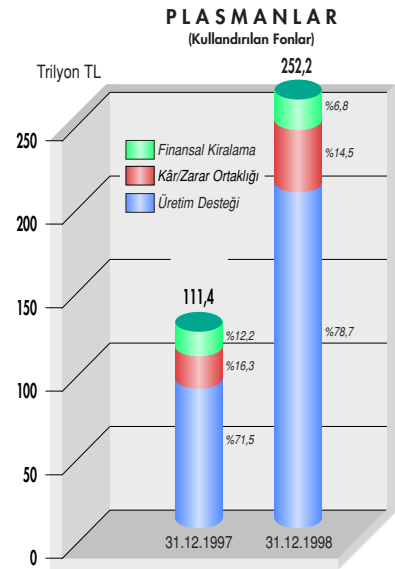
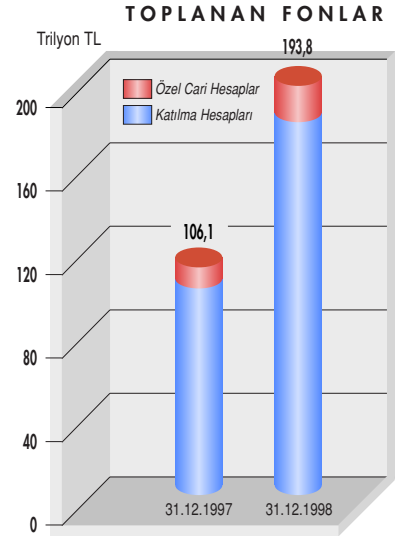
### E. KATILMA HESAPLARININ KÂRLILIĞI

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

Buna göre, **bir yıl vadeli TL hesabına 31 Aralık 1997'de 100 Milyon TL yatırmış olan müşterimize bir yıl sonra (31 Aralık 1998) tahakkuk eden kâr payı, % 96,8'lik oranla 96.844.859 TL (brüt) olmuştur. DM Leasing Hesabına yatırılan fonlara verdiğimiz kâr oranı % 8,00 olmuştur. USD Leasing hesabının bir yıllık brüt kârlılığı ise % 8,74 olmuştur.**

### F. TEMETTÜ

Ödenmiş sermaye sahibi hissedarlarımızın paylarına düşen kâr oranı (hisse başına kazanç) 1998 için % 114,6 olmuştur. Yani, beheri 100.000 TL olan her bir hisse senedi-ne 114.586 TL **kâr payı** tahakkuk etmiştir. Bu oran 1997'de % 91,1 olmuştur.



Fonlar (1 yıl vadeli)	Hesapların Bir Yıllık Kârlılığı	Birim Hesap Değerleri (brüt kâr payları endeksi)	
		31 Aralık 1997	31 Aralık 1998
TL Havuzundaki Hesaplar	% 96,85	6.703,8746	13.196,2325
TL Leasing Havuzu	% 99,02	20.254,3254	4.0310,9470
US\$ Genel Havuzu	% 6,90	233,7245	249,8405
US\$ Leasing Havuzu	% 8,74	214,2585	232,9931
DM Genel Havuzu	% 6,69	208,7132	222,6749
DM Leasing Havuzu	% 8,00	227,9282	246,1657

## ALTERNATİF (DİĞER) YATIRIM ARAÇLARININ YILLIK GETİRİSİ

	12 Aylık Performans
ABD Doları	% 52,7
Alman Markı	% 63,9
Cumhuriyet Altını	% 49,8
İMKB Bileşik Endeksi	% -23,92
ENFLASYON (T.Ü.F.E.)	% 69,7

\* Proje ve Pazarlama Müdür Yardımcısı



10.10.1998 Mustafa

# “Uç Beylerimiz”

## Bayrampaşa



Şube Açılış Tarihi: 29.04.1993  
Şube Müdürü: EMİN YAŞAR BENGÜ  
SOLDAN SAĞA (Ayaktakiler): Emin Hızlı, Mustafa Özveren, Mustafa Sedef, Ali Ahmet Aksoy, Veli Karaoğlu, Emin Yaşar Bengü (Müdür), Bülent Duman, Mehmet Gültekin, Ahmet Kılıç, Kamil Gür. (Oturanlar): Osman Soydan, Erdoğan Eroğlu, Ersel Bulut, Süleyman Çam (Müdür Yrd.), Şevket Çelik, Avni Akar.

## Siteler



Şube Açılış Tarihi: 27.09.1994  
Şube Müdürü: MAHBUP ARSLAN  
SOLDAN SAĞA (Ayaktakiler): Levent Daşlı, Necati Önge, Salih Haberdar, Şakir İşeri, Hakan İpek, Erdiç İşleyen, Burhan Şenel, A. Nasır Yıldırım, Bülent Altıncı, Mehmet Ali Alemdar. (Oturanlar): İbrahim Uzun, Adem Taşdelen (İl. Müdür), Mahbup Arslan (Müdür), Abdurrahman Arslan.

## Fatih



Şube Açılış Tarihi: 18.07.1995  
Şube Müdürü: BAHİRİ ÇETİN  
SOLDAN SAĞA (Ayaktakiler): Murat Yılmaz, Murat Ofloğlu, Rikap Yayla, Zeki Erdal, Sebahattin Şener, Cem Ertürk, Mehmet Gezer, Fatih Tütüncü. (Oturanlar): Murat Nuroğlu, Mustafa Güre, Şakir Çakır (Müdür Yrd.), Bahri Çetin (Müdür), Güven Çalışkan, Salahattin Karadeniz, Tuncay Peyamisafa, Kenan Kocaman.

## Malatya



Şube Açılış Tarihi: 30.10.1996  
Şube Müdürü: NAİL YUTAN  
SOLDAN SAĞA (Ayaktakiler): Ahmet Çelen, Ahmet Ali Sayın, Abbas Güneş, Hanifi Bozdağ, Hamza Akay, Veysel Aras, Cumhuri Öztürk, Mustafa Gençcan, Kaan Seyhan, Recai Yıldız. (Oturanlar): Nail Yutan (Müdür), Salim Bulut (Müdür Yrd.)

## Kahramanmaraş



Şube Açılış Tarihi: 18.11.1996  
Şube Müdürü: TAHSİN TURINAY\*  
SOLDAN SAĞA (Ayaktakiler): Faruk Bilgili, Ayhan Domurcukgöl, Ali Rıza Kayabaş, Şih Mehmet Solmaz, Yakup Yavuz, Muharrem Eminoğlu. (Oturanlar): Yüksel Özdemir, Tahsin Turinay (Müdür), Orhan Yeten (İl. Müdür), Nusret Şatiroğlu.

\* 30.04.1999 tarihi itibarıyla Kurumdan ayrılmıştır.

## Ümraniye



Şube Açılış Tarihi: 22.09.1997  
Şube Müdürü: SELAMİ COŞKUNSEVER  
SOLDAN SAĞA (Ayaktakiler): Ali Kuğu, Hüseyin İslamoğlu, Orhan Gurbetoğlu, Hakan Delican, Cihan Atılğan, Celil Çavdar, Çetin Purlul, Nihat Akarçeşme, Üzeyir Yiğit. (Oturanlar): Salih Avcı, Necati Bektaş, Selami Coşkunsever (Müdür), Süleyman Çelik (İl. Müdür), Şadan Çalınan.

## İzmit



Şube Açılış Tarihi: 15.10.1997  
Şube Müdürü: SAMİ ÇAKIR  
SOLDAN SAĞA (Ayaktakiler): İbrahim Baydar, Celâlettin Coşkun, Cevdet Sağlam, Bülent Erol, Mehmet Genç, İ. Cengiz Küçük. (Oturanlar): H. Murat Dal, Necati Saral (Müdür Yrd.), Sami Çakır (Müdür), Habip Bayram.

## Adapazarı



Şube Açılış Tarihi: 05.11.1997  
Şube Müdürü: HÜSEYİN TUNÇ  
SOLDAN SAĞA (Ayaktakiler): Kenan Akyüz, Sedat Yeten, Erol Göler, Hüseyin Aydın, Zekeriya Yüksel, Mustafa İspiroğlu, Zeki Gül. (Oturanlar): Atef Abdullah (Müdür Yrd.), Hüseyin Tunç (Müdür), İsmet Bayrakçı.

## Antalya



Şube Açılış Tarihi: 18.11.1997  
Şube Müdürü: ALİ ÇELİKTAŞ  
SOLDAN SAĞA (Ayaktakiler): M. Fatih Tuncel, Ahmet Köseer, Hayati Çakmak, A. Kenan Akın, Ahmet Ergin, Savaş Öztürk, Ali Yücel İri. (Oturanlar): Yakup Ağca, Ali Çeliktaş (Müdür), İrfan Bozca (İl. Müdür)

## Balkesir



Şube Açılış Tarihi: 29.12.1997  
Şube Müdürü: OSMAN ÇELEBİ  
SOLDAN SAĞA (Ayaktakiler): Turan Özdemir, Vedat Tozlu, Mehmet Sarı, Hasan Sarı, M. Şahin Yiğit, Fatih Geniş. (Oturanlar): M. Yasin Aksaray, Osman Çelebi (Müdür), Sebahattin Mican (İl. Müdür)

# Albaraka'da bir hattat: Tuzet Akçay

RÖPORTAJ: Ekrem Şahin

1962 yılında Konya'da doğdu. İstanbul İmam Hatip Lisesi (1983) ve İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi'ni bitirdi (1987). İki yıl Londra'da yabancı dil eğitimi aldı. Günlük bir gazetede kısa bir süre dış haberler editörlüğü yaptı. 1991-1997 yılları arasında Faisal Finans Kurumu'nda müfettiş ve Şube Müdürü olarak çalıştı. Halen Albaraka Türk İzmir Şubesi Müdürlüğü görevini yürütmektedir.

**Gelişim sürecine baktığımızda, hat sanatının estetik mükemmeliyetine erişmesi hangi dönemlere rast gelmektedir?**

İlk yazı denemeleri Abbasiler döneminde ilim ve sanata karşı artan ilgi ile birlikte ortaya çıkmıştır. O dönemde daha çok Kûfe ve civarında kullanılmasına binaen Kûfi diye tabir edilen yazı türü revaçta idi. 8. yüzyılın sonlarından itibaren hat sanatkarlarının güzeli arama gayretleri neticesinde, bu sanatın belli ölçü ve ahenk kaidelerine bağlanması söz konusu olmaya başlamıştır. Bu dönemin belli başlı yazı türleri, nesih, sulus, rika ve reyhani diye tabir edilen yazılardır. Ancak, hat sanatının gerçek manada kemale erişi, Osmanlı'nın ilim, teknoloji ve mimaride zirvede bulunduğu Yavuz Sultan Selim dönemine rastlamaktadır. Hatta meşhur bir tekerleme vardır: "Kur'an Mekke'de nazil oldu, Kahire'de okundu, İstanbul'da yazıldı." diye... Bu söz, gerçekten de büyük bir hakikatın ifadesidir.

**Osmanlı deyince akla gelebilecek önemli isimler var mıdır?**

Osmanlı dönemi hat sanatı, 16. yüzyılda Şeyh Hamidullah'la klasik manada kemal dönemine erişmiş, peşinden Hafız Osman ve nihayet Mustafa Rakım Efendinin kendine özgü tarzı ile estetik tekamülünü ta-

mamlamıştır. Mustafa Rakım Efendi, sülüs ve celi sülüs diye ifade edilen hat sanatında tartışmasız en zirvede olan kişidir. Yakın tarihte ise, Hattat Hamid Ayaç unutulmaması gereken üstadlardandır.

**Osmanlı'nın zirve dönemini yaşadığı yıllarda, hat sanatı ile birlikte Mimari'de de çok önemli eserlerin ortaya çıkması ilginç değil mi?**

Evet, bu dönemde mimarî ve hat sanatı âdeta birbirlerini tamamlayan iki aslî unsur gibi durmaktadır. Bugün dahi Unesco'nun insanlığın ortaya koyduğu sayılı sanat harikalarından birisi olarak ilan ettiği Selimiye'ye baktığımızda gerçekten de muhteşem olduğunu görüyoruz. Ama siz, Selimiye'yi içerisinde ve kubbelerinde tezyin edilmiş olan hat yazıları olmaksızın düşünebilir misiniz? Koca Sinan'ın bu mükemmel eserini bir başka muhteşem kılan, işte içerisindeki o güzelim hat yazılarıdır.

Esasen, bu döneme damgasını vuran Sinan'ların, Yavuz'ların, Şeyh Hamidullah ve Hafız Osman'ların aynı dönemleri paylaşmalarını tesadüfle izah edemeyeceğimize göre, sadece şu kadarını ifade edebiliriz ki; bütün bunlar Allah'ın insanlık âlemine birer lütfu olmuştur. Ve bu da Osmanlı'ya nasip olmuştur.



**Toplumumuzda genellikle hat sanatı geniş bir sevgi ve kabul görmeye birlikte, tam olarak ayrıntıları bilinmez. Nedir hat sanatı? Bize tanımlar mısınız?**

Hat sanatı, Arap yazısını estetik ölçülere bağlı kalarak güzel bir şekilde yazma sanatıdır. Atalarımız bunu Hüsn-u Hat şeklinde ifade etmişlerdir. Bilindiği üzere, İslam'ı kabul eden hemen hemen bütün kavimlerin dinî bir sadakatle benimsedikleri Arap yazısı, hicretten bir kaç asır sonra toplumun önemli bir ortak değeri haline gelmiş, zamanla ortak bir yazı vasfını kazanmıştır. Bu yazı sisteminde harfler, kelimenin başına, ortasına ve sonuna gelişine göre yapı değişikliğine uğrar. Dolayısıyla, harflerin birbirleriyle bitiştiklerinde kazandıkları görsel zenginlik, aynı kelime veya cümlenin değişik kompozisyonlarla yazılabilmesine imkan verdiğinden, hat sanatının ortaya çıkması mümkün olabilmıştır.





**Bu dönemde hat sanatının yanında ebrû ve tezhib gibi süsleme sanatlarının ortaya çıkmasını da hat sanatı ile irtibatlandırabilir miyiz?**

Evet, nasıl ki Selimiye camiini içerisini süsleyen hat yazıları anlamlı ve güzel kılmıştır, hat eserlerini de onu süsleyen ebrû ve tezhib anlamlı kılar.

Günümüze kadar gelmiş usta hattatların elinden çıkmış önemli hat eserlerinin tamamı aynı mükemmeliyete tezyin edilmiştir. Esasen, ebrû veya süslemesiz hat yazısı düşünmek dahi imkânsızdır. Hat yazılarını sanat yapan, yazıyı yazan hattatla birlikte onu süsleyen tezhibini yapan usta ellerdir. Dolayısıyla, tablo haline gelmiş olan hat eserlerinin tamamında bir kaç kişinin emeği söz konusudur.

Osmanlı'nın zirvede olduğu döneme dönersek, bu sanatların estetik mükemmeliyete erişmesi, birbirlerini tamamlayıcı unsur olmalarındandır.

**Biraz da sizin serüveninize gelirse, nasıl başladınız ve şu anda ne düzeyde hat çalışmaları yapıyorsunuz?**

Sanırım benim için lise ve üniversiteyi İstanbul'da okumuş olmak önemli bir şanstı. Öğrencilik yıllarımda değişik hocalardan hat dersleri aldım. Bugün için mesleğimin gerektir-

diği yoğun ve tempolu çalışmalarından dolayı, hat çalışmalarına ayırabilecek fazla bir vaktim olmamakla birlikte, amatör düzeyde fırsat buldukça çalakaalem bir şeyler üretmeye çalışıyorum.

**Bankacılık ve hat çalışmaları**

**iki farklı dünyanın çağrışımını yapıyor. Bu nasıl bir duygu?**

Bankacılık yorucu ve yıpratıcı bir meslek, insan beden de zihnen de yoruluyor gerçekten. Hat egzersizleri benim için bir nevi tedavi görevi görüyor. Kalemde çıkan kompozisyon-



ların verdiği keyif alıp götürüyor tüm yorgunlukları. Fırtınalı bir denizden kurtulup sâkin ve emniyetli bir limana erişen bir gemiyi düşünün. Bizim beraberliğimiz de buna benzer bir duygunun çağrışımıdır. İkisi birbirinin tamamlayıcısı oluyor aslında...

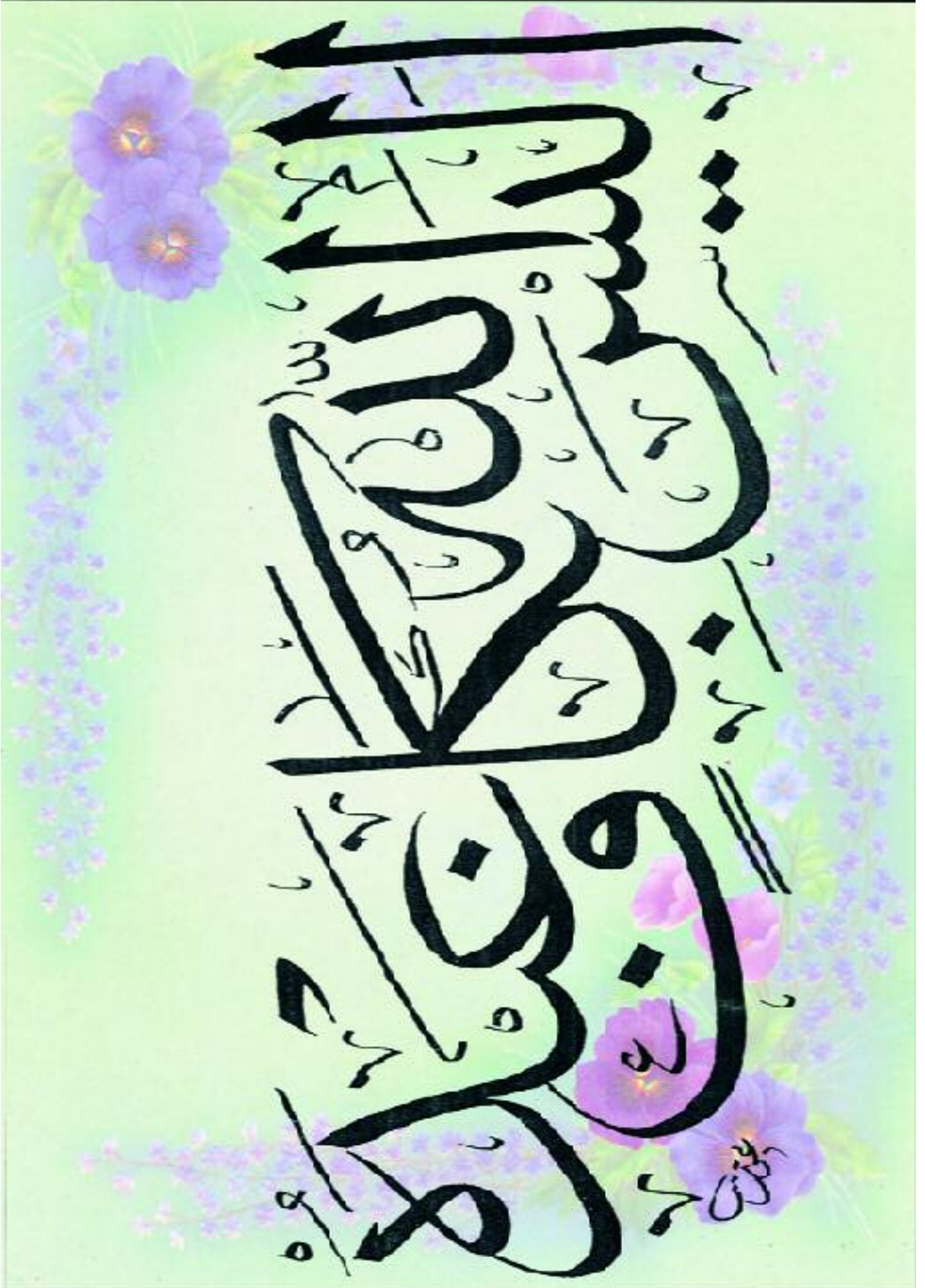
**Günümüzde hat sanatı ve sanatçısına gösterilen ilgiyi nasıl buluyorsunuz?**

Son yirmi otuz yıl içerisinde gittikçe artan oranda bir ilginin olduğu kanısındayım. Varlıklı kesimden bir çok insanın hat eserlerini koleksiyonlarına katmak için milyarlarını gözden çıkardıklarını biliyoruz. Ayrıca, genç kuşaklar arasında bu sanatla ilgilenen, hatta iyi noktalara gelen insanlar var. Bu gelişmeler kuşkusuz medeniyetimizin kilometre taşlarından olan hat sanatının yaşamaya ve yaşatılmaya devam edeceğinin göstergesidir.

**Son olarak hat sanatına merak sarıp öğrenebilecek gençlerimize nasıl bir yol önerebilirsiniz?**

Kuşkusuz, hat sanatı da diğer bütün sanat dalları gibi belli bir eğitim sürecini gerektirir. Öncelikle buldukları mahalde mutlaka ulaşabilecekleri bir hat ustası olacaktır. Yani mutlaka rahle-i tedrisat'tan geçmeleri gerekecektir. Ayrıca, bu sanatta ilgili yazılmış çok değerli kitap çalışmaları da bulunmaktadır. Bu sahada yazılmış en güzel eserlerden birisi olan, merhum Mahmut Bedrettin Yazır'ın "Kalem Güzeli" adlı Diyanet Yayınlarından çıkmış bir çalışması var. Bu tip eserlerden de yararlanmak suretiyle bilgi ve beceri edinmek mümkündür.





## INTERNET'ten Derleyen: Önder Akıncı



# Hukuk Şakaları

**B**ir Amerikalı bayan öldükten sonra paraya ihtiyacı olacağı

inancı içinde, doktoruna, avukatına ve bir arkadaşına, öldükten sonra tabutunun içine konmak üzere 1000'er dolar verir. Bayanın cenaze töreninde, doktoru ve arkadaşı 1000'er doları tabutun içine koyarlar. Sıra avukata geldiğinde, her ikisinin koyduğu 2000 dolar tutarındaki nakdi tabuttan alır ve yerine 3000 dolar tutarında bir çek bırakır.



**B**ir kasap, dükkanına girip etlerini yiyen köpeğin sahibi olan avukata şikayete gider. "Eğer bir köpek dükkanımdan et çalarsa, sahibinden zararın tazminini istemek hakkım değil midir?"

Avukat: "Kesinlikle hakkındır."

Kasap: "O halde bana 8,5 dolar borcunuz var çünkü köpeğiniz zarar verdi". Avukat itiraz etmeksizin bunu öder. Birkaç gün sonra postadan gelen zarfı açan kasap bir fatura ile karşılaşır: Hukuki danışma ücreti 250 dolar.



**H**ukukî problemlerini çözen avukata, bir bayan: "Size ne şekilde teşekkür edebilirim" der. Avukat da: "Sayın bayan, para icat edildiğinden beri, tabii ki, bu sorunun tek cevabı olmuştur".

**İ**ki avukat bankada iken, bir grup silahlı soyguncu bankayı basar. Soyguncuların bir kısmı paraları alırken, diğerleri, aralarında avukatların da bulunduğu müşterileri duvara dizerler ve onların saatlerini, bileziklerini vs. alırlar. Bu olay olurken birinci avukat, ikinci avukatın eline bir şey sıkıştırır. İkinci avukat avucuna bakmaksızın sorar: "Bu nedir?" Birinci avukat cevaplar: "Sana borcum olan 50 dolar".



**B**ir avukata, "muhtemel ücret nedir?" diye sorulduğunda şöyle cevap verir:



"Bir avukat için muhtemel ücret şudur: Eğer davanızı kaybedersem, hiç birşey almam. Eğer onu kazanırsam, siz hiçbir şey almazsınız."



**B**irgün evi yanan müvekkiline avukat sorar: "Bir problem olmasın. Hangi riskler için sigorta yaptırmıştınız?"

Müvekkilinin "Yangın ve hırsızlık" sigortası şeklinde cevap vermesi

üzerine, avukat: "Ah, ah! Yanlış sigorta. Yangın veya hırsızlık sigortası olmalıydı".



**A**dam hukuki yardım almak için avukata gider.

Adam: En düşük ücretiniz nedir?

Avukat: Üç soru için 50 \$.

Adam: Oldukça pahalı, değil mi?

Avukat: Evet. Bundan sonra üçüncü sorunuz nedir?



**S**tajını tamamlayan bir avukat büro açar. Sekreteri, birisinin kendisini görmek için geldiğini bildirir.

Avukat "Gelsin!" der.

Adam kapıdan girerken bizim avukatın aklına bir fikir gelir. Acele ile telefon ahizesini kaldırır ve şöyle bağırır: "50.000 \$'dan aşağı kabul etmeyeceğimizi onlara söyle!"

Telefon ahizesini yerine koyarken durur ve gelen adamı selamlar: "Sizin için ne yapabilirim?"

Adam: "Ben telefon şirketinden geliyorum, buraya sizin telefonunuzu bağlamaya geldim".



**Y**olcularının tamamı avukatlardan oluşan bir uçağı kaçırarak teröristi duydu mu? Eğer istekleri yerine getirilmezse, her saat başında yolculardan birini serbest bırakacakmış!



# Kurum Kültürü

**Derleyen:**  
**Dr. Adnan Büyükdeniz**

## KURUMUMUZDA KİM DAHA ÖNEMLİDİR?

Bir geminin kaptanı ile başmühendisi, gemide kimin daha önemli olduğu konusunda tartışmaya girerler.

Sonunda; kaptan ve mühendis görevlerini bir günlüğüne birbiri ile değiştirmeye karar verirler. Kaptan makina dairesine iner, başmühendis de kaptan köşküne çıkar.

Bir kaç saat sonra, kaptan yağpas içinde aniden güvertede gözü-

kür. "Mühendis", diye bağırır elindeki İngiliz anahtarını sallayarak, "aşağıya gelmek zorundasın. Gemiyi yürütemiyorum."

"Tabi ki yürütemezsin" diye karşılık verir başmühendis, "çünkü karaya oturmuş bulunuyoruz."

*Sözün Özü: Kurumumuzda herkes önemlidir.*

## PERSONEL SEÇERKEN "EDİSON TESTİ"

Ampulun mucidi Thomas Edison'un, şirketinde istihdam edeceği mühendisleri seçerken kendine has bir test yöntemi varmış. Edison iş müracaatında bulunan her mühendise bir elektrik ampulu gösterir ve bu ampulun ne kadar su alabileceğini sorarmış.

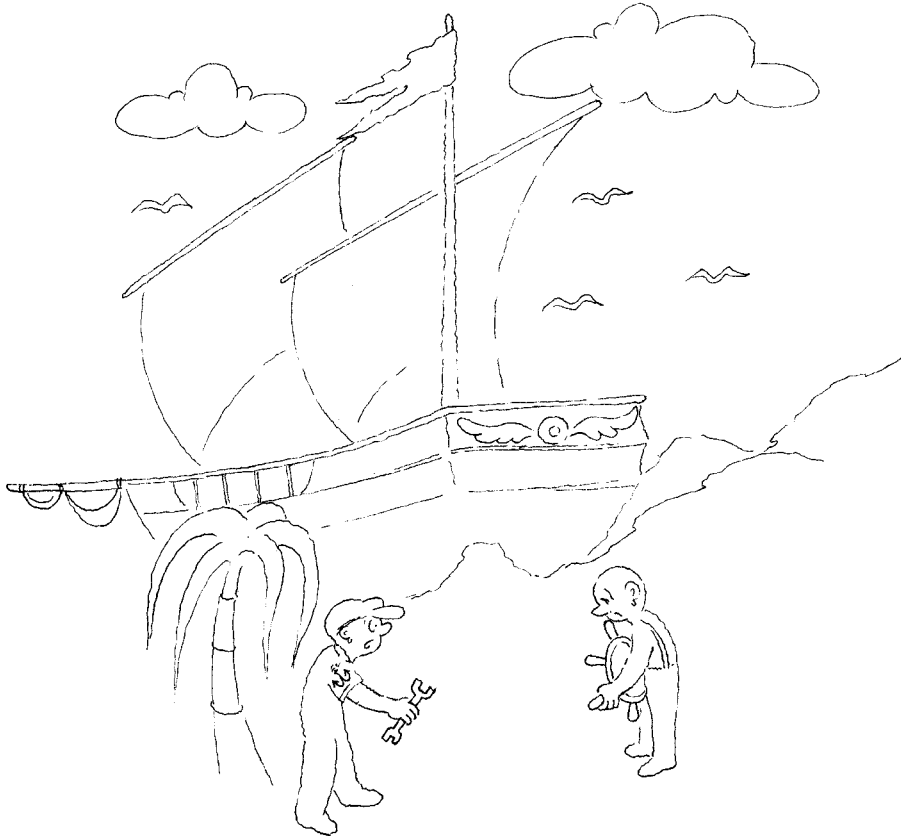
Bu sorunun cevabını bulmak için iki yoldan birisinin tercih edilmesi istenirmiş:

Birinci yol; bir ölçü aleti yardımıyla ampulun tüm açılarını ölçerek ampulun yüzeyini hesaplamak. Bu yöntem 20 dakika gibi uzunca bir süre alıyormuş.

İkinci yol ise; ampulu su ile doldurup daha sonra bu suyu bir ölçü kabına boşaltmak. Bu yöntem ise sadece bir dakikalık bir süre alıyormuş.

Edison, birinci yöntemi seçen ve ölçümü "Kitaba göre" yapan mühendislere nazikçe teşekkür eder, ve "güle güle" dermiş. İşe alınan mühendisler ise ikinci yöntemi seçenler olurmuş.

*"Yaratıcı" zekaya sahip personel mi istihdam etmek istiyorsunuz? Öyleyse neden siz de kendi "Edison testi" nizi geliştirmiyorsunuz?*



KAYNAKÇA: The MANAGER'S INTELLIGENCE REPORT (An Insider's fast track to better management), Lawrence Ragon Communications Inc, 1999.



# Mektubumuz Var

Tüm Albaraka Türk çalışanlarını saygı ve sevgi ile selamlarım. Derginizin beşinci sayısını okudum ve Sayın Ekrem Şahin'in de belirttiği gibi her geçen sayıda maddî çıkar ilişkilerinden öte gittikçe duygusal paylaşımların arttığını, yapılan hizmetteki anlayışının bizlere verdiği haz ile de birbirimize daha çok yakınlaştığımızı hissetmekteyim.

Bereket, bu sayısında çok daha aktüel, bilimsel ve renkli bir içeriğe bürünmüş. Bu bizleri oldukça sevindirdi. Okurken çok büyük bir zevk aldım. Ayrıca kültür ve sanat, bu sayıya ağırlığını biraz daha fazla hissettirmiş. Bunun yanında itiraf etmek gerekirse bulmacalarınızda gittikçe zorlaşıyor. Çözebilmek için çoğu zaman dalında ihtisaslaşmış tanıdıklarım (sigortacı, gazeteci, iktisatçı vb.) başvurmak zorunda kalıyorum. Aslında bunu yaparken bir başka iş daha yapmış oluyorum. Ne mi? sizlerin reklamlarını!.. Evet doğru duyulmuş. Daha şimdiden birçok dostuma ve akrabama yaptığınız işleri anlatıp, güvenilir kuruluşlar olduğunuzu gösterdim. Yani bulmaca bahane?!

Zaten bulmaca bahanesiyle anlatıyorum. Hatta daha ileri gidip uzun zamandır bu konuda bilgilendirmeye çalıştığım kız kardeşimi ikna edip biriktirmiş olduğu binikiyüz dolarını Ankara Kızılay Şubenize götürüp bir katılım hesabı açtırdım. Yani artık biz de müşteriniz olma mutluluğunu yaşıyoruz. Evet şimdi sıra babamda. Babamla bir antlaşma yaptık. Kız kardeşimin 3 ay vadeli katılım hesabının getirisinin vadesi geldiğinde, verilen kâr payı oranını alıp Albaraka Türk'e yatacağına dair bana söz verdi. İnşallah umduğum gibi olur ve babam da sizlerin müşterisi olur.

Bir önceki sayınızda cevaplandığımda bulmaca için göndermiş olduğunuz kitap, bana gönderilebilecek en değerli hediye olsa gerek. Kitabı okuduktan sonra bir kez daha insanların aynı his ve duyguları paylaşması kadar güzel bir şey olmayacağını farkına vardım. Çalışmalarınızda başarılar diler, bereket dolu günler geçirmenizi dilerim. Sizlere son olarak sevdiğim bir şiiri yazıyorum.

UTANSIN  
Tohum saç, bitmezse toprak utansın!  
Hedefe varmayan mızrak utansın!  
Hey gidi küheylan, koşmana bak sen!  
Çatlarsan, doğuran kısrak utansın!  
Eski çınar şimdi Noel ağacı;  
Dallarda iğreti yaprak utansın!  
Ustada kalırsa bu öksüz yapı,  
Onu sürdürmeyen çırak utansın!  
Ölümden ilerde varış dediğin,  
Geride ne varsa, bırak utansın!  
Ey binbir tanede solmayan tek renk,  
Bayraklaşmıyorsan bayrak utansın!  
Necip Fazıl Kısakürek

Kısa bir zaman önce arka sayfada hazırladığımız bulmacayı doğru bir şekilde çözerek bizlere ulaştıran Ankara'dan İlker Meral'a hediyesini göndermiştik. Kendisi de bizlere hediyesini aldıktan sonraki tarihler bir teşekkür mektubu göndermiş. Bu güzel mektubu sizlerle paylaşmak istedik. Aramızdaki mesafeleri bir nebze de olsa kısaltacağını düşündüğümüz mektuplarınızı bekliyoruz.

İlker Meral  
Batikent/Ankara





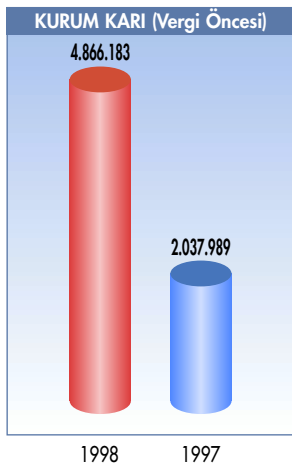
# Albaraka'dan Haberler

## GELENEKSEL 9. FUTBOL TURNUVASI BAŞLADI

Albaraka'da artık gelenekselleşen Bahar Futbol Turnuvasının 9.su 10 Nisan-12 Haziran tarihleri arasında Nakkaştepe Şampiyon Halı Saha tesislerinde yapılıyor. Kurum personelinin dostluk ve yardımlaşma duygularını pekiştirmek amacıyla yola çıkılan turnuvada bir büyük ödül de en centilmen takıma verilecek. Şampiyonluk kupası, ikincilik ve üçüncülük kupalarının yanında özel teşvik ödülleri de turnuvanın sonunda sahiplerini bulacak. Bu yıl 10 ayrı takım halinde başlayan turnuvada Genel Müdürlük birimlerinden ve şubelerinden oluşan takımlar yer alıyor. Her hafta oynanan maçlar sonunda haftanın sonuçları, futbolcusu, takımı, hakemi de seçiliyor.

## ALBARAKA TÜRK'ÜN 98 YILI KÂRI 4,8 TRİLYON

Albaraka Türk'ün onördördüncü Ortaklar Genel Kurul Toplantısı, İstanbul Mecidiyeköy'deki Genel Müdürlük binasında 18 Mart günü yapıldı.



1998 faaliyet yılını, ekonominin içinde bulunduğu bütün zor şartlara rağmen 4,8 trilyon TL kâr ile kapatan Albaraka Türk'ün bilanço aktifleri 221,3 trilyona özkaynakları ise 10,2 trilyon liraya yükseldi.

Kurumun kayıtlı sermayesinin 6 trilyon liradan 20 trilyon liraya çıkarılmasının kararlaştırıldığı toplantıda 1998 yılı kârından vergi ve diğer yasal yükümlülükler ayrıldıktan sonra ortaklara 3,6 trilyon TL temettü dağıtılması uygun görüldü.

1998 sonu itibariyle 193,8 trilyon TL olan Albaraka'nın fon toplamının bugün 217 trilyon liraya ulaştığını açıklayan Genel Müdür Osman Akyüz, Albaraka Türk'ün, topladığı fonların tamamını her zaman olduğu gibi reel ekonomik faaliyetlerin finansmanında kullanmaya devam edeceğini belirtti.

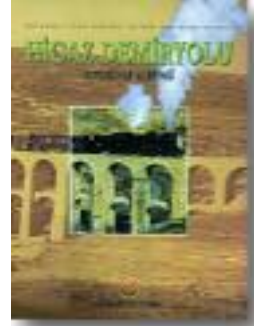
## HICAZ DEMİRYOLU FOTOĞRAF ALBÜMÜ KİTAPÇILARDA

Albaraka Türk Kültür Yayınları içerisinde çıkan Hicaz Demiryolu Fotoğraf Albümü kitapçıkların raflarında kitapseverlere ulaşıyor.

Hicaz Demiryolu Batılılara göre gerçekleşmesi zor bir rüyaydı. Fakat 8 yıl gibi inanılması güç bir zamanda tamamlandı ve işleme açıldı. Bir rüyaydı; zira yapımı gibi ömrü de çok kısa sürdü. Binbir güçlükle tamamlanan bu yol sadece 8 yıl işletmeye açık tutulabildi ve ilk dünya savaşı ile birlikte tarihteki yerini alırken, izleri günümüze dek barışa hasret bir coğrafya üzerinde yaşamaya devam etti.

İşte bu izlerden yola çıkılarak Polo TV tarafından hazırlanan ve Os-

manlı Devleti'nin son yıllarında inşa edilen tarihi Hicaz Demiryoluyla ilgili yüzlerce fotoğrafın yer aldığı kitap, aynı zamanda tarihi bir belge özelliği de taşıyor.



Kitapseverler, Hicaz Demiryolu'nu anlatan bu albüme Simurg Kitabevi'nden sahip olabilecekler. Benzer yayınlarla kıyaslandığında bu önemli eser meraklı okuyucularına makul şartlarda sunuluyor. Kitaba ulaşmak için Simurg Kitabevi'nin (0.212) 243 63 77 ya da (0.212) 292 27 12 numaralı telefonlarını aramak yeterli.

## ALBARAKA'NIN ÇOCUK KİTAPLARI BÜYÜK İLGİ GÖRDÜ

Albaraka Türk Özel Finans Kurumu'nun "Her çocuğa bir kitap" sloganıyla



nıyla başlattığı kitap haftalarının 3.sü de 19-23 Nisan haftalarında gerçekleştirildi. Özellikle Milli Egemenlik ve Çocuk Bayramı haftasında düzenlenerek küçüklerimize bayram hediyesi olarak dağıtılan Güzelyürek isimli kitabımız yoğun bir ilgiyle karşılandı.

“Çocuklarımız geleceğimizdir” anlayışından hareketle yola çıkılarak hazırlanan çocuk yayınları, geçtiğimiz aylarda düzenlenen Kitap Haftalarında, Albaraka şubelerinden tüm çocuklara dağıtılmıştı.

Mustafa Baydemir’in hazırladığı, ‘Bilin Bakalım Ben Kimim?’ adlı kitap, şiir formundaki bilmeceleyle hayvanları tanıtıyor.

Ahmet Mercan’ın hazırladığı, ‘Ormanda Kim Var?’ adlı kitapta hayvanlar kendi ağızlarından kendilerini tanıtırken, ‘Güzelyürek’ adlı kitapta ise bir tavşanın ağzından, bir kangurunun diğer hayvanlara yaptığı iyilik anlatılıyor.

Ömer Onay, Ersin Şahin ve Dağistan Çetinkaya tarafından resimlenen kitaplar, çocuklar için eğitici özellik taşıırken, aynı zamanda da hayvan sevgisini aşılamayı amaçlıyor.

Yüzbinlerce çocuğun faydalanabileceği sayıda hazırlanan Albaraka Türk kitapçılarının yanında şubelere kadar gelen küçüklere çeşitli ikramlarda da bulunuluyor. Çocuklarımıza kitabı ve okumayı sevdirmeyi de amaçlayan Albaraka Türk yöneticileri bu ve buna benzer kampanyaların devam edeceğini belirttiler.

### ANKARA VE SAMSUN CADELERİ ALBARAKA'YLA RENKLENDİ

Albaraka Türk Özel Finans Kurumu son zamanlarda büyük önem verdiği out-door reklamlarda yeni adımlar attı. Out-door reklam mecraında verimli gördüğümüz “Albaraka Türk Faizsiz Kazanç” yazılı posterpanolarımızın konulduğu şehirler kevranına Ankara ve Samsun da katıldı. Daha önceki yıllarda yine şube-

lerimizin bulunduğu illerde posterpano konulan İstanbul, İzmit, Adapazarı, Balıkesir, Antalya, Adana, Malat-



ya, Bursa, İzmir şehirlerinden sonra Ankara ve Samsun caddeleri de Albaraka Türk’ün posterpanolarıyla renklendi. Özellikle şube önlerinin ana caddelerin ve şehir merkezlerinin tercih edildiği panoları şubelerimizin bulunduğu diğer illere koyma çalışmaları devam etmektedir.

### ALBARAKA EĞİTİMLERİNİ STRATEJİK YAPILANMAYA PARALEL TARZDA SÜRDÜRÜYOR

Albaraka Türk, belirlediği strateji gereği müşteri odaklı hizmet üretmeyi her zaman temel ilke olarak benimliyor. İşlemleri kısa sürede kusursuz olarak tamamlamanın birinci koşulu işlemleri yapacak olan her kademedeki personelin gerekli mesleki donanımına sahip olmasıdır. Bu amaca yönelik olarak birinci dönem programlarımızda Kambyo eğitimleri ağırlıklı olarak yer aldı. Yetkili personelimizin yöneticilik niteliklerini geliştirmeye yönelik programlarla devam edildi. Müşteri



ilişkileri eğitimleri programları yaygınlaşarak sürdürülüyor. Bu kapsamda, destek hizmet görevi yapan yardımcı personelin tümü müşteri ilişkileri programına dahil edildi.

Eğitim uygulamalarında asıl sevindirici noktalardan birisi, geçen yıl uygulamaya konulan “İşbaşı Yetiştirme Eğitimi”nin artık rutin bir nitelik kazanmış olmasıdır. Hem çok sayıda personeli eğitim sürecine dahil ederek katılımcı bir hava oluşturması, hem maliyetinin çok düşük olması nedeniyle bu uygulama geliştirilerek sürdürülecektir.

### GELENEKSEL ŞUBE MÜDÜRLERİ TOPLANTISI ABANT'DA YAPILDI

1999 Yılıının I. dönem Müdürler Toplantısı 7-9 Mayıs tarihleri arasında Abant’da yapıldı. Açılış konuşmasını Yönetim Kurulu Üyemiz Yalçın Öner yaptı. Daha sonra Genel Müdürlüğümüz Osman Akyüz yaptığı konuşmasında, 1998 yılının verimli



geçtiğini, USD bazında %25’lik bir büyüme gerçekleştirdiğimizi belirterek bu ivmenin krize rağmen 1999 yılında da sürdürüleceğini ifade ettiler. Genel Müdür Yardımcımız Dr. Adnan Büyükdenez ise Türkiye Ekonomisinin genel bir değerlendirilmesini yaptı.

Şubeler Müdürlüğü tarafından hazırlanan şube raporları slaytlar halinde sunularak, genel bir değerlendirilmesinin yapıldığı toplantıda kapanış konuşmasını yapan Genel Müdürlüğümüz Osman Akyüz, toplantının verimli geçtiğini belirterek 1999 yılının II. dönem toplantısında buluşmak üzere toplantıyı kapattı.



# Albaraka'da Kulüpler Dönemi Başlıyor

Kurum içinde gerçekleştirilen sosyal ve kültürel aktiviteleri daha sistemli ve programlı bir altyapıya oturtmak amacıyla çalışanların bir araya gelerek kuracakları kulüpler kendi alanlarında çeşitli etkinlik ve organizasyonlara imza atacak.



**A**lbaraka Türk çalışanlarının mesai saatleri dışındaki zamanlarını daha verimli bir şekilde değerlendirmesine yardımcı olmak, birliktelikleri sadece mesai saatleriyle sınırlı tutmayıp daha ilerilere götürmek ve ortak duygular oluşturabilmek amacı taşıyan Albaraka Kulüpleri hayata geçmeye başladı. Kurum içinde gerçekleştirilen sosyal ve kültürel aktiviteleri daha sistemli ve programlı bir altyapıya oturtmak amacıyla çalışanların bir araya gelerek kuracakları kulüpler kendi alanlarında çeşitli etkinlik ve organizasyonlara imza atacak.

## GEZİ KULÜBÜ

Bu amaçlarla yola çıkılarak tasarlanan Gezi Kulübü çalışmalarını başlattı. Albaraka'da daha önce de gerçekleştirilen gezilere ve kır yürüyüşlerine Albaraka çalışanlarının ve ailelerinin toplu olarak katılacakları etkinlikler gezi kulübü bünyesinde gerçekleştirilecek. Doğa yürüyüşleri manasına gelen Gezi kulübü bünyesinde günlük doğa gezileri planlanıyor. Öncelikli olarak İstanbul'a çok yakın ama pek farkında olmadığımız güzellikleri ve bölgeleri keşfetmeyi hedefleyen kulüp, etkinliklerin ilgi görmesi halinde ileride daha geniş kapsamlı doğa ve kültür gezileri organize edebilecek.

Organizasyon Komitesini Genel Müdür Yardımcılarımızdan Ahmet Ertürk, Proje ve Pazarlama Yönetmeni Ali Göçer Gelebek ve Müdür Yardımcımız Mehmet Ali Verçin'le yine Proje Pazarlama uzmanlarından Alp Özçelik'in oluşturduğu Gezi kulübü üye kayıtlarına başladı.

## AMATÖR FOTOĞRAFÇILAR KULÜBÜ

Albaraka'da faaliyete başlayan bir diğer kulübümüz de Amatör Fotoğrafçılar Kulübü. Fotoğraf kendine özgü kuralları olan bir sanat dalıdır düşüncesinden hareketle sanatçı inceliği ve duygusunu, sanatçı duyarlılığını ve bakış açısını kazandıracak bir çabanın ve etkinliğin içerisinde olmayı amaçlayan Amatör Fotoğrafçılar Kulübü bu alanda kurslar, seminerler, sergiler ve geziler düzenlemeyi hedefliyor.

Kulüp, fotoğraf sanatına ilgi duyan ve fotoğraf çekmeyi sevenlerin kişisel gelişimine katkıda bulunmayı ve fotoğraf sevenleri aynı çatı altında toplayarak Kurum içi yardımlaşma ve dayanışma duygularını artırmayı da kendisine hedef olarak belirlemiş bulunuyor. Kulüp üyeleriyle fotoğraf dünyasında isim yapmış profesyonelleri tanıştırmayı, fotoğrafla ilgili diğer kulüp, dernek ve vakıflarla teorik ve pratik işbirliğine gitmeyi; konuyla ilgili basın ve yayın takibini yapmayı ve çeşitli yarışmalar düzenleyerek başarılı fotoğrafçıları ödüllendirmeyi programı arasına alan kulüp ileride çeşitli sergiler açmayı da amaçlıyor.

Kulüp Kurucu üyelerini Genel Müdür Yardımcılarımızdan Dr. Adnan Büyükdeniz ve Fahretin Yahşi'yle birlikte Basın ve Halkla İlişkiler Uzmanımız Sn. Ekrem Şahin'in oluşturduğu kulüp amaç ve hedeflerini tüm Albaraka çalışanlarına deklare ederek üye kayıtlarına başlamış bulunuyor.

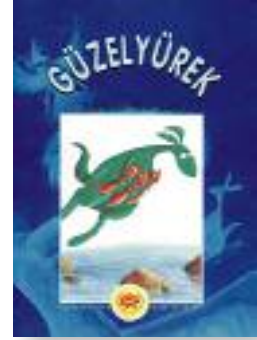
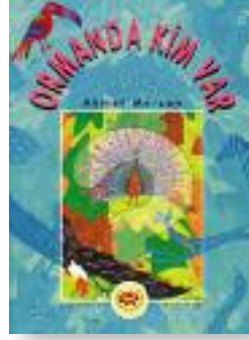
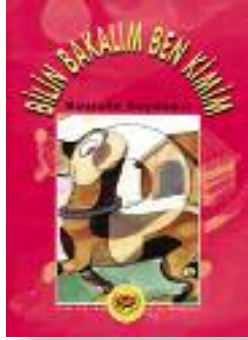








# Çocuklar kitaplarımızla sevindi



Sevgili Çocuklar,

“Her kitap bilgiye açılan bir kapıdır”

diyerek gerçekleştirmiş olduğumuz üç ayrı kitap kampanyamıza göstermiş olduğunuz ilgi ve sevgiye teşekkür ederiz.

Yeni çalışmalarımızda tekrar bir arada olma ümidiyle...

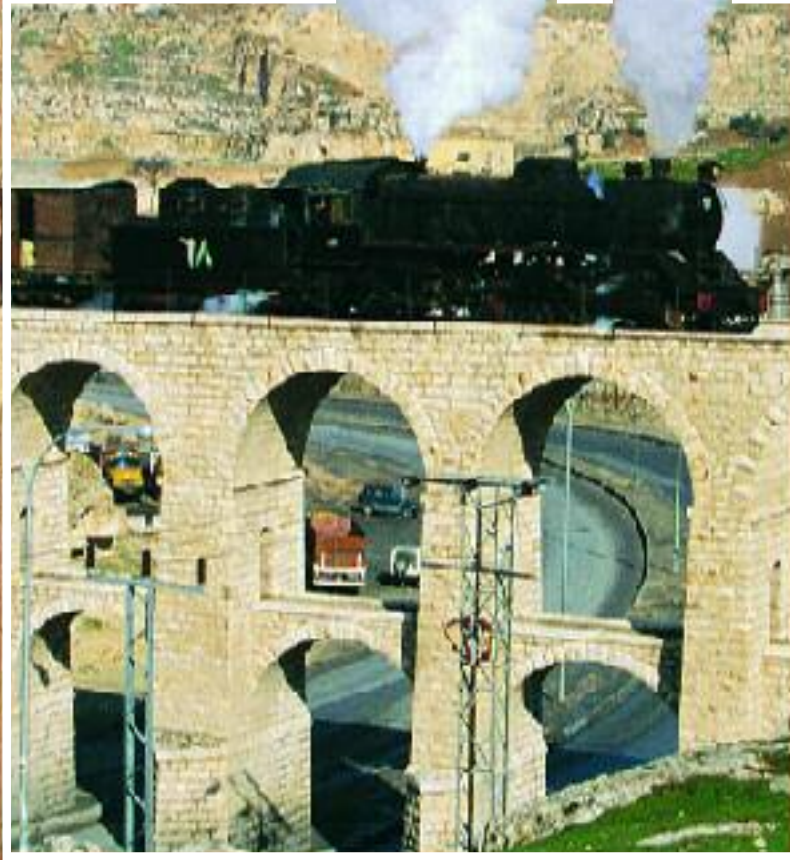


**ALBARAKA TÜRK**  
“Faizsiz Kazanç”

İSTANBUL'DAN MEDİNE'YE BİR TARİH BELGESELİ

# HİCAZ DEMİRYOLU

FOTOĞRAF ALBÜMÜ



**ALBARAKA TÜRK**

*Osmanlı Devleti'nin Kuruluşunun 700. Yılı Anısına hazırlanmış olduğumuz bu eseri  
SİMURG Kitabevi'nden temin edebilirsiniz. Tel: (0.212) 243 63 77 - 292 27 12*