

# Bereket

 ALBARAKA TÜRK / SAYI 21 • KIŞ 2008

ALBARAKA TÜRK BÜLTENİDİR

## Bankacılıkta Yarına Dair

### BORSA'DA ALBARAKA TÜRK BEREKETİ

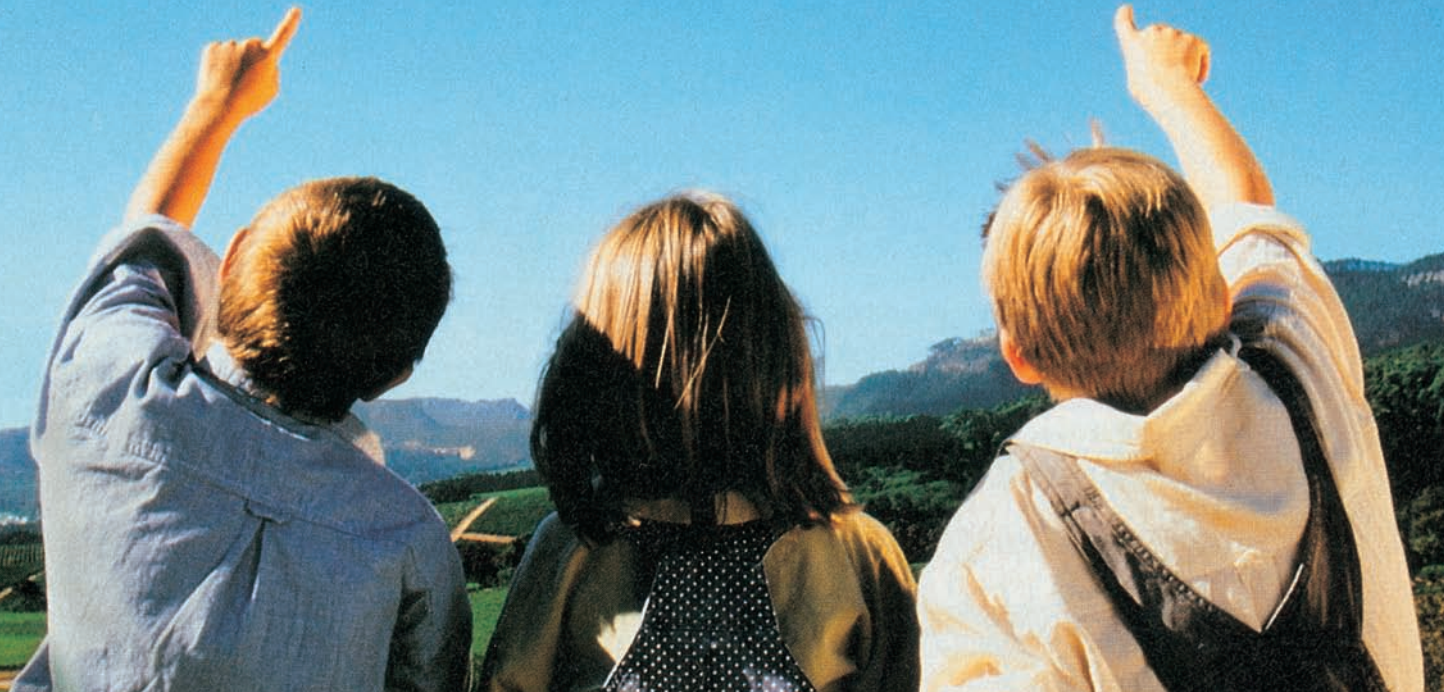
Albaraka Türk'ün halka açılma hikayesi

### ÖMÜR SERMAYESİNİN PLANLANMASI

Kişisel zaman planlaması ve ilkeleri

### FOTOĞRAF SANATI

Prof. Dr. Sabit Kalfagil'le  
Fotoğraf Sanatı Üzerine



# Baktığımız her yerde alın terini görürüz.

Biz, hak ederek kazanmanın değerini bilen bir bankayız. Neye baksak ardındaki emeği ve alın terini gören bir katılım bankası... Üretime katılıp hem sizin için hem de bu ülke için çalışırız. Alın terinizin bereketini artırırken, hassasiyetlerinizi hiç aklımızdan çıkarmayız. Çünkü sizi tanır ve anlarız.

“Albaraka Türk. Alın terinizin bereketi.”





## İçindekiler

**3** Halka Arzımız Sizlerin Eseri  
*Halka arz'ın; müşterilerimizin, çalışanlarımızın ve kamuoyunun sahiplendiği bir banka olarak yola devam etmenin...*



**4** Bankacılıkta Yarına Dair  
*Türk bankacılık sektörü bugün işbirliğine ve birbirleriyle entegre olmaya geçmiş dönemlerden daha fazla ihtiyaç duymaktadır.*



**7** Borsa'da Albaraka Türk Bereketi  
*Yetmişbeş gün gibi kısa bir sürede, yoğun bir çalışmanın ardından...*



**10** Ömür Sermayesinin Planlanması  
*Tarih, zamanı zamanında değerlendiremeyenlerin başarısızlıklarıyla doludur.*



**12** Yaşayan Tarih; MISIR  
*Mısır M.Ö. 4000 yıllarında kurulmuş en eski ve özgün uygarlıklardan biri.*



**15** Albaraka Türk Fotoğraf Yarışması  
*Albaraka Türk tarafından düzenlenen "Alinteri" temalı fotoğraf yarışması*



**20** Prof. Dr. Sabit Kalfagil ile Fotoğraf Sanatı Üzerine  
*Yıllar boyu çevresinde topladığı amatör kadroları birer birer Türk fotoğrafına ...*

## İçindekiler

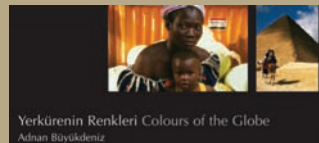
- 2 Bizden
- 3 Genel Müdürümüzden
- 4 Bankacılıkta Yarına Dair
- 7 Borsa'da Albaraka Türk Bereketi
- 9 Dünya'dan İnsan Manzaraları
- 10 Ömür Sermayesinin Planlanması
- 12 Yaşayan Tarih: MISIR
- 15 Albaraka Türk Fotoğraf Yarışması
- 20 Prof. Dr. Sabit Kalfagil
- 23 Düşünce Damlaları
- 24 Peygamberler Şehri Urfa
- 27 Geleceğe Açılan Şubelerimiz
- 30 Albaraka Türk'ten Haberler
- 32 Bulmaca ve Kitap



**24** Peygamberler Şehri URFA  
*Arkeolojik kazılardan Şanlıurfa'nın tarihinin Neolitik döneme kadar uzandığı bilinmektedir.*



**27** Geleceğe Açılan Şubelerimiz  
*Ülkemizin ilk katılım bankası Albaraka Türk, şubeleşme ...*



**30** Albaraka Türk'ten Haberler



**32** Bulmaca ve Kitap



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

GENEL YAYIN YÖNETMENİ:  
**Temel HAZIROĞLU**

YAZI İŞLERİ SORUMLUSU:  
**Melikşah UTKU**

EDİTÖR:  
**Ekrem ŞAHİN**

YAZI İŞLERİ:  
**Ali BERBER**  
**Kadir SATICI**  
**Alişan DEMİRCİ**

YAYIN KURULU:  
**Fahrettin YAŞŞI**  
**Nihat BOZ**  
**Bülent TABAN**  
**Mehmet Ali VERÇİN**  
**Hüseyin TUNÇ**  
**Salih UZUN**

DANIŞMA KURULU:  
**Yalçın ÖNER**  
**Osman AKYÜZ**

SAYFA DÜZENİ:  
**Tekin KAVCAK**

RENK AYRIMI VE BASKI:  
**PINARBAŞ Matbaacılık**

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

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

Bu Bülten Albaraka Türk  
Reklam ve Halkla İlişkiler  
Servisince hazırlanmıştır.

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



Yeni bir sayımızın heyecanıyla tüm okurlarımıza merhaba.

Takvim yapraklarını hızla çevirircesine yaşadığımız bir yılı daha geride bıraktık. 2007 yılı bankamız için oldukça verimli bir yıl oldu. Gerek bilanço rakamlarımız, gerekse şubeleşme çalışmalarımız yeni yıl için daha büyük umutlar beslememizi sağladı. Yeni yılın, çalışanlarımız, ortaklarımız ve tüm dostlarımızla beraber geçireceğimiz umut dolu bir yıl olmasını temenni ediyoruz.

Geçtiğimiz sene içinde gerçekleşen banka evlilikleri ve satınalmalar sektöre damgasını vuran önemli gelişmeler arasında sayılabilir. Sektöre önemli rakiplerin girdiği bu dönem, bizleri rekabet dinamiklerinin değiştiği yeni bir döneme götürüyor. Doğal olarak bankacılıkla ilgi temel doğrular tartışılırken yeni açılımlar da zorunlu hale geliyor. Genel Müdür Yardımcımız Bülent Taban'ın hazırladığı "Bankacılıkta Yarına Dair" isimli yazı bu bağlamda okurlarımıza yeni ufuklar kazandıracak düşüncesindeyim.

Bilindiği gibi 2007 yılı içinde başarılı bir halka arz gerçekleştirdik. Bu konuda bankamızın göstereceği performans gerek bizim için gerekse Katılım Bankaları arasında halka arzı düşünen rakiplerimiz için oldukça önemliydi. Genel seçim atmosferi olmasına rağmen gerçekleştirdiğimiz halka arz sonrasında yerli yatırımcılarda toplamda 50 kat yabancı yatırımcılarda ise 21 kat gibi rekor düzeyde bir talep toplamış bulunuyoruz. Başekonomistimiz Melikşah Utku beyin konuyu özetleyen yazısını bir başarı hikayesi olarak da görmek mümkün.

İş hayatında başarılı olmanın yollarında biri de gerek kişisel anlamda gerekse kurumsal anlamda "zaman planmasını" başarılı bir şekilde yapmaktan

geçiyor. Planlama proseslerine uygun bir zaman planlaması bizi ve yönetimi-  
miz altındaki arkadaşlarımızı şüphesiz  
daha verimli kılacaktır. Ticarî Krediler  
Müdürümüz Osman Çelebi'nin "Ömür  
Sermayesi'nin Planlaması" isimli yazı-  
sının bu verimliliği sağlama adına bize  
yeni açılımlar sağlayacağına inanıyor-  
rum.

Sayfalarımızı çevirirken göreceğiniz  
bir başka konu da 2007 yılı sonunda  
gerçekleştirdiğimiz Albaraka Türk "Alın-  
teri Fotoğraf Yarışması" hakkında ola-  
cak. Aslında "Alınteri" bizim 2007 yılı  
için belirlediğimiz iletişim konseptimizin  
genel teması. Aynı zamanda, düzen-  
lediğimiz fotoğraf yarışmasının da konu  
başlığı. Alın-  
teri her  
coğrafya ve  
her kültürde  
kutsanan ve  
önemsenen bir  
kavram. Reel sektörü  
finans eden, çalışana,  
üretene, yatırım ve istih-  
dam yapana destek olmayı,  
siteminin bir zorunluluğu haline  
getirmiş Albaraka Türk'ün de aslında ol-  
mazsa olmazlarından bir kavram. Bu  
yüzden "Alınteri" dökenleri en güzel ka-  
relerde kalıcı hale getirmek istedik. Ko-  
nuyla ilgili ayrıntıları sayfalarımızda gö-  
rebileceksiniz.

Sayfalarımızın bu sayıdaki röportaj  
konuğu Prof.Dr. Sabit Kalfagil. Kendisi  
neredeyse yarım asır süren fotoğraf se-  
rüveninde yetiştirdiği öğrencileriyle ekol  
olmuş, işin "kitabını yazmış" önemli bir  
isim. "Albaraka Türk Alınteri Fotoğraf  
Yarışması'nın seçici kurulunda görev  
yapma inceliği de gösteren Kalfagil ile  
yaptığımız röportajı zevkle okuyacağınızı düşünüyorum.

Dergimizde yer alan birbirinden  
önemli konulara bu sınırlı satırlarda de-  
ğirmek mümkün değil. O zaman sizleri  
sayfaları çevirmeye davet ediyor ve kı-  
sa bir süre de olsa Albaraka Türk dün-  
yasında ağırlamak istiyoruz.

Sevgiyle kalın. ■

# Halka Arzımız Sizlerin Eseri

DR. ADNAN BÜYÜKDENİZ  
Genel Müdür

Katılım bankacılığı tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de hızla büyüyor, gelişiyor. Halkımızın katılım bankalarına teveccühü, yeni açılan şubeler ve internet aracılığıyla erişim arttıkça giderek belirginleşiyor. Biz de, Albaraka Türk olarak bu teveccühe, faizsiz bankacılığın temel prensiplerinden taviz vermeden, kaliteli hizmet gayretleriyle karşılık vermeye çalışıyoruz.

Albaraka Türk, yola çıktığı günden bu yana müşterilerine, ortaklarına ve çalışanlarına prensipleri çerçevesinde her zaman en iyi şekilde hizmet vermeyi aslı hedefi olarak görmüştür. Bu anlayış sebebiyledir ki, tek amaç olarak sadece hızlı büyümeyi ya da kâr etmeyi düşünmemiştir. Büyüme adına ortaklarından fedakârlık iste-

mediği gibi, kârlılık adına müşterilerine ve çalışanlarına karşı sorumluluklarını suistimal etmeyi düşünmemiştir. Bankamız her zaman için uzun vadeli ilişkilere inanmış ve bugünlere müşterileri, ortakları ve çalışanlarının sayesinde gelmiştir.

Geçen yıl içinde büyük bir başarıyla gerçekleştirdiğimiz halka arz çalışmasına da esas itibarla bu sebeple teşebbüs ettik. Şüphesiz ki, her halka arzın asıl maksadı, şirkete sermaye girişi sağlamaktır. Biz de gelecekte çok daha başarılı, çok daha etkin, çok daha yaygın bir Albaraka Türk için halka arzın önemli bir



adım olduğunu düşündük. Ancak diğer taraftan Albaraka Türk'ün geleceğe yolculuğunda halkımızı da yanımızda görmek istedik. Müşterilerimizin, çalışanlarımızın ve kamuoyunun sahiplendiği bir banka olarak yola devam etmenin, hem bankamıza güç katacağına, hem de bizlerin sorumluluk çitasını yukarılara çekeceğine inandık.

Bu inancımızı halka arz aşamasında hisse dağılımlarını belirlediğimiz kotalara yansıttık. Yurtiçi yatırımcılara, benzer halka arzlarda görülenden daha fazla pay ayırdık. Keza müşterilerimize ve ça-

lışanlarımıza da elimizden geldiğince daha büyük kotalar tesis ettik. Yerli olsun, yabancı olsun halka arzımıza yatırım yapacak tüm tarafların hissemizden en kısa sürede kazanç sağlayabilecekleri bir zemin oluşturma maksadıyla, halka arz sırasında fiyat aralığını, bankamızın değerinin oldukça altında belirledik. Bu sayede oluşan yoğun ilgi sebebiyle istedikleri ölçüde hisse alamayan yatırımcılarımızın, halka açıldığımız ilk günden itibaren kazançlı çıkmasının yolunu açtık.

Türkiye'de yapılan en başarılı halka arzlarından birini gerçekleştirdik. Bunu, sizlerin bankamıza olan teveccühü ve projede çalışan arkadaşlarımızın gayretleri sayesinde başardık.

Albaraka Türk yönetimi olarak kamuoyuna, müşterilerimize, halka arzımıza ilgi gösteren tüm halkımıza ve çalışanlarımıza teşekkürlerimizi sunarız.

Halka açık bir Albaraka Türk'teki tüm gelişmeleri artık çok daha yakından takip edebileceksiniz. Bu da bizim kaliteli hizmet çitamızı oldukça yukarılara taşımış durumda. Bunun bilincinde olarak çalışmalarımıza devam ediyor, desteklerinizle Albaraka Türk'ü yeni ufuklara taşımak için olanca gayreti gösteriyoruz.

Geleceğe sizlerle birlikte yürüyoruz ol-maktan büyük bir kıvanç duyuyoruz. ■

**Bülent TABAN**  
Genel Müdür Yardımcısı



# Bankacılıkta Yarına Dair

*Türk bankacılık sektörü bugün işbirliği ve birbiriyle entegre olmaya geçmiş dönemlerden daha fazla ihtiyaç duymaktadır.*

Türk bankacılık sektörü bugün rekâbet içinde işbirliği yapmaya ve birbiriyle entegre olmaya geçmiş dönemlerden çok daha fazla ihtiyaç duymaktadır. Çünkü bugün;

- Rekabet çok daha şiddetlidir,
- Büyük ve çok uluslu oyuncular sektörde ağırlık kazanmaya başlamıştır,
- Kâr marjları düşmektedir,
- Gerçek piyasa bankacılığı yapma gerekliliği vardır.

Yani kamu fonlama taleplerinin düşmesiyle beraber bireysel ve kurumsal müşterilerin banka aktifleri içindeki payı yükselmektedir.

Diğer bir ifadeyle % 30'larda olan reel sektör plansmanları/toplam aktifler oranı % 63-65'ler düzeyine yaklaşmıştır. Ancak bu alanda hâlâ alınacak bir mesafe vardır. Bu nedendir ki, banka bilançoları içinde;

- Sabit mâliyetler yükü önem kazanmaktadır.
- Ciroyu ve müşteri tabanını büyütme gayreti artmaktadır.
- Diğer taraftan değişken mâliyet-



leri düşürme gerekliliği söz konusudur.

- Fiyatlamaya dayalı bir rekabet anlayışı veya fiyat enstrümanı ile rekabette var olma çabası, müşterinin sürekli taviz alan, bankanın ise taviz veren rolünü sabitleştirmektedir.

• Lokal olarak birçok yerde bulunma ve yoğun şubeleşme saiki yük-

sek ilk tesis mâliyetleri sebebiyle kârsızlık döngüsüne yol açabilmektedir.

- Teknolojinin tüm oyuncular tarafından hemen hemen aynı yüksek seviyede kullanıldığı bugünkü ortamda veri bir faktör olması sebebiyle teknolojiyi farklılaştırma yoluyla rekabette öne geçme avantajı yok olmaktadır.

• Nüfusun bankalaşma oranının hâlen % 50-55 bandında olması fizikî ulaşımı artıramama halinde aynı müşteri tabanına çoklu mükerrer satışlar getirmektedir.

Bu kısıtlayıcı unsurlar altında bankacılık sektörünün kârlı biçimde varolması için belli alanlarda aşağıdaki politikaların hayata geçirilmesi gerekecektir:

**a) Mâliyet ve zaman tasarrufu**

### sağlayıcı işbirlikleri yapmak.

Bankalar ana iş alanları dışındaki bazı işlerde ortak operasyon merkezleri kurabilirler ya da iktisattaki "mukayeseli üstünlükler" kuramı gereği, belirli iş tiplerinde ihtisaslaşmış bankaların diğerlerine bu alanlarda hizmet tedâriki yapması sözkonusu olabilir. Bu modelin olumlu biçimde işleyen örneklerini sektörümüzde görmekteyiz. Bu çalışma modeliyle tedarikleyen banka kapasite kullanımını artırırken, hizmet alan banka ise mâliyet tasarrufu sağlamaktadır.

Bu öngörümüze özellikle bireysel bankacılık faaliyetlerinin operasyonel alanlarında işbirliği yapma fırsatlarının çokluğunu örnek gösterebiliriz. Bugün ülkemizdeki sadece Kamu Bankalarının ellerindeki plastik kart proses makinalarının üretim kapasiteleri toplamı 75 milyon olan nüfusumuzun tamamına bir yılda kart tahsis edebilecek ve hatta yenileme ihtiyaçlarını karşılayacak düzeydedir. İlâveten zarflama, personalizasyon, swich ve kart proses program ve ekipmanlarının mevcudiyetlerini de hesaba katarsak mevcut (teknolojik yıpranma ve amortismanı tâbi) makine parkımızın ülkemiz ihtiyaçlarının çok üzerinde olduğunu ifade etmeliyiz.

Ancak bu teknoloji birikiminin paylaşılması yönünde henüz yeterli mesafe alınamadığı gözlenmektedir. Buna karşın bazı büyük özel bankalarımızda başarılı çalışmalar mevcuttur.

**b) Marka paylaşımı (co-branding)**

Pazarlamada kimi ürünler vardır ki, markalarıyla tanınırlıkta üreticilerinin önüne geçmişlerdir. Bu markalar kendi sektörlerinde benzeri ürünle-

rin ortak ismi haline gelmişlerdir. (Selpak, Gillette, Arko, Cola, Bankamatik, Caterpillar vb.)

Hizmet sektörü olan bankacılık alanında da bazı markaları bu şekilde konuşlandırmak olasıdır. Örn: (VISA, Bonus, Word Card, Advantage, Axxess vb.)

Pazarlamada banka etkinliğini artırmak ve geniş müşteri tabanlarına süratle yayılmak açısından başarılı ve büyük marka şemsiyeleri altında

kârlılık getirir.

Nitekim Bankacılık Kanununa getirilen 01.11.2006 tarihli BDDK yönetmeliği düzenlemesi ile bankaların ana faaliyet alanlarına konsantre olmaları öngörülmüştür.

Özellikle perâkende ve bireysel bankacılık alanında hızlı büyümek isteyen şirketler, sıcak satış etkinliklerini dış tedarikleme yoluyla şirket dışından profesyonel kurumlardan alabilirler.

Büyüme için hâlen en etkin ve mâliyetli yol olan şube ağı ve coğrafi büyüme yolu kullanılmaktadır. Ancak yakın bir gelecekte bunun yüksek mâliyetleri, alternatif büyüme araçlarını gerekli kılacaktır.

Büyümede coğrafi yaygınlık hâlen en etkin unsurdur. Ancak organik büyümeden bağımsız olarak satış hacminde artış sağlanması daha yüksek kârlılık getireceği de bir gerçektir.

Bugün bazı bankalar sıcak satış etkinliğini dış satış güçleriyle desteklemektedirler. Pazarlama ile satışın birbirinden ayırıştırdığı kurumlarda pazarla-

ma, stratejik bir saha olarak kurum içinde tutulmakta satış için ise dış destek alınmaktadır.

Aslında, hizmet sektöründe en temel kısır döngü, pazarlama-satış çevrimini organize edememekte yatmaktadır.

Pazarlama, müşterinin ihtiyacı olan hizmeti;

- Dizayn eden,
- Fiyatlayan,
- Farklılaştıran,
- Geliştiren,
- Satış hedefi veren/alan,
- Müşterileri segmentlere ayıran,
- Segmentleri fiyatlayan,
- Segmentlere göre ürün çeşitleyen, ürün farklılaştıran,



ortak ürün geliştirmek, o marka ile kurumsal kimliği beraber sunmak başarı getirebilir. Bu bağlamda sektörümüzde ilk uygulamaların da başarılı neticeler vermeye başladığını görüyoruz.

(Deniz-Bonus Card, TEB-Bonus Card, Oyak-Axxess işbirliği, Halkbank-Advantage işbirliği)

**c) Ana faaliyet alanı dışındaki destek hizmetlerinin işletme dışına çıkarılarak profesyonel tedarikleyicilerden satın alınması (outsourcing) maliyet tasarrufu sağlar.**

Bankalar ana faaliyet alanları dışındaki tüm destek hizmetlerini kurum dışına taşıyabilirler. Bu süreçler iyi yönetilirse risk değil etkinlik ve

İhtiyacı gözlemleyen ve çözen departmanlardır.

Bu departmanların faaliyetleri kurum içinde Ar-Ge ile yakın mesafeli gerektiren stratejik bir sahadır. Pazarlamanın ürettiği stratejik hedeflerin gerçekleştirilmesi ise satış timlerinin görevidir. Müşteri tabanını geliştiremeyen bir çok işletmenin temel yanılgısı pazarlama ünitesi olmaksızın satış dizayn etmiş olmaları ve bu eylemlerini de pazarlama olarak addetmeleridir.

**d) “Mor inekler” (vs.) “ne iş olsa yaparım”cılar;**

Bankacılık sektöründe sunulan hizmetlerde ihtisaslaşmanın önem kazanacağını, her tür hizmeti üretmeye çalışıp kurumsal enerjiyi israf etmek yerine belli ürünlerde “mor inek” olmanın ve ürün/hizmet farklılaştırmanın başarıda belirleyici olduğunu düşünüyorum.

Belli ürünlerle marka olmak uzun

vadede kalıcı olmak için önemli bir karar olabilir. Nitekim, köfteci Ramiz, Balıkçı Ali Baba, İstiklal caddesindeki İnci pastanesi, Kurufasülyeci Hüseyin markalarının arkasındaki realite de budur.

**e) İş süreçlerinin iyileştirilmesi rekâbette avantaj sağlayacaktır;**

Gri alanların temizlenmesi, süreçlerin kısaltılması önemli bir fırsat getirisi sağlayacaktır.

**f) Yoğun işgücünden yoğun teknolojiye geçerek istihdam artırmadan kapasite artırmanın imkânlarını geliştirmek gerekecektir.**

**g) Müşteri veri tabanını yönetmek, müşteri verimini skorlamak ve toplam faydayı artırmak.**

**h) Kârsız faaliyet alanlarından çıkma konusunda cesur davranabilmek.**

Ürünler gibi hizmetlerin de bir yaşam eğrisi vardır. Ürün yaşam eğrisinin olgunluk dönemine gelindiğinde

rakip sayısının fazla, kârlılığın düşük, ürün farklılaştırma ve pazar farklılaştırma imkânlarının netice vermemeye başladığı evreye gelmiştir. Bu evrede kurumsal enerjiyi daha yeni ve verimli alanlarda kullanarak bazı alanlarda küçülme ve çıkış stratejileri uygulamak en doğrusu olacaktır.

**ı) İnnovasyon + Ar-Ge = Fırsat**

Teknolojinin bu kadar hızlı kopyalandığı, araba modellerinin bile birbirine benzediği, ürün ve hizmetlerin adeta bir birinden kolonlandığı bir ortamda, aynı ortak girdileri kullanan rakip üreticilerin birbirlerine göre gelecekte avantaja varolmaları için en önemli formül

Innovasyon + Ar-Ge'dir.

Sürdürülebilir kârlılık için yönetimde sürekli olarak inovatif bakış açısı ile Ar-Ge faaliyetlerinin biçimlendirilmesi gerekir. ■





Melikşah **UTKU**

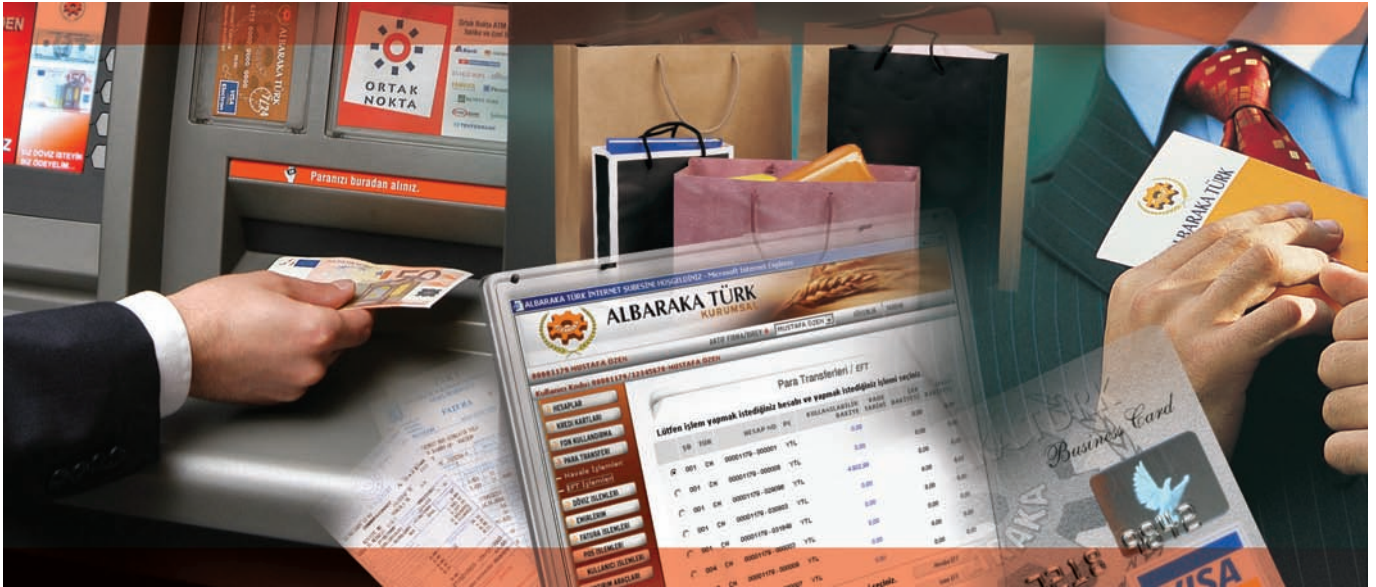
Başekonomist

Yatırımcı İlişkileri Müdürü



# Borsa'da Albaraka Türk Bereketi

*Aslında Albaraka Türk'ün halka açılma hikâyesi bundan birkaç yıl öncesine uzanıyor. Bundan önceki yıllarda bu yönde bir açılım için çeşitli çalışmalar yapılmış, ancak süreç bankamız ana ortağı olan Albaraka Banking Group'un öncelikli olarak halka açılmasını beklemek durumunda kalmıştı.*



Türkiye'nin faizsiz esasta faaliyet gösteren ilk bankası olan Albaraka Türk, artık halka açık bir şirket. Yetmişbeş gün gibi kısa bir sürede, yoğun bir çalışmanın ardından başarılı bir şekilde halka açılan bankamız, artık sadece müşterilerinin ve çalışanlarının değil, tüm kamuoyunun sahiplendiği bir marka olma yönünde önemli bir adımı da böylece atmış oldu.

Aslında Albaraka Türk'ün halka açılma hikâyesi bundan birkaç yıl

öncesine uzanıyor. Daha önceki yıllarda bu yönde bir açılım için çeşitli çalışmalar yapılmış, ancak süreç; bankamız ana ortağı olan Albaraka Banking Group'un öncelikli olarak halka açılmasını beklemek durumunda kalmıştı. Grubun 2006 yılında başarılı bir halka arz sonrasında Bahreyn ve Dubai borsalarına aynı anda kote olmasının ardından, bu yılın Mart ayında gerçekleştirilen Olağan Genel Kurul'da Albaraka Türk'ün de halka açılması kararı alındı.

İlgili kurumlara yapılan başvuruların ardından hızlı bir şekilde çalışmalar başlatılmış, bir taraftan izahname ve sirküler yazımı sürdürülürken, diğer taraftan da halka arzın bir kısmının yurtdışındaki yatırımcılara ulaşması amacıyla yabancı yatırımcılara yönelik prospektüs hazırlanmaya başlanmıştı. Zira yapılan ön pazar yoklamalarında kurum hisselerine sadece yurtiçinden değil, yurtdışından da ciddi bir talebin oluşacağı görülmüştü.

Bununla birlikte özellikle müşterilerimizin talepleri gözönünde tutularak, benzer halka arzlardan farklı olarak yurtiçine % 37'lik ciddi bir tahsisat ayrıldı. Buna göre, halka arz edilecek toplam 54,5 milyon hissenin % 29'u yurtiçi bireysel yatırımcılara, % 2'si yurtiçi kurumsal yatırımcılara, % 5'i Albaraka Türk müşterilerine, % 1'i Albaraka Türk çalışanlarına, kalan % 63'ü ise yurtdışı kurumsal yatırımcılara tahsis edildi.

Finans Yatırım Menkul Değerler'in liderliğinde tesis edilen yurtiçi satış konsorsiyumuna aracı kurumlar ve yatırım bankalarından büyük bir ilgi oluştu ve bu çapta bir halka arz projesinin gördüğü en büyük konsorsiyum (43 aracı şirket) kuruldu. Halka arz sürecinde hepsi mâruf iki denetim şirketi, üç (ikisi yabancı) hukuk şirketi, bir halkla ilişkiler şirketi, bir reklam ajansı ve bir matbaa ile çalışıldı.

Halka arz ekibimiz yurtdışında Dubai, New York, Boston, Londra, Frankfurt, Edinburgh ve Stockholm'da 55 ayrı yatırımcı fon ile görüştü. Bunların dışında 15 yabancı fon da İstanbul'daki merkezimize gelerek Albaraka Türk'ün halka arzına olan ilgilerini ifade ettiler.

Oluşan yoğun talep sonucunda Albaraka Türk hisseleri, belirlenen fiyat bandının tavanı olan 4,10 YTL üzerinden satış gördü. Albaraka Türk hisselerine yurtiçinden 4 milyar YTL'lik, yurtdışından da 3 milyar YTL'lik talep geldi. Böylece yurtiçine ayrılan tahsisatın 60 katı, yurtdışına ayrılan tahsisatın ise 21 katı, toplamda ise 32 katı bir talep oluşmuş oldu.

Gelen talebin tümünü karşılayamadığımız için üzülsek de,

Albaraka Türk tahtasının açıldığı ilk işlem gününde hisse senedimizin iki tavan yaparak % 20'nin üzerinde prim yapması, Albaraka Türk'e güvenerek hissemize yatırım yapanları sevindirdi. Halka arzdan bu yana yoğun ilgi görek 6 YTL'nin üzerine çıkan Albaraka Türk hisse senedi, toplam halka arz miktarının % 3'üne ulaşan aylık işlem hacmi ile de mâkul bir derinlik kazandı. Aralık ayı içinde yeni endeks düzenlemesiyle birlikte İMKB-100 ve İMKB-50 endekslerine de dahil edilen Albaraka Türk hissesi (ALBRK),

ayrıca S&P IFCI Turkey Stock Price Index'ine de eklenmiştir.

Halka arz ile birlikte bankamız bünyesinde kurulan Yatırımcı İlişkileri Müdürlüğü, ortaklarımızın ve yatırımcılarımızın tüm soru ve taleplerine cevap verecek şekilde yetkilendirilmiştir (e-posta: [yatirimci-iliskileri@albarakaturk.com.tr](mailto:yatirimci-iliskileri@albarakaturk.com.tr)). Ayrıca Albaraka Türk İnternet sitesine de yatırımcıların ilgi duyacakları pek çok bilgi ve rapor eklenmiştir. ([www.albarakaturk.com.tr/YTRM/?P=YIM](http://www.albarakaturk.com.tr/YTRM/?P=YIM)).

Bankamızın halka arzına göstermiş oldukları ilgiden dolayı tüm yatırımcılarımıza teşekkür ederiz. ■



# DÜNYADAN İNSAN MANZARALARI

*Bafra*

Fotoğraf: *Dr. Adnan BÜYÜKDENİZ*



Osman ÇELEBİ

Ticarî Krediler Müdürü



## Ömür Sermayesi'nin Planlanması

*Kişisel/Kurumsal vizyonumuzu, misyonumuzu, ana değerlerimizi, önceliklerimizi, stratejilerimizi, hedeflerimizi belirlememiz ve zamanımızı bu kriterlere göre iyi yönetmemiz gerekmektedir.*



Çünkü nakit kaybedilince kazanılır ancak vakit kaybedilince kazanılmaz. Onun içindir ki; dinimiz boş işlerle uğraşmayı, fazla uyku ve yemeği tavsiye etmemiştir. Bunlar insanı tembelleğe ve verimsizliğe sürükler.

Zaman; ikâme edilmesi, yerine başka bir kaynağın konması, tekrar kazanılması, yenilenmesi, tasarruf edilmesi, satın alınması olanak dışı olan, herkesin hiçbir bedel ödmeden ve gayret göstermeden sahip olduğu, herkese eşit olarak bahşedilen sadece ve sadece harcanan/tüketilen bir kaynaktır. Gerçekten bize verilen zamanın, ömür sermayesinin bir bedeli, bir karşılığı yok mudur?

Kişisel/Kurumsal vizyonumuzu, misyonumuzu, ana değerlerimizi, önceliklerimizi, stratejilerimizi, hedeflerimizi belirlememiz ve zamanımızı bu kriterlere göre iyi yönetmemiz gerekmektedir. Zira yapılan ve yapılacak her iş için bir zamana ihtiyaç vardır ve kullandığınız her kaynağın da bedeli vardır.

Zaman yönetimi, hayatımızı anlamlı kılarak, coşku dolu, planlı ve hedef odaklı yaşamamıza yardımcı olur.

Zaman soyut ve göreceli bir kavram olmasına karşın, hayatımızda yaptıklarımız açısından ölçülebilir ve kıt bir kaynaktır. Ancak ucuz olan ve bir gayret sarfedilme-

Masanın üzerinde okunması ve imzalanması gereken yazılar, randevusuz gelen ziyaretçiler, sürekli çalan telefonlar, ertelenen toplantılar, bitirilemeyen ve kaçırılan işler sizin hayatınızda da varsa, bu yazı sizin için.

Yaşlı-geç, kadın-erkek, devlet başkanı-memur, işçi-işveren herkesin 24 saati var!

Evet, **"Herkesin bir günde 24 saati var, hem de bedava"** hayat için vazgeçilmez olan hava gibi.

Başarı, herkes için eşit olan 24 saati -zamanı- verimli kullanmaktan geçiyor. Öncelikli fark zamanı kullanmakta. İnsanlar arasındaki **"başarı farkı"** sahip oldukları imkanlardan çok, zaman dahil bu imkanları **"kullanış şekillerinden"** kay-

naklanır.

**Zaman yönetimi** bize boşa geçen anlarımızı kazanmayı, yoğun tempoya ayak uydurmayı, çalışma ve özel hayatımızda planlı ve verimli olmayı sağlar.

**Zamanı düzenli ve verimli kullanabilme;** önemli işlere daha çok vakit ayırabilmek için sürekli yapılan işleri daha az zamanda bitirebilmek, işleri önem sırasına göre sıralamak, sürelendirmek ve sistematik hale getirmek, iş hayatının yanısıra iş dışındaki tüm hayatımızı aynı düzen içinde devam ettirebilmektir.

Atalarımız **"vakit nakittir"** demişler, yani zamanı hemen **kullanılabilir sermaye** olarak, üretimin ana bileşeni olarak görmüşlerdir. Aslında vakit nakitten de önemlidir.

den elde edilenin değeri bilinmediği gibi, bir çok insan da bu kaynağın değerini zamanında anlayamaz, nasıl değerlendireceğini bilmeden bonkörce harcar.

Çünkü insanlar;

- Ömür sermayelerine ait harca- ma yetkisinin kendilerine verildiğini,
- Başarı için çok fazla zamanla- rının olmadığını,
- Boşa harcadıkları zamanlarını,
- Zamanı yönetme konusunda bir sisteme ve bu sistemi uygulaya- cak yeterli bir inanca sahip olmaları gerektiği hususlarını dikkate almaz- lar.

**Sonuç olarak; biz zamanımızı ve işlerimizi yönetmezsek işleri- miz bizi yönetir, zamanımızın ço- ğunu da boşa harcarız. Ve her zaman da "...zaman bulamıyo- rum" bahanesiyle!**

Bir çok kişi zamanın kendine yetmediğinden yakınır. Esas soru- nun bu olmadığını, esas sorunun hedeflerinin belirsizliği, öncelikle- rin önem derecesine göre iyi sıra- lanmadığı ve zamanının iyi plan- lanmadığı olduğunu anlayana ka- dar bu yakınma devam eder. Za- manı iyi planlayamaz ve yönete- mezsek o belirli bir ritimde çabucak akıp gider. Bizler de sonbaharın azizliğine uğramış yaprak oluruz.

**İşin aslı, insanın kendisini planlamasıdır.** Zaman herkes için eşit bir şekilde var, kimsenin etkisi olmadan herkesi kapsayarak de- vam ediyor. Akıp giden bu süreçte biz ne yapıyoruz? Konu insanın kendisidir; işini nasıl, hangi süreç- lerde yaptığı ve hayatını nasıl yaşa- dığıdır?

**Etkili insanların yedi alışkanlı- ğından biri belki de en önemlisi, "önemli işlere öncelik vermesi, zamanını iyi kullanabilmesi yani kendini planlaması"dır.**

**Zaman Kullanımında Önemli Başarısızlık Nedenleri :**

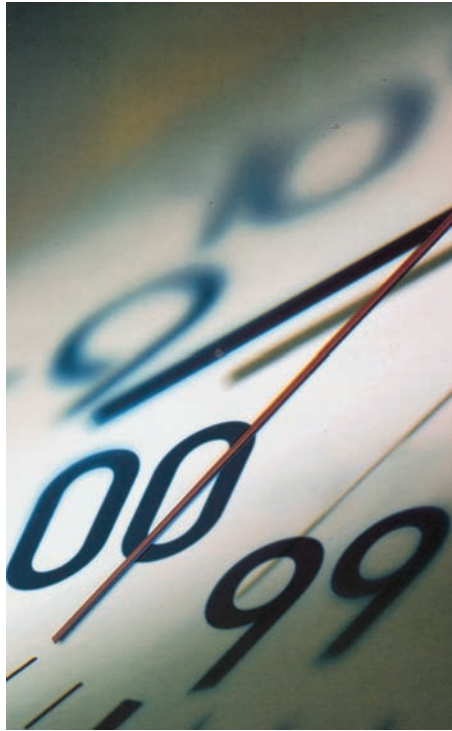
- Plansızlık, öncelikleri belirleye- memek ve sıraya koyamamak.
- Erteleme alışkanlığı, gereğin- den fazla işe odaklanma (İşkolik ol- mak).
- Acelecilik, kırtasiyecilik ve ve- rimsiz okuma,
- Açık kapı politikası (hayır diye- memek), gündemsiz ve verimsiz

toplantılar,

- Kararsızlık ve yetki delege et- memek,
- Dağınık masa ve büro düzeni, gereksiz mükemmeliyetçilik, eksik bilgi ile hareket etmek..

**Etkili Zaman Yönetimi İçin Öneriler;**

1. Aylık olarak yapılacak işleri öncelik sırasına göre listelemek,
2. "Günlük yapılacaklar" listesini önem sırasına göre hazırlamak,
3. Öncelikli işlere daha fazla önem vermek, başlanan işi bir kere- de tamamlamak,



4. "Kişinin kendisine ve işine uy- gun farklı önerileri uygulamaya koy- mak: Yani hayattaki zaman tuzakla- rını belirlemek, onlardan kurtulmak için eylem planını hayata geçir- mek... Kısacası değişime yelken açmaktır.

**Zamanın verimli kullanılma- sıyla ilgili "Boş sürahinin önce büyük sonra küçük taşlarla dol- durulması" hikayesi bize güzel bir örnektir. Verilen öğüt şudur: Eğer büyük taş parçalarını baş- tan sürahiye koymazsanız daha sonra asla yer bulup koyamazsı- nız.**

24 saatimizi küçük işlerle doldu- rursak büyük işlere yer kalmaz. Her şeye gerektiği kadar değer vermeli-

yiz, zaman ayırmalıyız. Nedir haya- tımızdaki büyük taşlar ? Ülkemiz, ailemiz, işimiz... Biri belki de tümü. Düşünüp, karar verip uygulamalı- yız. Büyük taşları öncelikli yerleşti- rmeyle sonradan ne zaman bula- bilirler, ne de yer.

**"Pek çok insanın diğerlerinin boşa harcadıkları zamanı kulla- narak öne geçtiğini gözlemle- dim"** sözünün sahibi olan Henry Ford, aslında bize rekabette nasıl öne geçebileceğimiz konusunda yol göstermektedir.

Yapılan bir araştırmada, Ameri- ka'da, 72 yıl yaşayan ortalama bir insanın zamanını nasıl harcadığı hesaplanmış ve; 21 yılını uyuyarak, 14 yılını çalışarak, 6 yılını yiyerek, 6 yılını seyahat ederek, 5 yılını kuy- ruklarda bekleyerek, iş takip ede- rek, 20 yılını diğer tüm işler için harcadığı sonucu ortaya çıkmıştır. Bir ömür ağırlıklı olarak uyuma, ça- lışma, yeme ve seyahat etmekle geçmektedir.

Başarı için bu süreleri dengele- meli ve etkin kullanılmalı.

**Yüzyılımızda hayat, planlama üzerine yapılandırılmıştır.**

İnsan, hayatında her şeyi plan- lamalıdır; bütçesini, iş ile ilgili sü- reçlerini, zamanını...

Herkes kendine şu soruları sor- malıdır. Boşa geçirdiğim süre ne kadar? Ve bunun bana ekonomik maliyeti nedir? Bunu asgariye indir- mek için neler yapabilirim?

İnsanlar genellikle kaybettikleri şeyin değerini kaybettikten sonra anlarlar, zamanın da öyle, değerini emekli olunca, iş yapma yetenekle- rini kaybedince anlarlar.

Dünyada çok şeyin telâfisi/kaza- sı vardır, namazın bile kazası var, fakat fırsatların ve zamanın kazası da yoktur telâfisi de. **Bütün kay- naklar zamanla birlikte anlam ka- zanır.**

**Tarih, zamanı zamanında de- ğerlendiremeyenlerin başarısız- lıklarıyla doludur.**

Gelin hep birlikte zamanımızı çalan zaman hırsızlarından kurtu- lalım.

Gelecek sayıda **"satışta zaman yönetimi"** yazımızda buluşmak di- leğiyle. ■

**İhsan Fehmi SÖZKESEN**  
Dış İşler Müdürü



## Yaşayan Tarih Mısır



"Giza'da Mola"/Kahire

Mısır M.Ö. 4000 yıllarında kurulmuş, en eski ve özgün uygarlıklardan biri. Yunan, Roma, Osmanlı, Memluk, İngiliz medeniyetlerinin etkisinde kalan Mısır; tarihî zenginliği, efsaneleri, inanışları ile sayısız filme ve kitaba konu olmuştur. Gizemli olduğu kadar, kıtaları birbirine bağlayan stratejik konumuyla da önemli bir ülke olma durumunu sürekli muhafaza etmiştir. DEİK organizasyonunda, ülkenin başkentine kalabalık bir işadamı heyetiyle bankamızı temsilen Genel Müdür Başyardımcımız Sn. Fahrettin YAHSİ ile bankamızın bu coğrafyadaki hacmini arttırmak, ilişkilerimizi güçlendirmek amacıyla Afrika'nın

bu önemli ülkesini ziyaret ettik.

Uçak geceyarısı başkent havaalanına inerken, panoramik görüntü öbek öbek güçlü ışıklandırılmış bölgeler ve Nil Nehri'nin yanında sıra sıra yer alan dünyanın önde gelen otel zincirlerinin oldukça yüksek katlı, değişik imarlı, gösterişli, silüetleriydi. Kahire'nin yaklaşık 15 milyon nüfusuyla Afrika kıtasının en büyük metropolü olması, İstanbul benzeri kalabalık, canlı, sürekli yaşayan bir kent görüntüsü vermesine yol açıyor.

Gün ağarınca yoksullukla zenginliğin, gelenekle modern zamanların harmonize olduğu bir görüntü ve tüm İstanbulluları bile yıldırarak

trafik karmaşasıyla karşılaştık. Şehir merkezi, hareketsiz duran trafikte şoförlerin tahammülsüzlüğü ve sürekli korna sesleri, oldukça eski model arabalardan oluşan bir panayır yerini andırmaktaydı. Dikkatimizi çeken önemli bir husus otomobil markalarının önemli bir bölümünün de Türk modellerinden oluşmasıydı.

Tarihte bilinen en eski dinlerin de toprağı olan Mısır, bu özelliğine yakışır tarihi eserlere de sahip. Bilindiği üzere Piramitler Keops, Kefren ve en küçükleri olan Mikerinos adlarında ve ayrıca piramitleri koruma amaçlı yapılan biri büyük olmak üzere Sfenks denilen birden

çok yapıdan oluşmuş geniş bir mekân. Ortalama 1 kilometrekarelik alana yayılan bu mekânın, taşlarla yığılı bir yapı olduğunu söylemek yanlış olmaz. Bu taşların ağırlığı 1 tondan başlayıp 10 tona kadar çıkabiliyor ve çoğunda bu devasa taşların kaç adet olduğu tahmin edilemiyor. Ortalama 150 metre yüksekliğinde olan piramitlerin inşaatı, aslında taşların cinsinin o coğrafi bölgeden elde edilemeyecek yapıda olduğu ve o zamanın (M.Ö. 2500 – 2400) şartları düşünüldüğünde aslında çok önemli bir mimarî başarıyı ve insanüstü bir çabayı gerektirdiği söyleniyor. Bilim adamları arkeologlar bu taşların hâlâ tam olarak nasıl getirildiğini çözebilmiş değiller.

Firavunlar, kendilerini tanrı olarak gördüklerinden ve halk tarafından da öyle kabul edildiğinden yeryüzündeki yaşamı değil, ölümden sonraki ebedî yaşamı önemsemişler, bununla bağlantılı olarak da bir sonraki yaşamlarında rahat edecekleri bir yapı inşa ettirmişler. Bundan dolayı Piramitlerin bir mâbet olarak kullanılsa da ağırlıklı olarak mezarlık, daha doğru şekilde ifade edecek olursak birer lahit olarak değerlendirilmesi lazım.

Mısır'ın ve Afrika'nın büyük kısmının yaşayan su kaynağı Nil Nehri'dir. 6695 km uzunlukta dünyanın en uzun nehri; Ayrıca dünyanın en uzun iletişim kanalı. Gerçekten de hâlâ Mısır halkının önemli bir kısmı günlük yaşamlarını bu nehrin bereketine borçlu. Bu yüzden Nil neh-



"Keyif-1"/Kahire



Keops/Kahire

*Mısır ziyaretimizde, Albaraka Türk olarak bankacılıkla ilgili olarak neler yapılabileceğini incelemek için bir takım banka ziyaretlerinde bulunarak ülkemizin bu ticaret atılımına nasıl cevap verebileceğini bu sektör çerçevesinde değerlendirme fırsatı bulduk.*



Mısır



"Direkler-2"-Yukarı Nil/Lüksor

rinin öyküsünü Mısır'ın tarihinden ayırmak neredeyse imkansız. Tarih öncesi çağlardan bu yana nehir, Mısırlılar için yaşam, verimlilik, gelişme anlamını taşıyor. Bir tarım ülkesi olan Mısır için ekonominin temelini oluşturan Nil, Mısır'ın yaşam kaynağı, can damarı. Firavunlardan başlayarak bu coğrafyaya egemen olmuş hemen her krallık, nehre olan minnetlerini, saygılarını, sadâkatlerini belirtmek için, nehrin kıyılarına görkemli anıtlar, piramitler, mezarlar inşa etmişler. Sadece firavunlar, krallar değil, tüm Mısır halkı için çok büyük bir öneme sahip ve Mısırlılar ona minnetlerini ifade etmek için şarkılar yazmış, kurbanlar adanmış. Tekne gezintisinde nehrin kıyılarının yer yer İstanbul Boğazı mesafeleri kadar açılması nehrin cesameti hakkında bilgi vermemize yardımcı olur kanaatindeyim. Nehir gezintisinde Boğaz'da alışık olduğumuz dalgalar yerine pürüzsüz bir yüzeyde, Nil Nehri'nin tatlı esintisi eşliğinde seyahat etmek, bu coğrafyanın turizm için bir cazibe merkezi olmasında ne denli haklı olduğunu bizlere de gösterdi.

Mısır'ın çekiciliği, kendine has yüzü, dünyaya meşhur Han Halil Çarşısı'nda daha da artıyor. 1382 yılında Memluk Sultanı Berkuk'un at bakıcısı tarafından kervansaray olarak inşa ettirilen ve Osmanlı döneminde bir ticaret merkezine dönüştürülen bu çarşı, bizim Kapalı Çarşı'ya benziyor. Bizdeki kadar büyük olmasa da Han Halil Çarşısı, 14. yüzyıla kadar uzanan geçmişle ger-

çek anlamıyla yaşayan tarihî bir mekân. Buraya, nargilesini ve sıcağa birebir olan naneli çaylarını içmeye gelen küçüğünden büyüğüne kalabalık yerli halk ve turist akını vardır. Bir zamanlar Türkiye’de çok moda olan papirus kağıtlarından tutun da bu coğrafyayı yansıtan tüm biblolar ve ticarî ürünler sözünü ettiğimiz tarihi mekânda alıcı bulmaktadır. Ayrıca, bizim alışveriş merkezlerimiz benzerleri olan büyük moll’lar da günümüz Mısır’ının modern yüzünü yansıtıyor. Türkler burada çok sevilir. Öyle ki Türk olduğunuz öğrenilir öğrenilmez "Yavaş yavaş Hasan Şaş" hitabeti yapılıyor. Ayrıca Türkiye’de oynayan diğer Mısırlı futbolcu isimleri de tek tek sayılıyor.

Gezimizde Mısır’ın diğer önemli bir yüzü El Ezher Cami’sini ve beraberindeki Külliyye’de görme fırsatı bulduk. 10. yüzyılda Fâtimiler’in kurduğu El Ezher Cami ve Üniversitesi, Mısır’ın en önemli kültür merkezlerinin

arasında yer almaya devam ediyor. Aldığımız bilgilere göre bir zamanlar Türkiye’den binlerce öğrenciye ev sahipliği yapan bu külliye, şimdi sadece 200 kadar Türk öğrenciyi ağırlıyormuş.

Mısır ziyaretimizde, Albaraka Türk olarak bankacılıkla ilgili olarak neler yapabileceğini incelemek için bir takım banka ziyaretlerinde bulunarak ülkemizin bu ticaret atılımına nasıl cevap verebileceğini, bu

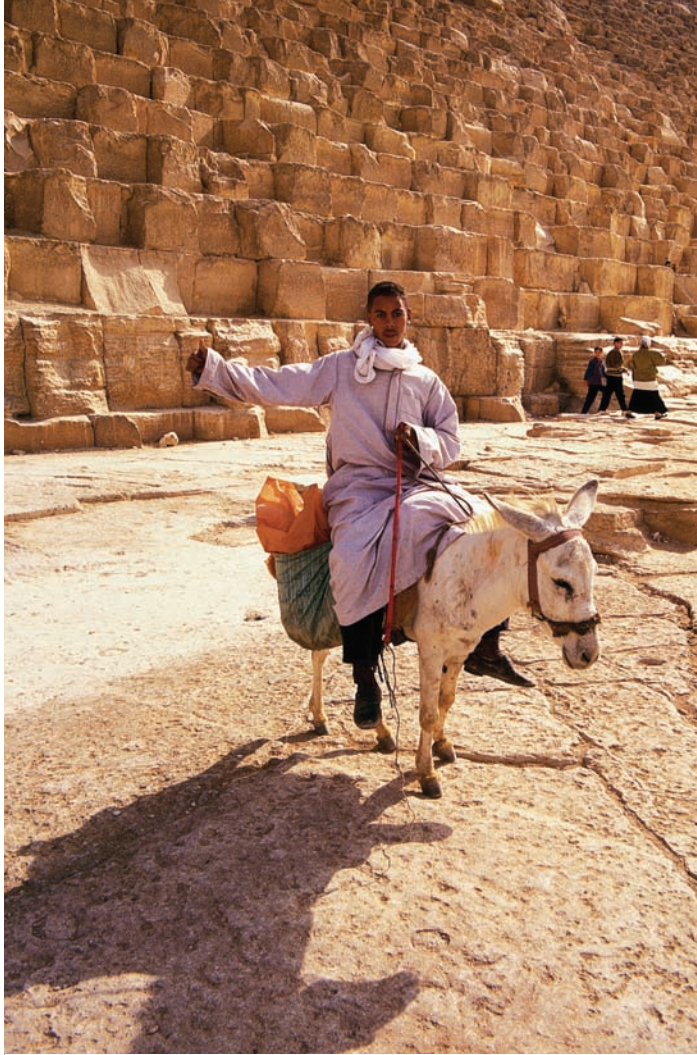
sektör çerçevesinde değerlendirmeye fırsatı bulabilecektik. İlk başta dikkatimizi çeken nokta tam da ziyaretimize denk gelen dönemde bazı bankaların birleşme aşamasında olmalarıydı. Küresel rekâbetçi dünya ekonomisinde güçlü sermayenin yatırımlar için ne kadar önemli olduğunu özellikle bu

da kendisine ortak olabilecek güçlü bankalar bulmak zorunda bırakmıştır. Buna bağlı olarak yabancı sermayenin girişinde bir artış da gözlemlenmiştir. Bütün bunlara rağmen, bankacılık sisteminin henüz çağdaş işleyişe sahip olduğunu söylemek güç. Bu çerçevede Mısır hükümeti özelleştirme amaçlı bir çok reform yapmış. Buna rağmen Mısır, 2000-2003 yıllarında ortalama % 2.5’luk büyüme oranıyla ve % 15’lere varan işsizliğiyle daha yoğun bir çalışmaya ihtiyaç duyuyor. Ana politikaları dış ticareti teknoloji ağırlıklı bir hâle getirerek ülkenin kalkınmasını hızlandırmak, ama bunun için de ilk aşamada önemli ölçüde yabancı sermayeye ihtiyaç duyuluyor.

DEİK Organizasyonu ile gerçekleştirilen bu gezinin asıl amacı ticarî ilişkileri geliştirmektir. Bu doğrultuda ziyaretimizde iki ülke arasında imzalanması muhtemel "Serbest Ticarî Antlaşması" için Sanayi Bakanlığımız aracılığıyla ön görüşmeler yapıldı. Dönemin Cumhurbaşkanı Ahmet Necdet Sezer, bu antlaşmayı imzalayarak ticarî ilişkilerdeki artışa biraz daha ivme kazandırmıştır. Bu yüzden Albaraka Türk olarak

gerek Grup Bankamız Egyptian Saudi Finance Bank, gerekse de ilişkileri devamlı canlı tuttuğumuz muhabir bankalarımızla çok daha aktif bir dönem beklentisi içinde ziyaretimizi tamamladık. ■

Fotoğraflar, Adnan Büyükdenez’in "Yerkürenin Renkleri" isimli fotoğraf albümünden alınmıştır.



Giza Piramitleri/Kahire

tür yatırımlara ihtiyaç duyulduğu için ardarda birleşmeler ve satın almaları yaşayan ülkemizden çok iyi biliyoruz. Mısır da bu tür birleşmelerle bankacılık alanında aşama kaydetmeye çalışıyor. Mısır Hükümeti son yıllarda aldığı karar gereği sermayesi 80 milyon doların altında olan bankaların tasfiye edeceğini belirtmiş ve bunu yaparak bankaları kendi aralarında birleşmeye yönlendirmiş ya da yurtdışın-



# Albaraka Türk Fotoğraf Yarışması

*Albaraka Türk 1. Ulusal Fotoğraf Yarışması'nda ilk 100'e giren eserler bankamız tarafından satın alındı. Bu eserler 17-31 Aralık 2007 tarihleri arasında Sirkeci Garı'nın târihi atmosferinde sergilendi. Ücretsiz olarak gezilebilen sergiyi yerli yabancı binlerce kişi ziyaret etti. Ayrıca ilk 100'e giren eserler "Vizörden Alınları" isimli bir kitapta toplandı.*

# Alinteri Fotoğraf Yarışması

## Sonuçlandı

*"Fotoğraf gerçeğin yansıması değil, yansımanın gerçeğidir" der Brecht. Brecht'in de bahsettiği gerçeklik içinde belki de en değerli olanı, hayatlarını alinteri ile kazanan insanların hikâyeleridir. Bu gerçeklerden yola çıkılarak hazırlanan fotoğraf yarışmasında seçilen kareler, sıradan insan karelerinden çok daha fazlasını barındırıyor.*

Türkiye'de Katılım Bankacılığı'nın ilk temsilcisi olan Albaraka Türk Katılım Bankası, kültür ve sanata verdiği desteğe devam ediyor. İstanbul Fotoğraf ve Sinema Amatörleri Derneği (İFSAK)'ın katkılarıyla bu sene ilki düzenlenen "Alın Teri" temalı fotoğraf yarışmasına 738 amatör ve profesyonel fotoğrafçı toplam 1882 eserle katıldı. Yarışmaya gönderilen eserler, Albaraka Türk Katılım Bankası A.Ş. Genel Müdürü Dr. Adnan Büyükdenez, fotoğraf sanatçıları Şahin Dirican, İzzet Keribar, İbrahim Zaman, Prof. Dr. Sabit Kalfagil ve Fotoğraf Dergisi Gen. Yay. Yön. Nadir Ede'den oluşan jüri üyeleri tarafından değerlendirildi. Zorlu bir değerlendirme sürecinin ardından 15 Aralık 2007 tarihinde Santral İstanbul'da yapılan törenle ödüller sahiplerini buldu. Yarışmanın 4000 YTL değerindeki Albaraka Türk Özel Ödülü Aydın'dan Yücel Oruç'un oldu. Birincilik ödülü Arif Tanju Korkmaz (3000 YTL), ikincilik ve üçüncülük ödülleri Muhsin Divan'ın "Alinteri 1" (2000 YTL) ve "Alinteri 2" (1000 YTL) adlı eserlerine verildi. Mansiyona değer bulunan (Olçay Sarıkaya, Gürsel Ege- men Ergin ve Ercan Arslan) 3 esere 500'er YTL ödül verildi. Ayrıca sergilenmeye değer bulunan 98 eser sahipleri de 300'er YTL ile ödüllendirildi.

Albaraka Türk Genel Müdürü Dr. Adnan Büyükdenez, ödül töreninde yaptığı konuşmasında "Profesyonel bankacı kimliğimin dışın-



Üçüncülük Ödülü - Alinteri II  
Muhsin Divan / İstanbul



Mansiyon - Kumkapı Balıkçısı  
Ercan Arslan / İstanbul

da kendimi sizlerden biri gibi görmeme vesile olan amatör fotoğrafçılık, hayata bakışımı değiştirdi. Ayrıntıların ne kadar önemli olduğunu görmem ve farklılığın ayrıntılarla yakalanabildiğini fark edişim, fotoğraf çekmeye başladıktan sonradır. Daha önce onlarca kez gördüğüm, vizöre aşinalık kazandıktan sonra gözüme bir başka güzel gelmeye başlamıştır. Bu sene birincisini gerçekleştirdiğimiz "Albaraka Türk Fotoğraf Yarışması" duyurusu yapıldığı ilk günden bu yana büyük bir ilgi ile karşılandı. Birbirinden değerli 2 bine yakın eser arasından seçim yapmak zor oldu. Her biri "Alinteri" ni farklı bir tecrübe, farklı bir bakış açısı ile dile getiren ve bu yarışmaya katılan tüm katılımcıları tebrik ediyorum. Onların tümü aslında bizim birincimizdir" dedi. Büyükdenez konuşmasının devamında, Alinteri gibi kutsal bir temanın bundan güzel anlatılamayacağını ve bu yarışmanın bize Anadolu'nun değerini ve güzelliklerini bir kez daha hatırlattığını belirtti.

Albaraka Türk 1. Ulusal Fotoğraf Yarışması'nda ilk 100'e giren eserler banka tarafından satın alındı. Bu eserler 17-31 Aralık 2007 tarihleri arasında Sirkeci Garı'nın tarihi atmosferinde sergilendi. Ücretsiz olarak gezilebilen sergiyi yerli yabancı binlerce kişi ziyaret etti. Ayrıca ilk 100'e giren eserler "Vizörden Alinteri" isimli bir kitapta toplandı. ■

**BARIŞ ŞİMŞEK**

İFSAK Yönetim Kurulu Başkanı

Fotoğraf, paylaşıldıkça değer kazanır, bilinir oldukça daha da güzelleşir. Bireysel çalışmaları internet ortamında paylaşmak oldukça kolaylaştı. Zira sergi ve albüm yapmak hâlâ mâliyetli ve ekstra emek istiyor. Bu nedenle yarışmaların amatör fotoğrafçılar ve fotoğraf sanatı için can simidi görevi gördüğünü, fotoğrafların da albümlerle ölümsüzleştiğine inanıyorum. Düzenlemiş olduğu bu fotoğraf yarışması için Albaraka Türk Katılım Bankası A.Ş.'ye fotoğraf sanatı adına teşekkürlerimizi sunarım.



**Özel Ödül**  
Çamura Anlam Vermek  
Yücel Oruç / Aydın

**TAYFUN KOCAMAN**Yarışmalardan Sorumlu TFSSF  
Yönetim Kurulu Üyesi**Prof. Dr. SABİT KALFAGİL**

Fotoğraf Sanatçısı

**Birincilik Ödülü**  
Dalarım Uzaklara  
Arif Tanju Korkmaz / İstanbul

Çocuklarımızın emeksiz kazançlara özendirildiği ülkemiz alınterinin, fotoğrafla ilgisi konusunda asıl söylenecek olan, emeksiz fotoğraf olamayacağıdır. Özellikle günümüzde fotoğrafı makinelerin çektiği inancı yaygındır. Bu yüzden sanılrki fotoğrafçı, bir ressamın, özellikle eski ressamların çektiği çileyi çekmeyecektir. Bu işi teknoloji çözmüştür. Bu inanç sadece yanlış değil, ayrıca zararlıdır. Fotoğrafı anlık bir kararla çekmesi gereken fotoğrafçı, bunun öncesinde yeterince emek verip kendini inşa etmelidir. Şoför deyimi ile kilometre yapmış olmalıdır ki doğru anlık kararlar için altyapısı hazır olsun. Kazanılması gereken bu yetenek fotoğraf refleksidir. Yazar olmayanın elindeki kalem ne ise, fotoğrafçı olmayanın elindeki makine de odur.

Albaraka Türk'ün düzenlediği "alinteri" konulu fotoğraf yarışmasının Türk fotoğraf sanatına yaptığı katkının boyutları oldukça fazladır. Burada önemli olan birincil konu, tüm katılımcıların bu yarışma sebebiyle, emekçi kesimin içine dalıp fotoğraf çekmesi, bu fotoğrafları çekerken içinde yaşadığı toplumun zor ve zahmetli şartlarını hem kendisinin görebilmesi, hem de yayınlanacak bir albümle tüm toplumun dikkatine sunabilmesidir. Bu yarışma aracılığıyla üretkenlerin fotoğrafları son kullanıcı ve hedefimiz olan toplumun diğer kesimlerine ulaşmış albümü de Türk fotoğraf kitaplığında yerini almıştır. Albaraka bu hedefin gerçekleştirilmesinde çok önemli olan bir rolü üstlenerek, bizleri ve diğer hizmetlerinden ötürü tüm fotoğraf dostlarını sevindirmiştir. Kendilerine kurumumuz adına teşekkür eder, başarılarının devamını dilerim.



Mansiyon / Kalaycı - Olcay Sarıkaya / Malatya

## HALİL NADİR EDE

Fotoğraf Dergisi Gen. Yay. Yönetmeni

Albaraka Türk Katılım Bankası'nın kültürümüze katkısı zaten bilinen bir gerçek. Düzenlemiş oldukları bu yarışma ile ülkemizde fotoğraf sanatının gelişmesine de katkıda bulunmaktadırlar. Yarışmaya "1. Ulusal" adının verilmiş olması bu çabanın önemündeki yıllarda da devam edeceğini gösteriyor. Böyle bir yarışmanın jürisinde olmaktan mutluluk duyduğumu belirtmeliyim. Teşekkürler Albaraka Türk. Ben fotoğraf yarışmalarının fotoğraf sanatının gelişmesine katkısının çok olumlu olduğunu düşünüyorum. Aslına bakarsanız hayat dediğimiz şey de bir yarışma. Zaten yaptığımız işleri aynı konuda başkalarının yaptıkları ile karşılaştırarak ve bundan dersler çıkararak gelişmemizi sağlıyoruz. Doğar doğmaz, hatta hayata başlamadan kendimizi gizli, açık bir yarışmanın içinde buluyoruz. Bu bir kader olarak almımıza yazılmış gibi... Elbette bir fotoğraf yarışmasını kazanmak ya da kaybetmek bizim fotoğraf konusunda en iyi ya da en kötü olduğumuzu göstermez. Sadece o yarışma konusunda düşündüğümüzü, bir şeyler yaptığımızı ve fotoğraflarımızı başkalarının eserleriyle karşılaştırmaya ve kendimizi geliştirmeye istekli olduğumuzu gösterir.

## İBRAHİM ZAMAN

Fotoğraf Sanatçısı

"Alinteri", ne kadar bizden, ne kadar sıcaşık gelen bir deyim değil mi? Çünkü alinteri, hemen arkasından çabayı, gayreti, helalden kazanmayı ve ekmek parasını çağırıştırır. Bu isim altında yapılan yarışma jürisinde bulunmaktan çok memnunum. Bizi seçimde hayli zorlayan işler içeren bir yarışma yaşadık. Sonuçta: Tüm benliğini işine vermiş, huşu içinde çalışan çamura adeta can veren çömlekçi, madenci veya kömürünün yorgunluğa meydan okuyan kararlı ve azimli bakışlarını anlatan portre, adeta bir girdabın içindeki zor şartlara rağmen aydınlık yüz ifadesiyle çalışan işçi, yarattığı dev'in yanında nokta gibi kalan insanın üstün çabası, ateşin karşısında dayanılmaz kıvılcımlara rağmen işini titizlikle yapan kalaycı, eserinin son rötuşlarını yapan titiz ustanın ve fırtınaya, boraya aldirmeden çıkacağı

balığa hazırlanan genç adam, bu yarışmada galip geldiler. Elbette seçilmeyi hak eden daha pek çok iş vardı. Fakat seçilecek fotoğraf sayısı sınırlı olmak zorundaydı. Bu yarışmayı düzenleyen Albaraka Türk Katılım Bankası'nı ve yarışmacıları içtenlikle kutluyorum.

## ŞAHİN DİRİCAN

Fotoğraf Sanatçısı

Herhalde bankacılığı bırakıp yaşamını fotoğraf emekçisi olarak sürdürmeye karar vermiş bir kişi için "alinteri" konulu bir fotoğraf yarışmasının seçici kurulunda görev yapmak, istisnai bir mutluluk olmalı. Söz konusu yarışmanın düzenleyicisi de bir banka olunca mutluluk katlanıyor. Ne mutlu bana ki bunun heyecanını ben yaşadım. Fotoğrafa gönül ve emek verdiklerini yakinen bildiğim Albaraka Türk Genel Müdürü Sayın Dr. Adnan Büyükdeniz ile Reklam ve Halkla İlişkiler Müdürü Sn. Ekrem Şahin'in fotoğraf yarışması düzenleme konusundaki heyecanlarını hatırlıyorum. Kendileriyle birlikte "alinteri" içerikli bir fotoğraf yarışmasının hazırlanma sürecinde ve elbette seçici kurulunda bulunmaktan mutluyum. Fotoğrafa karşı büyük heyecanları olan değerli insanların yönetimindeki Albaraka Türk Katılım Bankası, sadece bir fotoğraf yarışması düzenlemekle kalmadı; fotoğraf yarışmasının duyurulması için yürütülen tanıtım çalışması yoluyla çok farklı kesimlerin de "fotoğraf" kavramı ile "vesikalık" boyutlarından farklı boyutlarda tanışmasına katkı sağlamış oldu. Böylece, pek çok yarışmanın amaçları arasında sayılan "fotoğraf sanatına

katkı sağlamak" ifadesi Albaraka Türk Fotoğraf Yarışması'nda sadece yazılı bir ifade olmaktan çıkmış oldu. Gönül ister ki; önemündeki yıllarda da Albaraka Türk Katılım Bankası Fotoğraf Yarışmaları, başarısını ve fotoğrafa katkısını artırarak devam etsin...

## İZZET KERİBAR

Fotoğraf Sanatçısı

Albaraka Türk Katılım Bankası tarafından büyük bir titizlikle hazırlanan "alinteri" konulu fotoğraf yarışmasının seçici kurulunda bulunmaktan büyük onur duydum. Onur duydum, çünkü her şeyden önce canım gibi sevdiğim ülkemiz fotoğrafçılığına önemli bir katkı daha yapılırken ben de bunun bir parçasıydım. Konu iyi seçilmişti: Çalışan insanlar, fotoğrafçıların hep ilgisini çekmiştir, hem de ülkemizdeki çalışma koşullarını belgeleyebilmek bakımından son derece önemlidir. Öyle sanıyorum ki ödül kazanan fotoğraflarla, sergilemeye kalanlardan oluşacak sergi, izleyicileri çok ilgilendirecektir. Peki jüri nelerle dikkat etti? Katılım formundaki maddelerle uyum sağlayan fotoğraflar, birkaç saat süren elemelerden sonra sergilenenlerin sayısına düşürülebildi. Özellikle üzerinde durduğumuz noktaların başında, kuşkusuz ışığın iyi kullanılması, fotoğrafların daha ilk bakışta çarpıcı olmaları, bugüne kadar görülenlerden daha farklı olmaları arandı. Şahsen, ödül alan fotoğraflar bu ödülleri kesinlikle hak etmişlerdir diyebilirim. Sonuçlar gerçekten de benim fotoğraf tarzıma çok uygundu çünkü. Umarım izleyiciler de bu düşünceme katılırlar. Albaraka Türk'e yürekten teşekkürler!



Gam Yüğü  
ZEKİ YAVUZAK  
Aydın

# “Alinteri” Berekettir

*Müşteri odaklı bankacılık faaliyetlerimizin yanı sıra, öncülük ettiğimiz sosyal ve kültürel faaliyetlerle de ülkemizin değerlerini yaşatmayı ve gelecek nesillerimize aktarmayı amaç edindik.*

Şehirlerarası yolculuklarda gözünüze ilişmiştir kamyon arkası “Miras değil, alinteri” yazısı. Anadolu’da kutsaldır alinteriyle kazanılan para. Övünç kaynağıdır, gurur vesilesidir analar için. Doğusundan batısına, kuzeyinden güneyine bu toprakların her bir metrekaresi emek, sabır ve fedakârlıkla işlenmiştir. Asırlardır düşen her alinteri insanımızın bereketi ve geleceği olmuştur.

Türkiye’nin ilk katılım bankası olan Albaraka Türk olarak, 22 seneyi aşkın süredir bu toprakların bereketini artırmak ve ülkemiz insanlarının alinterinin hebâ olmadan değerlendirilmesi için vargücümüzle çalışıyoruz. Biz, emekle kazanılan paranın değerinin ve omuzlarımıza yüklediği büyük sorumluluğun farkındayız. Ülkemizin dörtbir yanındaki 80’e yakın şubemizde ve 1.500’e yakın çalışanımızla en iyi katılım bankacılığı hizmetini sunmak için gece gündüz demeden çalışıyoruz.

Müşteri odaklı bankacılık faaliyetlerimizin yanı sıra, öncülük ettiğimiz sosyal ve kültürel faaliyetlerle de ülkemizin değerlerini yaşatmayı ve gelecek nesillerimize aktarmayı amaç edindik. Albaraka Türk Katılım Bankası olarak sadece bankacılıkla ilgilenen bir kurum olarak kalmak yerine yaşamın her anında, ülkemiz insanının yanında da yer almak istiyoruz. Onların dertleriyle dertlenmenin, zor zamanlarında yanlarında olmanın, mutluluklarını paylaşmanın bu topraklarda faaliyet gösteren her kurumun ilk hedefi ol-

ması gerektiğine inanıyoruz. Ülkemizde “alinteri”yle çalışan ve gelecek nesillere bunu miras bıra-

başladığı ilk günden bu yana büyük bir ilgiyle karşılandı. Birbirinden değerli 2 bine yakın eser arasından seçim yapmak, oldukça zor oldu. Bize göre harcanan zamanın, verilen emeğin hepsi birinciliği hak ediyor.

Gelecek yıllarda da büyüyecek devam etmesini ümit ettiğimiz Albaraka Türk Fotoğraf Yarışması’da ilk 100’e giren ve derece alan eserlerin yer aldığı “Vizörden Alinteri Fotoğraf Albümü” hazırlanmıştır. Eserleriyle bizi bu yolda yalnız bırakmayan ve alinteriyle bu organizasyonun gerçekleşmesi için uğraşan başta jüri üyelerimiz olmak üzere, tüm dostlarımıza teşekkürlerimi sunuyorum. ■



Albaraka Türk Genel Müdürü  
Dr. Adnan Büyükdenez Ödül Töreni Konuşmasında

kacak olan Türkiye’yi yine fotoğrafçının “alinteri” ile yansıttık. Bu yıl birincisini gerçekleştirdiğimiz “Albaraka Türk Fotoğraf Yarışması”

Dr. Adnan BÜYÜKDENEZ  
Genel Müdür



Yalçın Öner (Albaraka Türk Yönetim Kurulu II. Başkanı), Dr. Adnan Büyükdenez (Albaraka Türk Genel Müdürü), Jüri Üyeleri ve Ödül kazanan yarışmacılar birarada.

# Prof. Dr. Sabit Kalfagil'le Fotoğraf Sanatı Üzerine

*Ben Sn. Sabit Kalfagil'i esasen tekbaşına bir okul olarak tanımlayanlardanım. Yıllar boyu çevresine topladığı amatör kadroları birer birer Türk fotoğrafına armağan etmiş ve bu kadrolara sindirdiği üslûbuyla kendini dev bir çınar haline getirmiş bir kişidir*

**Gültekin Çizgen**

Fotoğraf Sanatçısı

RÖPORTAJ: TEKİN KAVCAK\*

Sayın Kalfagil, Albaraka Türk'ün düzenlediği "Alinteri" konulu fotoğraf yarışmasının jüri üyeliği görevinde bulundunuz. Bize genel anlamda yarışmanın kısa bir değerlendirmesini yapar mısınız?

Öteden beri iş fotoğrafları ilgimi çeker. 1970'li yıllarda Ayvansaray gemi tezgâhlarında topçulardaki döküm yerlerinde çalışırdım Anadolu gezilerimde tarla ve harman fotoğrafları beni heyecanlandırır. Bu kahırlı işlemi yapanların yiğitçe iyimserlikleri göz yaşartıcıdır.

Günümüzde güzel fotoğrafların, anlamlı güzel manzaralardan ve güzel modellerden elde edilebileceği inancı çok yaygınlaştı. Buna karşın "alinteri" konulu bir yarışma, benim bakışıma çok uygun düştü iyi bir rastlantı, çok da iyi fotoğraflar geldi. Yüksek bir katılım oldu. Ayrıca sergi albümünün baskı kalitesi oldukça güzel oldu.

Şirketlerin sanata, özellikle de fotoğraf sanatına yaklaşımlarını nasıl değerlendiriyorsunuz. Sponsorluk müessesesi fotoğraf sanatının gelişimi için gerekli fonksiyonu icrâ edebiliyor mu?

Amatör dünyamızın üyeleri günümüz dünyasının dervişleri gibidir. Çıkarırsızca, özveri ile sürdürdükleri çalışmalarla bu tür destekleri hakettiklerini düşünüyorum. Şirketlerin adlarını



duyurma adına "rock konserleri" kadar popülerite vâdetmese de geleceğe miras kalacak kalıcı eserlere destek sağlayarak hayırlı bir iş yaptıklarını düşünüyorum.

**Fotoğrafçılıkla ilgili değişik tanımlar yapılır. Sizin fotoğrafçılık tanımınız nedir? Fotoğrafçının sanatla ilişkisi boyutundan görüş ve düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz?**

Fotoğraf yaşadığımız üç boyutlu mekanın, zaman boyutunu da katınca dört boyulu bir uzayın iki boyutlu izdüşümüdür. Öyle bir izdüşümdür ki, zaman boyutunu gereksiz kılar, simgeler modeller o, kritik anın ifadesidir. Öncesini ve sonrasını aratmaz. Fotoğrafın iki kaygısı vardır; "ne anlatıyor" ve "nasıl anlatıyor" gibi. Ne anlattığı elbette önemlidir. Bunun çaresi belirginliği sağlamaktır. Ama etkili bir anlatım gereklidir. Bu görsel öğelerin başarılı kullanımıyla olur. Fotoğrafın yapısallığı, en az içeriği kadar önemlidir. Fotoğraf ancak bu sâyede sanat olabilir.

**Fotoğrafçılık şüphesiz emek ve özen isteyen bir alan. Zaman ayırmadan, emek harcamadan ve alinteri dökmeden belli bir noktaya gelmek mümkün değil. Böylesine emek ve uğraş isteyen bir alanda, bu emeğe saygının da var olduğunu söyleyebilir miyiz? Tükiye telif hakları ve bunların takibi konusunda oldukça problemlerli bir ülke.**



### Bu problemleri fotoğrafçılık alanında da görebiliyor muyuz?

Daha önce de söylediğim gibi fotoğraf objesine çok bağımlı kalmak, yani fotoğrafın değil çekilen objeyi önemsemek, o obje var oldukça, o fotoğraf pekçok kişinin çekebileceğini var saymak olur ki bu görüş ve inanç, fotoğrafın özgün bir telif olmadığı kanısını yerleştirir. Oysa fotoğrafın özgünlüğü ne anlattığı ile değil nasıl anlattığı ile ilgilidir.

Öte yandan sadece maddeye saygı duyulan bizim gibi çıkarıcı ülkelerde fikrin, buluşun ve üreticinin para etmesi de saygı görmesi de güçtür. Yasalar, toplum vicdanında yansıma bulmadıkça etkili olamıyor.

Siz aynı zamanda İFSAK onur üyesisiniz. İFSAK bültenlerinde gördüğümüz kadarıyla bir çok şirket Albaraka Türk gibi çeşitli konularında fotoğraf yarışması düzenliyor. Bu yarışmaları nasıl değerlendiriyorsunuz? Fotoğrafçılığa katkısı nedir?

Amatörler, makinesi olup da fotoğraf çekenler değil, gerçek anlamda amatörler, fotoğraf dünyamızın askerleridir. Her yeni yansıma onları yeni seferlere çıkarır. Motive eder yüreklendirir. Ürünlerini dışa vurma olanağı verir. Ellerindeki boşaltır yeni üretime kapı açar. Meşhur sözdür; "Sağılmayan ineğin memeleri kurur".

**Türk fotoğrafçılığının dünya fo-**

### Prof. Dr. Sabit KALFAGİL

1934 yılında Elazığ'da doğdu. İstanbul Teknik Üniversitesi Mimarlık Fakültesi'ni bitirdi. İ.B.B. İmar Müdürlüğü, başkan danışmanlığı ve başkan yardımcılığı görevini yaptı. 1960 yılında hobi düzeyindeki fotoğraf çalışmaları giderek Anadolu insanı, doğası ve kültürüne tanıklık etme misyonuna dönüştü. Pek çok Anadolu gezisi yaptı. Bu fotoğraflar bir çok ulusal ve uluslararası, kişisel ve karma sergide yer aldı, yarışmalarda ödüllendirildi.

### Bunlar arasında;

1981 FIAP uluslararası yarışmasında 2.'lik,  
1983 Devlet fotoğraf yarışmasında 1.'ik,  
1988 D.D.Y. fotoğraf yarışmasında 1.'lik,  
1989 İslam Konferansı Teşkilatı uluslararası yarışmasında 1.'lik,  
2003 Edirne Bld. Kırkpınar Yarışması'nda 1.'lik,  
2003 İstanbul'un hazineleri konulu yarışmada ikincilik ödülleri vardır.

Yurt içinde ve dışında bir çok karma sergiye katıldı. 1972 ve 1988'de iki kişisel sergi açtı Bir çok fotoğrafı Turizm Bakanlığı Yayınları'nda ve Türkiye afişlerinde yer aldı. Ulusal ve uluslararası sempozyum ve konferanslara katıldı; bildiriler sundu. Bir çok yarışmada jüri üyeliği yaptı. 1981'de "Fotoğraf Sanatında Kompozisyon" adlı öğretici kitabı, 1988'de "Fatih Anıtları" adlı bir albümü ve 2003'te "Türkiye'nin Üzerindeki Işık" adlı kitabı yayımlandı. Başlangıçta bir hobi olan fotoğrafçılık giderek ikinci mesleği oldu. Şimdi bunu eğitim alanında sürdürüyor. 1978'de, o tarihteki Güzel Sanatlar Akademisi Fotoğraf Enstitüsü'nün kurucuları arasında yer aldı. 1989'a kadar "part-time" öğretim görevlisi olarak çalıştı. 1989'da Doçent oldu ve Mimar Sinan Üniversitesi Güzel Sanatlar Akademisi Fotoğraf Enstitüsü'nde Belgesel Fotoğraf Sanat Dalı Başkanı oldu. 1993'de TRT için Kamil Fırat ile birlikte "Işığın Peşinde Anadolu" adlı 9 bölümlü bir belgesel hazırladı. 1998'de Marmara Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Fotoğraf Bölümü'ne Profesör olarak atandı. Bir süre bu bölümde ana sanat dalı Başkanlığı yaptı. 2001 yılında emekli oldu ve halen bu bölümde çalışmaktadır. Profesyonel Tanıtım Fotoğrafçıları Derneği (PTFD) ile İstanbul Fotoğraf ve Sinema Amatörleri Derneği'nin (İFSAK) onur üyesidir.

**toğrafçılığı açısından değerlendir-  
mesini yaparsak neler söyleyebil-  
riz ve bu konuda bir gelecek pro-  
jeksiyonu yapabilir misiniz?**

Türk fotoğrafı dışa geç açıldı. Bu açılma ile kendini batı fotoğrafına göre geride buldu ne var ki, şu sırada herşeyi tükettiğine inanan batı fotoğrafının bazı eğilimlerini onaylamak güçtü. Kendini bu etkilere açmayan pekçok Türk fotoğrafçısı da diğerleri gibi kabul görüyor ödüllendiriliyor. Bunlar sevindiricidir.

**Zamanımız her alanda dijitalleşmeye başladı. Bir fotoğraf sanatçısı olarak teknolojiye ve dijital fotoğrafçılığa bakış açınızı öğrenebilir miyiz? "Tüfek icât edildi mertlik bozuldu" diyebilir miyiz?**

Kimileri "dijital fotoğraf" diyor. Bu yanlış bir söyleyiş dijital fotoğraf diye bir tür yoktur. Dijital bir kayıt tekniğidir. Tıpkı film gibi. Bu teknoloji doğrudan fotoğraf için, fotoğrafın iyileştirilmesi için çok değerli olanaklar sunuyor.

"Mertlik bozuldu" derken dijital yöntemlerle yapılan gerçeküstü montajlardan söz ediliyorsa bunlar önceden de vardı. Şimdi çok kolaylaştı. Bunlar fotoğrafı ham madde olarak kullanan illüstrasyonlardır. Fotoğraftan çok resim sayılırlar. ■



\* Reklam ve Halkla İlişkiler

*Ayrıntıcılığına karşın, Kalfagil'in sınırları önceden saptanmış bir "fotoğraf politikası" olmamıştır. Eğer belgelerindeki, yüzleri bulan genel planlarına ağırlık verirseniz onu önemli bir peyzaj fotoğrafçısı sayabilirsiniz. Ya da sırayla, panayır yerlerine, Kırkpınar'da yıllardır çekildiği şenlik fotoğraflarını, buğday harmanlarının ışıltılı sıcaklığında çekilmiş coşkun sarısı baskın karelerini, Ayvansaray tezgahlarında alev alev kıvılcım saçan kaynakçıların koyu dumanlar arasındaki görüntülerini koyarsanız projeksiyon makinenize devigen olayların yaman fotoğrafçısı saymanız da olasıdır Kalfagil'i. Bu ülkenin yetiştirdiği her sanatçı gibi O'nun da ilk fotoğrafçılık yıllarında bol bol çektiği Anadolu evlerini ve görkemli anıtlarını yansıtan fotoğraflarını ele alırsanız asıl uğraşının etkisiyle yalnızca mimarlık fotoğrafları çeken durağan konular belgeleyicisi olarak benimsememiz de yanlış olmaz.*

*Tüm bu zengin konu demetinin özünde çevre ve doğaya bakıştaki artistik tutarlılık, seçilen sanat dalının estetiğine egemen oluş ve kullanılan anlatım dilinin kıvraklığı yatar. Yoksa tanımı önceden yapılmış bir "fotoğraf siyaseti" söz konusu değildir. Kalfagil için "iyi fotoğraf" vardır "iyi konu" değil. "Her fotoğraf karesi kendisinden sorumludur. Yan Yana gelen karelerin oluşturduğu fotoğraflar bütünü, işin ikinci aşamasıdır."*

**Engin Uludağ**  
Tiyatro Yönetmeni



# Düşünce Damlaları

Hayatta başarılı olmak istiyorsanız yalnızca kendiniz olun ve her şeyi eğlenerek yapın.



Temel ilkelerin inkar veya yok edilmesi mevcudiyetin meşruiyetini tartışmalı hale getirir. Oysa temel ilkelerin ve özün kıskançlıkla korunarak yeni açılımların yeni yaklaşımların ve yeni dönüşümlerin yapılması mevcudiyeti güçlendirip geleceğe taşır.



Gelişmiş insan yumuşak huylu, tatlı sözlü, güler yüzlü, sıcakkanlı olur.



Bir ülkenin gelişmişliğinin en önemli göstergesi "kural kültürü"dür. Bir ülkenin trafiğine bakarak onun medeniliğini ölçebilirsiniz.



Gelecek bugünden inşa edilir.



Unutamayacağımız dersleri bize hatalarımız öğretir.



Yenilgi çoğu zaman zihinsel bir kabullenıştır. Başarı bazen yenildiğinizi hissettiğiniz ânın bir adım ötesindedir.



Yeniçağın cahilleri okuma yazma bilmeyenler değil, öğrenmeyi ve yeniden öğrenmeyi bilmeyenlerdir.



Başkalarını rahatsız edecek şeyleri gerçek de olsa uluorta söyleme.



Bir kimseye kusurunu hatırlatacak sözler söylemekten kaçın.



Kulağın geçmişte, ayakların bugünde, gözün gelecekte olsun.



Bazen çok az bildiğimiz şeyleri çok çok şiddetle müdafaa ederiz.



Aşkta büyülenme ve çarpılma esastır, sevgide ise emek ve ilgi..

# Peygamberler Şehri Urfa

ŞANLIURFA, 1908 yılında Halep vilayetine bağlı bir sancak iken 1919'da gerçekleştirilen idârî ve mülkî düzenlemeye göre bağımsız bir sancak haline getirilmiştir. 1921 anayasasıyla il sistemine geçilerek Urfa vilayeti oluşturulmuştur. 12.06.1984 yılında çıkarılan bir kanunla millî mücadelede gösterdiği başarılarından dolayı ŞANLI ünvanı verilerek adı Şanlıurfa olarak değiştirilmiştir.

Peygamberler şehri diye anılan Urfa'nın 8000 yıllık tarihi vardır. Hz. Adem ve Hz. Hava'nın bir müddet Urfa'da kaldığı rivayet edilir. Arap tarihçilere göre "tufan"dan sonra Hz. Nuh tarafından kurulan 18 şehirden biri de Urfa'dır. İncil'de adı geçen UR şehrinin Urfa olduğu da söylenir. Evliya Çelebi'nin de 1649 yılında Urfa'yı ziyaret ettiği biliniyor. Arkeolojik kazılardan Şanlıurfa'nın tarihinin Neolitik (Yontmataş) döneme kadar uzandığı bilinmektedir. Göbeklitepe mevkiinde devam eden kazıların neticesinde M.Ö. 8500 yıllarına ait insan yerleşimleri ve tapınaklara rastlanmıştır.

1087 yılında Büyük Selçukluların hâkimiyetine giren Şanlıurfa, sırasıyla Latin Haçlı Kontluğu (1098-1144), Zengiler (1144-1182) ve Eyyübî Devleti (1182-1242) arasında el değiştirmiştir. Eyyübi devletinin yıkılışıyla İlhanelilerin (1245-1260) ve daha sonra Timur'un istilasına uğramıştır (1394). Şanlıurfa 1517 yılında Yavuz Sultan Selim zamanında Osmanlı topraklarına katılmıştır. Birinci Dünya Savaşından sonra İngilizler Mondros Mütârekesine



dayanarak 7 Mart 1919'da Şanlıurfa'yı işgal etmişler ve kısa süre sonra Fransızlara devretmişlerdir. Şanlıurfalılar'ın oluşturduğu milis kuvvetleri, 11 Nisan 1920'de Fransız işgaline son vermiştir.

ŞANLIURFA, 1908 yılında Halep vilâyetine bağlı bir sancak iken 1919'da gerçekleştirilen idârî ve mülki düzenlemeye göre bağımsız bir sancak haline getirilmiştir. Ankara Anlaşması'nın imzalanmasıyla 21 Ekim 1921 tarihindeki sınır çiziminde Türkiye

Cumhuriyeti sınırları içinde yer alan Şanlıurfa, Cumhuriyetin ilânından sonra 1924 yılında vilâyet haline getirilmiş ve 12 Haziran 1984 tarihinde URFA ilinin adı Kurtuluş Savaşındaki kahramanlığından dolayı "ŞANLIURFA" olarak değiştirilmiştir. Güneydoğu Anadolu Bölgesinde yer alan Şanlıurfa, 18.584 km<sup>2</sup> yüzölçümüyle ülkemizin % 3'ünü oluşturmaktadır. İlmerkezinin rakımı 518'dir. Arazisinin % 60.4'ü dalgalı, % 22 si dağlık, % 16.3'ü ova ve

% 1.3'ü yayla karakteri arz etmektedir. Karacadağ, 1938 metre rakımı ile ilin en yüksek noktasındadır. İlimizin en önemli akarsuyu Adıyaman ve Gaziantep illeri ile aramızda sınır oluşturan Birecik ilçesinin içinden geçen Fırat Nehri'dir. Aynı nehir üzerinde kurulan Atatürk Barajı ile oluşturulan göl, ülkemizin 3. büyük gölüdür.

Merkez ilçesi Karaköprü ile birlikte 11 ilçesi bulunan Şanlıurfa'nın 1045 köyü. 1654 mezarası bulunmaktadır. 18 Nisan 1999 Mahallî İdârî Seçimleri ile seçimleri yapılacak olan 8 yeni belediye ile birlikte, 27 belediye teşkilatına sahiptir. 1990 nüfus sayımına göre 1.011.455 olan nüfusun, 1997 yılında yapılan tespitite 1.311.334'e ulaştığı görülmüştür. 1990 yılında iller arasında, nüfus büyüklüğüne göre 13'üncü sırada olan ilimiz, 1997 yılında 9'uncu sıraya yükselmiştir. Toplam il nüfusunun % 65'i şehirlerde yaşamaktadır. Kültür coğrafyasında önemli bir yere sahip olan ve bir çok medeniyete beşiklik eden Urfa, geçmiş yüzyıllar Türkiye'sinde gerçek bir ilim, irfan, şâir, sanat ve edebiyat muhiti olmuştur. Nâbi gibi edebiyatta çığır açmış, ekol olan bir bü-



yük şâiri yetiştirmiştir.

GAP'la birlikte sanayinin yanında sosyal kalkınma, 4306 sayılı kanunla 8 yıllık zorunlu ilköğretim uygulamasıyla Şanlıurfa'da eğitimde de nitelik ve nicelik bakımından büyük gelişmeler olmuştur.

Bir çok medeniyete beşiklik ettiği için de çok çeşitli bir topluma ve kültürel zenginliğe sahiptir. Tarihte ilk üniversite, burada kurulmuş olan Harran Üniversitesidir. Antik kalıntılarını Harran ilçesinde

görmek mümkündür. Çok medeniyetlilik yanında birçokta dini bünyesinde barındırmaktadır. Musevî, Hristiyan ve Müslümanlar tarafından tanınan Hz. İbrahim (a.s.)'ın Urfa'da doğup yaşadığına inanılmış olması bu kentin üç dine mensup topluluklarca kutsal olarak tanınmasına neden olmuştur. Hz. İbrahim (a.s.)'ın doğduğu mağara, ateşe atıldığında düştüğü yerde oluşan Halil-ür Rahman ve Aynizeliha Gölleleri ile çevrelerindeki kutsal mekânlar binlerce yerli ve yabancı turist tarafından ziyaret edilmektedir. M.Ö. 132- M.S. 244 yıllarında Urfa'da hüküm süren ve mahallî krallık olan Osroene Krallığı dönemi, Hıristiyanlık açısından büyük önem taşımaktadır. Bu dönemde Hz. İsa'nın Urfa'ya davet edildiği, yüzünü sildiği mendille çıkan mucizevî resmini ve Urfa'yı kutsadığına dair bir mektubunu krala gönderdiği söylenmektedir. Bu nedenle Hıristiyanlar Urfa'ya "Kutsanmış Şehir" anlamına gelen "The Blessed City" demektedir ve bu târihî kenti ziyaret etmektedir. Ayrıca Şuayip Peygamberin makamının yer aldığı târihî Şuayip şehri'nin kalıntıları; Eyyüp Peygamberin, Hanımı Rahime Hatun



### MEHMET SELAHATTİN ÖZBAY

Şanlıurfa Şube Müdürü

02.04.1969 tarihinde Gaziantep'te doğdu. Ankara Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdârî Bilimler Fakültesi Uluslararası İlişkiler mezunudur.

1997 yılında bankacılık sektörüne girmiş olup, YaşarBank, KentBank, Alternatif Bank'ta; Kambiyo, Krediler ve Kurumsal Pazarlama birimlerinde görev yapmıştır. 01.04.2003 tarihinden bu yana Albaraka Türk'te hizmet vermektedir.

Evlü ve iki çocuk babası olan Özbay, İngilizce ve Arapça bilmektedir.



Mahmut Yalçın  
II. Müdür

ve Elyasa Peygamberin türbelerinin yer aldığı Viranşehir ilçesi yakınındaki Eyyüp Nâbi Köyü, il merkezinde ise Eyyüp Peygamberin hastalık çektiği mağara; çok sayıda yerli-yabancı turist çeken peygamber makamıdır.

Bu sebeplerle ŞANLIURFA "Peygamberler Şehri" olarak da anılmaktadır.

ALBARAKA TÜRK KATILIM BANKASININ 80 Bereket Kapısı'ndan biri olan Şanlıurfa Şubemiz 5 Temmuz 2006 tarihinde hizmete açılmıştır. Şanlıurfa, her zaman Doğuyla Batı arasındaki buluşma noktalarından birisi olmuştur. Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nin gelişmekte olan en önemli şehirleri arasına girerek ekonomik alanda kendini göstermiştir. Bunda Güneydoğu Anadolu Projesi'nin büyük etkisi vardır. GAP'ın hayata geçmesiyle bölgemiz önemli bir "Tarım Üssü" haline



gelmiştir. Tarım ürünlerinin hemen hemen tamamı yetiştirilmektedir. Bununla birlikte son yıllarda Hükümet'lerin uyguladığı teşvikler sayesinde bölgede tarıma dayalı sanayileşme hız kazanmıştır.

Şanlıurfa'nın bu şekilde çok hızlı gelişmesi karşısında biz de Albaraka Türk Katılım Bankası olarak Şanlıurfa ve çevresinde üreten ve tasarruf yapan insanlarımıza, işadamlarımıza, Katılım Bankacılığı Prensiplerimiz doğrultusunda kaynak sağlamak ve hizmet vermek için böyle mâneviyatı yüksek bir ilimizde hizmete girmiş bulunmaktan onur duyuyoruz. ■



Mustafa Ferhat  
Okulu



Ahmet  
Demir



Ayberk  
Süren

Bülent  
Aktaş

Nureddin  
Uçaktürk

Mustafa Ugur  
Özgür

Ramazan  
Yazal

Sadık  
Avur

Yusuf  
Tumbul

Bilal  
Altun

# Geleceğe Açılan Şubelerimiz

Ülkemizde ilk kurulan katılım bankası özelliği taşıyan Albaraka Türk, şubeleşme faaliyetlerine istikrarlı bir şekilde devam ediyor. Katılım bankacılığı prensipleri çerçevesinde hizmet veren Albaraka Türk, bu hizmet anlayışını hizmet kalitesiyle Türkiye'nin dört bir yanına ulaştırmayı hedeflemektedir. Bu doğrultuda başladığı şubeleşme faaliyetlerine 2007 yılı içinde 17 yeni şubeyle devam etti.

2007 yılı şube açılışlarına özellikle İstanbul dışında Anadolu'da hız veren Albaraka Türk, Van ve Aydın şubeleriyle 2007 yılı ilk bereket kapılarını hizmete açmış oldu. Bu açılışlarla birlikte Albaraka Türk Van şubesi, Doğu Anadolu Bölgesi'nde Elazığ ve Erzurum'dan sonra 3. bereket kapısı olarak hizmete girdi. Ülkemizin yatırımda öncelikli bölgelerinden biri olan Doğu Anadolu Bölgesi'ne yatırım yapmak isteyen işadamlarımız için kaynak sağlamada öncelikli hizmet verecek Albaraka Türk Van şubesi, bölge insanına istihdam sağlayacak yatırımların öncülüğünü de yapmaktadır. Albaraka Türk'ün temel prensiplerinden biri de topladığı tasarrufları yine o bölgenin kalkınmasında kullanmak olarak belirtilmektedir. Bu hedeften hareketle Albaraka Türk şubeleştiği bölgenin kalkınmasına özel bir önem vermektedir. Van ilimiz bölge için önemli bir konuma sahiptir ve



Genel Müdürümüz Dr. Adnan Büyükdenez Kastamonu Şubesi açılış konuşmasında.

henüz hakettiği ilgiyi görememektedir. İlin özellikle sanayi alanında yatırıma ve bu şekilde oluşacak istihdama ihtiyacı olduğu vurgulanmaktadır. Ayrıca Van, turizm açısından da önemli bir potansiyele sahiptir.

Aydın ili ise Ege Bölgesi'nde İzmir'den sonra önemli bir konuma sahiptir. Verimli tarım arazileri ve katma değeri yüksek tarım ürünleriyle tarımsal üretim bakımından önemli bir yere sahip olsa da sanayi yatırımları, istenilen düzeyde değildir. Bölge insanın katılım bankacılığı hizmet anlayışıyla tanıştırmak

isteyen ve tasarrufların yine bölge için değerlendirilmesine önem veren Albaraka Türk, Aydın şubelerini hizmete açmıştır. Aydın şubesi Albaraka Türk'ün İzmir'de bulunan iki şubesinden sonra Ege Bölgesi'ne açtığı 3. bereket kapısıdır. Ayrıca önemli bir turizm potansiyeline sahip olan Aydın ili, mevcut tesisleriyle ülkeye hatırı sayılır miktarda döviz girdisi sağlamaktadır.

Aydın ve Van şubeleri sonrasında; Sincan, Manisa ve Yalova'daki bereket kapıları hizmete sunuldu. Seçkin bir davetli grubunun katıldığı açılış törenlerinde Albaraka Türk'e ekonomiye yaptığı katkılardan dolayı teşekkür edildi. Albaraka Türk'ün ve katılım bankacılığının ülkede önemli bir misyon üstlendiği ve bu doğrultuda tasarruf yapan insanların tasarruflarının ekonomiye kazandırıldığı ifade edildi.

Sincan şubesiyle birlikte başkent Ankara'ya 6. şubelerini açan Albaraka Türk, katılım bankacılığı hizmet anlayışı ile başkentteki hizmet ağını genişletiyor. Başkent'in, nüfusu hızla artan ilçesi Sincan'ın, Albaraka Türk hizmet anlayışıyla birlikte önemli bir bireysel finansman kullanan merkez olacağı ifade edilmektedir.

Manisa'daki bereket kapısı ise, Ege'de İzmir'deki iki şube ve Aydın'dan sonraki 4. bereket kapısı



Yalçın ÖNER (Albaraka Türk Yönetim Kurulu II. Başkanı), Dr. Adnan BÜYÜKDENİZ (Albaraka Türk Genel Müdürü), Kasım ESEN (Rize Valisi), Şammaz DEMİRTAŞ (Rize Emniyet Müdürü) Rize Şube açılış töreninde.

olarak hizmet veriyor. Manisa önemli tarımsal faaliyetlerinin yanı sıra sanayi yatırımlarıyla da adından söz ettirmektedir. Özellikle beyaz eşya üretiminde adeta bir yatırım ve ihracat üssü olma yolunda hızla ilerleyen Manisa, ülkeye önemli katma değerler kazandırmaktadır. Albaraka Türk Manisa şubesi de bu kayda değer gelişmelerin daha da artırılması ve refah düzeyinin yükseltilmesi için şehre önemli katkılar sağlamak üzere yola çıkmıştır. Toplanan tasarrufların yine bu bölge için kullanılacağına altı çizilen açılıştaki Albaraka Türk üst düzey yöneticilerinin konuşmalarında, Manisa'nın ekonomik potansiyelinin, ülke ekonomisine, ilerleyen yıllarda daha büyük katkılar yapabileceği vurgulandı.

İstanbul'a yakınlığıyla bilinen Yalova da 2007 yılı içinde Albaraka Türk hizmet anlayışıyla tanıştı. Yalova, tarım ve turizm faaliyetleriyle ekonomik olarak ön plana çıkmaktadır. Turizm faaliyeti olarak daha çok yerli turizme hizmet verdiği söylene-



Albaraka Türk Yönetim Kurulu Üyesi Osman Akyüz, Genel Müdür Dr. Adnan Büyükdenez, Genel Müd. Yrd. Temel Hazıroğlu ve Mersin Şube Müdürü Metin Aklam, Mersin Şube açılışında

bilir. İlde var olan yazlık turizm merkezleriyle birlikte kaplıca turizmi de önemlidir. Sanayi açısından henüz istenilen düzeye gelememiş olan Yalova'da, tekstil, kimya ve kağıt sanayisi alanında işletmeler bulunmaktadır. Katılım bankacılığı hizmet anlayışını Yalova halkıyla buluşturarak toplanan tasarrufların yine bölge için kullanılması Albaraka Türk Yalova şubesinin temel hedefi olduğu ifade edilmektedir.

Karadeniz bölgesinin batı bölü-

mü Karadeniz Ereğli'de yeni bereket kapısını hizmete açan Albaraka Türk'ün, Doğu Karadeniz'den sonra batı Karadeniz Bölgesi'nde de şubeleşme çalışmalarına hız verdiği görülüyor. Türkiye'nin en önemli demir çelik tesislerinden birine ev sahipliği yapan Karadeniz Ereğli, bölgenin dikkat çeken ekonomik çekim merkezi olmaya adaydır.

2007 yılı içinde Anadolu'ya göre daha az sayıda da olsa İstanbul'da da yeni bereket kapıları hizmete açıldı. Bunlar Laleli ve Bahçelievler şubeleri olarak hizmet halkasına eklendi. Laleli, yoğun ticaret faaliyetiyle çok canlı bir ekonomiye sahip bölge olarak dikkati çekmektedir. Bu ticarî faaliyetlere katılım bankacılığı hizmetiyle katılmayı hedefleyen Albaraka Türk, bireysel ve kurumsal finansman konusunda Laleli piyasasının ihtiyaçlarına cevap vermeyi öngörmektedir. Bahçelievler ise, git-tikçe artan nüfus yoğunluğuyla Avrupa yakasının dikkate değer ilçelerindedir. Faizsiz bankacılık anlayışı çerçevesinde toplayacağı fonlarla



Van Şube açılışında Van Ticaret ve Sanayi Odası Yön. Kur. Bşk. Zahir Kandıoğlu Albaraka Türk Yönetim Kurulu Üyesi Osman Akyüz'e plaket verirken.



Fahrettin Yahşi (Genel Müd. Başyrd.) Tokat Şube açılışında davetlilerle sohbet ederken



Nihat Boz (Hukuk Başmüaviri), Temel Hazıroğlu (Genel Müd. Yrd.), M. Ali Verçin (Genel Müd. Yrd.) ve Adil Kaya (Van Şube Müdürü)



Van Şube açılışından bir görünüm.

yeni yatırım ve istihdam alanları oluşturulmasına öncülük etmek isteyen Albaraka Türk, Bahçelievler ve çevresinde çevresindeki bu potansiyeli ülke ekonomisine kazandırmak istemektedir.

Güney Doğu Anadolu bölgesinde Diyarbakır ve Şanlıurfa'dan sonra 3. şubelerini Batman'da açan Albaraka Türk, bölgenin kalkınmasına yardımcı olmayı hedeflemektedir. Bölgenin kalkınmasının ve işsizliğin giderilmesinin ekonomik gelişmelerden geçtiğini bilen Albaraka Türk, toplayacağı tasarrufların yine bu bölge için kullanılmasına özel önem vereceği belirtiliyor. Konuyla ilgili şube açılışında basın mensuplarına değerlendirmelerde bulunan Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Ali Verçin, bölgenin önemli bir potansiyele sahip olduğunu ancak henüz hakettiği kadar yatırım alamadığını belirtti.

Doğu Karadeniz bölgesinde Trabzon'dan sonra Rize'de açtığı ikinci şubeyle faaliyetlerini hızlandıran Albaraka Türk, katılım bankacılığı prensipleri doğrultusunda hizmetlerine Karadeniz bölgesinde de devam ediyor. Rize şubesiyle yöre halkının tasarruflarını değerlendirip, üreten, yatırım yapan ve istihdam sağlayan müteşebbisleri destekleyecek olan Albaraka Türk, bölgenin kalkınmasında etkin rol almayı hedeflemektedir.

Batı Karadeniz Bölgesi'ndeki şubeleşme çalışmalarına Karadeniz Ereğli'den sonra Kastamonu'yla devam etti. Bu bölge ve çevresinde ekonomik canlılığı artırmak için yola çıkan Kastamonu Albaraka Türk ekibi, bölgenin ihtiyaçları çerçevesinde gerekli çalışmaları en kısa sürede hayata geçireceklerini ifade ettiler. Bu şubeler dışında 2007 yılında açılan diğer bereket kapıları ise; Osmaniye, Mersin, Isparta, Tokat, Esenler (İstanbul) ve Adana'da ikinci şube olarak Barkal şubesi hizmet halkasına eklendi. Bu şubelerle birlikte Albaraka Türk 2007 yılını 80 şubeyle tamamlarken, 2008 yılında ise şube sayısının 100'e çıkarılmasının hedeflendiği belirtildi. ■



Yöneticilerimiz ve Mersin Şube Personelimiz tören açılışının ardından.



Bülent Taban (Genel Müd. Yrd.) Sincan Şube açılış konuşmasında.



Bülent Taban (Genel Müd. Yrd.), M. Ali Verçin (Genel Müd. Yrd.) ve Sincan Şube personeli açılış sonrasında bir arada.



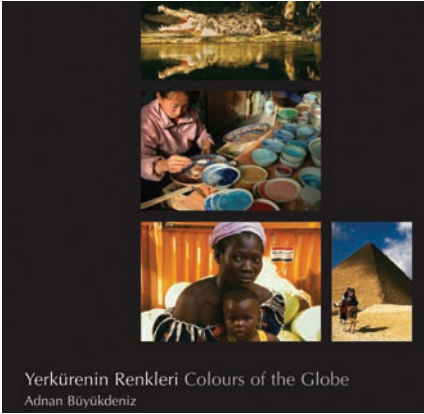
Tören açılış sonrasında Isparta Şubesinden bir görünüm.



Sincan Şube açılışından bir görünüm.



# Albaraka Türk'ten Haberler



## Albaraka Türk Yayınlarından "Fotoğraflarla Dünya Turu"

Albaraka Türk yayınlarından tarihimize ışık tutan Hicaz Demiryolları fotoğraf albümünden sonra ikinci fotoğraf kitabı "Yerkürenin Renkleri" yayınlandı. Albüm, Albaraka Türk Katılım Bankası A.Ş. Genel Müdürü Dr. Adnan Büyükdeniz'in iş, gezi ve toplantılarından fırsat buldukça çektiği fotoğraflardan oluşuyor. Dr. Adnan Büyükdeniz vizöründen bizimle paylaştığı dünya manzaralarını hızlı bir dünya turu sunuyor. Dünyanın dörtbir yanından çekilen fotoğrafların yer aldığı fotoğraf albümü çok yakında kitapçılarda satışa sunulacak.

## Albaraka Türk'ten Çiftçiye Destek

Türkiye'de katılım bankacılığının öncü kuruluşu Albaraka Türk, üretime verdiği desteğe bir yenisini ekledi. Katılım bankacılığının temel prensipleri doğrultusunda hizmet yelpazesini genişleten Albaraka Türk ile Toprak Mahsulleri Ofisi tarafından çiftçilere yönelik geliştirilen Bereket Card, çiftçilere ürün bedellerini hızlı ve masrafsız olarak tahsil etme imkanı sağlıyor. Toprak Mahsulleri Ofisi (TMO) alım noktalarına giden çiftçiler, satış bilgilerini Bereket Card'a yükleterek, ofis tarafından belirlenen ödeme tarihinde ödenen ürün satış bedelini otomatik olarak tahsil edebiliyor.

## Çiftçiye masrafsız tahsilat

Bereket Card, özellikle hububat, fındık ve haşhaş gibi tarım sanayisinde kullanılan ürünlerin ofis tarafından satın alınmasında, çiftçilere ödemelerini masrafsız olarak tahsil etme avantajını sunuyor. Böylece toprağa verilen yoğun emeğin ve alın terinin karşılığı eksiksiz olarak alınıyor. Konuyla ilgili Albaraka Türk Katılım Bankası tarafından yapılan açıklamada; Bereket ile özdeşleşen bir kurum olmanın kıvancı ile bu hizmeti sunmaktan gurur duyulduğu ifade edildi.

## Albaraka Türk'ten

**Hatıra Ormanı** Albaraka Türk çalışanları, ÇEKÜD'ün (Çevre ve Kültür Kuruluşları Dayanışma Derneği) "Türkiye Ağaçlanıyor" kampanyası kapsamında Çatalca'nın Durusu Bölgesi'ne 2500 ağaç dikti. Durusu Belediye Başkanı Engin Akın, Albaraka Türk Genel Müdür Yardımcıları Temel Hazıroğlu ve Bülent Taban'ın katıldığı törende tüm Albaraka Türk şube birim müdürleri de hazır bulundu. Türkiye için ağacın ve ormanın önemini son günlerde bir kez daha anlaşıldığını belirten Albaraka Türk yetkilileri, bundan böyle de Albaraka Türk Katılım Bankası olarak çevre ile ilgili duyarlılıklarını sürdürecekleri mesajını verdiler. 2500 çam fidanının dikildiği Albaraka Türk Hatıra Ormanı'nın zaman içinde daha da büyütülmesi ve sayısının artırılması hedefleniyor.



## Albaraka 7/24 Şimdi Size Daha Yakın

Albaraka Türk modern bankacılığın ürünü olan ATM'lerle şimdi size daha da yakın.

Şube ağını her geçen gün genişleten Albaraka Türk modern ATM'lerden ilki İhlas Marmara Evleri, Büyük çarşıda hizmete girmesinin ardından ikinci ATM Beykoz'da müşterilerin hizmetine sunuldu. Klasik ATM'lerden farklı olarak; daha küçük ve şık tasarımıyla yeni ATM'ler, hizmet verdikleri bölgelerde tam not aldılar.

Albaraka Türk Katılım Bankası yetkilileri tarafından yapılan açıklamada ATM bankacılığının şube dışında da geliştirilip yaygınlaştırılacağı belirtildi.





### “Katılım Bankacılığı” İsmine Anlamlı Ödül

Albaraka Türk Genel Müdür Yardımcısı Temel Hazıroğlu, faizsiz bankacılık sektörünü tanımlamak için kullanılan “Katılım Bankacılığı” ismini önererek sisteme yaptığı katkılardan dolayı, Türkiye Katılım Bankaları Birliği tarafından ödüllendirildi.

Bilindiği gibi, 19.10.2005 tarih ve 5411 sayılı Bankacılık Kanunu ile bankalar; Mevduat Bankaları, Katılım Bankaları, Kalkınma ve Yatırım Bankaları olarak üç grupta tasnif edilmiş ve “Özel Finans Kurumu” ismi “Katılım Bankası” olarak değiştirilmişti. Konu ile ilgili değerlendirme yapan Türkiye Katılım Bankaları Birliği, bu süreçte Temel Hazıroğlu’nu, “Katılım Bankacılığı” fikrinin ortaya koyması ve bu ismin hayata geçmesi konusundaki önemli katkılarından dolayı ödüle lâyık görmüştür.

Birlik Başkanı Ünal Kabaca, ödül töreninde yaptığı konuşmada, eski adıyla Özel Finans Kurumları’nın şimdiki adıyla ise Katılım Bankaları’nın isim değişikliği sayesinde kendilerini daha iyi ifade edebildiklerini söyledi. Önceki dönemde de, bankalarla aynı işlemlerin yapılmasına karşın Özel Fi-

nans Kurumu isminin bazı zorluklara neden olduğunu ancak bunların artık geride kaldığını sözlerine ekledi. Kabaca, Katılım Bankacılığı fikrini ilk defa ortaya ko-

yan ve sektörü bu kadar anlamlı bir isimle tanımlayan Temel Hazıroğlu’nun bu ödülü gerçekten hakettiğine inanıyorum, dedi.

Ödülü alan Genel Müdür Yardımcımız Temel Hazıroğlu ise, bu ödülün kendisi için çok anlamlı olduğunu ve Katılım Bankacılığı isminin, sektörün unvanı olarak, hayata geçirilmesinden büyük onur duyduğunu belirtti.

Biz de Bereket Dergisi olarak kendilerini tebrik ediyor ve “isim babalığı” yaptığı ve senelerini verdiği Katılım Bankacılığı’nda başarılarının devamını diliyoruz.



### Albaraka Bankacılık Grubu Finansal Kontrol ve Risk Yönetimi Toplantısı İstanbul’da

Dünyanın önde gelen bankacılık gruplarından biri olan Albaraka Bankacılık Grubu her yıl yapılan Finansal Kontrol ve Risk Yönetimi Toplantısını İstanbul’da yaptı. Toplantı Barcelo Eresin Topkapı Otel’de 19-22 Kasım



2007 günlerinde gerçekleştirildi. Ev sahibi grup bankası Albaraka Türk’ün Genel Müdürü Dr. Adnan Büyükdeniz’in de iştirak ettiği toplantı, grup bankaları tarafından oldukça verimli geçtiği yönünde değerlendirildi. Toplantıdan arta kalan zamanda İstanbul’u gezme fırsatı bulan Albaraka Bankacılık Grubu çalışanları organizasyondan son derece memnun kaldıklarını belirttiler.

### Albaraka Bankacılık Grubu Yöneticileri İstanbul’da

Faizsiz bankacılığın dünyadaki önemli temsilcilerinden biri olan Albaraka Bankacılık Grubu yöneticileri İstanbul’da biraraya geldi. Albaraka Türk Katılım Bankası’yla birlikte 9 bankadan oluşan Albaraka Bankacılık Grubu faaliyetlerine 9 farklı ülkede devam ediyor. Grubun üst düzey yöneticilerinin katıldığı ve geleneksel olarak düzenlenen yıllık değerlendirme toplantısı, geçen yıl Ağustos ayında İstanbul’da yapıldı. Yapılan değerlendirme toplantısında 2007 yılı değerlendirilirken 2008 yılına ilişkin hedefler gözden geçirildi. Aynı zamanda yoğun iş temposundan uzaklaşma fırsatı bulan Albaraka Bankacılık Grubu yöneticileri İstanbul’un târihî ve turistik bölgelerini görme olanağı buldukları geziden son derece memnun kaldıklarını belirterek ev sahibi Albaraka Türk Katılım Bankası’na organizasyondan dolayı teşekkür ettiler.

### Bir Klasik “Albaraka Türk Takvimi”

Hat sanatıyla özdeşleşen Albaraka Türk duvar takvimi basıldı. FSF printing tarafından basılan Albaraka Türk 2008 takvimine hattat Mehmet Özçay sanat danışmanı, Mehmet İbrahimağaoğlu da teknik danışman olarak destek verdi. Albaraka Türk 2005 Hat Yarışması’nda dereceye giren eserlerin yer aldığı takvim, müşterilerin ve hat sanatına ilgili duyanların beğenisine sunuldu.

Takvim basımını değerlendiren Albaraka Türk yetkilileri: Albaraka Türk duvar takviminin hat sanatıyla özdeşleşerek bir klasik haline geldiği, sadece bir takvim olarak değil aynı zamanda bir sanatın yansımaları olarak müşterilere sunulduğunu söylediler.





## Bir Mabed İşçisi

Dücane Cündioğlu'nun Cemil Meriç üzerine yaptığı monografi çalışmasının ikinci kitabı "Bir Mabed İşçisi Cemil Meriç" Etkileşim Yayınları tarafından yayımlandı. Bir Mabed İşçisi, Türkiye'nin lâyıkıyla tanımadığı bir Cemil Meriç'i, mütefekkir Cemil Meriç'i bir başka ustanın kalemiyle anlatıyor ve yazarın ifadesiyle "Bir kuş ürkekliğiyle kaleme alınan bu eser, okurundan aynı ürkekliği kuşanmasını talep ediyor." Birinci kitabı "Bir Mabed Bekçisi Cemil Meriç" olan serinin, üçüncü kitabı ise "Bir Mabed Savaşçısı Cemil Meriç'tir."

Bir Mabed İşçisi Cemil Meriç, Dücane Cündioğlu, Etkileşim Yayınları. ■



## Avrupa Tarihi

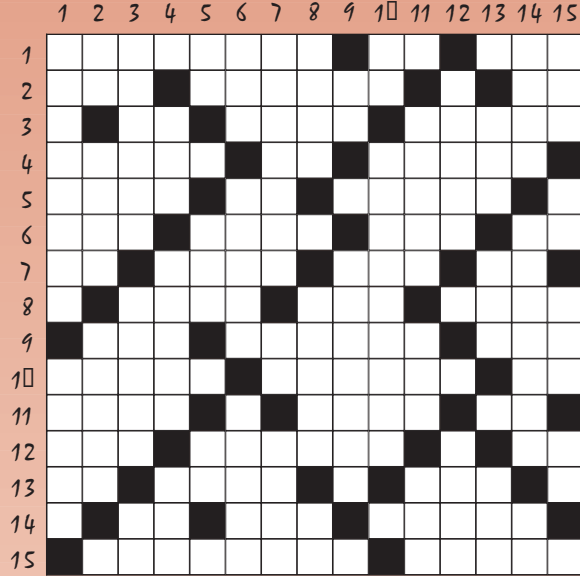
İngiliz Profesör Norman Davies'in kaleme aldığı bu eser, Mehmet Ali Kılıçbay editörlüğünde bir grup çevirmen tarafından Türkçeye çevrilmiş. Kitap, buzul çağından SSCB'nin çöküşüne kadar Avrupa'nın tarihini anlatıyor. Kitap yaklaşık 1500 sayfa olmasına rağmen sıkıcı bir sayfaya rastlamak zor. Bir çok detaylı bilginin verildiği kitap gayet eğlenceli. Kitabın sonunda bol miktarda haritalar, kronolojiler, hükümdar listeleri vs. bulunuyor.

Avrupa Tarihi, Norman Davies, İmge Kitabevi ■

Kitap Tanıtımı: Alişan Demirci, Bağcılar Şube

# B u l m a c a

Hazırlayanlar: Kadir Satıcı\* - Nazım Kartbak\*\*



### SOLDAN SAĞA

1) Avrupa Birliği vizesi - Erişme, yetme - Kamer, ay 2) Bir göz rengi - Kestirme, kısa yol - Bir şaşma ünlemi 3) Fransa'da bir ada - Kardeş hanımlarından herbiri - Parça 4) Yeniçerilerin kaydı, ulufe defteri - İngilizce Avrupa Birliği (Kısaltması) - Bir bayan ismi 5) Bir Peygamber - Senegal'in plaka kısaltması - Âbuhava 6) Avrupa Araştırma Komisyonu kısaltması (Tersi) - Tas, kova - Matbaçılıkta bir terim - Genişlik 7) Eski Filistin'de bir kent - Eşkiya - Bir motorlu taşıt markası (Tersi) - Nazi hücum kıtası 8) Beklenmedik belâ - Bir kas hastalığı - Avrupa Nükleer Araştırma Organizasyonu 9) Bayramlarda caddelere kurulan süslü kemer - Kılavuz - Basit bir su taşıtı 10) Kendindenkurulu aygıtların ortak adı - Beklenen - Kısa halkla ilişkiler (İngilizce) 11) Kısır, verimsiz - Akdeniz Bölgesinde bir ova - Yabancı, başkası 12) Kadınların giydiği kolsuz üstlük - Kantite (Tersi) - Sahip, mâlik 13) Bir binek hayvanı - İzlek - Düğünde erkek evinden kız evine yollanan yiyecek 14) Kuzu sesi - Kil ve kumdan oluşan sarı renkli balçık - Terazi (Tersi) 15) Orta Asya'da bir nehir - Hacmi olan.

### YUKARIDAN AŞAĞI

1) Netice - Mevki, rütbe 2) Klorün simgesi - Süratli - mecal, derman 3) Enkaz, yıkıntı - Yazman, arzuhalci - Bir soru eki 4) Tembih sözü - Şükreden - Arak 5) Sodyumun simgesi - Türk halk müziğinde bir çalgı âleti - Fransa'da Atlas okyanusu kıyısında bir ada 6) Kum taşı - Cennem - Atak, atılım, teşebbüs 7) Ulanıtı, yama - İngilizce Avrupa Birliği (kısa) - Tasavvufta bir terim 8) Meşin örtüler - Seme, Budala - Reklam Yazarları kısa 9) Endonezya'nın plaka kısaltması - Zülal 10) Eski dilde baba, eb - Sağduyu, basiret, sağgörü 11) Siret, etik - Tabaklanmış ceylan derisi - Metal çatı malzemesi 12) Noksan, nâtamam, nâkıs - Geçmiş, geçmişte kalmış 13) Dokunma, değme, temas (Tersi) - Nâme, seda, sada - Kudret helvası 14) Belli, açık - Mistik, gizemli - Bir soru eki 15) Olgunlaşmamış - Hayvanların kulaklarına yapılan işaret - Bir uzmanlık alanı eğitimi - İslam ülkelerinde kullanılan bir tahıl ölçüsü.



Geçen sayımızdaki bulmacanın çözümü

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

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

\* Reklam ve Halkla İlişkiler  
\*\* İdari İşler Müdürlüğü

Zor okunur, kolay alınır.

# MORTGAGE

Mortgage konusunda neye inanacağınızı, kime güveneceğinizi bilemiyor olabilirsiniz. Merak etmeyin, konut finansmanında uzman Albaraka Türk, size özel mortgage çözümleriyle yanınızda. Siz en iyisi, sizi anlayan bankaya gelin, sorularla boğuşmadan evinize kavuşun.



EVİM GİBİSİ YOK

# ALBARAKA TÜRK FOTOĞRAF YARIŞMASI SONUÇLANDI ALINTERİ HER KAREDE!

"Alinteri Nerede" diye sorduk, birbirinden güzel yanıtlar aldık. Alinterini farklı açılardan göstermek için emek veren tüm katılımcılara teşekkür ediyor, dereceye girenleri kutluyoruz.

Albaraka Türk Özel Ödülü : Yücel Oruç  
Birincilik Ödülü : Arif Tanju Korkmaz  
İkincilik Ödülü : Muhsin Divan  
Üçüncülük Ödülü : Muhsin Divan  
Mansiyon 1 : Olcay Sankaya  
Mansiyon 2 : Gürsel Egemen Ergin  
Mansiyon 3 : Ercan Arslan

Ayrıntılı bilgi için: [www.albarakaturk.com.tr](http://www.albarakaturk.com.tr)



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



444 5 666

[albarakaturk.com.tr](http://albarakaturk.com.tr)

