

Berkeket



ALBARAKA TÜRK BÜLTENİDİR. ÜÇ AYDA BİR YAYINLANIR.

Yıl 2 • Sayı 7 • Yaz 1999

1999'UN İLK YARISINDA TÜRK EKONOMİSİ: KONJONKTÜREL BİR DEĞERLENDİRME

KRİZ YAKLAŞIMLARI ÜZERİNE

**BANKACILIK VE
ŞEMSİYE HİKAYESİ**

2000 YILI UYUM ÇALIŞMALARI



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

Rihtim 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 Siteler/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

AKDENİZ

AKDENİZ



İçindekiler

Bizden	2
Kriz Yaklaşımları Üzerine	3
Bankacılık ve Şemsiye Hikayesi	5
Konjonktürel Bir Değerlendirme	6
Bir Maliyet Unsuru Olarak KKDF	8
Vadesi Geçen Borç ve Telifisi	10
Albaraka Türk'te 2000 Yılı Uyum Çalışmaları	11
Yarıyıl Performansımız	13
Muhasebeci Şakaları	14
Zirve Duygusu	15
Albaraka'da Bir Fotoğraf Sanatçısı:	
İbrahim Dıvarcı	16
Merkez Şube	18
Sülüklügöl Gezisi	19
Albaraka'dan Haberler	20
Bir Çizgi	22
Bizden Haberler	23
Bulmaca-Kitap	24



Kriz Yaklaşımları Üzerine **3**



Bankacılık ve Şemsiye Hikayesi **5**



Albaraka Türk'te 2000 Yılı Uyum Çalışmaları **11**



Muhasebeci Şakaları **14**



Albaraka'da Bir Fotoğraf Sanatçısı **16**



Sülüklügöl Gezisi **19**



İslam Dünyasında ve Batıda İş Ortaklıkları Taribi **24**

Albaraka'dan Haberler
sayfa 20'de





Ağustos 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

Bereket'in yeni bir sayısı ile daha karşınızda olmaktan dolayı mutluyuz.

Geçen sayıdaki çağrımızın etkisiyle midir bilmiyorum, ama bu sayıda elimize ulaşan gerçekten çok değerli makaleler arasında seçim yapmakta hayli zorlandığımızı ve bazı yazıları bir sonraki sayıya bırakmak zorunda kaldığımızı memnuniyetle belirtmek isterim.

Bu sayıda teknik niteliği ağır basan inceleme-araştırma türü yazılar çoğunluğu teşkil ediyorsa da okuyucunun estetik beğenisine hitap eden ürünlere de yer verilmeye çalışıldı.

Elinizdeki sayı, Osman Akyüz'ün, Türkiye'nin yaşadığı tarihinin en ciddi ekonomik krizlerinden biri çevresinde oluşan "geç algılama" sorununa ve bunun sebeplerine değinen yazısı ile başlıyor. Yazının ana mesajı belli: Yapılması gerekenler, yapılanların ve yapılmakta olanların hâlâ çok uzağında.

Dr. Adnan Büyükdeniz'in Türk ekonomisindeki son gelişmeleri ele alan yetkin incelemesi, sadece ekonominin bugünkü durumunu anlamamıza yardımcı olmuyor, aynı zamanda yakın geleceğe dönük projeksiyonlarımıza da ışık tutacak zengin malzemeler içeriyor. Dr. Büyükdeniz'in, bu incelemelerini önümüzdeki sayılarda daha analitik bir düzlemde sürdüreceğini de şimdiden belirtelim.

Geçtiğimiz sayıda Sayın Osman Akyüz'ün yazısı ile tartışmaya açtığımız, faizsiz finansman sisteminin ve onbeş yıllık uygulama deneyiminin yeni ihtiyaçlar ve imkânlar ışığında yeniden değerlendirilmesi çağrısına gelen cevaplardan biri olan Yakup Ağca'nın yazısını yenilerinin takip edeceğini umuyoruz. Bu sayıya katkıda bulunan diğer yazıların da ilgiyle okunacağına eminiz.

Bu arada Bereket'in, içeriğinin renkliliği ve düzeyi itibarıyla bir 'Kurum Bülteni' olmaktan adanıklı bir 'Dergi'ye doğru hızla evrildiğini de belirtelim. Bize düşen görevin, bu trendi yönlendirerek Bereket'i bir 'düşünce platformu' düzeyine ulaştırmak olduğuna inanıyoruz. Bu yol-

da okuyucularımızdan ve dostlarımızdan katkı beklediğimizi yeniden duyurmakta yarar görüyoruz.

Yeni bir sayıda buluşmak üzere hoşçakalın.

Ahmet Ertürk

Genel Yayın Yönetmeni



Kriz Yaklaşımları Üzerine

Krizin derinleşmesini sağlayan iç ve dış sebepler ile makro ve mikro faktörlerin doğru ve gerçekçi şekilde teşhis edilememesi, ekonominin geçici, konjonktürel bir durgunluk yaşadığı kanısını besledi.

Osman Akyüz

ALBARAKA TÜRK GENEL MÜDÜRÜ

KRİZİN GEÇ ALGILANMASI

Türkiye'nin ekonomik krizi yoğun şekilde hissetmeye başlamasının üzerinden yaklaşık bir yıl geçmiş bulunuyor. İç talepte daha önceden başlayan daralmanın yaklaşık bir yıl önce dış talepteki, özellikle Rusya ve eski Sovyetler Birliği ülkelerindeki krizden kaynaklanan şok daralmayla çakışması, sanayi üretiminde, kapasite kullanımında, ithalatta ve ihracatta aynı ölçüde dramatik bir düşüşün ana sebebini oluşturdu. Bu yılın başlarına kadar gerek finans sektöründe, gerekse reel sektörlerde hiç kimse 'kriz' sözünü telaffuz bile etmeye kalkışmazken bugün Türkiye tarihinin son otuz-kırk yıldaki en büyük krizini yaşadığımızdan rahatlıkla söz edilebiliyor. Ekonomi yönetiminin de benzeri bir söylem değişikliğini son bir yılda açık biçimde sergilediğini hepimiz gördük.

YANLIŞ TEŞHİSLER, KAYITSIZ TUTUMLAR

Gerek özel sektördeki gerekse ekonomi yönetimindeki bu söylem değişikliğinin sadece basit bir ihtiyatlılıktan kaynaklanmayıp esaslı bir bilgi ve analiz eksikliğinden doğduğuna inanıyoruz. Krizin derinleşmesini sağlayan iç ve dış sebepler ile makro ve mikro faktörlerin doğru ve gerçekçi şekilde teşhis edilememesi, ekonominin geçici, konjonktürel bir durgunluk yaşadığı kanısını besledi. Geleneksel tepki biçimimiz olan "Bu da geçer" refleksinin de pekiştirdiği bu aşırı iyimserliğin bedeli, zamanında alınmayan yahut yanlış alınan tedbirlere karşı kayıtsızlık biçiminde tecelli etti. Teorik olarak bazı reform özellikleri taşısa da, konjonktürü ve muhtemel kaçınma/tepkili eğilimlerinin maliyetini hesaplamadığı için bir yıl içinde değiştirilmesi zarureti ile karşı karşıya kalan Vergi Reformu da, böyle bir teşhis yanlışlığının ve kayıtsızlığın kurbanı oldu.



Diğer bir yanlış teşhis de, ekonominin, bütün sektörleri ve aktörleriyle Rusya ve eski Sovyetler piyasalarına bağımlılığının derecesi ile ilgili oldu. 'Laleli piyasası' tanımının, bir sembol olarak alınmak yerine Laleli semti ile sınırlı bir küçük pazarın adı olarak algılanması, Rusya'daki krizin Türk ekonomisine etkisinin sınırlı kalacağı iyimserliğine yol açtı. Oysa, bu krizin, gıdadan otomotive kadar uzanan bütün sektörleri ve bütün sınıai ve ticari havzaları kapsayan bir etki alanına sahip olduğu tecrübe ile anlaşıldı. Laleli'deki küçük işletmeciden Türkiye'nin en büyük gruplarına kadar çok geniş bir yelpazedeki Rusya bağımlılığı, dış talep düşüşünün olumsuz etkilerini arttıran en önemli faktör oldu. Üstelik, bu piyasalardaki yüksek kâr marjlarının iç finans piyasalarındaki yüksek fon maliyetlerini dengeleme özelliği, Rusya piyasasına doğrudan bağlı şirketleri hantal, verimsiz ve tedbirsiz bir yapılanmaya itmiş bulunmaktaydı. Krizin başlaması ve alternatif dış pazarlardaki kâr marjlarının düşüklüğü, bu şirketlerin mali yapılarının aşırı derecede bozulmasına yol açtı.



FİNANS SEKTÖRÜ VE KRİZİN DERİNLEŞMESİ

Yukarıda değindiğimiz 'gecikmeli kriz algılaması' en çok bankacılık (finans) sektöründe kendisini gösterdi, hem de en dramatik uygulamalar biçiminde. Hazine kâğıtları üzerinden kolay bankacılık yapmanın en önemli etkisi, reel piyasalara karşı duyarlılık derecesinin zayıflaması şeklinde ortaya çıktığı için bu kriz durumunu da bankalar aynı duyarsızlıkla geçiştirmeye çalıştılar. Mevduatta devlet garantisi rahatlığının ve plasmada Hazine kâğıtları kolaylığının beslediği bu duyarsızlık, bir taraftan re-

el sektöre açılan kredilerin sert biçimde durdurulması, diğer taraftan bu durumun getirdiği fon akış tablolarındaki bozulma nedeniyle şirketlerin ödeme kabiliyetlerini yitirmeleri ve hukuki takibata maruz kalmaları şeklinde ortaya çıktı.

Bu noktada, şirketlerin bilançolarındaki özkaynak-yabancı kaynak dengesinin yabancı kaynak lehine aşırı derecede bozulmuş olmasının da krizin etkilerini şiddetlendirdiğini belirtmeden geçemeyiz. Özkaynakların asıl faaliyet alanı dışında, daha çok da gayrimenkul yatırımları biçiminde değerlendirilmesi yoluyla gerçekleştirilen bir tür 'hedging' yöntemi de, bu şartlarda gayrimenkul piyasalarındaki

şiddetli daralmanın etkisiyle anlamını ve gücünü yitirdi. Vergi yasalarında yapılan değişiklik, bu daralmayı gayrimenkul piyasalarına özgü olarak daha da şiddetlendirdi. Bu da, şirketlerin finans piyasalarındaki sıkışıklığı aşma kabiliyetlerini doğal olarak zayıflattı. bilanço dışı varlıklarını daha likit tasarruf araç-

larında değerlendirenler ise, ödedikleri faizler ile kazandıkları faiz gelirleri arasındaki marjlar nisbetinde bir değer kaybına uğrasalar da diğerlerinden daha güçlü ve dayanıklı bir mali yapı oluşturabilme- yi başardılar.

Ekonomi yönetiminin krizden çıkmaya yardımcı olma veya en azından krizin tahribatını onarma niyetlerinden kuşku duymasak da bütün bir ekonomiyi rehin almış bulunan yüksek faiz politikalarından geri dönüşü mümkün kılacak bir yapısal reform programının henüz uzağında bulunduğumuzu söyleyebiliriz. Yine de, konunun önem ve aciliyetinin yetkili ve ilgililer tarafından kavranmakta olduğunu temenni ediyoruz.

Bankacılık ve Şemsiye Hikayesi

Bir ülkenin reel sektörü için bu nitelikteki finansal kuruluşların varlığı çok büyük bir şanstır.

Mehmet Ali Verçin*



BANKALAR: Güneşli havalarda şemsiye verip, yağmurlu havalarda geri mi alıyorlar?

ÖZEL FİNANS KURUMLARI: Güneşli havalarda verdikleri şemsiyelere ilave olarak yağmurlu havalarda yeni şemsiyeler mi dağıtmaya çalışıyorlar?

Evet, evet. En azından bazıları için.

Kişisel ve kurumsal erdem veya erdemsizlik kavramlarından bağımsız olarak yasal çerçeve ve kurumların genel prensipleri dikkate alınarak yapılacak ilk değerlendirmede bu iki soruya da evet cevabı verilebilir.

Bundan sonra anlatacaklarımızı özetleyecek olursak şunu söylemek istiyoruz: Kriz ortamlarında bankalar rasyonel ve kaçınılmaz bir davranış olarak oluşan yeni konjonktüre rahat bir şekilde uyum sağlayabilmek için 1) Müşterilerinden kredilerini kapatmalarını isterler. 2) Böylece geri çağırdukları bu paralarına kısa vadeli ve yüksek faizli bir nitelik kazandırmak isterler. 3) Bu durum müşterilerinin menfaatine olmadığı ve canlarını yaktığı için de çok ağır bir şekilde eleştirilirler.

Öte yandan yasal olarak ve kendi özel prensipleri gereği ÖFK'lar da 1) İnterbankta gecelik faiz işlemleri, repo, bono, tahvil ve hazine bonosu

gibi işlemler yap(a)madıkları, 2) Ellerindeki fonların atıl kalmaması için reel sektörü finanse etmek zorunda oldukları ve 3) Kriz ortamlarında müşterilerinin önemli bir kısmı işlerini küçültüp fon kullanmayı azalttıkları için ellerinde kullanamadıkları atıl fon problemi oluşur.

Bundan dolayı da ÖFK'lar kriz ortamlarında fon kullanmaya ehil yeni müşteri ararlar.

Pekala bankalar ticaret ve sanayinin düşmanı mı: Hayır! Ancak uzun dönemde ve özel konjonktürlerde aralarında çok ciddi menfaat çatışmaları olabilir.

ÖFK'lar ticaret ve sanayinin dostu mu: Evet! En azından mecburen evet. Teorik olarak ÖFK'lar bugünkü mevzuat çerçevesinde sadece sanayi ve ticaret kuruluşlarının birincil faaliyeti olan üretim ve ticaretin finansmanını sağlamak zorunda oldukları için, firmaların hayatini sürdürmesine mahkumiyet derecesinde bağımlıdırlar.

Bir ülkenin reel sektörü için bu nitelikteki finansal kuruluşların varlığı çok büyük bir şanstır. Neredeyse devletin kriz ortamlarında yapmak isteyip de yapamadığı faaliyetleri kendi iç dinamikleri gereği yapan bu kuruluşlarla çalışmanın firmaların ve ülkenin lehine olduğu apaçık bir gerçekliktir.

Tanıdığım pek çok banka üst düzey yöneticisi gerçekten saygıdeğer insanlar ve kendilerini saygıdeğer kılan değerlerini bankalarının politikası haline getirmeye ve bu değerleri tüm çalışanlarına yaymaya çalışmaktadırlar. Bu yöneticiler de sanayi ve ticaretin daha da gelişmesi için adeta çırpınmaktadırlar.

Akla hemen nasıl olur da müşteri-

rilerini kendileri için bu kadar önemli gören bu saygıdeğer yöneticiler müşterilerini zor duruma düşeceğini bile bile, hiç gözünün yaşına bakmadan kriz ortamlarında kredilerinin kapatılmasını istemektedirler.

Cevabı sorunun içinde gizli: Kriz!

Ekonomik krizler çok acımasız ortamlardır. Kişi veya kurumlar kendi ekonomik faaliyetlerini sekteye uğratabacak ve hatta kendilerini yokedecek gelişmelerle karşı karşıya kalabilirler. Böyle durumlarda bu kişi ve kurumlar adeta bir ölüm-kalım psikolojisi ile kararlar alıp buna paralel davranışlarda bulunabilirler. Dolayısıyla başkasına zarar vermeden kendini eseliğe ulaştırmak mümkün olmayabilir. Şüphesiz bütün bu anlattıklarımızı yanlışlayacak istisnalar her zaman vardır. Ancak kendi canının derdine düşen banka veya finans kuruluşu müşterisinin canını düşün(e)mez.

Doğrusu Albaraka, iyi günde bazı bankaların sunduğu abartılı imkanlarla rekabet edememektedir. Ancak istikrarlı bir şekilde uzun dönemde her zaman müşterisinin menfaatini gözetmekte ve kollamaktadır. Her kriz ortamının Albaraka Türk için yeni müşteriler getirdiği doğrudur. Doğru bir tercihle, çalışılacak finans kuruluşu olarak Albaraka Türk'ü seçmiş olan firmaların kriz ortamlarında fazla zor duruma düşmedikleri, böyle bir ihtimal olması halinde Albaraka Türk'ün profesyonel kadrolarının yardım ve desteğiyle bu durumun düzeltilebileceğine inanmaları, bize, yaptığımız işin doğru olduğuna dair anlamlı bir özgüven ve mutluluk vermektedir.

Herkese istikrarlı ve sürekli büyüyen bir Türkiye dileğiyle hayırlı işler dileriz.

* Proje ve Pazarlama Müdürlüğü, Müdür Yardımcısı

1999'un İlk Yarısında Türk Ekonomisi: Konjonktürel Bir Değerlendirme

Ekonominin içinde bulunduğu mevcut şartlardan çıkış, sadece özel kesimin nisbeten güçlü dinamiklerine dayalı olarak değil, hükümetin reel ekonomik faaliyetleri teşvik

Dr. Adnan Büyükdeniz* eden ekonomi politikalarını da devreye sokmasına bağlı olarak gerçekleşebilir.

1999 yılının ilk yarısı Türk ekonomisi açısından, geçen yıl başlayan daralma eğiliminin giderek daha da belirginleştiği bir dönem olmuştur. Reel ekonomiye ilişkin bazı temel göstergeler, halen yaşanmakta olan ekonomik krizin yaklaşılan son yirmi yıllık dönemde karşılaşılan en ciddi boyuttaki krizlerden birisi olduğuna işaret etmektedir. Bu yazımızda; mevcut en son veriler ışığında Türk ekonomisinin içinde bulunduğu konjonktürel ile ilgili kısa bir değerlendirme yaparak yılın ikinci yarısına ilişkin bazı tahminler aktarmak istiyoruz.

A. BÜYÜME HIZINDA CİDDİ DÜŞÜŞ

Büyüme hızında geçen yılın üçüncü yarısında başlayan gerileme eğilimi, 1999 yılının ilk çeyreğindeeksiye dönüşmüştür. DIE verilerine göre; geçen yılın ilk üç aylık döneminde %8,7 büyüyen Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) bu yılın benzer döneminde %8,5 **eksi büyüme** kaydetmiştir. %8,5'lük eksi büyüme –kısmen geçen yılın ilk çeyreğindeki yüksek oranlı büyüme mukayesesini yansıtıyor olsa bile– ekonominin 1999 yılının ilk yarısında ne denli ciddi bir daralma içinde olduğunu açıkça göstermektedir. [Henüz rakamlar mevcut olmamakla birlikte, bu daralmanın azalarak yılın ikinci üç aylık döneminde devam ettiği tahmin edilmektedir]. 1999 yılının ilk

çeyreğinde büyüme hızında gözlenen düşüş esas itibarıyla yurtiçi özel kesim talebindeki, kısmen de yurtdışı talepteki (ihracat) daralmadan kaynaklanmıştır. Bu dönemde özel nihai tüketim harcamaları (reel olarak) %6,7, özel sabit sermaye yatırım harcamaları da (reel olarak) %20,7 oranında düşmüştür. Benzer şekilde; geçen yılın ilk çeyreğinde %22,4 oranında artış gösteren ihracat, bu yılın aynı döneminde %8 düşüş kaydetmiştir. İthalatta yılın ilk çeyreğinde %20 civarındaki gerileme, cari yılda ekonomik daralma ve üretim gerilemesinin boyutları konusunda önemli bir gösterge niteliğindedir. İthalattaki gerileme büyük ölçüde hammadde/yarımamul ve yatırım malı ithalatı talebindeki ciddi gerilemeden kaynaklanmıştır.

İmalat sanayinde kapasite kullanım oranı, yılbaşından bu yana artış eğilimi içinde olmakla birlikte, hala geçen yılki seviyelerin altında seyretmektedir. Geçen yılın Haziran ayında %78 seviyesinde olan kapasite kullanım oranı bu yılın aynı ayında %76 civarında seyretmektedir. DIE'nin imalat sanayi eğilim anketine göre; "iç talep yetersizliği", tam kapasite ile çalışamama sebepleri arasında hala en önemli faktör olma özelliğini sürdürürken, bunu dış pazarlardaki talep yetersizliği takip etmektedir. Ancak; Haziran ayına ait anket sonuçları iç piyasalarda bir canlanma olacağına, buna mukabil "çekir-

dek enflasyon" olarak da nitelendirilebileceğimiz imalat sanayi fiyat artışlarının süreceğine işaret etmektedir.

DİE'nin (1997 bazlı) Sanayi Üretim Endeksi; toplam sanayi üretiminin bu yılın ilk beş aylık döneminde ortalama olarak (geçen yılın aynı dönemine göre) %5,8 oranında düştüğünü göstermektedir. Geçen yılın Ocak-Mayıs beş aylık döneminde %5'e yakın artış gösteren imalat sanayi üretimi bu yılın aynı döneminde %6,6 oranında düşmüştür. Üretimi en fazla gerileyen sektörler arasında; tekstil (eksi %14), giyim (eksi %13,8), deri (eksi %13,3), ana metal sanayi (eksi %7,9) gelmektedir.

B. ENFLASYON

Yıllık enflasyon hızında yaklaşık bir yıldır gözlenen yavaşlama eğilimi bu yılın Nisan ayında durmuştur. İç piyasadaki ve üretimdeki ciddi daralmaya rağmen, fiyatların beklenenden daha hızlı arttığı söylenebilir. İç piyasaların ve ekonominin oldukça canlı olduğu geçen yılın ilk 6 aylık döneminde %26,4 oranında artış gösteren toptan eşya fiyatları bu yılın aynı döneminde %23,2 artmıştır. Benzer şekilde; geçen yılın ilk yarısında %29,6 artan tüketici enflasyonu bu yılın aynı döneminde %25,4 artmıştır. Talep düşüklüğü ve piyasalardaki ciddi daralmaya rağmen fiyatların geçen yıla yakın düzeylerde artması dikkat çekicidir. Bu durum, ekonomide maliyet enflasyonunun

sürdüğü ve enflasyon hızının piyasalardaki canlanma ile birlikte, en azından bu günkü düzeylerin pek altına inmeyeceği intibai vermektedir. Yılın ikinci yarısındaki fiyat artışları ile birlikte, yıllık enflasyon hızının 1999 sonu itibarıyla %50-60 bandında gerçekleşmesi tahmin edilmektedir. Bu arada, döviz kur artışı, enflasyon hızı ve faiz oranları arasındaki ciddi farklara (makasa) dikkat çekmek gerekiyor.

C. BÜTÇE AÇIKLARI ARTARAK SÜRÜYOR

Açıklanan son konsolide bütçe rakamları, bütçe açığının bu yıl rekor düzeylerde seyrettiğini göstermektedir. Yılın ilk altı ayında 4,9 katrilyon TL açık veren bütçenin, yıl sonu itibarıyla 10 katrilyon TL civarında bir açıkla kapanacağı tahmin edilmektedir. İlk altı ayda gerçekleşen 5 katrilyon TL'ye yakın bütçe açığı, geçen yıla mukayese edildiğinde Bütçe'nin reel olarak çok yüksek düzeylerde açık verdiği ve bütçe açığının milli gelire oranının arttığı görülecektir. Vergi gelirlerindeki yavaşlama, iç borç faiz ödemelerinde planlananın üzerindeki artış, planlanan özelleştirmelerin gerçekleştirilememesi, bütçe açığındaki ciddi artışın temel sebepleri arasında yer almaktadır.

Hazine'nin yılın ikinci yarısına ilişkin olarak açıkladığı borçlanma programına göre piyasalardan 5-5,5 katrilyon TL borçlanma ve 6.2 katrilyon TL geri ödeme yapılması öngörülmektedir. Rekor düzeyde bütçe açıklarının gerçekleştiği ve Hazine'nin yüklü borç geri ödemeleri hesabına katıldığına, kamu kesimi borçlanma faiz oranlarının yüksek düzeylerde kalmaya devam edeceği tahmin edilebilir. Nitekim; Hazine'nin yeni borçlanma yaklaşımı çerçevesinde Temmuz ayı sonlarında gerçekleştirdiği 3 yıl vadeli (3 ayda bir kupon ödemeli) değişken faizli ilk ihalede bileşik faiz oranları %123'e kadar yükselmiştir.

D. DIŞ EKONOMİK İLİŞKİLER

Geçen yıl dünya ticaret hacminde yaşanan hızlı daralmanın ve dünya ekonomik büyümesindeki yavaşlamanın içinde bulunduğumuz yılda da devam ettiği tahmin edilmektedir. OECD rakamlarına göre, dünya ekonomisinin 1998 yılında %1,9 oranında büyüdüğü, bu yıl da aynı hızda (%1,9) büyüyeceği tahmin edilmektedir. Gelişmiş ekonomilerin 1999 yılında %1,8, gelişmekte olan ekonomilerin de %2,5 civarında büyüyeceği tahmin edilmektedir.

Ödemeler dengesine ilişkin olarak açıklanan son rakamlar; Türkiye'de ihracatın ilk dört aylık dönemde 10.330 milyon Dolar, ithalatın da 14.979 milyon Dolar düzeyinde gerçekleştiğini, bunun neticesi dış ticaret açığının geçen yılın oldukça altında 2.317 milyon Dolar düzeyinde olduğunu göstermektedir. [Geçen yılın ilk dört ayında gerçekleşen dış ticaret açığı 4.357 milyon Dolar düzeyinde idi]. Benzer şekilde; geçen yılın ilk dört aylık döneminde 1,5 milyar Dolara yakın bir düzeyde açık veren cari işlemler, bu yılın aynı döneminde –dış ticaret açığındaki ciddi daralmaya bağlı olarak– 250 milyon Dolara yakın bir fazlalık vermiştir. İlk dört ayda, turizm gelirlerinin geçen yıla göre ancak %70 oranında gerçekleştiği gözlenmiştir. Sermaye hareketleri hesabı geçen yılın ilk dört ayında 5,6 milyar Dolar civarında fazla verirken, bu fazla cari yılın benzer döneminde 2,9 milyar Dolar civarında kalmıştır. Bu azalma, kısmen kısa-vadeli sermaye girişindeki yavaşlamadan kısmen de diğer uzun vadeli sermaye çıkışından kaynaklanmıştır. Gerek Merkez Bankası'ndaki döviz rezervlerinin mevcut düzeyi ve gerekse ödemeler dengesinin yılın ilk yarısındaki seyri, halen döviz kuru üzerinde ödemeler dengesinden kaynaklanan bir baskının olmadığına işaret etmektedir.

SONUÇ

1994 krizi sonrası üç yıllık dönemde ortalama %8 gibi oldukça yüksek bir büyüme performansı sergileyen Türk ekonomisi, 1998 yılı ortalarından bu yana son yirmi yıllık dönemin en sorunlu süreçlerinden birisini yaşamaktadır. Son bir yıllık dönemde yaşanan ekonomik krizin, mahiyeti itibarıyla 1994'de yaşanan krizden farklı bir özellik arzettiğini belirtmek gerekir. 1994 yılında yaşanan kriz, esas itibarıyla, başta döviz piyasası olmak üzere mali piyasalardan kaynaklanan, döviz kuru ve faiz oranlarında kısa sürede aşırı dalgalanma ("overshooting") sebebiyle ortaya çıkan bir durum idi. Halen içinde bulunulan ekonomik kriz, daha "temel" (reel ekonomik) sebeblere dayalı bir kriz niteliğindedir. Türk ekonomisinin içinde bulunduğu mevcut durumu, sadece konjonktürel sebeplere ya da dünya ekonomisinde son bir kaç yılda ortaya çıkan bazı olumsuz gelişmelere bağlamanın sorunun teşhisi ve çözümü açısından yanıltıcı bir yaklaşım olduğu kanaatindeyiz. Reel faiz oranlarının uzun süredir %30-40'lar düzeyinde seyrettiği bir ekonomide üretim ve yatırım, yani üretken faaliyet, sürecinin bir noktada tıkanması kaçınılmazdır. Türk ekonomisinde yüksek enflasyonla mücadele için sadece "sıkı" para politikası yeterli değildir. Aksine, kamu kesiminin açıklarının yüksek düzeylerde seyrettiği ve iç borç sorununun giderek içinden çıkılmaz bir kısır döngüye dönüştüğü bir ortamda, sıkı para politikası uzun süreli yüksek faiz oranları yoluyla maliyet enflasyonunu körüklemekte, halen de içinde bulunduğumuz **stagflasyon**'a, yani durgunluk içinde enflasyona, yol açmaktadır.

Ekonominin içinde bulunduğu mevcut şartlardan çıkış, sadece özel kesimin nisbeten güçlü dinamiklerine dayalı olarak değil, hükümetin reel ekonomik faaliyetleri teşvik eden ekonomi politikalarını da devreye sokmasına bağlı olarak gerçekleşebilir.

* Genel Müdür Yardımcısı

Bir Maliyet Unsuru Olarak KKDF

Fon kullanımlarında bir maliyet unsuru olarak ortaya çıkan KKDF (Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu) Bakanlar Kurulu'nun 26.08.1998 tarih ve 98/11498 sayılı Kararı ile Özel Finans Kurumları'nın fon kullandırmaları için de zorunlu hale getirilmiştir. Bu yazının amacı genel olarak KKDF uygulamasının özel olarak da KKDF'nin fiyatlamadaki rolünün ortaya konulmasıdır.

Fahrettin Yahşi*

KKDF NEDİR?

Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu'nun kısaltılmış hali olan KKDF; Kalkınma planı ve yıllık programlarda öngörülen hedeflere uygun olarak yatırımların yönlendirilebilmesi ve ihtisas kredilerinde kredi maliyetlerinin düşürülmesi amacıyla T.C.Merkez Bankası nezdinde kurulmuş olan bir Fon'dur.

FON'UN KAYNAKLARI NELERDİR?

Fon'un kaynaklarını; Bankalar ve Finansman Şirketleri tarafından kullanılan krediler, Özel Finans Kurumları'nın Üretim Desteği Sağlanması ve Kar ve Zarara Katılma şeklindeki fon kullandırmaları, Türkiye'de yerleşik kişilerin yurtdışından sağladıkları krediler ve kabul kredili, vadeli akreditif ve mal mukabili ödeme şekline göre yapılan ithalat işlemleri oluşturmaktadır.

FON KESİNTİSİNİN MATRAHI NEDİR?

Fon kesintisinin matrahı kullandırmaların Türk Parası ve Döviz üzerinden olmasına bağlı olarak değişiklik göstermektedir. Türk Parası kullandırmalar açısından; bankalar ve finansman şirketlerinde kredilere tahakkuk ettirilen faiz, ÖFK'larda ise tahakkuk ettirilen kar payı tutarı fonun matrahını oluşturmaktadır. Dövizli işlemlerde kullandırım tarihindeki anapara tutarı fonun kaynağını teşkil etmektedir. Dövizde ya da başka bir kıymete endeksli kullandırmalarda kur veya endeks farkı ile bankalarda krediye tahakkuk ettirilen faiz, ÖFK'larda ise projeye uygulanan kar payı matrahı meydana getirmektedir.

Kabul kredili, vadeli akreditif ve mal mukabili ödeme şekline göre yapılan ithalatta fon kesintisi, ithalat tutarı

nın, fon kesintisinin yatırıldığı tarihteki gösterge niteliğindeki T.C.Merkez Bankası döviz alış kuru esas alınarak bulunacak Türk Lirası karşılığı üzerinden hesaplanacaktır.

FON KESİNTİSİ ORANI NEDİR VE NASIL HESAPLANACAKTIR?

Hali hazırda fon kesintisi oranları; bankalar ve finansman şirketleri tarafından kullanılan tüketici kredilerinde %8, bankaların kullandıkları diğer kredilerde %3, ÖFK'lar tarafından kullanılan fonların tüketime yönelik olanlarında %8, diğer kullandırmalarda ise %3'tür. Ayrıca diğer kullandırmalarda ise %3'tür. Ayrıca diğer kullandırmalarda ise %3'tür. Ayrıca diğer kullandırmalarda ise %3'tür. Ayrıca diğer kullandırmalarda ise %3'tür.

Fon Kesintisinin Hesaplanması: Hesaplamalarda KDV dikkate alınmamıştır.

a) Türk Parası Fonlarda: ÖFK'larca Türk Parası olarak yapılacak Üretim Desteği Sağlanması, Kar ve Zarara Katılma Yöntemi veya diğer şekillerdeki fon kullandırmalarında KKDF kesintisi tahakkuk eden kar üzerinden hesaplanarak fon kullandan ek olarak tahsil edilir.

Alış Bedeli : 100.000.000 TL

Satış Bedeli: 225.000.000 TL

Kar : 125.000.000 TL

KKDF : 3.750.000 TL (125.000.000 x 0.03)

b) Dövizde Endeksli Fonlarda: Dövizde endeksli kredilerde fonun matrahını tahakkuk ettirilen kar payı ile bir-

likte anapara ve kar payı tutarında meydana gelen kur farkı oluşturmaktadır. Fon kesintisi işlem tarihinde tahakkuk ettirilen kar ve taksit tarihlerinde ya da vade sonunda oluşan kur farkı üzerinden hesaplanarak süresi içerisinde Fon'a yatırılır.

Alış Bedeli :	100.000.000 TL (100.000.000 / 200.000 = 500 \$)
Satış Bedeli:	125.000.000 TL (125.000.000 / 200.000 = 625 \$)
Kar :	25.000.000 TL
İşlem Kuru :	200.000 TL
Vade Kuru :	300.000 TL
KKDF :	750.000 TL (25.000.000 x 0.03) Başlangıçta 1.875.000 TL (625 \$ x 100.000 TL = 62.500.000 TL) (62.500.000 Kur Farkı x 0.03) Vadede

c) Dövizli Fonlarda: Fon kullandırım tarihinde fonun anapara tutarı üzerinden hesaplanmaktadır.

Kullandırılan Fon :	1.000.000 \$
T.C.M.B Döviz Alış Kuru:	300.000 TL
Kullandırılan Fon TL'si :	300.000.000.000 TL
KKDF :	9.000.000.000 TL (300.000.000.000 x 0.03)

d) Kabul Kredili, vadeli akreditif ve mal mukabili ödeme şekline göre yapılan ithalatta: İthalat tutarının teslim şekline bağlı bedeli üzerinden bulunacak Türk Lirası karşılığı fonun matrahını teşkil etmektedir. Fon kesintisinin malın fiili ithalinden önce bankalara veya ÖFK'lara yatırılması gerekmektedir.

İthalat Fob Bedeli :	1.000.000 \$
T.C.M.B Alış Kuru :	300.000 TL
İthalat TL Karşılığı :	300.000.000.000 TL (1.000.000 \$ x 300.000 TL)
KKDF :	9.000.000.000 TL (300.000.000.000 x 0.03)

FON KESİNTİLERİ NE ZAMAN FON'A YATIRILMAKTADIR?

Fon kesintilerinin kar tahakkukunun gerçekleştirildiği ayı takip eden ayın 15. günü akşamına kadar T.C.M.B nezdindeki KKDF hesabına yatırılması gerekmektedir.

FON KESİNTİLERİNİN HIÇ YATIRILMAMASI YA DA GEÇ YATIRILMASI DURUMUNDA HERHANGİ BİR CEZAYA MARUZ KALIRMIYIZ?

Zamanında ve tam olarak yatırılmayan fon kesintileri ÖFK'lardan Fon'a yatırılması gereken tarih ile Fon'a yatırıldığı tarih arasında geçen süre için bu sürede yürürlükte bulunan cezai faiz oranları üzerinden hesaplanacak cezai faizi ile birlikte tahsil edilmektedir. *Halihazırda kanuni faiz oranı %50 olduğundan uygulanacak olan cezai faiz oranı %150 olmaktadır.*

FON MÜKELLEFİYETİ OLMAYAN KREDİ TÜRLERİ HANGİLERİDİR?

Fon'a kesinti yapılmayacak ya da fondan istisna edilen kredi türlerinden bazıları aşağıda verilmiştir.

- İhracat, İhracatı Teşvik Belgesi (ITB) kapsamında ki ihracat sayılan satış ve teslimler ve döviz kazandırıcı faaliyetlerin finansmanı amacıyla kullanılan krediler,*
- İhracatın finansmanı için Türkiye'de yerleşik kişilerin yurt dışından sağlayacağı krediler,*
- Konut ve yapı tasarrufu kredileri ile gerçek kişilere kendi ihtiyaçları için kullanılan konut inşaat kredileri,*
- Yurt dışında yerleşik kişilere açılan krediler,*
- Yurt dışındaki işlerle ilgili olarak, yurt içindeki bankalardan veya yurt dışından alınacak döviz kredileri,*
- Petrol (petrol mahsulleri dahil) gübre, gübre hammaddesi, buğday ve arpa ithalatının finansmanı amacıyla kullanılan krediler,*
- Bağlı muamele veya takas,*
- Yatırım Teşvik Belgesi kapsamında kullanılan krediler,*
- Yurt dışındaki ihracat kredi veya ihracat kredisi sigorta kurumları ile bu ülkelerin kredi garanti programları çerçevesinde yapılacak ithalatın finansmanında kullanılmak üzere, bankaların borçlu sıfatıyla sağladıkları kredilerin ortalama vadesi asgari 1 yıl olmak kaydıyla ithalata kullanılmayan kısmı,*
- Türkiye'de yerleşik kişilerce, yurt dışından sağlanan, ortalama vadesi asgari 1 yıl olan döviz kredileri,*
- Kitap ithalatının finansmanı için kullanılan krediler.*

(a) ve (b) maddelerinde belirtilen kredi türlerinde şartlı istisna sözkonusudur. Kullanılan krediler karşılığında birebir olan ihracat taahhüdünün yerine getirilememesi durumunda istisna edilen KKDF kesintisi cezai faiziyle birlikte, müşteriye rücu hakkı saklı kalmak üzere, fon kullanımına aracılık eden kurumdan tahsil edilmektedir.

ÖFK'lardan ya da bankalardan fon kullanmak durumunda olan müşteriler kar payı veya faize ilaveten %3 oranında (TL kullandırmalarda tahakkuk ettirilen kar payı ya da faiz tutarı üzerinden, YP kullandırmalarda anapara tutarı üzerinden, dövize ya da başka bir enstrümana endeksli fon kullandırmalarında ise tahakkuk ettirilen kar payı ya da faize ilave olarak kur farkı üzerinden) KKDF ödemek zorundadırlar. KKDF oranını belirlemek yetkisi Bakanlar Kurulu'na ait olup şartlar muvacehesinde değiştirilmesi her zaman mümkündür.

* Genel Müdür Yardımcısı

Vadesi Geçen Borç ve Telafisi

Yakup Ağca*

Türkiye'de Özel Finans Kurumları, toplum tarafından kabul görmüş ve destek bulmuştur. Faizden arındırılmış bir kazancın sağlanması anlayışının uygulamaya konması gayreti içinde olan ve bunu da büyük ölçüde başarı ile gerçekleştiren özel Finans Kurumları, tasarruf sahiplerinin atıl duran paralarını yatırılabilecekleri kuruluşlar olmuştur.⁽¹⁾ Tasarruf sahipleri (mudi) sistemin mahiyetini ve işleyişini öğrenme, anlama ve kavramada çok hızlı bir mesafe katetmişlerdir.

Plasman kaynağı niteliğiyle girişimcinin de sistemi öğrenme, anlama, kavrama ve intibak etmede fevkalade bir mesafe aldığı görülmektedir.⁽²⁾ Özel Finans Kurumları büyüyecek daha geniş bir girişimci kesimine hitap etmeye başladılar. Ancak ekonomik dalgalanmalar, diğer bankalarda uygulanan temerrüd faizinin Özel Finans Kurumlarında bulunmaması gibi etkenler önemli bir problemi de beraberinde getirmiştir. Bu problem, fon kullanımlarından doğan alacakların vadesinde ödenmemesi halinde meydana gelen kayıpların karşılanıp karşılanmayacağı ya da nasıl karşılanabileceğidir.⁽³⁾

Bugün ülkemizde ve diğer ülkelerde kağıt para sistemi hakim bulunmaktadır. Dolaşımda bulunan kağıt paralar, temsil ettikleri kıymet üzerinden işlem görürler. Bunların gerçek değerleri, temsil ettikleri değerlere göre yok gibidir. Üzerinde yazılı bulunan rakamlar, herhangi bir sabit değeri değil, birimlerinin o andaki alım gücünün katlarını gösterir. Bu sistemde para basımı kolaydır. Bu sebeple piyasaya ihtiyaçtan fazla para sürülebilmekte ve kağıt paranın alım gücü bundan büyük ölçüde etkilenmektedir. Fiyat artışları şeklinde ortaya çı-

kan bu olaya enflasyon adı verilmektedir. Kağıt para ile yapılan muamelelerde, üzerinde yazılı olan rakamlar değil, her birinin temsil ettiği değer esas alınmaktadır. İslam Hukuku, borçların ödenmesinde kişinin zimmetinde tahakkuk eden borç ile yapılacak ödeme arasında tam bir eşitliğin sağlanmasını istemektedir. Ancak enflasyonun kronik hale geldiği günümüzde, denge sürekli borçlu lehine bozulmaktadır. Bu haksızlığı önlemenin tek yolu borçlunun, meydana gelen değer kaybını ödemesidir. Aksi takdirde borçlu, haksız olarak Özel Finans Kurumlarının ve dolayısıyla mevduat sahibinin hakkını zimmetine geçirmekte, kötü niyetli borçlular da bundan daha fazla istifade etmek için kasden ödemeyi geciktirmektedirler. Bu görüş, Hukuk alanında önde gelen bir ilim adamının felslerin (bakır para) değerlerinde meydana gelen değişmelerle ilgili görüşü ile de bir paralellik göstermektedir.⁽⁴⁾

Alacaklı, paranın değer kaybından dolayı borçlunun kendiliğinden vereceği fazlalığı alabileceği gibi, vade tarihinden itibaren karşılıklı rıza ile borcu altına endeksleyerek altın hesabı üzerinden ödeme yapılmasını istemesi de mümkündür. Ancak bu işlemin yapılabilmesi için ilk borç anlaşması sırasında bunun yazılı olarak karara bağlanması gerekir. Kağıt paranın zayıflığından ileri gelen büyük kaybın alacaklıya yükletilmesi de haksızlık olur. Çünkü borç ilişkisi yoluyla ne alacaklıya ne de borçluya üstün haklar ve kazanç sağlama yerine borcun aslını muhafaza etmek esas alınmıştır. Yıllık %60'ın üstünde enflasyona açık olan bir para biriminde bir borcun aylarca ya da yıllarca ertelenmiş olması halinde alacaklı aleyhine denge-

cimizin temel esasları, kişinin haksızlık yapmasını yasakladığı gibi haksızlığa uğramasını da tasvip etmez.⁽⁵⁾

Enflasyonun normal bir seyir takibettiği dönemlerde temerrüde bulunan borçluların, borcun vadesinin dolduğu günden itibaren meydana gelecek değer kaybını karşılamaları gerekir. Bu bir faiz değil, borcun tamam ödenmesidir.

Yapılacak dikkatli bir inceleme, bu görüşün dört hukuk ekolünün görüşüne de uygun olduğunu ortaya koyacaktır. Çünkü borçların ödenmesi hususunda bütün ilim adamlarının şart koştuğu eşitlik kağıt para sisteminde ancak böyle gerçekleşebilmektedir.⁽⁶⁾

Yukarıda ana hatlarıyla da açıklandığı üzere, vadesi geçmiş bir alacağın tahsili sırasında borcun vadesinin dolduğu günkü değer üzerinden tahsilat yapılmasında bir mahzur gözükmemektedir. Ancak bu noktada başka bir sorun ortaya çıkmaktadır. Bu da; borçludan, borcun vadesinin dolduğu günkü değer üzerinden yapılan tahsilat (değer kaybı) meblağı ile, söz konusu borç vadesinde öendiğinde yeni bir fon kullanımında kullanılması halinde elde edilecek meblağ (kâr) arasında bir farkın oluşup oluşmadığı sorundur. Bu konuda da yine ilim adamlarının yeni çözümler üreteceğine olan inancım tamdır. Hiç kimsenin mağdur olmadığı bir dünya dileği ile, hoşçakalın.

* Antalya Şube, Şef Yardımcısı

YARARLANILAN KAYNAKLAR:

- (1) İslam'a Göre Banka ve Sigorta, Hayrettin Karaman, Nesil Yayınları, İstanbul 1992, s.57
- (2) Piyasa Düşmanı Kapitalizm, Mustafa Özel, İz Yayıncılık, İstanbul 1993, s.135
- (3) Bereket Dergisi, Osman Akyüz, sayı 6
- (4) Para, Faiz ve İslam, İslami İlimler Araştırma Vakfı Yayınları: II. Tartışmalı İlimi Toplantılar Dizisi: 4, s.148
- (5) Delilleriyle Ticaret ve İktisat İlimihali, Hamdi Döndüren, Erkam Yayınları, İstanbul 1993, s.617
- (6) Para, Faiz ve İslam, İslami İlimler Araştırma Vakfı Yayınları: II. Tartışmalı İlimi Toplantılar Dizisi: 4, s.148

Albaraka Türk'te 2000 Yılı Uyum Çalışmaları

Şu anda çalışmakta olan Otomasyon Sistemimiz 2000 yılına vade verebilmektedir.

Yapılan testlerin sonuçları da bizlere 2000 yılı ile ilgili bir sorunun olmadığını göstermiştir.

Ahmet Güzel*

X X. yüzyılın sonuna hızla yaklaşmaktayız. 1900'lü yıllardan 2000'li yıllara geçerken Bilgi İşlem Uygulamalarını tarih bilgilerinin günümüzdeki kaydediliş biçiminden kaynaklanan bir dizi sorunlar beklemektedir.

Genel olarak 2000 yılı sorununun kaynağı basittir. Çok sayıda bilgisayar sistemlerindeki uygulama programları, tarih bilgisi girilirken hafızada yer kazanmak amacıyla yıl alanının tanımı için sadece iki rakama izin vermektedir. (Örneğin 1998 yerine 98 olarak tarih bilgisi girilmektedir.)

Bu şekilde tarih bilgisi kullanan bilgisayar programları 2000 yılına geçişte "Sıfır Sorunu", "Artık Yıl Sorunu" ve "Yüzyıl Sorunu" ile karşı karşıya kalacaktır. Doğal olarak 1 Ocak 2000 tarihi 01 01 00 olarak görülecektir. "00" bilgisi programlarda tanımsız olduğu için bu durum programların şaşırmasına sebep olabilecektir. Çoğu program yıl hanesi boş geçilmek isteniyor diye bilgi girişine müsaade etmeyecektir. Ayrıca genel kural olarak yüzyılın son yılı (örneğin 1900) artık yıl olarak alınmaz. Ancak dört yüzyılda bir o yüzyılın son yılı artık yıldır. Buna göre 1900 yılı artık yıl değildir, fakat 2000 yılı artık yıldır.

Albaraka Türk Bilgi İşlem Müdürlüğü, 2000 yılının dünyadaki tüm Bilgi Sistemlerinde, 31 Aralık 1999 – 1 Ocak 2000 tarih değişiminin şimdiye kadar ortaya çıkmamış birtakım sorunlar oluşturabileceğinin bilincindedir.

Albaraka Türk müşterilerine vermekte olduğu hizmetin tarih değişiminden kaynaklanan bir aksamaya uğramaması için gerekli tüm çabayı göstermektedir.

Bu anlamda Albaraka Türk 2000 yılına sorunsuz bir geçişin yapılabilmesi için bir dizi çalışmalar başlatmıştır.



PROJE EKİBİ

Bu amaçla Kurumumuzun Üst Yönetimi 1997 yılında Bilgi İşlem Müdürlü'nü proje yöneticisi olarak atamıştır. Kurumumuzda 2000 yılı problemi Genel Müdür düzeyinde takip edilmekte ve tepe yönetimi Proje Yöneticisi tarafından belli dönemlerde bilgilendirilmektedir. Proje Yöneticisi 2000 sorununun koordine etmek için 4 kişiden oluşan bir Proje Ekibi oluşturmuştur. Bu ekip, ilk etapta Albaraka Türk'te kullanılmakta olan tüm sistemlerin ve uygulama programlarının envanterinin çıkartılmasını sağlamıştır.

Uygulama programlarının Bilgi İşlem Müdürlüğüne kendi bünyemizde yazılıyor olması bize 2000 yılı sorununa daha erken müdahale etme imkanını vermiştir. Envanteri çıkarılan bu uygulamalar, kurumumuzun faaliyetlerini sağlıklı olarak sürdürülebilmesi için taşıdıkları riskler bakımından sıralamaya tabi tutulmuş ve öncelik dereceleri belirlenmiştir. O güne kadar tarih bilgisini iki haneli olarak saklayan veri tabanları ile iki haneli tarih bilgisine göre hesaplama ve karşılaştırma yapan programlar ele alınarak 2000 yılına uyumlu hale getirilmeleri için izlenecek "Yenileme Stratejisi" belirlenmiştir.

Bilindiği gibi, 2000 Yılı Sorununun çözümünde yenileme stratejisi, Genişleme ve Pencereleme Yöntemi olmak üzere iki tür yöntemle yapılmaktadır.

1. Genişleme Yöntemi

Genişleme Yöntemi Sistem'de kullanılan bütün tarihlere yüzyılı ifade eden rakamların ilavesi ile yapılmaktadır.

2. Pencereleme Yöntemi

Yıl hanesinde yer alan rakamları belli bir sabit sayıyla karşılaştırarak, bu sayının altındakileri 21.yüzyıl, üstündekileri ise 20.yüzyıl olarak algılayan bir yöntemdir.

Birinci yöntem daha kalıcı, yan tesiri daha az olan bir yöntemdir. İkinci yöntem ise yan tesiri daha fazla olabilecek bir yöntemdir.

2000 Yılı Sorunu'nun çözümünde Bilgi İşlem Müdürlüğü olarak bi-

rinci yöntem olan Genişleme Yöntemi tercih edilmiştir. Bu tercih doğrultusunda daha önce Proje Ekibince envanteri çıkarılmış olan veri dosyaları ile programlar arasındaki ilişkileri tespit edip gerekli düzeltme ve tamirleri yapmak üzere Proje Ekibi'nden 2 kişinin de dahil olduğu 5 kişiden oluşan bir Çalışma Grubu oluşturulmuştur. Oluşturulan bu Çalışma Grubunun gerekli işlemleri ve düzeltmeleri daha rahat yapabilmesini sağlamak amacıyla uygulamaların bulunduğu ortamdan farklı bir ortam meydana getirilmiştir. Çalışma Grubu kaynak kodlarının tümünü gözden geçirerek iki haneli tarih desenine göre hesaplama ve karşılaştırma yapan programlarda 2000 yılına uyum için gereken düzeltmeleri yapmıştır. Bu düzeltmeler esnasında bazı programlar yeniden kodlanmıştır. Bu işlemlerden sonra veri dosyaları gözden geçirilerek tarih alanlarını dört haneye çevirecek programlar yazılmıştır.

Kurumumuz faaliyetlerinde kullanılacak olan bu programların sağlıklı bir şekilde çalışıp çalışmadıklarını görmek amacıyla karşılaşılabileceğimiz riskler göz önüne alınarak iki bölümden oluşan bir test stratejisi oluşturulmuştur.

Birinci bölümde 2000 yılına uyumlu hale getirilen programların ve veri dosyalarının dört haneli tarihinin bilgisiyle ilgili bir şekilde çalışıp çalışmadıklarının testi (Kritik tarihler de dahil).

İkinci bölümde ise, 2000 yılı çalışmalarını için ayrılan bilgisayar sisteminin tarihinin test edilmesi gereken kritik tarihlere alınarak testi.

DÖRT HANELİ TARİH BİLGİSİ TESTİ

Öncelikli olarak Kurum faaliyetlerinde hayati önem taşıyan uygulamaların ve bu uygulamaların ilişkide bulunduğu veri dosyalarının 2000 yılına uyumlu olup olmadıklarının testleri gerçekleştirilmiştir.

Kurum faaliyetlerinde kullanılan uygulama programlarının birim bazında istenilen sonuçları verip vermediğini kontrol etmek amacıyla her birim için ayrı ayrı olmak üzere birim testleri gerçekleştirilmiştir.

Daha sonra yazılan bütün bilgi işlem uygulamalarının birbirleriyle uyumlu olarak çalışıp çalışmadıklarından emin olmak için oluşturulan çalışma ortamında sanki gerçek ortamda çalışılıyormuş gibi kurum içi testleri yapılmıştır.

Dört haneye çıkartılarak 2000 yılına uyumlu hale getirilen ve testleri yapılan uygulama programları ve dönüşümü yapılan veri dosyaları 1999 yılında gerçek ortama atılmış ve şu ana kadar başarıyla çalışmaktadır.

Çalışma Grubu tarafından yapılan bu testlerin ayrıca kullanıcılar tarafından kullanıcı kabul testleri yapılmıştır. Bu esnada meydana çıkan aksaklıklar düzeltilmiş ve kullanıcıların ek istekleri de programlara eklenmiştir.

Dört haneye çıkartılarak 2000 yılına uyumlu hale getirilen ve testleri yapılan uygulama programları ve dönüşümü yapılan veri dosyaları 1999 yılında gerçek ortama atılmış ve şu ana kadar başarıyla çalışmaktadır.

Dört haneye çıkartılarak 2000 yılına uyumlu hale getirilen ve testleri yapılan uygulama programları ve dönüşümü yapılan veri dosyaları 1999 yılında gerçek ortama atılmış ve şu ana kadar başarıyla çalışmaktadır.

Dört haneye çıkartılarak 2000 yılına uyumlu hale getirilen ve testleri yapılan uygulama programları ve dönüşümü yapılan veri dosyaları 1999 yılında gerçek ortama atılmış ve şu ana kadar başarıyla çalışmaktadır.

Dört haneye çıkartılarak 2000 yılına uyumlu hale getirilen ve testleri yapılan uygulama programları ve dönüşümü yapılan veri dosyaları 1999 yılında gerçek ortama atılmış ve şu ana kadar başarıyla çalışmaktadır.

Dört haneye çıkartılarak 2000 yılına uyumlu hale getirilen ve testleri yapılan uygulama programları ve dönüşümü yapılan veri dosyaları 1999 yılında gerçek ortama atılmış ve şu ana kadar başarıyla çalışmaktadır.

KRİTİK TARİH TESTİ

Kritik tarihlerin testleri Mart 1999 tarihinde yapılmıştır. İlk olarak Test Sistemi'nin tarihi 31/12/1999 yapılarak 2000 yılına geçiş test edilmiştir. Daha sonra Kurumumuzun faaliyetleri için risk teşkil edebilecek tarihler (kritik tarihler dahil) Sistemin tarihi yapılarak uygulama programları test edilmiştir. Bu testler bundan önceki testlerde olduğu gibi Bilgi İşlem Müdürlüğü bünyesinde oluşturulmuş olan 2000 yılı Çalışma Grubu tarafından yapılmıştır.

2000 yılı uyum çalışmaları çerçevesinde ABAT Otomasyon Sistemi'ne dahil olamayan fakat Kurum faaliyetlerinde kullanılan PC'lerde (Personel Computer) BIOS ve İşletim Sistemi testleri yapılmıştır. Kurumda bulunan PC'ler üzerinde 2000 yılı tarih değişikliğinden dolayı faaliyetlerimizin sağlıklı bir şekilde yürümesini engelleyici herhangi bir uygulama bulunmamaktadır.

Kurumda bulunan klima sistemleri herhangi bir bilgisayar tarafından yönlendirilmediği için bu cihazlarda tarih değişiminden kaynaklanan problemler yaşanmayacaktır.

Faaliyetlerimizin 2000 yılı probleminin sebep olabileceği aksaklıklardan etkilenmeden devam edebilmesi için Beklenmedik Durum Planı hazırlanmıştır.

Kriz durumunda panik havasının oluşmaması için bu işlemlerle ilgilenecek merkezde ve şubelerde ayrı ayrı olmak üzere teşkilatlar tespit edilmiştir.

Şu anda çalışmakta olan Otomasyon Sistemimiz 2000 yılına vade verebilmektedir. Yapılan testlerin sonuçları da bizlere 2000 yılı ile ilgili bir sorunun olmadığını göstermiştir.

Tüm bunların ışığında, 2000 yılı tarih değişiminin Kurumumuz çalışmalarını ve müşterileri ile olan ilişkilerini olumsuz yönde etkilemeyeceğini düşünmekteyiz.

* Bilgi İşlem Müdürlüğü, Müdür Yardımcısı

30.06.1999

Yarıyıl Performansımız

B. Cemal Rodoplu*

Bankacılık ve finansman sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin performansını ölçen başlıca göstergeler ve bunların bir yıllık değişim oranları 30.06.1999 itibarıyla Albaraka Türk'te aşağıdaki gibi gerçekleşmiştir.

A. BİLANÇO BÜYÜKLÜĞÜ (Aktif Toplamı)

Yılın ilk 6 ayında %27,5'lik bir artış göstererek **282,9 trilyon** liraya ulaşan bilançomuz, "nazım hesaplar" hariç, geçen yılın aynı dönemine oranla %80 büyümüştür. Bilançonun US\$ cinsinden ifadesi yaklaşık 672 milyon Dolara tekabül etmektedir.

B. ÖZKAYNAKLAR

Bir yılda %78'lik bir artışla **9,6 trilyon** lira olmuştur. Bu rakama henüz dağıtılmamış temettüler dahil değildir.

C. ŞİRKET KÂRI (Vergi Öncesi)

Her türlü karşılık ayırdıktan sonra net **2,2 trilyon** lirayı aşmıştır.

D. FON YÖNETİMİ

■ **Toplanan Fonlar:** Bir yıl zarfında yaklaşık %79,4 artarak 248,5 trilyon liraya ulaşmıştır. Bu yılın ilk yarısındaki artış oranımız %28 olmuştur.

■ Kullandırılan Fonlar (Plasman):

Yılın ilk yarısında Kurumumuzun Türk ekonomisine kazandırdığı fonların net bakiyesi yaklaşık 242,8 trilyon lira olmuştur.

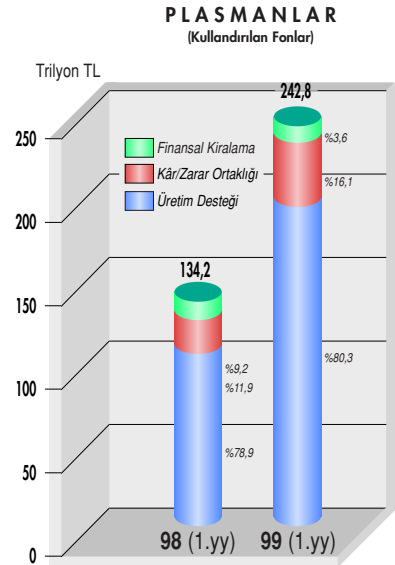
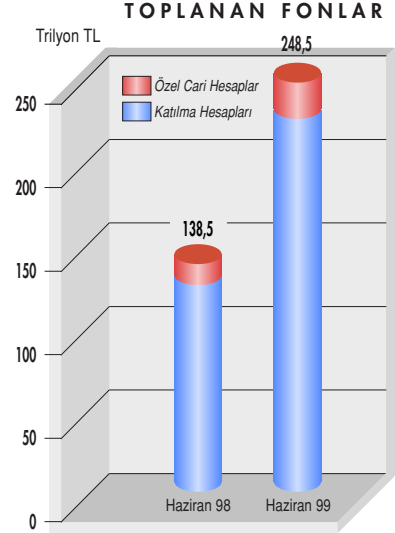
Plasmanların, geçen yılın aynı dönemine göre yıllık artış oranı %81 olmuştur.

Tahvil, bono vbg. faizli enstrümanlara yatırım yapmayan Kurumumuzun fonları tamamen "reel ekonomide" ticaretin ve reel yatırımların finansmanında kullandırılmaktadır.

E. KATILMA HESAPLARININ KÂRLİLİĞİ

Çeşitli hesaplarımıza para yatırmış olan mudilere verdiğimiz 12 aylık kâr oranları aşağıdaki TABLO'da görüldüğü gibidir.

Buna göre, **bir yıl vadeli TL hesabına 30 Haziran 1998'de 100 Milyon TL yatırmış olan müşterimize bir yıl sonra (30 Haziran 1999) tahakkuk eden kâr payı, %89,77'lik oranla 89.768.269 TL (brüt) olmuştur. DM Leasing Hesabına yatırılan fonlara verdiğimiz kâr oranı %9,48 olmuştur. US\$ Leasing hesabının bir yıllık brüt kârlılığı ise %10,37 olmuştur.**



Fonlar (1 yıl vadeli)	Hesapların Bir Yıllık Kârlılığı	Birim Hesap Değerleri (brüt kâr payları endeksi)	
		1 Temmuz 1998	1 Temmuz 1999
TL Havuzundaki Hesaplar	% 89,77	9.721,7152	18.448,7307
TL Leasing Havuzu	% 92,46	28.888,6880	55.599,2162
US\$ Genel Havuzu	% 7,00	241,6373	258,5547
US\$ Leasing Havuzu	% 10,37	222,1665	245,2022
DM Genel Havuzu	% 6,53	215,4737	229,5339
DM Leasing Havuzu	% 9,48	235,5937	257,9196

BAŞLICA FİYAT VE KUR ENDEKSLERİ

12 Aylık Performans

ABD Doları kur artışı	%57,7
Alman Markı kur artışı	%51,5
Cumhuriyet Altını	%40,9
İMKB Bileşik Endeksi	%20,7

ENFLASYON (T.Ü.F.E.) %64,3

* Proje ve Pazarlama Müdür Yardımcısı

INTERNET'ten Derleyen:
İsmail Küçükerdoğan



Muhasebeci uykusuz-
luk çekmektedir ve
bir doktora gider.

“Doktor geceleri uyuya-
mıyorum.”

“Koyunları saymayı dene-
din mi?”

“Problem zaten orda. Sayarken
bir yanlış yaptım ve yanlış bulmak
için 3 saat uğraşım.”

Bir pazarlamacı ile bir muhasebe-
ci İstanbul'dan New York'a uzun
uçuşta yanyana düşerler. Pazarla-
macı bir müddet sonra sıkılarak mu-
hasebeciyi eğlenceli bir oyun oyna-
maya davet eder.

Muhasebeci sadece biraz kestir-
mek istemektedir, bu nedenle nazik-
çe öneriyi reddeder ve gözlerini ka-
par. Pazarlamacı ısrarlıdır, Muhase-
beciye oyunun gerçekten çok ilginç
ve eğlenceli olduğunu söyler.

“Ben sana bir soru soracağım,
eğer bilemezsen 5 \$ ödeyeceksin.
Aynı soruyu ben bilemezsem parayı
ben ödeyeceğim der.” Muhasebeci
nazikçe tekrar reddederek biraz uyu-
maya çalışır. Fakat pazarlamacı çok
ısrarcıdır: “Tamam tamam, şayet
ben sorup sen bilemezsen sen 5 \$
öde, sen sorup ben bilemezsem ben
sana 50 \$ ödeyeceğim” der. Bunun
üzerine muhasebeci oyun oynama-
dıkça rahat bırakılamayacağını anla-
yarak teklifi kabul eder.

Pazarlamacı ilk soruyu sorar.
“Dünya ile ay arasındaki uzaklık ne
kadardır.”

Muhasebeci hiçbir şey söyleme-
den cüzdanını çıkarır ve pazarlama-
cının eline 5 \$'ı sıkıştırır.

Muhasebeci Şakaları

Sıra muhasebecidedir ve soruyu
sorar.

“Üç ayaklı olarak tepeye tırma-
nan ve dört ayaklı olarak geri dönen
canlının adı nedir?”

Pazarlamacı bir müddet şaşkın
şaşkın muhasebeciye bakar. Sonra
dizüstü bilgisayarını açarak bütün
bilgileri tarar. Sonra uçağın modemi-
ne bağlanır ve Kongre Kütüphanesi
dahil kütüphane arşivini tarar. Çalış-
ma arkadaşları ile yakın dostlarına
yardım etmeleri için e-mail gönderir.

Fakat bütün bu uğraşlardan hiç-
birşey elde edemez ve muhasebeci-
ye 50 \$ verir. Muhasebeci nazikçe
50 \$'ı alır ve diğer tarafa dönerek uy-
kuya devam eder.

Pazarlamacı bir an tereddüt ettik-
ten sonra, Muhasebeciyi sarsarak
“Pekala, cevap nedir?” Muhasebeci
bir kelime dahi söylemeden cüzdanı-
nı çıkarıp pazarlamacının eline 5 \$'ı
sıkıştırır ve dönerek uyumaya de-
vam eder.



Üç muhasebeci ve üç mühendis
trenle bir konferansa giderler. İst-
tasyonda, üç mühendisin herbiri bi-
rer tane bilet alırken, üç muhasebe-
cinin tek bir bilet aldıklarını görürler.

“Üç kişi bir biletle nasıl seyahat
edeceksiniz” diye sorar mühendis.



“İzle göreceksin” der muhasebeci.

Hepsi trene biner. Mühendisler
kendilerine ait yerlere otururlar. An-
cak muhasebeciler üçü tuvalete gi-
rerler ve kapıyı kapatırlar. Bir müd-
det sonra tren kalkar ve kondüktör
biletleri toplamak için gelir. Tuvaletin
kapısını vurur, kapı açılır bir el çıkar
ve bileti uzatır. Kondüktör bileti alır
ve gider. Mühendisler bunu görürler
ve çok güzel ve akıllıca bir fikir oldu-
ğuna karar verirler.

Konferanstan geri dönerken, mü-
hendisler muhasebecilerin yaptığını
yapmaya karar verirler ve bir bilet
alırlar. Fakat muhasebecilerin hiç bi-
let almadığını hayretle görürler.

“Biletsiz nasıl seyahat edeceksi-
niz” diye soran
mühendise “İzle,
göreceksin” der
muhasebeciler.

Trene bindik-
lerinde mühen-
disler tuvalete
girerler, yanın-
dakine de muha-
sebeciler girer.
Bir müddet son-
ra tren kalkar.
Muhasebeciler-
den biri mühen-



Zirve

Duygusu

Ali Göçer Gelebek*



Aladağlar Emler Zirvesi 3723 m

İnsanın kendini yenilemesinin en etkin yolu, düş kurmasıdır. Bir çok değeri yerle bir eden bu çağ düşlerimizi de kuruttu bir bakıma. Öyleyse gelin düş kuralım.

Adım adım gökyüzüne yaklaştığımızda onun da bize doğru yürüdüğünü hissederiz. Gerçekte gökyüzü var mı, yoksa soyut bir kavram mıdır? Ama yükseklerle tırmandıkça bu soyut varlığın içimizde mistik bir keşif duygusu uyandırdığını hissederiz. Zirveye yaklaştıkça gökyüzünün gerçekliği artar. Bir koyunun memesinden taze süt sağır gibi gökyüzü akar içimize damla damla. Zirve, insanla gökyüzünün buluşma noktasıdır. Hele bir de gece olursa, gökyüzü yıldız desenli bir yorgan olup örter üstümüzü yumuşacık. Yaşamın dışında hiçbir tanımlamanın yeterince vurgulayamadığı bir masal yaşarız. Hiç bal yemedin mi ey insanoğlu o zaman zirveye çık.

Zirveye çıktığımızda ulaşılmaz sanılan sevgiliye birden kavuşuvermenin şok edici depremini yaşarız. Bir uçurum duygusu sarar yüreğimizi. Yeryüzünün çekim gücü tükenir de ayaklarımız yerden kesilir sanki. Toprak ayağımızın altında

tüy kadar hafiftir. Gökyüzünü kucaklarız birden. İnsan doğası hep sınırsızlığı yakalama ülküsü ve düşüyle süslenmiştir. Oysa sınırsızlığı birdenbire yakalayiverme duygusu bir açıdan amacın da artık sonuna gelindiği duygusunu doğuracağından belki de bir çeşit mutsuzluk yaşarız. Boşluk duygusu diye tanımlamaya çalıştığım belki de bir düşün sonuna gelme kaygısıdır. Yanı başımızda uçurum

bize bakar. Uçurum, inancımız kadar gerçektir orada. Soyut bir tapınaktayızdır sanki. Bir biz oluruz orada bir de tanrı. Birden bire ellerimizi gökyüzüne uzatırız. Adeta parmaklarımız Tanrıya dokunur. Parmaklarımız yanar, gövdemiz yanar, düş gücümüz yanar.

Aczi öylesine yaşarız ki Tanrım burada ancak sen varsın ve bu düş ülkesinden senin yüce varlığın olmasa kimse çıkaramaz bizi, senden ötesi hep yokluk deriz. Sana inanıyor ve himmetine sığınıyorum deriz.

Birden bire yıldızlar sağanak halinde saçlarımıza yağar, üstümüz başımız mavi olur. Göğün o sınırsız, saf ve tertemiz mavileri sarar her yanımızı. Yaşadığımız düş ve masal ülkesinden dostlarımıza kucak kucak mavi getiririz. Kente, yani kirliliğe döndüğümüzde yaklaşık bir ay boyunca mavi kırıntıları ve yıldızlar akar üstümüzden, saçlarımızdan.

Derim ki, düş kurmak ve tefekkür etmek için dağa çıkalım, kuruyan düşlerimizi yeniden oluşturmak için.

* Proje ve Pazarlama Yönetmeni



Ali Göçer Zirve Defteri'ni imzalarken...



Albaraka'da bir fotoğraf sanatçısı: İbrahim Dıvarcı

RÖPORTAJ: Ekrem Şahin

1967 yılında Gümüşhane Torul'da doğdu. İlk-orta-lise tahsilini Ereğli/Konya'da yaptı. Uludağ Üniversitesi İ.İ.B.F. Kamu Yönetimini bitirdi. Selçuk Üniversitesi'nde Yönetim Bilimleri Yüksek Lisansı yaptı. 1997 yılından beri Albaraka Türk Konya Şubesi'nde çalışıyor. Kelime, Yeni Dergi, Bediyyat, Çalı Dergileri'nde ve Yeni Gazete'de deneme-makale ve şiirleri yayınlanıyor. KONFAD (Konya Fotoğraf Amatörleri Derneği) Yönetim Kurulu Üyesi. Evli.

Fotoğraf sanatına ilginiz ne zaman ve nasıl başladı?

Önce teşekkür etmeliyim, taşrada çalışanları unutmadığınız için. Şimdi cevabımıza geçebiliriz.

Fotoğrafa ilğim özellikle lise yıllarında abimin teşviki ile başladı. Temelde hatıra fotoğrafı çekmek, gittiğimiz yerlerden daha sonra hatırlayabileceğimiz bir kaç görüntü elimizde olsun gayesi ile bu işe başladım. Evde benden büyük birinin konu ile ilgili olması ve fotoğraf makinasının bulunması da beni bu işe ısındırdı. Daha sonraları özellikle üniversite yıllarında kendime makine almamla birlikte bu merak yerini ciddi bir uğraşıya bıraktı. Yaklaşık 15 yıldır fotoğraf çekiyorum.

Neden Fotoğraf?

Aslında güzel olan herşeye karşı insanın bir meyli var. Fotoğraf çoğu kez güzel olanı veya farklı olanı ölümsüzleştirme çabası gibi geliyor bana. Bir fotoğraf üstadının dediği gibi fotoğraf 'Kitab-ı Kebir-i Kainatı' anlama çabasıdır. Herkes bir şekilde çevresini algılar, fotoğraf sanatçısı ise bir anın peşindedir. Ve o anı ebedileştirmeye çalışır. A. Gide 'hatırat ölümün elinden birşeyler kurtarma telaşındır' diye yazmıştı; bence O'nun kalemi ile yapmak istediğini makine ile yapmaya çalışan adamdır fotoğraf sanatçısı.

Bu söyledikleriniz daha çok fotoğrafın felsefesi ile ilgili şeyler. Bu işe yeni başlayanlar için durum ne olmalı?

İnsan yaptığı herşeyi bir sebep ve sonuç ilişkisi içinde yapar. Eğer fotoğrafı hatıra fotoğrafı seviyesinde çekecekse-niz iyi bir makine ve birazcık teknik bilgi yeterlidir. Ama eğer bunu bir sanat olarak

kabul ederseniz, ki bana göre bir sanattır bu, konu ile ilgili yazılmış temel eserleri mutlaka az-çok okumuş olmanız lazı-m gelir kanaatindeyim. Zira her merak-kın zaman içinde belli bir düzeye ulaşabilmesi için mutlaka bilgi ile desteklenmesi gerekir. Eğer mümkünse bu konuda açılan kurslara veya seminerlere mutlaka katılmalıdır. Ve en önemlisi her insanın ayrı bir dünya olduğu unutulmadan tecrübelerinden faydalanılmalıdır.

Sizin kendinize örnek aldığınız bir usta oldu mu?

Herkesin az-çok örnek aldığı, etkilendiği bir usta olmuştur. Rahmetli Sami Güner. İzzet Keribar, Mehmet Bayhan, Gültekin Çizgen gibi ustaların eserleri yol gösterici etki yapmıştır. Ama daha çok farklı şeyler çekmek için belli bir zamandan sonra kendinize bir tarz seçmek zorundasınız. Mesela Genel Müdür Yardımcılarımızdan Dr. Adnan Büyükdenez'in kendine has bir tarzı nasıl oluşmuşsa zamanla ben de bunu başarmak istiyorum.

Genel anlamda sanat ve özelden fotoğraf sanatı nasıl anlaşılmalı/ değerlendirilmelidir?

Sanat ve sanatçı yaşadığı toplumun çoğu kez yüreği/vicdanı olma çabasıdadır. Zira şairler, yazarlar, ressamlar, fotoğraf sanatçıları veya nakkaşlar, hat ustaları, müzisyenler temelde toplumun sesi olmak iddiası ile bu işlere yönelmişlerdir. Herkes görebilir ama ressam resmeder. Herkes duyabilir ama müzisyen duyulan sese ruhunu ilave eden adamdır. Hepimiz yazabiliriz lakin hattat yazıya yüreği katan ve onu sanat haline getiren



adamdır. Bu bağlamda fotoğrafı sanat saymayanların iddialarını da değerlendirmek lazım gelirse şu söylenebilir: Fotoğrafı çeken makine değil insandır. Bunun en güzel isbatı ise aynı objeyi çeken fotoğrafçıların hepsinin olaya farklı açılardan bakmasıdır. Zira her insan ayrı bir dünya değil midir ki!

Sanat çoğu kez toplumu diğer toplumlardan ayrı tutan değerler bütünüdür. Mesela türkülerini düşünün, bizi onlardan daha güzel ne anlatabilir ki! Dünyada bizden başka bir ikinci milletin düşün türkülerinde hüznü söylediğini duyanınız oldu mu? Sanatçı zamanın şahidi ve şarihi-şerh düşenidir. Ve sanat şu kainat kitabını okuma çabasının belki de en zarif yoludur.

Fotoğrafın kurumsallaşması sizce ne tür faydalar sağlar?

Her sanat dalı belli bir tecrübe ve bilgi ile daha ileri safhalara taşınabilir. Zira herkesin herşeyi bilmesi pratik olarak mümkün değildir. Her insanın bir bakış açısı olduğu gibi olayları ve çevreyi algılama tarzı da vardır. Ve bu beraberinde ister istemez farklılıkları da getirecektir. Zaman içinde bu tür bakış açıları ve ilgi alanları farklılıkları tecrübe haline gelecektir. Kurumsallaşma bu noktada devreye girmektedir. Mesela Konya'da fotoğraf derneği kurmaktaki amacımız, değişik insanların tecrübe ve bilgilerinden yararlanmak ve tek başımıza yapamaya çağımız şeyleri birlikte başarabilmektir. Ve bunu zamanla başardık.

Kurumsallaşma dernek veya grup, klüp vb. şekilde olabilir, önemli olan birlikte iş yapabileme pratiğine kavuşmaktır. Bunu şöyle müşahhas hale getirmek mümkün. Hafta sonu tek başınıza bir yerlere gitmek istediniz takdirde arabanız yoksa çok zorlanırsınız. Veya arabanız varsa oldukça masraflı olur. Oysa aynı işi bir ekiple beraber yaparsanız hem daha rahat hem de daha az masrafla yapmanız mümkün olabilecektir. Hem de unutmadan ilave edeyim evde eşinizden izin almanız daha kolay olacaktır.

Fotoğraf sanatının kurumsallaştığı Eczacıbaşı-BMC gibi firmalara baktığımız zaman göze çarpan en önemli nokta bu kurumların bu sayede kurum kimliğine önemli katkılar sağladıklarıdır. Hem personelin sosyal yönü zenginleşmekte hem de hiyerarşik ilişkiler sebebi ile üst makamlara ulaştırılamayan veya yeteri kadar iletilemeyen fikirlerde istişare edilebilmektedir.

Kurumumuzdaki bu tür çalışmaların da yol gösterici olacağı kanaatindeyim. Kurumumuzda özellikle bu işle fiilen uğraşan ve belli noktalara gelmiş değerli fotoğraf sanatçılarından fotoğraf kulübümüz sayesinde çok şey öğreneceğimize inanıyorum.

Sizce iyi fotoğraf nedir ve nasıl çekilir?

Bu herkesin üzerinde konuşabileceği ve farklı fikirler ortaya koyabileceği bir konu; benim için iyi fotoğraf tabii olan fotoğraftır. Kurgu ve bilgisayar çıktısı fotoğrafları bu işin ayağa düşmesi olarak algılıyorum. Zira içinde insan ve emek olmayan iş bana göre yavan kalıyor. Aslında iyi fotoğraf herkesin gördüğünde tad aldığı fotoğraftır belki de. Belki de "güzel gören güzel düşünür" kaidesi gereği herkes fotoğrafın bir güzel yönünü görebilir. Ama yine de benim için güzel fotoğraf zamana şahitlik eden fotoğraftır. Digital fotoğraf, bilgisayar çıktısı vb. fotoğraflar bunu belki de asla yapamadıkları için bana hem yabancı geliyor. Öte yandan iyi fotoğraf çekmenin temelinde yatan şeyse teknik bilgi, tecrübe, iyi bir makine ve tamamlayıcı öğelerdir. Filtre, farklı objektifler, daha ileri safhalarda ister istemez zaten ihtiyaç haline gelmektedir. Bir fotoğraf sanatçısının dediği gibi "ben güzel fotoğraflarımı evimin arka bahçesinde çektim". İyi fotoğrafın yeri ve zamanı yoktur. Bu yüzden her daim fotoğraf makinanız yanınızda olmalıdır.

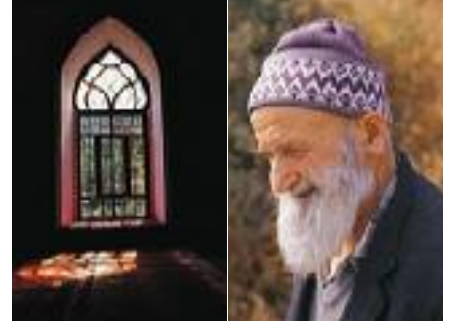
Teknik Bilgi nasıl kazanılabilir?

En kolay yolu okumaktır. Ama bizim toplumda insanlar okumamakta direndiği için en zahmetlisi okumakmış gibi görülmektedir. Okumanın yanı sıra kurslara gitmek, konu ile ilgili seminerlere katılmak, sohbetlere iştirak etmek bu konudaki teknik bilgilerimizi artırmaktadır.

Son olarak eklemek istediğiniz bir şey var mı?

Fotoğraf temelde hoş bir merak ama hem çaba hem de sabır gerektiriyor. Fotoğraf sanatçısı dünyaya vizörün arkasından bakan adamdır çoğu kez. Bu konu üzerinde çok şey söylemek mümkün belki ama unutmamak lazım gelir ki bir güzel fotoğraf birçok sözden daha güzeldir. Ayrıca Kurumumuzun fotoğrafa verdiği destek te inanıyorum ki bir çok güzel fotoğrafın ortaya çıkmasına vesile olacaktır.

Son olarak teşekkürlerimi sunuyorum.



Merkez Şube

Fon Kullanma (Leasing-Senetler)



SOLDAN SAĞA (Ayaktakiler): Abdullah Şenoğlu, İsmail Özkan, Erdal Kamuran Altunyurt, Ömer Bozkurt. (Oturanelar): Mehmet Aydın, M.Nuri Kırılı, Turgay Çelik, Sinan Dede.

Fon Toplama (Cari ve Katılım Hs.)



SOLDAN SAĞA (Ayaktakiler): Alaattin Ahmetoğlu, M. Akif Demir, Levent Türkmen, Ünal Ünlü, Hilmi Kara, Birol Hacıoğlu. (Oturanelar): Hüseyin Kontaş, Ali Uçar, Kazım Odabaş.

Müdüriyet Makamı



SOLDAN SAĞA: Zeki Şahin (Md. Yrd.), Ali Keleşoğlu (Md. Yrd.), Nurullah Çelebi (Müdür), Hasan Ali Soyhan (Md. Yrd.), Turgut Simitçioğlu (Md. Yrd.)

Fon Kullanma



SOLDAN SAĞA (Ayaktakiler): Yusuf Armağan, Haluk Telci, Harun Selvi, B.Dursun Durdu, Haver Akyıldız, İbrahim Ekmekçi, Ali Bedir. (Oturanelar): Mehmet Başbüyük, Ufuk Yılmaz, Adil Zeki Şahin, Nuh Ermiş.

Muhasebe, İdari İşler-Takas



SOLDAN SAĞA (Ayaktakiler): Ahmet Çakır, Mehmet Cansız, Ali Aşçı, Tansel Gonca, Ömer Bozkurt, Tevfik Başkurt, Ahmet Ruşen Hafizoğulları, Nazmi Oluktaş, Fayık Bilir, Necati Tarhan, Hüseyin Gül. (Oturanelar): Mustafa Ortakçı, Aydın Korkmaz, Nabi Küçüker, Burhan Nar.

Sülüklügöl Gezisi

O ses, ah o ses; dere kıyısına yatıp bir zikir ritminde akan suyun mistik şarkısını dinlemek hepimizde zaman zaman oluşan bir özlem değil miydi?

YÜRÜDÜK HEP YANIMIZDAN AKTI SULAR

Saat 06 da kalkıp birkaç saat yürümek için araçla 200 km gidip akşam da geri dönecektik aynı yoldan. Araç yolculuğumuz gidiş dönüş en az altı saat sürecekti. Bu durum çoğu insana pek de doğal olmayan bir fantezi gibi gelebilir. Henüz kış koşullarından İstanbul bile çıkmamışken Bolu-Adapazarı sınırının dağlık bölgesinde yürümek, baştan tüm doğa koşullarının zorluğunu kabuletmeyi gerektiriyordu. Kurumumuz bünyesinde oluşturulan **Gezi Kulübü**'nün ilk organizasyonu olması nedeniyle katılımcı arkadaşların yeni bir keşfe çıkmış gibi heyecan ve coşkusuna tanık olmak bize ayrı bir sorumluluk yükliyordu: Bizim endişemiz bu noktada başlıyordu: Acaba hayal kırıklığı olur muydu? Oysa bu endişeye gerek yoktu. Çünkü yabancı olmadığı bu dünyanın kendine özgü sürprizleri her zaman vardır ve doğa kendini sevdirirdi. Bundan emin olmalıydık. Ancak sürprizler karşısında şaşımaya hazır olmalıydık. Birden bire karşımıza çıkan küçük bir dere ya da bir şelale ya da bir çiçek daha önce defalarca benzerini görsek de bizi şaşırtıp büyüleyebilirdi. Doğallık her zaman büyüleyici ve çekici olmuştur.

Dokurcun köyü yakınlarında arabamızı bırakarak yürümeye başladık. Kapalı ama üşütmeyen bir hava vardı. İşte doğanın kendi şarkısını söylediği orman yolundan yürüyüşe başlamıştık. Gurubumuz 23 kişiydi. Kimi zaman toprak yoldan, kimi zaman ormanın içine sarkan patikalardan tırmanışa geçtik. Her adımımız bizi biraz daha yükseğe çıkarıyordu. Çam ormanlarının başında buram buram yükselen sis,

parça parça ormana dağılmış o efsunlu güzellik şiirsel bir tablo oluşturuyordu. Sanki bir masal ülkesinde hep birlikte yürüyorduk. Ormanda kuş sesleri, ayaklarımızın altında kırılan dal sesleri ve hep yanımızda akıp duran pırl pırl derenin sesi çoktandır unuttuğumuz duyguları yaşıtıyordu. İçe doğru derinleşen doğallığın şarkısıydı bu duygu. **Yürüdük hep yanımızda aktı sular.** Kimi yerlerde minicik köprülerin altından sağımıza sonra benzer bir köprüyle solumuza geçen derenin küçük şelaleleri görsel zenginlikler katıyordu içimize. Yukarı tırmandıkça gökyüzüne mi yaklaşıyorduk. Bu duyguyu yaşatan görsel şölen doğayla giderek bütünleşmenin getirdiği yeni sürprizlere gebeydi. O ses, ah o ses; dere kıyısına yatıp bir zikir ritminde akan suyun mistik şarkısını dinlemek hepimizde zaman zaman oluşan bir özlem değil miydi? **Yürüdük hep yanımızda aktı sular.**

Doğanın kendi sesinin mistik hazzını yaşarken bir araç orman yolundan haydut gibi geçerek eksoz kokusunu bırakıp gitti. İnanılmaz gerçeği tüm çıplaklığıyla farkediveriyor insan: Kentlerde binlerce aracın eksoz kokusunu hep kokladığımızı ama duymadığımızı anlayıveriyoruz. Tek aracın eksozu burnumuzu yakabiliyorsa binlerce aracın burnumuza boca ettiği zehiri varın siz hesap edin. Ormanların arasından dal ve yaprakları çiğneyerek onların hisırtısı ve çitirtisini duyarak bizi hiç bırakmayan suyun kendi şarkısı eşliğinde Sülüklügöle varıyoruz: Dağın yükseklerinde, bir heyelan sonucunda oluşmuş küçücük bir göl. Efsunlu bir parıltıyla bütünleşmiş çılgin bir yeşillik.

Her şey öylesine temiz ve doğal ki, tabiatın canlı gibi karşımızda duruşu onunla çok özel bir iletişim kurmamızı sağlıyor. İri ekmekler içine konmuş ızgara sucuktan oluşan öğle yemeği son zamanlarda yediğimiz en iştahlı yemek olsa gerek. Yediğimiz ekmeğin kent koşullarında 2 günlük tüketimimize denk desek herhalde abartmış olmayız. Nasıl yeyip bitirdiğimize biz de şaşırıyoruz. Buğusu misler gibi kokan çay, sanki tüm doğayı kaplayıveriyor.

Akşam saat 10 da İstanbul'a döndüğümüzde tatlı bir bedensel yorgunluk ama inanılmaz bir zihinsel dinginlik içindeydik hepimiz. Tam da bu anlarda doğanın yeni bölgelerini keşfetme düşü ile kente dönüşün sıkıntısı birbirine karışıyordu.

Doğaya dokunmak, doğayı hissetmek, onu hiç bir etki altında kalmadan çırılçıplak birebir bir iletişim içinde algılamak ve onunla bütünleşmek, işte güzelliğin esrarı burada. İnsan da doğanın bir parçası değil mi? Öyleyse dışımızdan içimize bir ışık huzmesi gibi yansıyan ve mesteden güzellik aslında içimizde var olan, küllenmiş, kirle örtülmüş ve farkında olmadığımız bir güzelliğin doğanın mistik ortamında karşılığını bularak ortaya çıkıvermesi değil mi? Doğayla aynı frekansı yaşamanın oluşturduğu eşsiz musikinin içimizde yankılanıp durması kendimizle buluşmamız, kendimizle karşılaşmamız, kendimizle barışmamız: işte sıradan yürüyüşe farklılık katan etken bu olsa gerek.

**GEZİ KLÜBÜ
TERTİP KOMİTESİ**



Albaraka'dan Haberler

YÖNETİCİLERİMİZ LÜBNAN'DA

Genel Müdürümüz Sn. Osman Akyüz ve Genel Müdür Yardımcımız Dr. Adnan Büyükdeniz, 4-8 Haziran 1999 tarihleri arasında Beyrut'ta yapılan Dallah Albaraka Grubu Mali Sektör toplantısına katıldılar. Mali Sektör bünyesinde dünyanın çeşitli ülkelerinde faaliyet gösteren Grup Bankaları, sigorta ve yatırım şirketlerinin katılımıyla gerçekleşen toplantıda, mali sektör grubundaki kuruluşların performansları değerlendirilerek, çeşitli konularda grup içi işbirliği imkanları görüşüldü. Daha önceki toplantılarda olduğu gibi bu toplantıda da, katılan yöneticilere üç gün süreli bir yöneticilik semineri verildi. Tanınmış Amerikalı yönetim bilimci Ken Blanchard'ın SITUATIONAL LEADERSHIP (Durumsal Liderlik) adlı eğitim paketinin takip edildiği seminer, katılımcılardan son derece olumlu tepki ve değerlendirmeler aldı. Artık bir gelenek haline gelen ve üst düzey yöneticilerin yönetim yeteneklerini geliştirmeye yönelik bu seminerler; Dallah Albaraka Grubunun Malî Sektörü tarafından yılda iki kez düzenlenmektedir.

Toplantıya katılan yöneticiler, ayrıca, Dallah Albaraka Grubu'nun Beyrut ve civarında halen yürütmekte olduğu büyük ölçekli üç gayrimenkul projesini de yerinde inceleme fırsatını buldular.



Beyrut sahillerinden bir görünüş
(Fotoğraf: Dr. Adnan Büyükdeniz)

YENİ BROŞÜRLERİMİZ HAYIRLI OLSUN

Kurum faaliyetlerimizin daha kolay ve anlaşılır bir şekilde takip edilebilmesi amacıyla hazırlanan yeni broşürlerimizin dağıtımına başlandı. Müşterilerimizi genelde Özel Finans Kurumlarının, özelde Albaraka Türk'ün faaliyetleri ve çalışma sistemi hakkında bilgilendirmek amacıyla hazırlanan broşürlerimiz altı ayrı içerikte hazırlandı.

Fon Toplama, Dış İşler, Fon Kullanma, Leasing, Kredi Kartı ve Kredi Kartı Kullanma Kılavuzu olarak ayrı ayrı dizayn edildi.

Bu broşürlerin tasarım ve uygulama çalışmaları Albaraka Türk bünyesinde gerçekleştirildi.

Bu broşürlerin Albaraka Türk'ün "faizsiz kazanç" sloganıyla tanımladığı sistemini mudilerine daha kısa yoldan anlatma ve tanıtmaya gayretlerine katkıda bulunacağına inanıyoruz.

ALBARAKA FOTOĞRAF KLÜBÜ PROGRAMLARINA BAŞLADI

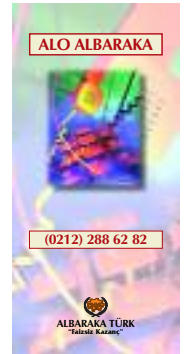
Albaraka Türk bünyesinde fotoğraf severleri bir çatı altında toplayarak fotoğraf çalışmalarına ve kişisel tekamüle katkıda bulunmak amacıyla yöneticilerimizin tavsiye ve teşvikleriyle kurulan Fotoğraf Klübümüz programlarına başladı. Düzenli aralıklarla Fotoğraf Sohbetleri adı altında profesyonel fotoğrafçıları konuk ederek gerçekleştireceğimiz programın ilki 12 Temmuz Pazartesi günü ya-

pıldı. Programa Lübnan'lı fotoğraf sanatçısı ve mimar Haled Ömer Tadmori fotoğraflarıyla katıldı. Tadmori'nin mimari ağırlıklı Lübnan fotoğraflarından yola çıkılarak sanatçının fotoğrafa bakış açısının ve fotoğraf çekim tekniklerinin konuşulduğu programda ayrıca sanatçının Perspektif Ajans tarafından hazırlanan Lübnan konulu bir multivizyonu da gösterildi. Fotoğraf klübümüzün yeni programlarında buluşmak umudu ile.



ALO ALBARAKA

Hizmet kalitemizin artırılması noktasında atılmış sağlam bir adım sayılabilecek ALO ALBARAKA hattı müşterilerimiz tarafından beklenen ilgiyle karşılandı. ALO ALBARAKA sayesinde müşterilerimiz buldukları her yerden, istedikleri an Albaraka Türk'e ulaşabilecekler. Hem de 365 gün 24 saat. Bu hat sayesinde müşterilerimiz Katılım ve Cari hesaplarıyla, Kredi Kartı harcamaları hakkında bilgi alabilecekleri gibi günlük döviz kurlarımızı ve haftalık olarak dağıtılan net kâr paylarını takip edip tüm bankacılık hizmetlerimizle ilgili bilgilere de bir tuşla ulaşabilecekler.



ŞUBE MÜDÜRLERİ ARASINDA GÖREV DEĞİŞİMİ

Yönetim sürecine ve müşteri ilişkilerine dinamizm sağlayan temel unsurlardan birisi, belli sürelerle ilişkilerin yenilenmesine imkan sağlanmasıdır. Bu

amaçla Kurumumuzda düzenli biçimde yöneticilerimiz arasında yer değiştirme programları uygulanmaktadır. Bu çerçevede Ankara, İzmir ve Balıkesir Şube Müdürlerinin görev yerleri değiştirilmiş bulunmaktadır. Buna göre;

- Ankara Şube Müdürü Osman Kara İzmir Şube Müdürlüğü'ne,
- İzmir Şube Müdürü İzzet Akçay Balıkesir Şube Müdürlüğü'ne,
- Balıkesir Şube Müdürü Osman Çelebi de Ankara Şube Müdürlüğü'ne tayin edilmişlerdir.

EN CENTİLMEN ALBARAKA

Samsun'da İller Bankası'nın öncülüğünde düzenlenen "Bankalar Arası Bahar Kupası Futbol Turnuvası"na Samsun Şubemiz de katıldı.



Turnuva'da Albaraka'nın dışında İller Bankası, Ziraat Bankası, Halk Bankası, Emlak Bank, İş Bankası, Yapı Kredi Bankası, Vakıf Bank, Toprak Bank-Pamuk Bank karması takımları da yer aldı.

Şampiyonluk kupasını İller Bankası'nın aldığı turnuvada takımımız sergilediği oyun, ortaya koyduğu vakur, ağırbaşlı tutumu ve cesareti ile başta diğer katılımcı takım oyuncularını ve hakemler olmak üzere herkes üzerinde olumlu bir etki bırakmış ve büyük bir sempati toplamıştır.

Takımımıza karşı oluşan bu sempati Albaraka Türk'ü gönüllerin şampiyonu yapmış ve en centilmen takım kupası Albaraka Türk'e layık görülmüştür.

İSTANBUL B.ŞEHİR BELEDİYESİ FÜTBOL TURNUVASINDA ALBARAKA YARI FİNALDE

25 Haziran tarihinde Akatlar Spor Kompleksi'nde başlayan Büyükşehir Futbol Turnuvası'na bu sene ilk olarak katılan Albaraka Türk yarı finale çıkma başarısını gösterdi. Şirketler arası bir turnuvaya ilk kez katılarak 36 takım arasın-



da ilk dörde giren Albaraka son derece centilmence oynayarak Kurumumuza yakışır maçlar çıkardı.

Futbol takımımıza yarı finalde başarılar dileriz.

BURSA ŞUBEMİZE GEÇMİŞ OLSUN DİLEKLERİMİZLE

Bursa Şubemiz 17 Temmuz tarihinde elektrik kontağı sebebiyle küçük bir yangın tehlikesi atlattı. Bursa Şubemize Albaraka Türk ailesi olarak geçmiş olsun dilekelerimizi iletirken, yaşadıkları sıkıntılara rağmen hizmet noktasında yoğun gayret ve çabaları ile şubemizin çalışmalarının aksamamasını sağlayan tüm personelimize tebriklerimizi sunarız.

ALBARAKA TÜRK 9. GELENEKSEL FÜTBOL TURNUVASI SONUÇLANDI: ŞAMPİYON İDARİ İŞLER

Albaraka Türk 9. Geleneksel Bahar Turnuvası 10.4.1999-26.6.1999 tarihleri arasında yapıldı. Bu turnuvaya şu takımlar katıldılar: 1) İdari İşler 2) Dış İşler A 3) Dış İşler B 4) Merkez B 5) Merkez A 6) Fatih Şubesi 7) Mali İşler 8) Ümraniye Şubesi 9) Personel 10) Bilgi İşlem.

Maçlar, Nakkaştepedeki Şampiyon Halı Saha Tesisleri'nde oynandı. Albaraka Türk personeli takımlarını sahada yalnız bırakmadı. Yapılan karşılaşmalar sonunda şu takımlar Yarı Finale kaldı.

1) Merkez A 2) Fatih Şubesi 3) İdari İşler 4) Dış İşler A. Kur'a çekiminde Merkez A - Dış İşler'le, İdari İşler - Fatih Şubesiyle eşleşti. 19 Ha-

ziran Cumartesi günü yapılan yarı final maçlarında Merkez A - Dış İşler A'yı 7-5, İdari İşler - Fatih Şubesi'ni uzatmada 8-4 yendi. Böylece Merkez



A ile İdari İşler finale kaldı.

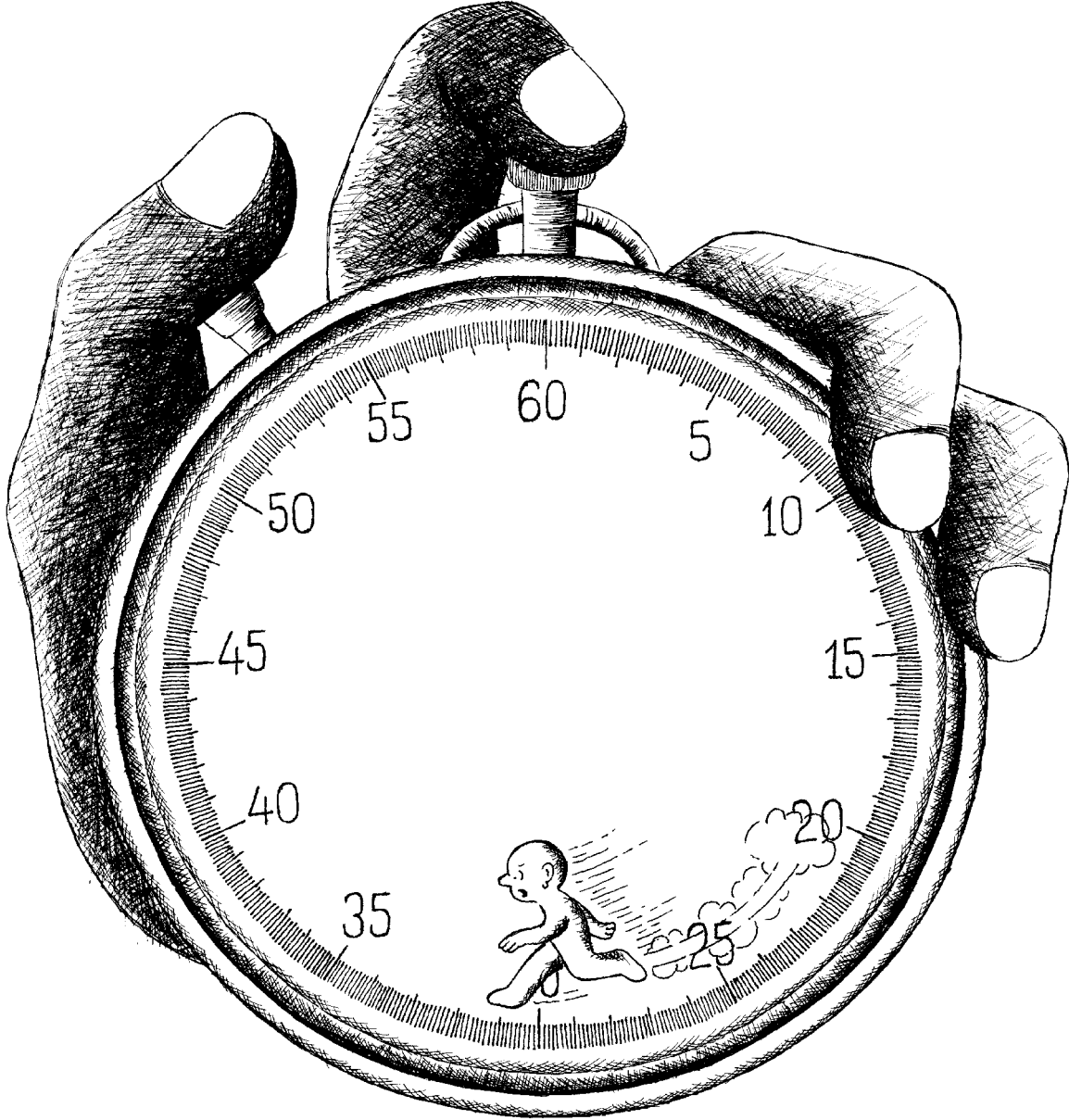
Takımlar ve taraftarlar final gününü ipe çekmeye başladı. 26 Haziran

1999 Cumartesi günü beklenen an geldi. Albaraka Türk'lü taraftarlar takımlarını desteklemek amacıyla Şampiyon Halı saha tesisleri seyirci hölümünü hınca hınç doldurmuşları. Albaraka Türk üst düzey yöneticileri de tribündeki yerlerini almışlardı.

Gerilimli ama seviyeli, centilmence güzel bir maç sonunda İdari İşler Merkez A'yı 4-1 yenerek bu turnuvanın şampiyonu oldu. Diğer tüm maçlarda olduğu gibi bu maçta da İdari İşler takımı kalecisi, defansı, orta saha ve forvet oyuncularının profesyonelce oyunu ve güzel hareketleriyle göz doldurdu.

Merkez A'nın ikinci, Dış İşler A'nın üçüncü olduğu Turnuvada, Bil-

Mustafa Aycın
İdari İşler Müdürlüğü, Şef



11.03.1999 Mustafa

Bizden Haberler

HOŞGELDİNİZ

Adı Soyadı	Birim/Şube	Unvanı
Ali Akyürek	Dış İşler	Stajyer Memur
Feyiz Uğur İldeş	Konya Şb.	Stajyer Memur
Remzi Paker	Bayrampaşa Şb.	Stajyer Memur

İşe Yeni Başlayanlar

Adı Soyadı	Birim/Şube	Unvanı
Arif Kotan	Bilgi İşlem	Programcı Yrd.
Numan Akinet	Bayrampaşa Şb.	Yrd. Personel

BAŞARILAR

Adı Soyadı	Yeni Birim/Şube	Unvanı
Ali Çelikleş	K.Maraş Şb.	Müdür
Recep Ali Terzi	Antalya Şb.	Müdür
İzzet Beyaz	Bakırköy Şb.	Müdür Yrd.

Tayin ve Terfiler

Adı Soyadı	Yeni Birim/Şube	Unvanı
Avni Günaydın	İzmir Şb.	Müdür Yrd.
Salih Uzun	Bursa Şb.	Müdür Yrd.

MUTLULUKLAR

Adı Soyadı	Birim/Şube	Unvanı
Barış Kösten	Teftiş Kurulu	Müfettiş Yrd.
İbrahim Mamur	Merkez Şb.	Memur
Ayhan Domurcukgöl	K.Maraş Şb.	Gişe Yetkilisi

Evlenerler

Adı Soyadı	Birim/Şube	Unvanı
Ümit Yıldırım	İdari İşler	Memur
Ahmet Ömür Baykaldı	İzmir Şb.	Şef Yrd.
Bahadır Torun	Adana Şb.	Memur

TEBRİKLER

Adı Soyadı	Birim/Şube	Çocuğun Adı
Ali Kuden	Teftiş Kurulu	Emir Sancar
İzzet Çağlayan	Şubeler Md.	Aslı İrem
Yekdağ Çalışan	Hukuk İşleri	Serhat Enes
Turgay Çelik	Merkez Şb.	Emre Bahadır
Cengiz Güngör	Proje & Paz.	Harun
Sinan Dede	Merkez Şb.	Hilal Ümran
Birol Öztürk	Konya Şb.	Yusuf
Yakup Ağca	Antalya Şb.	Zahit Esat

Çocuğu Olanlar

Adı Soyadı	Birim/Şube	Çocuğun Adı
Kaan Seyhan	Malatya Şb.	Hüseyin Furkan
Yusuf Armağan	Merkez Şb.	Asude Bengisu
Yusuf Okur	Proje & Paz.	Hatice Nurefşan
Mehmet Emin Çonkar	Merkez Şb.	Zeynep Büşra
Olca Akbaba	İzmir Şb.	Onur
Özcan Tan	Gaziantep Şb.	İbrahim
Selman Alemdar	İzmir Şb.	Ahmet Erkam

VEFAT

Adı Soyadı	Unvanı	Yakınlık Derecesi
Osman Kara	İzmir Şb.Md.	Annesi

İslam Dünyasında ve Batıda İş Ortaklıkları Tarihi

Orijinal Adı:
A Comperative
Evolution of Business
Partnerships, The
Islamic World and
Europe

Çeviren: Şehnaz Layikel

Basım: 1999 Temmuz, Tarih Vakfı Yurt Yayınları, No:75

Yazan: Prof.Dr. Murat Çizakça (Boğaziçi Üniversitesi)

1946 Bursa doğumlu **Murat Çizakça** kitabını önce İngilizce olarak ünlü BRILL yayınevinde bastırılmış (1996). Osmanlı arşivlerindeki geniş çalışmaya dayanan bu eser özellikle bu yönüyle batılı ekonomistler arasında ilgi toplamıştır.

Bir iktisat tarihçisi ve İslam ekonomisi uzmanı olan yazar bu kitabında son 14 asır boyunca batı ve doğu ticaret alemlerinde iş ortaklıklarının nasıl bir evrimden geçtiği, karşılıklı esinlenme ve etkileşimin hangi noktalarda olduğu... gibi konulara arşiv ve kütüphanelerin diliyle ışık tutuyor. Yazarın birincil amacı bizim iklimimizi pek tanımayan batılı ve batıcı akademisyen ve araştırmacılara güvenilir, kapsamlı bir ders kitabı oluşturmak.

Tüm dinlerde görülen fakat en keskin biçimde İslam'da konulan "faiz yasağı" dikkate alındığında "ticaret" in çeşitli formatlardaki ortaklık yöntemleriyle yürütüldüğünü biliyoruz. Bunların arasında en yaygın ve bilinen metodun "mudarebe" ve bunun türevleri (örn: "muşareke"...) olduğunu, bunların kısmen Roma hukukundan gelen bazı müesseselerin modifiye edilmiş biçimleri olduğunu bilmeyen yok gibi artık. Bu eseriyle Çizakça, esasen Ortadoğu'dan yola çıkan (kendi ifadesiyle, Avrupalılarınca ödünç alınan) "mudarebe"nin batı dünyasına "commenda" veya "societas" veya "campagni" veya "carati" vbg. biçimlerle geçmiş olduğunu belgeliyor. Asırlar ve coğrafyalar kateden bunca yolun sadece İslam atlıları ile aşılmadığını, özellikle denizlerden, denizcilik kurumları ve ticaretinden geçtiğini fark ederken şu önermede buluşuyor başka bilim adamlarıyla: "İslam muharebe ile değil mudarebe ile yayılmıştır."

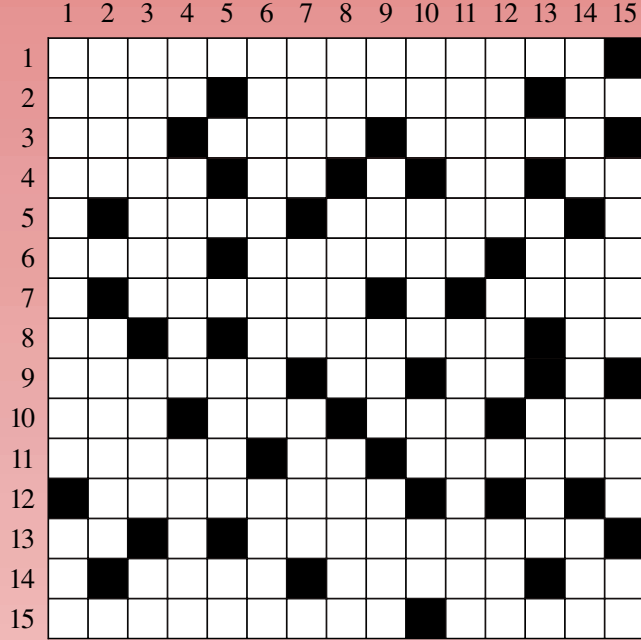
1980'lerde "keşfedilen" Gelir Ortaklığı sistemini kamu finansmanı ihtiyacımızın Osmanlı'daki "esham" düzenine kıyaslarken sistemin ne denli çağdaş bir aşamaya getirilmiş olduğunu ve böylece tarihsel büyük bir evrim çemberinin gerçekleşmiş olduğunu belirtiyor.

Son olarak bizim iklimimizin çocuğu Özel Finans Kurumları sistemini, yazarın hedef kitlesi olan batılılara özetliyor ve bizlere de, bunların "risk-sermayesi" kurumları gibi çalıştırılması halinde diğer birçok faydasının yanında kendi köklerimizde yatan (uykuda yatan) bazı değerleri de keşfettirmiş olacağını ima ediyor.

B. Cemal Rodoplu

B u l m a c a

Hazırlayan: **Mustafa Baydemir**



SOLDAN SAĞA

- 1) Kazanç ya da zarar olasılıkları eşit ölçüde gözönünde tutularak yapılan belirsiz sözleşme
- 2) Kalbur - Vazgeçilmiş kazanç; alternatif maliyet - Bir kürk hayvanı 3) Uçurum - Zit, huysuz - Kemerli yapı, köşk 4) İnancın sağlama - Urgan, sicim - (Tersi) Eski Filistin'de bir kent - Bir organımız 5) Fay, kırık - (Tersi) Artvin'in bir ilçesi 6) Girişme, kırtma - Kişinin yakınları - mikroskop camı 7) Suçunu açıklama - Herhangi bir şeyin haksız ele geçirilmesinden dolayı, yasa gereği sahibine geri verilmesi 8) Kısaca voltamper - Bir ülkeden gümrük resmi vermeksizin geçme hakkı - Beyaz 9) İktisap, kesp - Sodyumun simgesi - Nazi hücum kıtası 10) Afrika'da bir ülke - Bir göz rengi - (Tersi) Damarlarda dolaşan hayat suyu - Kâmilin, daima 11) İlgı - (Tersi) Kripton'un simgesi - Ayakkabı çekeceği 12) Belli belirsiz açmak 13) Erken - Allah'ın on pulunu bekleyedursun on kul / Bir kişiye tam dokuz, dokuz kişiye bir pul / Bu taksimi kurt yapmaz, kuzulara şah olsa / Yaşasın kafeminin kefilini (.....) Necip Fazıl Kısakürek 14) (Tersi) Dar ve kalınca tahta - Kastamonu'nun bir ilçesi - (Tersi) İngilizce "Bay"ın kısa yazılışı 15) Ceza davalarında belli bir konu üstündeki bilgi ve uzmanlığından yararlanan bilir kişi - Dereden tepeden, nesnel.

YUKARIDAN AŞAĞIYA

- 1) Kararlaştırılan süre içinde satılanı geri almak şartıyla yapılan satış sözleşmesi - Ege zeybeği
- 2) Kur'an'da bir sure adı - İstanbul'da bir semt 3) Her çeşit - Bağ, sargı - Alüminyum'un simgesi 4) Kısaca takım - Birçok organik maddeyi eritmekte kullanılan, uçucu, kolayca alev alır, eter kokusunda bir madde - Kasıtlı olarak 5) Anlam - İlenç, beddua 6) Aynı türden sanayileri tek yönetim altında toplayan kartel biçimi - Akılla ilgili 7) Edinme - Bir yağış şekli - Geminin yürütmesine hizmet eden direk, seren, ip, halat ve yelken 8) Hint/Avrupa dil ailesinden bir topluluk - Bir erkek adı - Hüküm 9) (Tersi) Avlanma işi - Hz. Havva'nın Batı dillerindeki adı - Ekmek - Allah'ın evi 10) Türkiye'ye kıyısı olan bir deniz - Saçma, absürd - Yumurtanın bir bölümü - Baryum'un simgesi 11) Tasarı - (Tersi) Tip dilinde iştahsızlık 12) Davranışlar - Verme, ödeme - Sergen 13) Karışık renkli - Kültür 14) Yardım - Mülkün temeli - Işık yayı 15) Hz. Nuh'un babasının adı - Hisse - Bir nota

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

Geçen sayımızın çözümü

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

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

Yatırımlarınız ALBARAKA LEASING'le bereketlensin

Türkiye'de Finansal Kiralama (Leasing)

*uygulamasının öncüsü olan Albaraka Türk, sanayici
ve yatırımcıların makine ve ekipman ihtiyaçlarını
karşılamaya kesintisiz bir şekilde devam ediyor.*

Kalkınma ve büyümenin

ancak yatırımla mümkün

olabileceğine inanan

Albaraka Türk her zaman

yatırımcıların yanında

oldu ve olmaya

devam edecek.



ALBARAKA TÜRK
“Faizsiz Kazanç”

Genel Müdürlük & Merkez Şube (0.212) 274 99 00

Karaköy Şubesi	(0212) 252 56 87	Siteler Şubesi	(0312) 353 49 50	Samsun Şubesi	(0362) 435 10 92
Bakırköy Şubesi	(0212) 542 02 22	İzmir Şubesi	(0232) 441 21 61	Malatya Şubesi	(0422) 326 04 20
Bayrampaşa Şubesi	(0212) 612 52 20	Bursa Şubesi	(0224) 220 97 60	K.Maraş Şubesi	(0344) 225 49 26
Fatih Şubesi	(0212) 635 48 96	Konya Şubesi	(0332) 350 19 77	İzmit Şubesi	(0262) 323 37 72
Kadıköy Şubesi	(0216) 414 31 63	Kayseri Şubesi	(0352) 222 81 85	Adapazarı Şubesi	(0264) 277 91 41
Ümraniye Şubesi	(0216) 443 66 35	Adana Şubesi	(0322) 363 11 00	Antalya Şubesi	(0242) 247 46 12
Ankara Şubesi	(0312) 431 02 10	Gaziantep Şubesi	(0342) 230 91 68	Balıkesir Şubesi	(0266) 243 73 33

ALO ALBARAKA: (0212) 288 62 82

ALO ALBARAKA'yla
bulduğunuz her
yerden, istediğiniz
an bizlere ulaşmanız
artık çok kolay.
Hem de 365 gün
24 saat.

Cari ve katılım
hesap bakiyeleriniz,
kredi kartı
bilgileriniz, günlük
döviz kurlarımız ve
tüm hizmetlerimizle
ilgili bilmek
istedikleriniz günün
24 saati sizinle.

ALBARAKA TÜRK
"Faizsiz Kazanç"

