

Hizmete Adanmış Bir Ömür...

Sabahattin ZAIM

- ★ BİR KRİZİN YIL DÖNÜMÜ
- ★ KATILIM BANKACILIĞI ATILIMIN EŞİĞİNDE
- ★ TATİL YERİNE AFRIKA'YA AMELİYATA GİDİYORLAR
- ★ BİLGİ ÇAĞININ KİŞİSEL MAHREMİYETİ
- ★ YÜKSEK PERFORMANS İÇİN GÜVENLİ İŞ ORTAMI GEREK
- ★ ALBARAKA TÜRK DADAŞLAR DİYARI ERZURUM'DA
- ★ HAT YARIŞMASI SONUÇLANDI



'ÖZ'ü Kaybetmeden

Rekabet edebilir olmak ve kârlı büyümek için hem ürün, hem hizmet hem de süreçlerde sürekli yenilik yapmak gerekir. "İki günü birbirine eşit olan ziyandır" anlayışı; sürekli yeniliği, ilerlemeyi zorunlu kılmaktadır. 'Kaizen' adıyla Japonların bunu bir iş modeli haline getirdiğini görüyoruz.

Kalıcı Olmak

Sürekli yenilenen, değişen dünyada eski kalmak mümkün değil. Fakat her değişim ve yenilenmenin de gelişim olmadığı bilinen bir gerçek. Bu nedenle değişelim, yenilenelim derken 'ÖZ'ü de yitirmemek gerekiyor.

"Kalıcı Olmak " adıyla Türkçe'ye de çevrilen kitapta James C. Collins ve Jerry I. Porrs;3M, Wal-Mart, Walt Disney, Boeing ve Sony'nin de aralarında bulunduğu 18 vizyoner şirketin 'ÖZ'ü koruyup, gelişmeyi sürekli teşvik ederek rekabetçi olduklarını vurguluyor.

Değişim; yenilenme gibi zaman işidir ve bu sürecin usulüne uygun olarak yönetilmesi gerekir. Eğer değişim ve yenilenme süreci iyi yönetilmezse işlerin daha kötüye gitme riski de bulun-

maktadır. Diğer bir ifadeyle Dimyat'a pirince giderken evdeki bulgurdan olmak da var.

Kurumsal Değişimin Göstergesi

'ÖZ'ü kaybetmeden değişim açısından baktığımız zaman hem sektörel hem de kurumsal olarak başarılı bir süreci geride bıraktığımızı söyleyebiliriz. 1985 yılında temeli atılan ve faizsizlik esasına göre faaliyet gösteren sektörümüz, 2005 yılında Katılım Bankacılığı olarak tanımlandı ve böylelikle hızlı bir yükseliş trendi yakaladı. Yukarıda da ifade ettiğimiz gibi bu tanımlama, 'ÖZ'ü koruyarak yeniliğin gerçekleştirilmesinden başka bir şey değildi. Konuyla ilgili detayı, bu konudaki tarihin tanığı olarak kabul edilebilecek Türkiye Katılım Bankaları Birliği Genel Sekreteri Osman Akyüz'le yapılan röportajda bulabilirsiniz.

Bir dönem Albaraka Türk Genel Müdürlüğü'nü de yapan Osman Akyüz'ün değerlendirmeleri ve gelecekle ilgili tespitleri gerçekten ilgi çekici nitelikte.

Kurumsal Kimliğimiz Yenilendi

Sektörümüzdeki değişim, doğal olarak kurum olarak bize de yansıdı ve birçok alanda yenilikler yaptık.

Dergimiz Bereket'in bu sayısı da söz konusu yeniliklerden birisi. Kurumsal kimliğini yenilediğimiz dergide 'ÖZ'ü göz ardı etmeden bazı içerik yenilikleri de yaptık. Fakat dergimizin entelektüel kimliğinden ve ağırlığından taviz vermedik. Her zaman olduğu gibi yine okuyan, düşünen ve bunu paylaşmak isteyen dostlarımızın görüşlerine açık olduk. Bundan sonra da aynı anlayışla çalışmalarımızı sürdüreceğiz. Çünkü bilginin bereketi onu paylaşmakla olur. Değerli çalışanlarımızın ve müşterilerimizin katkısıyla, yeni bir yayıncılık modeline öncülük yaptığımızı düşünüyorum.

Dergimizin bu sayısında "Sabahattin Zaim" ve "Dadaşlar Diyarı Erzurum" isimli dosyalarımızın yanısıra düzenlemiş olduğumuz hat yarışmasının sonuçlarını da ilgiyle okuyacağınıza eminim.

Dergimiz Bereket'e katkı sağlayan herkese teşekkür ederim.

Katkılarınızla oluşacak yeni "Bereket"lerde buluşmak dileğiyle...

Haberler	6
Pazarlamanın Değişen Yüzü	20
Danışmanın Not Defterinden	22



Katılım Bankacılığı Atılımın Eşiğinde



Sabahattin Zaim



Yeryüzü Doktorları



Albaraka Türk Erzurum'da ..



Bilgi Çağının Kişisel Mahremiyeti



Hat Yarışması

İÇİNDEKİLER



ALBARAKA TÜRK Bereket

Ocak - Şubat - Mart 2009

Sahibi

Albaraka Türk adına

Dr. Adnan Büyükdenez

Genel Yayın Yönetmeni

Fahrettin Yahşi

Yazı İşleri Sorumlusu

Melikşah Utku

Editör

Ekrem Şahin

Yayın Kurulu

Temel Hazıroğlu

Salih Uzun

Ali Berber

Alişan Demirci

Yusuf Armağan

Danışma Kurulu

Yalçın Öner

Osman Akyüz

Mitat Aktaş

Nihat Boz

Bülent Taban

Mehmet Ali Verçin

Sanat Yönetmeni

Ferhat Çınar

Grafik Tasarım

Hasan Dede

Sefer Koçan

Basım

Şan Ofset

Cendere Yolu No:23

Ayazağa / İstanbul

Tel: (212) 289 24 24 Pbx

Faks: 289 07 87

Yapım

Bilge Eğitim Danışmanlık Denetim ve

Organizasyon Hizmetleri A.Ş.

Beyazıt Ağa mah. Topkapı cad.

Dullar Çıkmazı No:2 Kat:4

Fatih / İstanbul

Tel: 0212 521 29 29 Pbx

Faks: 0212 523 29 99

Yönetim Yeri

Büyükdere Cad. No:78

34394 Mecidiyeköy / İstanbul

Tel: 0212 274 99 00

Faks: 0212 272 44 70

e-mail

bereketdergisi@albarakaturk.com.tr

www.albarakaturk.com.tr



Sürekli Gelişen İnsan Grubu42



Finans Tarihi44



Su Sorununa Çözüm48



100. Şubemiz50



Körfezin Parlayan Yıldızı54



Kendini Okuma58

20 Yeni Bereket Kapısı38

Sinema60

Kitap62

Dr. Adnan BÜYÜKDENİZ
Albaraka Türk Genel Müdürü

BİR KRİZİN YIL DÖNÜMÜ

Geçen yıl patlak veren krizin üzerinden bir buçuk yıl geçti. Geldiğimiz noktada hâlâ önümüzü çok iyi görebildiğimizi söylemek zor. Hemen hemen hepimizi yeni finansal kavramlarla tanıştıran bu kriz, başından itibaren oldukça ilginç gelişmelere ve tartışmalara, ardından da düzenlemelere gebe olduğunu daha ilk günden belli etmişti. Dünya iktisat tarihine "eşikaltı" (subprime) krizi olarak geçecek olan krizi oturup bir daha değerlendirmek istedik.

Öncelikle krizin nereden nasıl başladığını hatırlamakta fayda var. Zira herkes sürecin ABD'deki düşük kaliteli ipotekli (subprime mortgages) konut finansmanlarındaki bataklardan kaynaklandığını biliyor. Ama çoğu kişi hâlâ ABD'deki çulsuzun küresel piyasaları nasıl böyle altüst ettiğini anlamakta zorluk çekiyor.

Mortgage olarak bilinen ipotekli konut edinme sisteminin temeli, verilen konut kredilerinin menkulleştirilmesi, yani taksit alacaklarının yeniden satışı üzerine kurulu. Bir banka, müşterisine verdiği konut kredilerinden doğan alacakları üzerindeki haklarını, menkulleştirme (sekürütizasyon) işlevini yapan üçüncü bir kuruma devreder. Bu kurum, benzer şekilde topladığı tüm alacak haklarını yapılandırıp piyasaya bir tahvil yapısı arz eder. Normal şartlar altında bunlar oldukça risksiz yatırım araçlarıdır. Zira konut kredilerinin teminatı olan konut, genellikle borcun üzerinde bir değere sahiptir ve bu tür krediler de genellikle geri ödeme kabiliyeti olan kişilere verilir. Dahası, özellikle ABD'de hem sistemi, hem de bireysel bazda kredi vereni koruyan sigorta mekanizmaları mevcuttur (veya mevcut olduğu sanılıyordu).

Ancak özellikle son yıllarda ABD'de düşük kaliteli ipotekli finansmanın hızla arttığı görülüyordu. Böylece ödeme kabiliyeti belirsiz kişiler, ev fiyatlarının arttığı, faiz oranlarının da düşük olduğu bir ortamda,



Dr. Adnan BÜYÜKDENİZ
Albaraka Türk Genel Müdürü

bir anda bankaların yağlı müşterileri oldukları. Bunlara uygulanan oranlar, normal kredilerden daha cazipti ve alacağın takibe düşmesi durumunda teminat olarak değeri artan bir ev söz konusuydu.

Daha da önemlisi, bu tür düşük kalite (eşikaltı) ipotekli alacaklar daha güçlü varlık portföyleri içine yerleştirilerek yeniden satıldı. Teminatlandırılmış İpotek Yüklümlülüğü (CMO - Collateralized Mort-

Bankalararası borçlanma oranı ile Merkez Bankası baz oranı arasındaki makasın normal seviyelere düşmüyor olması, bankaların birbirlerine olan güvenin artmadığı anlamını taşıyor.

gage Obligation) olarak bilinen finansal ürünler, bu düşük kaliteli varlıkları dilimleyerek daha kaliteli varlık portföyleri içine sokuyor ve neticede oluşan bu portföylerden farklı risk iştahı olan yatırımcılara uygun tahvil çıkarabiliyordu. Bu tahvillerin alıcıları arasında doğrudan konut finansmanı piyasasında faaliyet göstermeyen emeklilik fonları, hedge fonları ve bankalar bulunuyordu.

Krizle giden aylarda ABD'de faizlerin arttığını, buna karşılık ev fiyatlarının gerilediğini görüyoruz. Tabiiyatıyla özellikle değişken faizli kredi bulmuş düşük gelirli kesimler, aylık taksitlerini ödemelerinde sıkıntıya düştüler. Batık kredi oranı arttı. Bu durum, sadece bu kredileri finanse edenleri değil, portföylerinde dolaylı yoldan bu tür kredileri tutanları da vurdu. Sıkıntı, bu portföyleri tutanların, CMO'ların karmaşık yapıları sebebiyle ne kadar riske maruz kaldıklarını ve ne kadar zarar edebileceklerini bilememelerinden dolayı katlandı.

İlk aşamada hangi bankanın ne ölçüde bu tarz bir riske maruz olduğu bilinmediği için, Avrupa'daki bankalar birbirlerine olan kredilerini, bir gecede kestiler. Gelişme o kadar ani ve o kadar büyük çaplıydı ki, Avrupa Merkez Bankası 11 Eylül'den sonra ilk defa piyasalara doğrudan likidite enjekte ederek müdahale etme gereği duydu.

Tabii olarak herkes bir suçlu arıyor. Kimileri, krize doğru şekilde müdahale etmeyen para politikası uygulayıcılarını sorumlu tutuyor. Kimileri, piyasaları yeterince denetlemeyen düzenleyici kuruluşları. Kimi daha sonra kendileri zora düşen sistemin sigorta vanası şirketleri, kimi sistemin risksiz olduğu itibarını veren derecelendirme şirketlerini, kimi aşırı risk alan, yüksek borç kaldıracıyla spekülasyon yapan fonları, kimi de riskin yanlış hesaplanmasına sebep olan risk modellerini.

Denetim ve düzenleme ihtiyacı, şu sıralar en çok tartışılan konuların başında geliyor. Son yıllarda ürün yelpazesini ve ilgisini çeşitlendiren küresel finans piyasalarının en ücra noktalarının bile düzenleme ve denetleme altına alınması gerektiği ifade ediliyor. Buna göre, hızla gelişen kar-

maşık finansal yatırım araçları, olası riskleri saklayarak, en iyi fon yönetimlerini bile aldatabiliyor. Böylece fiyatlanmayan bir risk unsuru ile karşı karşıya kalınıyor. Düzenleme ve denetleme talepleri, hemen her riske karşılık belli bir sermaye karşılığı arayan modern finansal denetim çerçevesinin bu yeni yapıları da kapsamı gerektiğini ön görüyor.

Bu teze karşı çıkanlar, sorunun karmaşık sistemlerden kaynaklandığını, karmaşık bir sistemi düzenleyecek ve denetleyecek sistemin de zorunlu olarak karmaşık bir nitelikte olacağını, bunun ise riskleri azaltmayacağını, bilakis arttıracığını söylüyorlar. Bu karşı tezi savunanlar, denetim yerine piyasa disiplini üzerinde duruyorlar.

Öte yandan dünya, bir taraftan son yıllarda hızlanan küreselleşmenin en önemli ayaklarından biri olan küresel likiditedeki sıkışma sonucu ciddi bir durgunluk yaşarken, en azından krizin ilk yılı içinde, başta enerji ve gıda olmak üzere emtia fiyatlarındaki artışların tetiklediği enflasyonist bir süreci yaşadı. Neyse ki, son altı ayda enerji ve emtia fiyatlarındaki ciddi düşüşler, hükümetlerin büyük ölçüde durgunluk üzerine yoğunlaşmasına yardımcı oldu. Ancak uygulanan mali genişleme sürecinin bir müddet sonra yeniden küresel enflasyona sebep olma ihtimali hâlâ oldukça güçlü.

Burada kırılma noktasını üç dinamiğin belirleyeceğini söyleyebiliriz: Petrol fiyatlarındaki sürekli düşüşler, kredi daralma sürecinin sona ermesi, enflasyon veya büyüme cephelerinin birinde belli bir ilerlemenin kaydedildiğine yönelik veriler. Petrol fiyatlarına baktığımızda, trendin devamlı yön değiştirdiği söylemek mümkün gözüküyor. 2008 yılının başlarında 150 dolar sınırına yaklaşan petrol fiyatı kriz nedeniyle 40 dolarlar seviyesine indi.

Öte yandan bankacılık sistemindeki kanamaların, sonbaharda yaşanan ciddi dalga sonrası kısmen düzelse de, hâlâ devam ettiğini görüyoruz. Bankalararası borçlanma oranı ile Merkez Bankası baz oranı arasındaki makas normal seviyelere

Kriz eninde sonunda geride kalacak, ancak kriz öncesi hızlı büyüme ve genişleme ortamını bir müddet daha görmek mümkün olmayacak gibi gözüküyor.

düşmüyor olması, bankaların birbirlerine olan güvenin artmadığı anlamını taşıyor.

Son olarak büyüme cephesine baktığımızda, enflasyon baskısının hafiflediği ve bu anlamda hükümetlerin neredeyse sıfır faiz politikası ve mali genişleme ile durgunluk üzerine tam teçhizat gittiklerini görüyoruz. Ancak yine de durgunluğun reel kesime etkisi noktasında hâlâ dip noktasının geride kaldığını gösteren sinyaller oluşmuş değil. Bilakis, sadece gelişmiş ekonomilerde değil, ama aynı zamanda yavaşlamanın daha hafif geçeceği zannedilen gelişmekte olan ekonomilerde de durgunluk sürecinin derinleştiği göze çarpıyor.

Kriz eninde sonunda geride kalacak, ancak kriz öncesi hızlı büyüme ve genişleme ortamını bir müddet daha görmek mümkün olmayacak gibi gözüküyor. Zira kriz öncesi küresel büyümenin belki de şimdiye dek üzerinde pek düşünülmemiş olan bir dinamiği olduğunu bu krizle görmüş olduk. Geçmişteki likidite bolluğu, gelişmiş ve gelişmekte olan tüm ekonomilerde küçük yatırımcı, müteşebbis ve tüketicilerin borçlanarak kapasitelerinin üzerinde harcama yapma ortamı sağlamıştı. Küçüklerin bu harcama furysası, son yıllardaki küresel büyümenin başlıca unsurlarından biri olmuşa benziyor. Şimdilerde borç batağı içinde kıvranan bu kesimin harcamalarını bir anda keseceği, bunun da tüm ekonomilerde büyümeyi ciddi anlamda yavaşlatabileceği tahmin edilebilir.

Nihai kertede krizi geride bıraksak dahi, finans piyasasının yeniden küçüklere yönelmesi, oldukça vakit alacağına benziyor.

“TÜRKİYE’NİN RUHU CEMİL MERİÇ” BELGESELİNE ALBARAKA TÜRK SPONSOR OLDU

Cemil Meriç, geride bıraktığı kitapları ve bütün bir hayat hikâyesiyle Türkiye'nin bir dönemine damga vurmuş kendine özgü fikirleri olan edebiyat ve düşünce adamıdır. Türkiye ve meseleleri hakkında yorum yapan herkesin bir şekilde dikkate almak zorunda olduğu bu önemli ismin daha iyi anlaşılması dün olduğu gibi bugün de önemini korumaktadır.

Ve şimdi Albaraka Türk'ün katkılarıyla Cemil Meriç ile ilgili hazırlanan belgesel hayata geçiriliyor. "Bambaşka Bir Oluşum" adlı yapımcı firmanın üstlendiği projenin yılsonuna kadar dizi çekimleri ve röportajlarla tamamlanması hedefleniyor. Cemil Meriç'in doğup büyüdüğü topraklar olan Hatay İskenderun'un ve bir dönem eğitim gördüğü Fransa'nın başkenti Paris'in çekim mekanları olarak kullanılacağı belirtildi.



YERKÜRENİN RENKLERİ SERGİSİ
HAYDARPAŞA GAR'INDA SERGİLENDİ



Ü

çüncü kişisel sergisini Haydarpaşa Tren Gar'ında açan Albaraka Türk Genel Müdürü Dr. Adnan Büyükdeniz, fotoğraf severleri yine farklı coğrafyalara götürüyor. İlk sergisini Profilo Alışveri Merkezi'nde gerçekleştiren Büyükdeniz, ikinci sergisini Cemal Reşit Rey Kongre ve Sergi Sarayı'nda gerçekleştirmişti. Değişik coğrafyalarda insan portreleri ve şehir manzara fotoğraflarının yer aldığı sergi, iki haft boyunca Haydarpaşa Tren Garı'nda sanatseverlerin beğenisine sunuldu.

ALINTERİ FOTOĞRAFLARI MEMORIAL
HASTANESİ'NDE SERGİLENDİ

Kurulduğu günden itibaren sistemi gereği sadece reel sektöre finanse eden ve katılım bankacılığı prensipleri doğrultusunda hizmet veren Albaraka Türk'ün geçtiğimiz yıl düzenlenen ve büyük ilgi gören "Albaraka Türk Alinteri Fotoğraf Yarışması" eserleri Memorial Hastanesi sergi salonunda sergilendi. Alinteri ve emeğin vurgulandığı dereceye giren ve satın alınan 100 adet fotoğrafın yer aldığı sergi Sirkeci Tren Garı'ndaki ilk sergisinden sonra ikinci defa sanatseverlerle buluştu. Sosyal ve kültürel değerlerimizi yaşatmayı ve gelecek kuşaklara aktarmayı amaç edinen bir kurum olarak "Hicaz Demiryolu" temalı fotoğraf projemiz de oldukça önem verdiğimiz kültür sanat projelerimiz arasında yer almaktadır. Önümüzdeki dönemde "Hicaz Demiryolu" fotoğraf sergisi Memorial Sergi Salonu'nda sanatseverlerle buluştu.

Albaraka Türk'ün geçtiğimiz yıl düzenlenen ve büyük ilgi gören "Albaraka Türk Alinteri Fotoğraf Yarışması" eserleri Memorial Hastanesi sergi salonunda sergilendi.



Birincilik Ödüllü / Dalarım Uzaklara

Gebze Sanayici ve İşadamları Derneği'nin (GESİAD) düzenlediği "15. Vefa Ödülleri" sahiplerini buldu.

Albaraka Türk Katılım Bankası'nın ana sponsorluğunda düzenlenen "Vefa Günü", TSE Çayırrova Kampüsü'nde yapıldı.

Törene, Kocaeli Milletvekili Eyüp Ayar, Gebze Kaymakamı Mehmet Emin Avcı, sanayici ve işadamları, kamu



Albaraka Türk Katılım Bankası'nın ana sponsorluğunda düzenlenen "Vefa Günü", TSE Çayırrova Kampüsü'nde yapıldı.

kurum ve kuruluşların temsilci ve yöneticileriyle dernek üyeleri katıldı. GESİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit Uçar, ülkeye artı değer katmaya çalışan tüm kuruluş ve kişilere karşı vefalı olunması gerektiğini belirterek, ödül töreninin önemine vurgu yaptı.

Konuşmanın ardından slayt gösterileri sunuldu ve ödül törenine geçildi. Üç yıldır verilmeyen 'Barış ve İnsanlığa Hizmet Özel Ödülü'ne değer kişi veya kurum bulunamadı.

"Vefa Özel Ödülü" ise Batman Valisi Dr. Recep Kızılcak'a layık görüldü.

'Türkiye'de yılın devlet adamı /kamu görevlisi' kategorisindeki ödül ise Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu Başkanı Ahmet Ertürk'e verildi.

Gebze'de "Yılın İletişim Kurumu/İletimcisi" kategorisinde ise CHA(Cihan Haber Ajansı) muhabiri İltifat Neceli ödül aldı.

Ödül töreni, Albaraka Türk'e katkılarından dolayı ödül verilmesi ve topluca hatıra fotoğrafının çekilmesiyle son buldu.

ALBARAKA TÜRK YENİ GENEL MÜDÜRLÜK YERİ BELLİ OLDU

Türkiye'nin ilk katılım bankası olan Albaraka Türk, Genel Müdürlük yeni binası için İstanbul Anadolu yakasını seçti. Birçok şirketin de yönetim binalarını taşıdığı Anadolu yakası Ümraniye mevki, yönetim binaları açısından İstanbul'un önde gelen cazibe merkezlerinden biri olma yolunda ilerliyor.

Albaraka Türk üst yönetiminden konuyla ilgili yapılan açıklamada, projeyle ilgili belli bir aşamaya gelindiği ve 2010 Mart ayında taşınma işlemine başlanacağı belirtildi. Böylece, Albaraka Türk'ün kuruluşunun 25. yılı olan 2010 yılına yetiştirilecek yeni Genel Müdürlük binasının, son sistem teknolojiyle donatılmış akıllı bir bina olacağı ifade edildi.



Bankamız "Doğrudan Borçlandırma Sistemi" (DBS) adıyla müşterilerine yeni bir hizmet sunmaya başladı. Özellikle çok sayıda müşterisi/bayisi olan şirketler için önemli avantajlara sahip olan bu sistem, şirketlerin ticari alacaklarının tahsil noktasında önemli açılımlar sağlamaktadır.

Doğrudan Borçlandırma Sistemine (DBS) dahil olan bir şirket, bayilerinin veya müşterilerinin kendilerine yapacağı ödemeleri, kurulacak bilgi işlem

ağı üzerinden otomatik olarak takip etme imkânına sahip olmaktadır. Bu sistemde şirket için alacaklarını takip etmek daha etkin ve hızlı bir şekilde gerçekleşebilmektedir. Ayrıca bu şekilde çek-senet ve teminat mektubu gibi operasyonel işlemlere de ihtiyaç olmayacağı için şirketler bu konuda önemli bir zaman ve kaynak tasarrufu sağlama imkanına sahip olacaklar. Diğer yandan şirketten mal alacak bayiler ve/veya müşteriler için de bu sistem önemli kolaylıklar sağlamaktadır. Doğrudan Borçlandırma Sistemiyle bayi veya müşteri, mal alımı sonrası eft gönderme ve teminat mektubu verme gibi yüklerden kurtulacağı gibi bu işlemler çerçevesinde ödemesi gereken masraf ve komisyonları da ödemek külfetinden kurtulmaktadırlar. Sonuç olarak, DBS'nin sunduğu esnek çözümlerle ödeme ve tahsilatlar çok kolay ve hızlı bir şekilde gerçekleşmektedir.

ALBARAKA TÜRK'TEN YENİ BİR HİZMET:
"DOĞRUDAN BORÇLANDIRMA SİSTEMİ"

THE BANK OF NEWYORK MELLON'DAN ALBARAKA TÜRK'E MÜKEMMELLİK ÖDÜLÜ



Para transferi işlemlerindeki hatasızlık oranı temel alınarak verilen STP Mükemmellik Ödülü'nde hatasızlık yüzdeleri ülkelere göre değişiyor.

Aktif büyüklüğü ile dünyanın en büyük uluslararası bankalarından The Bank of New York, kendi aracılığı ile SWIFT üzerinden gerçekleştirilen USD bazındaki para transferlerindeki hatasız işlemleri nedeniyle, Albaraka Türk Katılım Bankası'na 2008 yılı STP Mükemmellik Ödülü (Straight Through Processing – Uçtan Uca Otomasyon) vermeyi uygun gördü.

Dünya genelinde Amerika, Asya, Avrupa ve Ortadoğu kıtalarında 34 ayrı ülkede 365 şube ve 16 Temsilcilik Ofisi ile 100'ü aşan pazarda varlığını gösteren The Bank of New York, STP Mükemmellik Ödülü'nü, havale hacminin büyük olduğu piyasalarda hesap muhabirliği hizmeti sunduğu para birimlerinde yapılan transferlerdeki hata payının asgariye indirilmesini motive etmek amacıyla veriyor.

Para transferi işlemlerindeki hatasızlık oranı temel alınarak verilen STP Mükemmellik Ödülü'nde hatasızlık yüzdeleri ülkelere göre değişiyor. Bahse konu ödül, Türkiye'de sadece %95 üzeri hatasız işlem gerçekleştiren bankalara verilmektedir.



GELENEKSEL ŞANLIURFA BULUŞMALARINA ALBARAKA TÜRK İMZASI

Şanlıurfa İşadamları Derneği (ŞUGİAD) tarafından Şanlıurfa Dedeman Otel'de Haziran 2008'de düzenlenen "Geleneksel Şanlıurfa Buluşmaları" Albaraka Türk sponsorluğu ile renklendi. Sanayi ve Ticaret Bakanı Zafer Çağlayan ile birlikte Türkiye İşadamları Sanayicileri Konfederasyonu (TUSKON) başkanı Rızanur Meral ve Güneydoğu Sanayici İşadamları (GÜNSİAD) başkanı Şah İsmail Bedirhanoğlu'nun da katıldığı organizasyona bölgeye yatırım yapan işadamlarının ilgisi yoğun oldu.

Sanayi ve Ticaret Bakanı Zafer Çağlayan'ı karşılarında gören işadamları yoğun olarak sektörlerindeki sıkıntılarını ve isteklerini dile getirme fırsatı buldular. Bakan Zafer Çağlayan ise işadamlarına sıkıntıların aşılması konusunda gayretle çalıştıklarını ve bundan sonra da çalışmalarının devam edeceğini söyledi. Ayrıca toplantıda Albaraka Türk'e yaptığı maddî ve manevî katkılarından dolayı teşekkür plaketi verildi.



DORUK KENT KONUTLARINA ALBARAKA TÜRK'TEN FİNANSMAN DESTEĞİ



Albaraka Türk ve Sakarya Büyükşehir Belediyesi tarafından yürütülen "Doruk Kent Toplu Konut Projesi"nin inşasına Haziran 2008'de başlandı.

Albaraka Türk'ün finansman desteği sağladığı ve Sakarya Büyükşehir Belediyesi tarafından yürütülen "Doruk Kent Toplu Konut Projesi"nin inşasına Haziran ayı başında ilk blokların temellerinin atılması ile birlikte başlandı. Adapazarı'nda Eğitim ve Araştırma Hastanesi ile TOKİ Konutlarının da yer aldığı Korucuk bölgesinde inşaa edilen proje kapsamında 55, 75, 100 ve 120 m²'den oluşan dört farklı tipte toplam 3.000 adet konut üretilecek. Haziran 2008'in başında inşasına başlanan birinci etap sonunda 1.000 adet konutun bir buçuk yılda alıcılara teslim edileceği projede

toplam 150 adet 55 m², 2.000 adet 75 m², 700 adet 100 m² ve 150 adet 120 m² olmak üzere 3.000 konut inşaa edileceği bildirildi. Satış fiyatı 55 m²'lerde 31.000 YTL'den, 120 m²'lerde ise 75.000 YTL'den başlayan konutların, beş katlı ve depreme dayanıklı tünel kalıp sistemi ile üretildiği belirtiliyor.

Uzun vade, cazip seçenekler

Sakarya Büyükşehir Belediyesi'nin hasılat paylaşım esasına dayalı olarak yürüttüğü projede ihaleyi kazanan inşaat firması, inşaa edilecek konutları satın alacak müşterilerine finansman sağlamak amacıyla Albaraka Türk ile anlaştı. Yapılan anlaşma çerçevesinde, proje kapsamında inşaa edilecek ve talepte bulunan alıcılara satışı gerçekleştirilecek konutlarda Albaraka Türk uzun vade imkânları, piyasa koşullarının altında cazip aylık kâr oranları ve müşteriye özel geri ödeme planı seçenekleri ile Konut Finansmanı sağlıyor. Konutların satışları 2 Haziran 2008 tarihinde Sakarya Büyükşehir Belediyesi bahçesinde özel olarak kurulan Doruk Kent Konutları Satış Ofisinde başlandı. Bununla birlikte, Albaraka Türk'ün satış ofisinde görevlendirmiş olduğu personeli vasıtasıyla konut finansmanı kullanmayı düşünen alıcıların da bilgilendirildiği ifade edildi.

NEVBAHAR PROJESİNE ALBARAKA TÜRK KATKISI

Çağdaş bir yaşamın gereklerini birarada sunan, "Dört Mevsim Bahar" konseptiyle Türkiye'nin en büyük konut projelerinden biri Ankara'da hayata geçiriliyor. ATM Yapım A.Ş. ile Albaraka Türk'ün işbirliğinde gerçekleşen proje Ankara Yenimahalle'de hayata geçiyor. 237 bin metrekare alan üzerinde projelendirilen, 22 blok ve 1244 konuttan oluşacak olan Nevbahar Konutları'nda; alışveriş merkezi, özel eğitim kompleksi, özel hastane, yurt ve benzin istasyonu bulunmaktadır. Nevbahar projesi, gelişen ve büyüyen Ankara için önemli bir konut projesi olarak göze çarpıyor.



TÜRKİYE KATILIM BANKALARI BİRLİĞİ GENEL SEKRETERİ

OSMAN AKYÜZ: KATILIM BANKACILIĞI ATILIMIN EŞİĞİNDE

Türkiye Katılım Bankaları Birliği Genel Sekreteri Osman Akyüz, 1985'den 2005'e kadar geçen sürenin sektör için kuruluş dönemi olduğunu belirterek asıl gelişmenin bundan sonra yaşanacağını vurguladı. Osman Akyüz, sektörün yüzde 5 seviyesinde olan toplam büyüklüğünün 2015'e kadar yüzde 10'a çıkacağını söyledi.



Türkiye'de 1985 yılında temelleri atılan katılım bankacılığı artan bir hızla gelişmesini sürdürüyor. Her türlü olumsuzluğa rağmen 2008 yılının ilk 7 ayında yüzde 20'ye varan oranda büyüme kaydeden sektörün asıl atılımı bundan sonra yapacağı belirtiliyor. Başlangıcından bu yana sektörün içinde yer alan ve hemen hemen her kademesinde çalışarak genel müdürlük de yapan Osman Akyüz, 2002'de emekli olduktan sonra da eski adıyla Özel Finans Kurumları Birliği yeni adıyla Türkiye Katılım Bankaları Birliği Genel Sekreterliğini üstlendi. Sektörün tarihine tanıklık yapan Osman Akyüz, 1985'den 2005'e kadar geçen süreyi sektör için 'kuruluş dönemi' olarak tanımlıyor ve 2005'ten sonra sektörün yükseliş dönemine geçtiğini vurguluyor. Sektörün yüzde 5 seviyesinde olan toplam büyüklüğünün 2015'e kadar yüzde 10'a çıkacağını ifade eden Osman Akyüz'e sektörün dününü, bugününü ve yarınını sorduk.

Katılım bankacılığı ne zaman ve nasıl ortaya çıktı?

Bu model, başlangıçta bizim de yeterince bilmediğimiz bir alandı. Zaten dünyada da yeni bir uygulamaydı. 1970'lerde Körfez kökenli olarak başlayan bir bankacılık, finansman denemesi olan bu modelin esasını, 'Faizsiz olarak bankacılık yapılabilir miyiz?' anlayışı oluşturuyordu.

Müslümanların çoğunluk ve azınlık olarak yaşadıkları dünyanın değişik yerlerinde finans kuruluşu, yatırım şirketi ve banka gibi değişik adlarla faaliyete geçtiler.

İlk bariz örneği de İslam Kalkınma Bankası'dır (İKB). İKB, faizsiz esasa göre İslam ülkelerinin kalkınmasını sağlamak üzere ortaklaşa kurulmuş milletlerarası bir banka. İslam Konferansı'na (İK) üye Müslüman ülkelerin ortaklığında kurulmuş olup Türkiye de bu bankanın ortaklarından.

Daha sonra bu banka, dünyanın değişik yerlerinde faizsiz bankacılığın oluşumuna hem mevzuat desteği hem manevî destek hem de finansman desteği sağlamıştır. Albaraka Türk ve Kuveyt Türk'e ol-



duğu gibi kurulan bankalara belli bir oranda ortak olmuştur.

Bugün bu esasa göre çalışan dünyada 200'ün üzerinde banka ve finans kuruluşu var. Bunların 700 milyar doların üzerinde bir aktif oluşmuş durumda. Yılda ortalama dolar bazında 15-20 oranında büyüme trendine sahipler.

Osmanlı'daki para vakıfları bu türün ilk örnekleri olarak kabul edilebilir mi?

Bankacılık, sanayi devrimiyle ortaya çıkan bir oluşum. Bankacılığın gelişimi daha çok batıda olmuş, sanayi gelişmediği için bugünkü anlamda İslam toplumlarında bir uygulama olmamıştır. Para vakıfları ve benzeri uygulamalarla ihtiyaçlar giderilmiş, ancak bugünkü modern anlamda bir bankacılık olmamıştır.

Bir ekonomide, banka ve finans kuruluşu yoksa o ekonominin sağlıklı bir zemin oluşturması mümkün değildir. Çünkü banka, yatırımcı ile tasarruf sahibi arasındaki aracılık işlemini yapıyor. Bu işlem, bugünün vazgeçilmez hizmetlerinden biridir.

Türkiye'de ne zaman nasıl başladı?

Katılım Bankacılığı, diğer bir adıyla faizsiz bankacılık Türkiye'de 1985'te fiilen başladı. Özel Finans Kurumları (ÖFK)

adıyla sektöre başlangıçta Ortadoğu, Körfez sermayeli iki tane finans kuruluşu geldi: Faisal Finans Kurumu ve Albaraka

Hayatın Provası Yok!

"Gençlere tavsiyem: Çok çalışmaları ve stresten uzak durmaları. Ben önceden bazı hadiseler karşısında gereğinden fazla tepkisel olmuşum ve gerilmişim. Biraz daha sakin ve soğukkanlı olabilirdim. Bütün bunları sağlık problemi yaşadığıktan sonra anladım. Hayatın provasını yok.

Bu zamanda belli bir lisansı bilmeyen bir insanın belli bir seviyeyi yakalaması mümkün değil. Lisansı bir üniversiteden sonra öğrenmeye gayret ettik. O da insana zaman kaybettiriyor. Şimdi o imkânlar memleketinde daha çok. Bu fırsatları ve teknolojiyi iyi kullanmak gerekir."



Türk Özel Finans Kurumu... Daha sonra 1989'da Kuveyt Türk Evkaf Finans Kurumu, bunu takiben de Anadolu Finans Kurumu, İhlas Finans Kurumu ve Asya Finans Kurumu kurularak sektördeki kurum sayısı altıya kadar çıktı.

İlk 15-20 yıl bu işi hayata geçirme gayreti içinde olduk. Bu işin teorik yanıyla pratik tarafını aynileştirme çabası verdik. Yaptığımız iş bankacılıktı, ancak farklı kurallara dayalı bir bankacılıktı. Halktan kaynak toplamada ve o kaynağın ekonomiye kullanırılmasında farklı mekanizmaları kullanan bir bankacılıktı. Türkiye bu mekanizma ve prensiplerle ilk defa tanışıyordu. Bir uygulama örneği yoktu. Dünyanın farklı ülkelerinde farklı uygulamalar vardı, fakat bizim yapımıza uygun değildi. Türkiye'de sermaye birikimi olmadığı için küçük sermayeleri toplayıp onu kullanmak gerekiyordu. Bunu kağıt üzerinden uygulamaya geçirmek öyle kolay değildi.

1999 yılına kadar bu kurumlar, "Özel Finans Kurumları" olarak tanımlandılar. Bankacılık mevzuatının dışında ayrı bir mevzuatları vardı. 1999'dan sonra bankacılık kapsamına alındı. Geçen 23 yılda Türkiye bir çok ekonomik krizler yaşadı. 2001'deki bir yol kazası (İhlas Finans Kurumu) hariç, krizlerden bu kurumlar kendi performanslarıyla ve iç dinamikleri sayesinde çıkabildiler. İhlas Finans olayı, tasarruflar için hiçbir güvencenin olmaması (aynı dönemde mevduat bankalarında yüzde yüz devlet güvencesi vardı) ve 2001 krizi gibi üç çapraz ateş ortasında kalmamı-

Niçin Zarar Etmiyoruz?

"Her türlü ticari işlemde esas olan kâr elde etmektir. Bu süreçte istisnai olarak zarar da edilebilir. Bu işlemlerde çok düşük ihtimal olmakla birlikte zarar etmek de vardır.

23 yıllık tarihimizde neden zarar açıklamadık? Çünkü biz farklı vadelerde topladığımız kaynağı bir havuzda biriktiriyoruz ve bunu farklı firmalara fon olarak kullanıyoruz. Bu firmalardan batan da oluyor, zarar eden de oluyor. Böyle durumlarda zararı da paylaşıyoruz ve sonuçta katılım sahipleri 100 lira kâr edecekken 90 lira elde etmiş oluyor.

za rağmen bu badireyi çok şükür atlattık.

O yol kazası da ruhsat verilmemesi gerekenlere ruhsat verilmesi, yeterli denetim yapılmaması ya da denetim raporlarının gereklerinin siyasi otorite tarafından yerine getirilmemesi ve ruhsata zamanında müdahale edilmemesinden kaynaklanmıştır. Hiçbir vebalimiz olmadığı halde bu faturayı da sektör olarak biz ödemek durumunda kaldık. Buna rağmen

model Türkiye'de batmamıştır. Devletten bir kuruluş yardım almadan kendi gücü-müzle krizi atlattık. O zaman bize en büyük desteği müşterilerimiz vermiştir. O süreç 6 ay sürdü ki, o zaman diliminin tarihi mutlaka yazılmalı. Bizim için çok büyük bir deneyim oldu. Daha sonra oluşturulan Güvence Fonu, sisteme güveni artırmıştır. TMSF güvence, BDDK ise düzenleme ve denetim anlamında sürece katılmıştır. Bu altyapının oluşturulmasına katkısı olan kamu görevlilerine müteşekkirimiz.

Yaklaşık 20 yıllık süreç, kurumsal altyapı oluşturma, insan kaynağının yetiştirilmesi ve müesseselerin kurulması dönemi olmuştur. Türkiye'de sistem kendi rüştünü ispatladı ve kendi kurallarını oluşturdu.

Katılım Bankacılığı'na geçiş ne zaman, nasıl oldu?

Kasım 2005'te ismimizin Özel Finans Kurumu yerine Katılım Bankacılığı şeklinde değiştirilmesi için o zamanki adımızla Özel Finans Kurumları Birliği olarak bankacılık otoritesi olan BDDK'ya teklif verdik. Böylelikle bu tür bankacılığın nerede olduğu hukuki olarak tespit edildi. Şu anda Türkiye'deki mevzuata göre mevduat, kalkınma ve yatırım ile katılım olmak üzere üç tür bankacılık var. Bunların hepsi banka, ancak hepsinin kaynak oluşturma ve bunu kullanma yöntemi farklı. Dolayısıyla biz başlangıçtaki farklılığımızı aynen koruyoruz. Sonuçta biz kaynağı yine kâr-zarar esasına göre oluşturuyoruz. En önemli farklılığı-

mız, topladığımız kaynağa sabit bir getiri taahhüt etmememizdir.

Katılım Bankacılığı isminin bize ilave bir katkısı oldu. Artık Türkiye'de faizsiz bankacılığın ne olduğu ve ne yapabileceği konusu anlaşıldı. Eskiden biz bunu ifade etmek için çok zaman harcıyorduk. Teminat mektubumuz kabul edilmiyordu, akreditif açtırmıyorlardı. Özellikle yabancı bankalar, "Ben anlamam finans kurumundan... Bu banka mıdır, ne tür bir finans kuruluşudur, factoringci midir?" gibi yakınmalarda bulunuyorlardı. Şimdi banka deyince algı açısından bir problem yaşamıyoruz.

Yeni dönemi nasıl tanımlıyorsunuz?

2005 senesine kadar olan süreci Faizsiz Katılım Bankacılığı'nın Türkiye'deki kuruluş dönemi olarak kabul edebiliriz. 2005'ten sonrasını ise ülke geneline yayılma, müesseseleşme ve büyüme sürecinin başlangıcı olarak değerlendiriyoruz.

Türkiye'de bankacılık sektöründe de yüzde 10 gibi bir paya ulaşma hedefimiz var. Şu anda bankacılık sektöründe toplanan fonlarda yüzde 4.3, kullanılan kredilerde 5.4, toplam aktifte yüzde 3.6, özvarlıkta ise yüzde 4'e gelen bir büyüklüğe ulaştık. Ortalama yüzde 5 olarak kabul edilebilecek toplamdaki bu büyüklüğümüzü 2015 yılına kadar yüzde 10'a çıkarmayı hedefliyoruz. Son birkaç yıldaki büyüme ivmemiz bize bu modelin kendi ayağı üzerine durduğunu ve kâr üretmeye başladığını gösteriyor. 2001 krizinden sonra bizim toplam aktif büyüklüğümüz 1.1 milyar dolardı. Aradan geçen 6-7 yılda 20 milyar dolara çıktı.

Son 7 ayda toplanan fonlar ve toplam aktifler YTL olarak yüzde 18 arttı. Kullanılan kredilerde ise yüzde 21 artış var. Şube sayısı da yüzde 14 oranında büyüdü. Yani reel büyüme sektörde devam ediyor. Katılım Bankaları için yılın ikinci yarısının çok daha iyi olacağı düşüncesindeyim.

Model Türkiye'de dünyadan daha hızlı büyüyor. Çünkü Türkiye'de potansiyel var. Türkiye 650 milyar dolar milli gelir üretiyor. Avrupa Birliği ülkelerinde bankacılık sektörünün hacmi, milli gelirin en az üç katı se-



viyesinde. Türkiye'de bankacılık sektörünün toplam büyüklüğü ise Mayıs'08 itibarıyla 630 milyar YTL. Dolayısıyla sanayileşmiş büyük bir ülke olan Türkiye'de bankacılık açısından büyük potansiyel var. Türkiye'de 50 tane banka var. 13'ü kalkınma ve yatırım bankası. Bunların toplamının büyüklüğü Katılım Bankaları'ndan daha düşük. 33 mevduat, 4 tane de katılım bankası var.

Biz Türkiye'de Katılım Bankaları için bir pazar olduğunu ve bunun büyütülmesi gerektiğini düşünüyoruz. Bu mevduat bankalarından pay çalmak yerine sistemin büyütülmesi şeklinde olacak. Bizim hedef kitlemizin hâlâ bankacılık sistemi ile tanışmadığını ve barışık olmadığını düşünüyoruz.

Bu kesimleri de bankacılıkla tanıştırmak sektörü büyüteçimize inanıyoruz. Bu için bir kaynak toplama, bir de kullanırma tarafı var. Kaynak kullandırdıklarımız da büyüyor ve onlardan bize yeni kaynaklar geliyor.

Katılım Bankacılığında yeni lisans verilir mi?

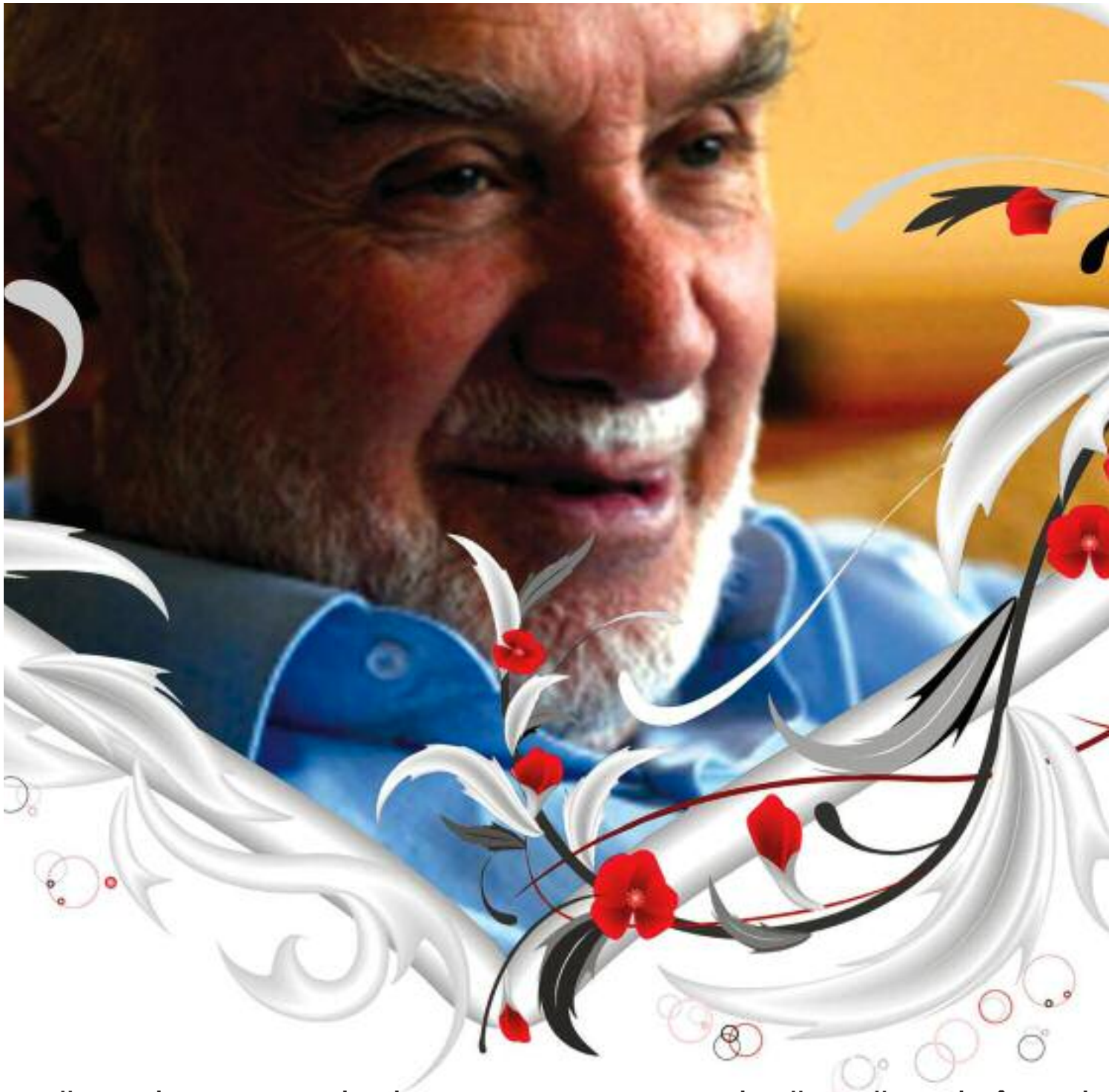
Şu anda sektörde 4 kuruluş var. 5. ve 6. lisans verilir mi, bilmiyorum; ancak benim gönlüm istiyor. Sektörde 6-7 tane kuruluş olmalı. Resmi otorite şu anda lisans vermiyor, fakat lisans sınırlaması da yok. Yeni aktörler piyasaya girebilir. Yurtdışından bu işe istekliler var. Özellikle körfez bölgesinden ilgileniyorlar. Şu anda somut bir şey yok, ancak pazarı soruşturan Dubaili ve Katarlılar var.

B Planıyla Maliyeci Oldu

2002'de emekli olan Osman Akyüz, "Sağlığımız olduğu sürece hizmet üretmeyi sürdüreceğiz" anlayışıyla çalışmaya devam ediyor. Vali ve kaymakam olmak isterken iş garantisi için B planıyla maliyeye geçen Akyüz'ün biyografisi kendi dilinden şöyle: "1954 Trabzon doğumluyum. 1959'da İzmit'in Maşukiye beldesine göç etmişiz. Ancak oradaki akrabalarımızdan dolayı hâlâ Karadeniz ile ilişkimiz var. 1977'de Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi'nden mezun oldum. 1978'den sonra 5.5 yıl Maliye Bakanlığı'nda hesap uzmanı olarak görev yaptım.

Gelen teklif üzerine 1983'de STFA Holding Grubu'na geçtim. STFA'daki mali denetmen ve danışmanlık görevinden sonra 1985'te Albaraka Türk ailesine katıldım. Albaraka Türk'te hemen hemen her kademedeki çalıştım. 6 yıl da genel müdürlük yaptım. 2002'de bir sağlık problemi yaşayınca makas değiştirerek emekli oldum. Emekli olduktan bu yana hem Birliğimizin (Katılım Bankaları Birliği) genel sekreterliğini yapıyorum hem de Albaraka Türk'te yönetim kurulu üyesi olarak hizmet üretmeye devam ediyorum.

Şu anda gözlemleyen, yol-yöntem oluşturan bir konumdayım. Daha çok okuyorum, düşünüyorum, tartışıyorum. Bu ülke bize çok şey verdi. Sağlığımız olduğu sürece hizmet üretmeyi sürdüreceğiz."



GÜZEL İNSAN YETİŞTİRMEYE ADANMIŞ BİR ÖMRÜN HİKÂYESİ

SABAHATTİN ZAIM

Hocaların hocası Prof. Dr. Sabahattin Zaim, 1926 yılında Makedonya'nın İştip kasabasında doğdu. Ailesi ile birlikte 1934'te İstanbul'a göç etti. Yüksek öğrenimini Ankara Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi İdari Şube kısmında (1947) tamamladı. 1953 yılında İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Sosyal Siyaset Kürsüsü'nde asistan oldu ve tam 40 yıl aralıksız olarak bu üniversitede doktor, doçent, profesör ve kürsü başkanı olarak görev yaptı. Suudi Arabistan'daki Melik Abdülaziz Üniversitesi'nde misafir öğretim üyesi, Sakarya Üniversitesi'nde de İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nin kurucu dekanı olan Zaim, 1998 yılında emekli olarak yarım asırlık akademik hayatını tamamladı. Zaim, 1998-2000 yıllarında da YÖK üyeliği yaptı. Çalıştığı süre boyunca binlerce öğrenci ve bilim adamı yetiştiren ve bu nedenle hocaların hocası olarak anılan Prof. Zaim'in akademi ve fikir dünyasındaki ünü tüm dünyaya yayılmış bulunuyor.

Başta Cumhurbaşkanı Abdullah Gül olmak üzere başarılı yüzlerce öğrenci yetiştiren 'Hocaların Hocası' Sabahattin Zaim, kendi tabiriyle "Güzel İnsan" yetiştirmeye adanmış hayatını "Bir Ömrün Hikâyesi" isimli yirminci ve son kitabında anlatıyor.

Sabahattin Zaim 1926-2007/Bir Ömrün Hikâyesi kitabı, Prof. Sabahattin Zaim'in 20. ve son kitabı. Lenf kanserinden hastanede tedavi gördüğü zaman dahi kitapla ilgili çalışmaları takip eden Zaim Hoca'nın, uzun yıllar üzerine çalıştığı kitabın adını koyamadan ebediyete intikal etmesi bu eseri daha da anlamlı kılıyor. 1985 yılından hocanın vefatına kadar öğrencisi olan ve kendi deyimiyle onun öğrenciliğini hâlâ sürdüren Prof. Dr. Sedat Murat, kitabın hazırlık aşamasını şöyle anlatıyor: "2003 yılının Mart ayında çalışmalara başladık. Hocamız, her hafta cuma namazından sonra bize vakit ayırarak hayatını anlatmaya başladı. Profesyonel bir ekip görüntü kaydı yaptı. Sabahattin Hoca'nın çok geniş bir bilgi birikimi ve arşivi vardı. Her hafta hazırlanır, dosyalarıyla gelir ve bizim soru sormamıza bile fırsat vermeyecek şekilde her şeyi anlatırdı." Geçmişteki izlerini sürmeye ve şeceresini araştırmaya özel merakı olan Sabahattin Hoca kitabın çocukluk, kaymakamlık ve akademik hayata giriş adlı bölümünde ailesinin köklerini ve Türkiye'ye geliş maceralarını ayrıntılı olarak anlatıyor. Kitabın akademik hayat, sosyal faaliyetler ve iz bırakan şahsiyetler başlıklı ikinci bölümde Sabahattin Zaim çalıştığı kuruluşlardan, katkısı olduğu vakıflara ve dönemin önemli isimleriyle ilgili özel anılara yer veriyor. İşaret Yayınları'ndan çıkan kitap, yakın tarihin aynası niteliğini taşıyor.

Üniversitelerin insan yetiştirme müesseseleri olduğuna inanan ve selektif eğitimin her zaman çok önemli olduğunu vurgulayan Prof. Dr. Zaim, her devletin 5-10 kişi tarafından yönetildiğini bu nedenle de "insan yetiştirmenin" her şeyden önemli olduğunu açıklıyordu.

İslam Ekonomisi Alanında Ödüller Aldı

Özellikle "İslam Ekonomisi" üzerine yaptığı teorik çalışmaları sebebiyle pek çok ödül alan Prof. Dr. Zaim, İstanbul Üniversitesi (İÜ) İktisat Fakültesi'nde görev yaptığı sırada aynı zamanda Milli Türk Talebe Birliği'nde (MTTB) "Sosyal İşler Başkanlığı" görevini yürütüyordu. Üniversiteden öğrencileriyle MTTB'de görüştüğünü ve dernek çatısı altında iktisat konferansları verdiğini anlatan Prof. Dr. Zaim, "İnsanların en hayırlısı insanlara faydalı olanıdır" sözünü hayatına ilke edindiğini her gittiği yerde açıklıyordu.

Prof. Dr. Sabahattin Zaim, kurucu dekan olarak görev yaptığı Sakarya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nden 1998 yılında emekli oldu, ancak ilimle uğraşmayı bırakmadı.

Emekliliğinde de Boş Durmadı

Emeklilik yıllarını "okuyorum, yazıyorum ve konuşuyorum" şeklinde değerlendirdiğini anlatan Zaim, emekliliğini konferans vererek, öğrenci yetiştirerek, yurt içi ve yurt dışındaki sosyal ve kültürel etkinliklere katılarak değerlendirdiğini kaydetti.

Evinde ağırladığı öğrencileriyle görüş alışverişinde bulunduğunu dile getiren Prof. Dr. Zaim, ayrıca Deniz Feneri Derneği'nin gönüllüsü olarak da özellikle Balkanlar'a yönelik yapılan çalışmaları bizzat yerinde gidip görüyordu.

Doğduğu İstip'e 72 yıl aradan sonra ilk defa geçen yıl Deniz Feneri Derneği'nin yaptırdığı "Hamidiye Medresesi"nin açılışı için giden Prof. Dr. Zaim, son olarak 17 Eylül'de Bosna-Hersek'te yaptırılan Cemil Biyedç Üniversitesi'nin açılışına katılmış ve burada gördüğü manzara karşısında duygulu anlar yaşamıştı. Prof. Dr. Zaim, aynı zamanda Uluslararası Sarayova Üniversitesi'nin kurucu rektörü olarak da 2003-2004 yıllarında görev yapmıştı.

Katılım Bankacılığı'ndaki En Mühim Mesele

Prof. Zaim'in bir araya getirilmemiş, farklı yerlerde dağınık olarak neşredilmiş pek çok makale ve tebliği, yine İşaret Yayınları tarafından uzun ve titiz bir çalışma neticesinde toplam 1.700 sayfayı bulan üç ciltlik bir eser olarak yayınlanmıştı. "Türkiye'nin Yirminci Yüzyılı" adını taşıyan eserde, işçi- işveren kavgalarından vakıflara, faizsiz bankacılıktan yaşanan ekonomik krizlerin analizine kadar 100'e yakın konu başlığı yer alıyor.

1. ciltteki, "İslâm Bankacılığı, kâr ortaklığına dayanır" başlıklı bölümde katılım bankacılığının nereden nereye geldiği konusunda ilgi çekici şu ifadeler yer alıyor: "Müessese olarak bir başka güçlük insan meselesinde ortaya çıkmaktadır; idareci bulma güçlüğü. Zira bu tip bir modelle teknik bilgisi olan, İslâmiyeti iyi bilen, İslâmın iktisadi zihniyetini iyice hazmetmiş, bu yolda ve bu dava uğrunda idealist bir şekilde, bir müteşebbis gibi, kendi hususi işinde çalışır gibi gayret gösteren insanlara ihtiyaç vardır. Batı modeli bankacılıktan yetişmiş elemanların bu tipe döndürülmesi kolay olmamaktadır. Kıbrıs'ta açılan Milletlerarası İslam Bankacılığı ve İslam İktisadi Araştırma Enstitüsü bu gaye ile kurulmuştu ve İslam bankalarına eleman yetiştirmeye çalışıyordu.

Şu halde en mühim mesele, İslam bankalarına uygun idareci tipini yetiştirmektedir. Bunun için hazırda eleman da mevcut değildir. Bankayı kurarken, birlikte ve hatta daha önceden idareci kadroyu yetiştirmek lüzumu ortaya çıkmaktadır."

TATİL YERİNE AFRIKA'YA AMELİYATA GİDİYORLAR

“Merkezi İngiltere’de bulunan ve Türkler tarafından yönetilen Yeryüzü Doktorları’nın dünya çapındaki yaklaşık 2 bin sağlık çalışanı, yıllık tatillerinin bir kısmını Afrika’da ameliyat yaparak geçiriyor.”

Yeryüzü Doktorları, aralarında Türk doktorlarının da bulunduğu, yurtdışında yaşayan bir grup Müslüman hayırsever doktor ve sağlık elemanı tarafından Nisan 2000’de İngiltere’de kurulan DOCTORS WORLDWIDE’in tek resmi şubesi olarak dünya çapındaki faaliyetlerini Türkiye’den yürütüyor. Yeryüzü Doktorları Türkiye Yönetim Kurulu Başkanlığını da Prof. Dr. M. İhsan Karaman yapıyor. Hay-

darpaşa Numune Hastanesi Üroloji Şefliği görevi yanında bir çok projede görev üstlenen bir gönüllü olan Prof. Dr. M. İhsan Karaman, aynı anda bir çok projeye yetişebilmenin sırrını şöyle açıklıyor: "Bir felaket olduğunda müsait olanların katılabileceğini hemen maille bildiriyoruz. Ben de senede en az iki kez (haftalık - 10 günlük) organizasyona katılıyorum. Yıllık iznimizin bir kısmını diğerleri gibi

bu şekilde kullanıyoruz. Siz bir şeyler yapmak isteyince Allah vakti bereketlendiriyor."

İngiltere'deki Yöneticisi de Türk

Günde 5 saat uyuyabildiğini ve maillerine saat 12:00'den sonra bakabildiğini ifade eden Prof. Dr. M. İhsan Karaman, Yeryüzü Doktorları ile ilgili merak edilenleri şöyle cevapladı:



Yeryüzü Doktorları hangi ihtiyaçtan kuruldu?

Yeryüzünün neresinde, temel tıbbî bakım ve sağlık ihtiyaçlarından mahrum bir insan; bir hasta, bir sakat, bir felaketezede, bir mazlum, bir mağdur varsa, bunun acısını yüreğinde hisseden, bunun sorumluluğunu idrak eden bir grup gönül adamıdır Doctors Worldwide'a vücut verenler. Doctors Worldwide, din, dil, ırk, etnik köken, milliyet ayırt etmeden, yeryüzünün tüm sakinlerine tıbbî ve insanî yardım götürmeyi hedef edinmiştir. Sloganımız şudur: "Yeryüzü Doktorları: Orada ve her yerde!"

Uluslararası yardım hizmetlerini daha kolay ve bürokratik engellere takılmadan yapabilmek amacıyla, İngiltere'de resmi hayır kurumu olarak tescilli yapılan Doctors Worldwide, doğal olarak, İngiltere'den denizaşırı bölgelere kalkınma ve gelişme yardımları yapan sivil toplum kuruluşlarının birliğine de (BOND) üye olmuştur. Ayrıca, Doctors Worldwide, Uluslararası Kızıllaç ve Kızılay derneklerinin acil yardımda uyulması gereken kurallar bildirgesine (International Red Cross and Red Crescent Movement ve NGO's In Di-



Üç Temel Alanda Hizmet Veriyor

Bugüne kadar dört kıtada 20 kadar ülkeye tıbbî ve insanî yardım ulaştıran Yeryüzü Doktorları'nın faaliyetlerini aşağıdaki gibi üç temel alanda özetlemek mümkün:

1. Acil tıbbî ve insanî yardım:

İster insan, ister tabiat kaynaklı olsun felaket durumlarında, kısa vadeli acil müdahale, yardım ve tedavi hizmetleri.

2. Uzun vadeli kalıcı sağlık hizmetleri:

Yetersiz hijyen, kötü hayat şartları, fakirlik, açlık, kıtlık gibi nedenlerle gelişebilecek hastalık ve salgınların önlenmesi amacıyla, genişletilmiş tıbbî yardım ve bakım hizmetleri.

3. Rehabilitasyon, yeniden yapılandırma ve tıbbî eğitim:

Özellikle ülkenin veya bölgenin kendi sağlık çalışanlarını kapsayacak şekilde, sağlık sisteminin ve tıbbî hizmetlerin yeniden düzenlenmesi.

saster Relief) de imza koymuştur. Bu kurum, devletlerden bağımsız bir uluslararası birliktir ve bütün Kızıllaç dernekleri (Türkiye Kızıllaç Derneği de dahil) bunun üyesidir. Doctors Worldwide'ın resmi örgütlenmesini tamamladığı diğer ülkeler ABD ve Türkiye'dir.

Doctors Worldwide'ın Manchester'daki merkez ofisinin başında, Genel Direktör olarak, ülkemizden Dr. Kani Torun bulunmaktadır.

Kurucular bütünüyle doktor mu ve nasıl zaman ayırabiliyorsunuz?

Kurucular kurulumuzda dört doktor ve bir eczacı var. Zaten, gönüllü çalışanlar ve katkıda bulunanlar arasında da doktorlar yanında eczacı, diş hekimi gibi sağlık ordusu mensupları rol alıyor. Yönetim kadrosu, profesyonel olarak mesleklerini sürdürürken, bir yandan da boş vakitlerini amatörce bu hizmetlere ayırıyorlar. Yurtdışı görevler için, yıllık izinlerinin bir kısmını kullanıyorlar.

Sonuçta muhtaç insanların duasını almak ve sevap kazanmak için bütün bu fedakârlıklara ediyor.





Giderleri nasıl karşılıyor?

Türkiye ve dünya ölçeğinde, insanî ve tıbbî yardım hizmetlerinde kullanılan maddî destek, gönüllülerin ve hayırseverlerin nakdi ve aynı yardımlarıyla sağlanmaktadır. Sağlık elemanları da, gönüllü insan gücünü oluşturmaktadır. Ayrıca, birtakım projelerde partner olarak çalıştığımız TİKA, Deniz Feneri Derneği gibi bazı kuruluşlar da finans desteği sağlamaktadır.

Yeni hedefleriniz neler?

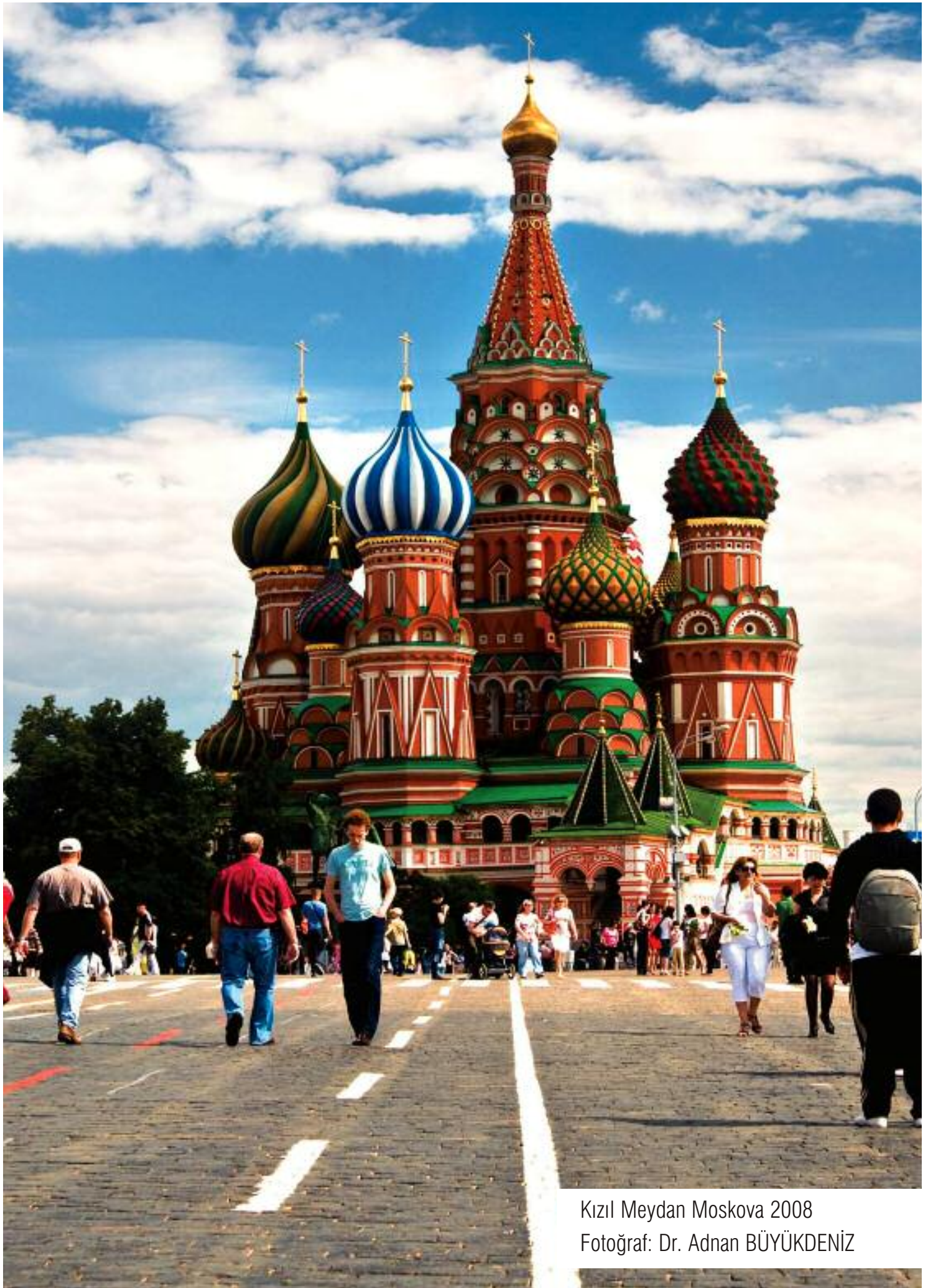
Allah göstermesin ama, dünyamızdan afet ve felaketler eksik olmuyor. Bu durum devam ettikçe Yeryüzü Doktorları "ORADA VE HER YERDE!" sloganıyla hizmetlerini sürdürecektir. Yakın zamanda Filistin'deki insanî ve tıbbî yardım projelerimizi hızlandırarak sürdüreceğiz. Kongo'da "umut köyleri" projemiz var. Nijer'de kadınların önemli bir sağlık sorunu olan "fistül"lere bağlı sürekli idrar kaçırmaya yönelik tedavi projesi ile "göz nuru" projesini devam ettiriyoruz. Deniz Feneri Derneği ve Sağlık Bakanlığı işbirliği ile Sudan, Yemen, Afganistan, Keşmir, Etiyopya gibi bazı ihtiyaç sahibi ülkelerde halk sağlığına yönelik projeler gerçek-

leştirilmeyi planlıyoruz. Ayrıca Makedonya'da ve diğer Balkan ülkelerinde anaçocuk sağlığına yönelik projelerimiz ve halen devam eden faaliyetlerimiz var.

Hayırseverlerden talebimiz, www.yeryuzudoktorlari.org adresli sitemizden faaliyetlerimizi takip ederek katkı ve desteklerini sürdürmeleridir.

Dünya Çapında Gönüllüsü Var

Prof.Dr. M.İhsan Karaman'ın verdiği bilgiye göre bürokrasiyle uğraşmamak için üye sayısının artırılması istenmiyor. Bu nedenle 'Gönüllü sağlık çalışanı' olmak esas alınıyor. Resmi merkez İngiltere'de, tek şube de Türkiye'de... Ancak gönüllüler Guatemala'dan Hindistan'a kadar dünyanın her tarafında var. Türkiye'de yaklaşık 400 kayıtlı gönüllü, dünyada ise bin 200 gönüllü var ve sayıları süratle artıyor.



Kızıl Meydan Moskova 2008
Fotoğraf: Dr. Adnan BÜYÜKDENİZ

Pazarlama Müdürü
İsmail KUZ

PAZARLAMANIN DEĞİŞEN YÜZÜ

Pazarlamada marka vaadinizi belirlerken, tüketiciye, kolay anlaşılır ve kolay kullanılabilir tek bir fayda sunun.



Her dönem pazarlamaya yardımcı yeni yönetim teknikleri ortaya çıkıyor. 1980'lerde Toplam Kalite Yönetimi (TKY), Re-engineering (yeniden yapılanma) gibi yönetim teknikleri modaydı. 1990'lı yıllara ise Benchmarking (kıyaslama), Core Competencies (çekirdek işlere odaklanma), ve stratejik planlama damgasını vurdu. 2000'lerin başında yaşanan yeni ekonomi rüzgârının etkisiyle, başlangıçta e-ekonomiye dayalı teknikler gündeme geldi; daha sonra e-ekonomi, yardımcı pazarlama yönetim tekniklerinden birine

Dolayısıyla, rekabet mevcut ürün ve hizmetler etrafında gelişiyor. Oysa biraz da fırsatlara bakmak lazım. Bugün var olmayan ya da tam geliştirilmemiş ürünlerden ne gibi fırsatlar çıkarılacağına, şirketlerin ondan ne ölçüde pay alacağına yönelmek gerekiyor. Eğer şirketiniz küresel bir dev değilse buna mecbursunuz. Bugün gerçek şu ki; dünya giderek küresel devlerin egemenliği altına giriyor. Raflarda eskiye göre çok daha fazla ürün olması seçme özgürlüğünün arttığını ve firmaların tüketicinin beğenisini kazanmak adına çok

dönüştü. Asıl yoğunlaşma CRM (müşteri ilişkileri yönetimi), six sigma, değişim ve üründe farklılaşmaya bırakmıştır. Şimdi bu yönetim tekniklerini kullanarak, rekabet üstünlüğü sağlayarak ayakta kalabilmek için neler yapabileceğimizi birlikte ele alalım.

1. Fırsat Payına Odaklanın

Şirketler sürekli "pazar payına" odaklanmak yerine "fırsat payına" odaklanmalıdır. Bütün şirketler hesaplarını, bütçelerini yaparken mevcut piyasa koşullarına bakıp, pazardan aldıkları payı en üst düzeye çıkarmanın peşinde koşuyorlar.

çaba harcadığını göstermiyor. Tam tersine, sayısı artan ürünler giderek daha az sayıda firma tarafından üretiliyor; ve tekelleşme, tekelleri müşteriyi daha iyi anlamaya değil, küçük rakipleri ezme yönünde motive ediyor. İsteyen herkes üretebiliyor ama pazara giriş ve varoluş maliyeti öyle hızlı yükseliyor ki, belli ölçeğin altındakiler "iş" olarak kalıyorlar. Bugün, Türkiye'ye gelen yabancı bankaların en büyük üstünlüğü, aktif büyüklükleri ve yönettikleri parasal güçtür. Hizmet kalitesi, teknolojik yapıları ve insan kaynakları açısından bir üstünlükleri bulunmamaktadır. Sermaye yetersizliğinden, dünya süper liginde yer alamayan ulusal bankalarımızın ayakta kalabilmek için yapmaları gereken iş, hizmette farklılık oluşturmaya çalışmak ve fırsat payına odaklanmaktır.

2. Tek Bir Faydaya Yönelin

Pazarlamada marka vaadinizi belirlerken, tüketiciye, kolay anlaşılır ve kolay kullanılabilir tek bir fayda sunun. Tekil ve güçlü faydalar, karmaşanın içinden sıyrılmanıza ve zihinlerde daha güçlü bir yer edinmenize yardımcı olur. 14'üncü yüzyıl düşünürlerinden William of Ockham'ın, günümüzün pazarlama dünyasının, şiddetle ihtiyaç duyduğu bir önerisi var. Ockham şöyle demiş; "Eğer aynı şeyi açıklayan birbirleriyle rakip iki teori varsa, insanlar basit olanı tercih ederler." Bu

durum, pazarlama ve reklamlarda da geçerlidir. Belli bir faydayı anlatmak için seçtiğiniz açık ve basit yol, çoklukla müşterilerden çok daha yüksek bir geri dönüş alır. Günümüz piyasalarında sizin ürününüzden başka binlerce ürün var. Bu yüzden tüketicilerin karmaşık bir kullanma kılavuzuna veya zahmet gerektiren yeni bir ürüne daha ihtiyacı yoktur. Ürünlerinizi kolay açılır, saklanır, kullanılır şekilde tasarlamalısınız. Tercih edilmek için, kullanıcıya getirdiğiniz yeni fayda kadar getirdiğiniz yükü de hesaba katmalısınız.

3. Müşteri Merkezli Hareket Edin

Modern pazarlamanın en temel katkılarından biri, şirketlerin kendi organizasyonlarını ürün merkezli olmaktan pazar ve müşteri merkezli olmaya yönleltmelerinin önemini görmelerine yardımcı olmaktır. 1990'ların başında, ABD'de yapılan araştırmada, şirket yönetim kurullarının toplantılarında müşteriye ayrılan zamanın %10 civarında olduğu görülmüştür. Çoğu toplantılar, rakamsal verilere boğulan, iç problemlerle uğraşılan, müşteriye hiç yer verilmeyen kısır görüşmelere dönüşmüştür. Kitlese pazarlamanın faydasının azaldığı günümüz dünyasında birebir pazarlama birinci öncelikli yerini koruyor. Ancak zaman içerisinde, meselenin sadece pazarlamanın boyutu içinde kalırsa başarının sınırlı olacağı anlaşıldı. O nedenle tepe yönetiminden başlayarak tüm şirket genelinde bir müşteri merkezlilik ve müşteri tanıma-dinleme sürecinin gerekliliği, müşteri merkezli olmanın olmazsa olmazını oluşturmaktadır; ayrıca talebin



ötesine geçip talep oluşturmaktan ve talebe yön vermekten geçmektedir.

4. Sıfır Hatayı Hedefleyin ve Hız Faktörünü Kullanın

Son zamanlarda Toplam Kalite Yönetimi (TKY) düşüşe geçti. Bu durum, şirketlerin kaliteye önem vermemesinden kaynaklanıyor. Artık kalite bir zorunluluk haline geldi. Rekabette fark oluşturan bir faktör olmaktan çıktı. Kimse, "kaliteli üretiyorum" diye övünemez. Çünkü, bugünün dünyasında, kaliteli üretmek hepimizin işi. Bunun yerine işi, ilk seferde doğru, planlı ve hızlı yapabilmek, süreçlerde en kısa yolu oluşturmayı amaçlamak gerekiyor. Bunun için değişkenliği küçültebilmek, işlem süresini kısaltmak ve maliyeti azaltmak gibi yöntemler kullanılıyor.

Az zamanda çok işi zamanında ve hatasız yapabilmek için "yapılacaklar listesi" oluşturmanın yanında "yapılmayacaklar" listesi de oluşturmak gerekir. Sadece iş hayatında değil, özel yaşamda da uygulanabilir. Bu konuda "80'e 20 Pareto Analizi"ni herkes hatırlayacaktır. Şirketlerini iyiden mükemmele taşıyanlar, en az yapılacaklar listesi kadar, faydası olmayan alışkanlık hali-

ne getirdiği hususlar için, yapılmaktan vazgeçilecekler listesinden de yararlanırlar. Gerekliğinde vazgeçmek bir yönetim ve çalışma biçimidir.

Son zamanlarda başarı ve değişim öykülerinin temelinde verimlilik artışı ile birlikte "hız" faktörü de var. Teknolojiye dayalı değişimden pazarlamaya, iş süreçlerine yönelik yeniden yapılanmaya kadar her alanda şirketler daha hızlı davranmak için planlar yapmak zorundadırlar. Bu planları yaparken aşağıdaki fıkradan farklı olarak ne yaptığını bilen ve müşterilerinin işlerini gerçekten kolaylaştıran konumda olmalıdırlar.

Bir Fıkra

Çobanın biri yolun kenarında koyunlarını otlatırken yanında son model bir 4X4 bir cip durur. İçinden çıkan iyi giyimimli saçları jöleli bir genç, "Burada kaç adet koyun olduğunu bilsem koyunlardan birini bana verir misin?" der. Çoban da "Tamam" der. İyi giyimimli genç diz üstü bilgisayarını çıkarıp bazı hesaplar yaptıktan sonra, "Burada tam 1548 adet koyun var" der. Çoban, "Tamam bildin, bir adet koyun alabilirsin" der. Genç adam gitmek üzereyken Çoban, "Ben de senin ne iş yaptığını bilsem, aldığını geri verir misin?" der. Genç adam da kabul eder. "Sen yönetici danışmanısın" der. Genç adam şaşkınlıkla nereden bildiğini sorar. Çoban "Çok basit" der.

"Bir; buraya çağrılmadan geldin."

"İki; zaten bildiğim bir şeyi bana söylemek için benden ücret aldın."

"Üç; benim de kendinin de ne yaptığının farkında bile değilsin. 1548 koyun dururken köpeği aldın. İndir şu köpeğimi bagajdan Allah aşkına...."





M. Ali VERÇİN
Genel Müdür Yardımcısı

YÜKSEK PERFORMANS İÇİN GÜVENLİ İŞ ORTAMI GEREK

Ben iş güvenliği tehdit altında olan insanın huzursuz, mutsuz, zihni karışık ve gergin olacağına, dolayısıyla kendini işine adayamayacağına inanıyorum. Özgüveni yara almış ve kendini işine adanmayanlar da başaramaz inancındayım.

Albaraka Türk'te çalışmaya başlamadan önce bazı şirketlerde danışmanlık yaptım. Bu danışmanlık yıllarında aldığım notlardan bazılarını paylaşmak istedim.

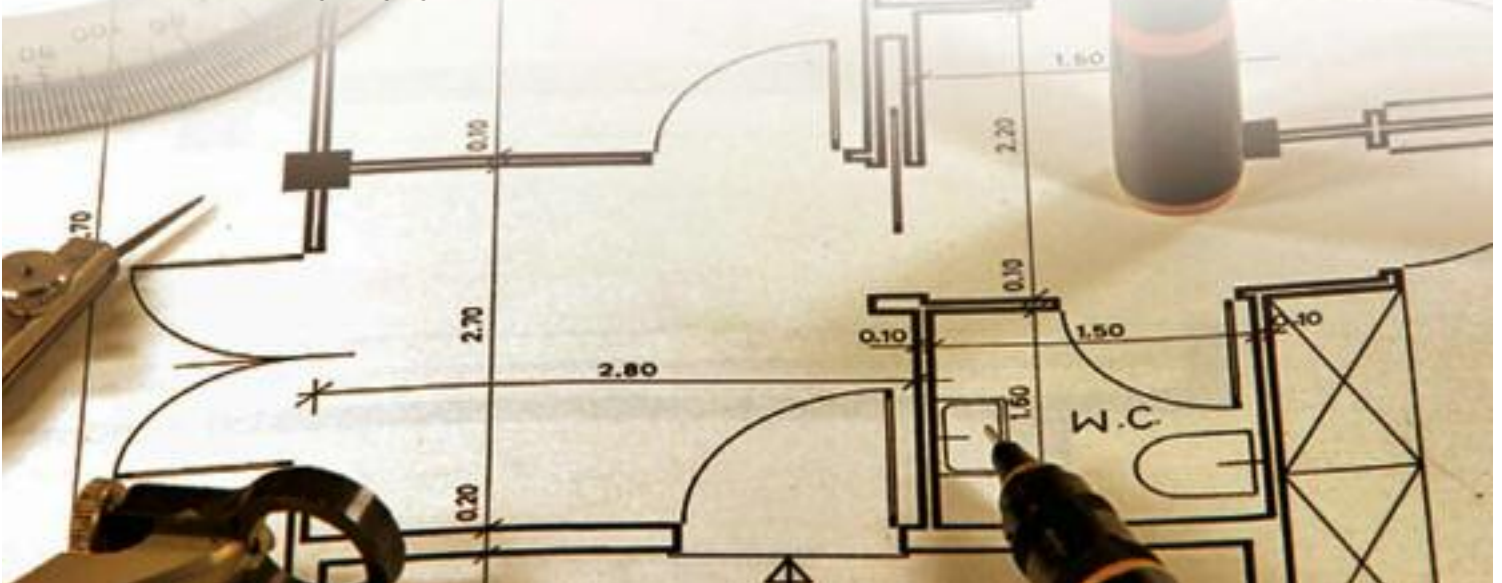
100'den fazla bölge satış müdürünün dönemsel performans toplantılarına ilk kez katılıyordum. Sonuçları içeren raporlarda, geçen yıl bölgelerin %12'si gösterilen hedefi önemli ölçüde aşmıştı. Yakla-

şık %45'i hedeflerini tutturmuş ve bölgelerin %18'i de hedefe epeyce yaklaşmıştı. Ancak %25'i hedeflerini tutturamamıştı.

Genel Müdür'ün genel bir değerlendirmeyi içeren toplantıyı açış konuşmasını yapmasından sonra ekrana bölgelerin performansları yansıtıldı. Genel Müdür çok nazik ve kibar bir dille başarılı olan bölgelere tebriklerini ve teşekkürlerini sunduktan sonra hedefini tutturamayan

bölgelerle ilgili özenli bir analizin yapılması gerektiğini belirtti.

Ortada özenle ve her türlü faktör dikkate alınarak tespit edilmiş hedefler vardı. Bu hedefleri tam da istendiği şekilde yerine getiren bölgelerle konuşulacak başka bir şey yoktu. Onlara çok da istedikleri serbestlik izni verildi. Ancak Genel Müdür, hedeflerin çok üzerinde bir performans gösteren bölgelerin deneyimlerin-



den başarısız olan şubeler için mutlaka dersler çıkarılabileceğine inandığı için onları salonda tuttu.

Süper Müdürün Başarı Sırları

Bu süper başarılı müdürlerin deneyimleri ifade edilip tahtaya aktarıldı ben de en ilginç bulduklarımı defterime not almışım:

*Ekibimdeki hiçbir elemanımı şimdiye kadar katiiyen azarlamadım.

*Her elemanımla her gün en az iki kez konuştum. Biri yaptığımız işle; diğeri şahsı, hobileri ve ailesiyle ilgiliydi.

*Müşterilerimin iyi günlerinde bir hediyeye (düğün, nişan, sünnet, açılış vs.) ve kötü günlerinde (hastalık, hırsızlık, yangın, cenaze vs.) şifa, geçmiş olsun veya taziyeye dileklerle hep yanlarındaydım.

*Müşterilerimin ekibimle, kurumumuzla ve ürünlerimizle ilgili şikayetlerinin tamamında onlara hak verdim. Müşterilerimizin öfke ve kızgınlıklarına asla mukabelede bulunmadık ve anlamaya çalıştık. Bu tip durumların sonunda daima bizden özür dilendi ve daima ilave işler teklif edildi.

*Müşterilerimizin sadece üst düzey yetkililerini değil; şoföründen, kuryesine kadar herkesi önemsedik ve onlara bunu hissettirdik... vs.vs vs.

Hayretler içerisindeydim. Bu en başarılı müdürlerin hiçbiri, ürünlerin fiyatından, hizmet üretme hızından, kalitesinden, rakiplerin saldırılarından bahsetmiyordu. Toplantının sadece bu bölümüne katılan bir kimse bu firmanın ne ürettiğini kesinlikle öğrenemezdi. Halbuki firma en yoğun rekabetin yaşandığı bir sektörde çalışıyordu. Genel Müdür bu gruba da teşekkür ederek herkesi öğle yemeğine davet etti ancak, hedeflerini tutturamayan bölge yöneticileriyle yemekten sonra neler yapılabileceği konusunda bir toplantı yapmaya karar verdiğini bildirdi. Şimdi düşünüyorum da sanki Genel Müdür adet yerini bulsun diye bu arkadaşları dinlemiş, bu anlatılanlardan herhangi bir çıkarımda bulunduğu dair

yüzünde bir ifade ve davranışlarında bir akis oluşmamıştı.

İş Güvenliği Olmayan Hiçbir İnsan Başarılı Olamaz

Öğleden sonraki toplantıyı büyük bir merakla ve dört gözle beklediğim için etrafı da dikkatle süzüyordum. Performansını tutturamayan grup üyelerinin, içlerindeki ak saçlı bir bölge müdürün etrafında kümeleşip, hararetle tartıştıklarını görüyordum. Öğleden sonra başlayan toplantıya bu ak saçlı üye söz alarak Genel Müdür'ün nezaketinden ve olumlu yaklaşımlarından çok memnun kaldıklarını, ilk defa hedefleri tutturamadıkları için azarlanmadıklarını ve tehdit edilmediklerini söyledi.

Hedeflerini tutturanların özgüvenleri çok yüksek olur, her işi başaracaklarına inanırlar. Mevcut ve potansiyel müşteriler de kendisine inanan özgüveni yüksek insanlarla iş yaparlar.

Bunun üzerine Genel Müdür, benim tavsiyelerime uyararak, hedefi tuttursun ya da tutturmasın hiç kimsenin iş akdinin feshedilmeyeceğini, insanlara mutlaka yeni bir şans verilmesi gerektiğine inandığını, ortaya bir başarısızlık çıkması durumunda bu başarısızlığın hepimizi ilgilendirmesi gerektiğini, dolayısıyla bu problemleri hep beraber çözmemiz gerektiğini söyledi. Genel Müdür'ün tavsiyelerime uymasından dolayı çok sevinmiş ve gururlanmışım.

Toplantıdan sonra bu ak saçlı müdürle gidip tanıştım. Genel Müdür'deki bu tavır değişikliğinin benim eserim olduğunu söyleyerek teşekkür etti ve beni tebrik etti.



Ona bu yaklaşımın gelecek dönemde olumlu etkiler yaratarak hedeflerinin tutturulmasına yardımcı yaramayacağını sordum. Uzun ve derin bir sohbe daldık, bu sohbetten sonra not defterime şu notları almışım;

*Hedeflerini tutturanlar daha yüksek hedefler koyarak başarılarını arttıracaklar.

*Hedeflerini tutturanların özgüvenleri çok yüksek olur, her işi başaracaklarına inanırlar. Mevcut ve potansiyel müşteriler de kendisine inanan özgüveni yüksek insanlarla iş yaparlar.

*Hedefini tutturamayanların en az yarısını gelecek yıl yapılacak performans toplantısında göremeyeceğiz.

Ben dahil herkes, Genel Müdürümüz söz vermesine rağmen, hedeflerini tutturamayanların iş akdinin feshedileceğine inanıyoruz. Şimdiye kadar hep böyle oldu, aksi için de hiçbir sebep yok.

İş akdinin feshedilme ihtimalini düşünenler bunu takıntı haline getireceklerdir. En azından zihinsel dünyalarında bu seçeneği hep düşünecekler ve bu sebepten dolayı işlerine dört elle sarılamayacaklardır.

Çoğumuz bu kadar sıkıntılı bir yıl yaşayacağımıza başka bir firmada iş aramayı tercih edeceğiz.

Kısacası bizim ekibin iş güvenliği tehlikeye girmiş durumdadır ve iş güvenliği tehlikede olan hiçbir insan başarılı olamaz. Bu durum bu şirkette hep böyle olmuştur ve affınıza sığınarak bir danışmanın tavsiyeleriyle durumun değişeceğine inanmıyorum." Bu kişinin liderlik özelliğini bildiğim için onu temin etmeye çalıştım, ona



yeni yaklaşımların kalıcı olduğu konusunda ikna etmeye çalıştım. Onun bu inancını diğer üyelerle paylaşacağına inanmıştım.

Çalışanı Tehdit Sonuç Vermedi

Ne kadar da yanılmışım... Ertesi dönem yapılan toplantıda, toplantı öncesi bu arkadaşla ayak üstü bir görüşme imkânım oldu. "Biliyor musunuz dedi sizden ayrıldıktan sonra eşimle de görüştüm ve yıl sonunda emekli olmaya karar verdik. Bu kararı verdikten sonra çok rahatladık ve iyi bir çalışma dönemi geçirdim, tabii hedefleri de tuturdum. Eğer "iş güvenliği" riski devam etseydi bunu başaramazdım...

Toplantı sonrası notları incelediğimde adeta şok oldum; geçen dönem hedefini tutturamayan müdürlerden sadece %3'ü hedeflerini tutturmuştu; %2'si emekliye ayrılmaya karar vermiş, %4'ü bir iş bulmadan ayrılmış ve %8'i de başka şirketlere geçmişlerdi. Doğrusu zayıf çok fazlaydı, tamamina geçen yılki müdürlerin % 17'si ayrılmıştı. Bir firma her yıl bu kadar zayıf ve rerek geleceğe yürüyebilir mi bilmiyorum.

Beş yıl önce hedeflerini tutturamayan müdürlerin iş akdi feshedilmiş, ertesi yıl global hedefler %12 aşılmış, sonraki yıl hedefini tutturamayanların iş akitleri yine feshedilmiş ve global hedefler yine %5 aşılmış. Üçüncü yıl global hedefler %22 daha düşük gerçekleşmiş ve müdürlerin %24'ünün iş akitleri feshedilmiş. Dördüncü yıl global hedefler yine tutmamış ve sadece müdürlerin %10'unun iş akitleri feshedilmiş ancak yüksek bir istifa oranı yaşanmış. Bu yıl global hedefler yine tutturulamadı ve benim çok istediğim "güvenli çalışma ortamı" algısı yine yerleşmedi. Ben iş güvenliği tehdit altında olan insanın huzursuz, mutsuz, zihni karışık, gergin olacağına, dolayısıyla kendini işine adayamayacağına inanıyorum. Özgüveni yara almış ve kendini işine adayamayanlar da başaramaz inancındayım.

Bütün yanlışların başlangıcı beş yıl önce hedeflerini tutturamayanların iş akdinin feshedilmesi ve takip eden yılda hedeflerin tutturulması olmuş. Tehdit ve baskı önce olumlu sonuçlar vermiş ancak daha sonra ıslah edilemez bir iş ortamı oluşturmuştu. Geçmişin zihinlerimize kazdığı olumsuzluklar ve bu olumsuzlukla-

"Hedefini tutturamayanların en az yarısını gelecek yıl yapılacak performans toplantısında göremeyeceğiz. "

rın iş hayatında yarattığı tehditler ne kadar tahrip edici...

Temel rakibimizin beş yıllık performansını zikretmezsem yukarıdaki vurguladığım olguyu anlatamamış olurum. En önemli rakibimizin son 5 yıllık pazar payı performansı sırasıyla: % -7, %1, %12, %15 ve %19. Düşünün bizim küçüldüğümüz bir yılda en önemli rakibimiz tam %19 büyümüş. Ve lütfen yakın dikkatinizi rica ediyorum. Bu firmada istifa ve iş akitleri feshi son beş yılın hiçbirinde %5'e ulaşmamış. Bizim şirketten de en az 20 bölge satış müdürü şimdi bu şirkette çalışıyor.

Sizce benim danışmanlık yaptığım firmanın kim olduğu ve hangi sektörde çalıştığı önemli mi?

HİÇ'İN HİKÂYESİ

Kısacık bir öykü bu... Ama hayatımıza yön veren bir öykü...

Devrin valisi emrindeki yöneticiler ile atının üstünde şatafat içinde girer şehre...

Yol kenarlarında insanlar iki büklüm el pençe divan selamlarlar valiyi...

Bütün bu şatafatlı itaat gösterileri arasında valinin gözleri, bir sokağın köşesinde yere çökmüş olan ve etrafındaki hiçbir şey ile ilgilenmeyen bir adama takılır...

Perişan kılıklı, saçı sakalına karışmış bu adamın olduğu yere sürer atını vali...

Atının üstünden inmeden, vakur ve sert bir ses tonu ile bağırir adama, "Behey adam, herkes benim şehre gelişimi el pençe karşılarken sen kimsin ki yerinden bile kıpırdamıyorsun?"

Perişan kılıklı adam istifini hiç bozmadan, sakallarının ve uzun saçlarının arasından belli belirsiz gözükken gözlerini valiye çevirerek: "Ben hiçim" der...

Vali daha da hiddetlenir,

"Ne demek hiç, senin bir adın, şanın unvanın yok mu bre adam" der...

"Senin var mı? " der bu kez adam...

Vali iyice şaşırır ama cevaplar, "Gafil adam, nasıl tanımazsın, ben valiyim" der.

Adam aynı ses tonu ile sorar yine...

"Peki daha sonra ne olacaksın?"

"Sadrazam olacağım." der vali...

"Peki daha sonra?"

"Padişah olacağım..."

"Peki ya daha sonra?"

Kısa bir an duraksar vali ve; "Hiç" der...

Sadece gülümser perişan kılıklı adam...

Bu kısa öyküyü ilk duyduğumda, benim ruhumun hiç kimse olmak isteyen adamın öyküsünü bulduğumu anlamıştım...

Hepimiz hep başka birileriyiz...

Sevdiğimiz, beğendiğimiz, örnek aldığımız, kıskandığımız, yerinde olmak istediğimiz birilerinin seslerini, sözlerini, bakışlarını ve tavırlarını alıyor, sanki bize aitmiş gibi kullanıyoruz...

Sabahları kalkıp elbise dolabımızın önünde durduğumuzda, giyeceğimiz elbiseye ve yanına gideceğimiz insanlara en çok uyacak maskeyi de seçiyoruz, elbiselerimizin yanına da duran maskelerimizin arasından...

Hep daha fazlasını isterken, aslında giderek hep daha az alıyoruz...

Bütün ömrünü kariyer, güç ve para peşinde gece gündüz çalışarak geçiren insanların, günün birinde bütün kazandıklarını, elindekileri kazanırken yitirdikleri sağlıklarına harcadıklarını görüyoruz...

Bir ömrün sonunda evleri, arabaları ve para kasaları olan insanların, bütün bunları kazanırken kim bilir kaç gerçek aşkı yitirdiğini ve günün birinde yaşlanıp başlarını yaslayacakları bir sevgili omuzu aradıklarındaysa, soğuk ev duvarlarının, lüks araba koltuklarının ve çelik para kasalarının bir sevgilinin yerini tutmadığını, acı içinde fark ettiklerine şahit oluyoruz.

Siz isterseniz, "herkes" olmaya devam edin...

Ben "Hiç kimse olmak istiyorum."

Sadece bana ait yanılığlarım, hatalarım, hüznlerim, kahkahalarım, fotoğraflarım, kelimelerim, şarkılarım ve hiç benim olmayanlarım ile birlikte, bir hiçliğe doğru tek başıma karışıp gitmeyi düşünüyorum..."





ERZURUM



ERZURUM



ALBARAKA TÜRK, DADAŞLAR DİYARI ERZURUM'DA

Mert, cesur insanlar diyarı Erzurum, Doğu Anadolu Bölgesi'nin en büyük şehri olup tarım ve hayvancılık potansiyeli yanında son yıllarda turizmde yaptığı atakla dikkat çekiyor.

Erzurum'la özdeş olarak kullanılan Dadaş kelimesi, mert, cesur, özü sözü doğru, zalimin karşısında, mazlumun yanında olan merhametli ve yiğit kişiliği tanımlamaktadır.

Doğu Anadolu'nun en büyük kenti olan Erzurum'un MÖ 4900 yıllarında kurulduğu tahmin edilmektedir. 1514 yılında şehir ve çevresini fetheden Osmanlılar, Türkiye Cumhuriyeti'nin kurulduğu 1923 yılına kadar bu topraklarda hüküm sürmüşlerdir.

Birçok medeniyete ev sahipliği yaptığı için şehrin kültürel yapısı oldukça zengindir. Selçuklu ve Osmanlı'nın yanı sıra Urartular, Persler ve Bizanslılar da şehir üzerinde hakimiyet kurmuşlardır. Bunun en temel sebebi ise ticari ve askeri yolların kavşak noktasında yer alması, zengin

akarsu ağını bünyesinde bulundurması, doğal savunma zeminine sahip olması; çevredeki sert iklim şartlarına rağmen dağ silsileleri ve akarsu boylarındaki verimli ovaların tarıma ve bilhassa hayvancılığa uygun bir ortam sağlamasıdır.

I. Dünya Savaşı'nın Dehşetini Yaşadı

Anadolu'nun hiçbir yerinde I. Dünya Savaşı'nın dehşeti Erzurum'daki kadar görülmemiştir. Harp, göç, katliamlar, tifüs gibi çeşitli felaketler her şeyi yok etmişti. 30 Ekim 1918'de Mondros Mütarekesi'nin imzalanmasıyla bölgede yeni bir durum ortaya çıkmış, mütarekenin 7 ve 24. maddeleri Erzurum halkını büyük bir telaş ve kuşkuya sevk etmiştir. Bu

maddeler Vilayet-i Şarkiyeyi adeta Ermenilere peşkeş çekiyordu. Doğu Anadolu'da Ermenilerin büyük Hayırcıdan (Ermenistan) idealleri karşısında Erzurum insanı kendi üzerine düşen millî görevi yerine getirerek, 10 Mart 1919'da Vilayet-i Şarkiyeyi Müdafaa-i Hukuk-u Milliye Cemiyeti'nin bir şubesi Erzurum'da açtı. Milli mücadele, milli birlik ve Türkiye Cumhuriyeti bağımsızlık hareketinin temelini atıldığı Kongre 23 Temmuz 1919'da Erzurum'da toplanmıştır.

Doğu Anadolu Bölgesi'nin en büyük şehri olan Erzurum oldukça eski bir yerleşim birimidir.

İki coğrafi bölgede toprakları bulunan Erzurum İli'nin arazi büyüklüğü yaklaşık 25.066 km² kadar tutar. İspir, Narman,



Bölgenin Deneyimli Bankacısı



Mustafa ŞENGÜL
Müdür

Kurumsal ağırlıklı çalışan Erzurum şubesi, kuruluşunun ilk yılında belirlenen hedeflere ulaştı ve kâra geçmeyi başardı. Bu başarılı sonucun elde edilmesinde şube müdürlüğünü deneyimli bir ismin yapmasının da etkili olduğu belirtiliyor.

1959 Erzurum doğumlu olan ve Erzurum Atatürk Üniversitesi Eğitim Fakültesi'ni bitiren şube müdürü Mustafa Şengül, 1977'de Vakıflar Bankası'nda memur ola-

rak göreve başlayıp 2003 yılına kadar aynı bankada farklı pozisyonlarda çalışmış ve emekli olmuş. 1996-2003 yılları arasında Vakıflar Bankası Doğu Anadolu Bölge Müdürü olarak görev yapan Şengül, bölgesel deneyimini şimdi Albaraka Türk için kullanıyor ve Albaraka Türk'ün bulunmadığı çevre illere de hizmet götürerek genç ekibiyle birlikte şube performansını artırıyor.

Oltu, Olur, Pazaryolu, Tortum ve Uzundere ilçelerinin toprakları Karadeniz Bölgesi'nin Doğu Karadeniz sınırları içinde kalmaktadır. Ancak bu kesim il topraklarının yaklaşık % 30'luk bir payını oluşturur. Geriye kalan % 70 gibi önemli bir pay Doğu Anadolu Bölgesi dahilinde yer alır. İl arazi büyüklüğü bakımından sırayla Konya, Sivas ve Ankara illerinden sonra Türkiye'nin 4. büyük ili konumundadır.

Doğunun En Büyük Şehri

Erzurum ilinin merkez dahil 19 ilçesi, 40 belediyesi mevcut olup, 23.7.2004 tarih ve 25531 sayılı Resmi gazetede yayınlanarak yürürlüğe giren 5216 sayılı Büyükşehir Belediyesi Kanunu gereğince daha önce 1037 olan köy sayısı 973 olmuştur. Bu yasaya göre 62 köy mahalle statüsüne geçerek 14'ü Ilıca Merkez İlçe Belediyesine, 48'i merkezde bulunan ilk kademe belediyelerine bağlanmıştır. 2000 yılı Genel Nüfus Sayımı kesin sonuçlarına göre toplam nüfus 937.389 olup, 560.551 kişi şehirlerde, 376.838 kişi ise köylerde yaşamaktadır.

2011 Üniversite Olimpiyatlarına Hazırlanıyor

Palandöken Dağı eteklerinde kurulu olan kent, son yıllarda kış turizmi açısından büyük önem kazanmıştır. Tarihi yönden çok zengin bir çok eseri barındıran ve

adeta bir kültür merkezine benzeyen şehir, günümüzde önemli bir turizm potansiyeli taşımaktadır.

Dünya Üniversitelerarası Kış Oyunlarının 25.si 2011 yılında Erzurum'da yapılacaktır. Oyunların şehirde düzenlenecek olması Erzurum ve Palandöken Kış Turizm Merkezi'nin çehresini değiştireceği gibi ülkemizin dünyada tanıtımına da büyük katkı sağlayacaktır. Üniversite Kış Oyunları, bir spor organizasyonu olmanın ötesinde, kış turizm odaklı 12 ay turizmin gelişiminin aracı olarak görülmektedir. Bu organizasyonla bölgenin merkezi durumunda olan Erzurum, gelişimin ve dış açılımın lokomotif olacaktır.

Erzurum yılın 12 ayında da turizm bakımından hareketliliğini devam ettirmektedir.

Doğuya Açılan Bereket Kapısı

Albaraka Türk Katılım Bankası'nın 54. bereket kapısı olan Erzurum şubesi, 2 Ocak 2007 tarihinden itibaren Erzurum'un üçüncü katılım bankası olarak faaliyete geçti. Ancak kısa süre pazardaki yerini alarak ilk yıl hedeflerini gerçekleştirdi. Erzurum halkı tarafından kısa sürede benimsenen şube, henüz yeni olmasına rağmen şehirdeki diğer bankalar, özellikle katılım bankaları ile rekabet etmektedir. 11 çalışanı bulunan Erzurum şubesi, küçük mevduatlarla büyümeyi hedefliyor.

Şehirdeki KOBİ ve İnşaat Taahhüt firmalarına yönelik KFD ve Gayri Nakdi kredi desteğinde bulunuyor.

Erzurum'un bulunduğu coğrafi konum nedeni ile tarım ve hayvancılık ekonomik gelişmişlikteki ana sektörlerdir. 2000 yılına kadar şehirde aktif olarak faaliyette bulunan et kombinaları aracılığı ile et ihracatı yapılmakta idi. Ancak son on yıl içerisinde yurt dışından et ithal edilmeye başlanması ile mevcut kombinalar kapanmış; süt ve süt ürünleri üreten firmalar aktif olarak faaliyete geçmiş ve şehre bu yönde bir ekonomik canlılık getirmişlerdir. İlde halen 69 sanayi kuruluşu faaliyet göstermektedir. Bu sanayi tesislerinde toplam 2809 kişi istihdam edilmektedir. Söz konusu bu sanayi tesislerinin 4'ü kamuya aittir. Mevcut sanayi tesislerinin kapasite kullanım oranları %30 civarındadır.



Hasan Yurtoğlu
II. Müdür



Kadir DOĞAN
Uzman



Muammer ÇAKMAK
Şef



Hakkı KARAOSMANOĞLU
Pazarlama Uzmanı



Adnan Önder BULUT
Uzman Yard.



Burak EREN
Memur



Yaşar YILDIZ
Görevli



Kadir ERGÜN
Güvenlik



Emre EROZ
Güvenlik

Yolunuz Erzurum'a Düşerse...

Yolunuz Erzurum'a düşerse Palandöken'de kayak yapmadan, Çifte Minareli Medrese'yi, Yakutiye Medresesi'ni görmeden, yolunuz İspir'e düşerse rafting sporu yapmadan, Tortum'a düşerse tortum şelalesi ve gölünü görmeden; cağ kebab, su böreği, ayran çorbası ve kadayıf dolması yemeden dönmeyin...



İbrahim Hakkı Hz'nin Memleketi

Erzurum yetiştirdiği ilim adamları ile de tarihteki yerini almıştır. Erzurumlu İbrahim Hakkı Hazretleri en büyük eseri olan Marifetname ile astronomi alanında çığır açmış, modern astronominin gelişmesine katkı sağlamıştır. Erzurum'un manevi mimarlarından Alvarlı Muhammed Lütfi Efe Hazretleri Erzurum şehri hakkındaki düşüncelerini şu sözleri ile dile getirmiştir: "Erzurum Kıld-i Mülki İslam'ın; Mevlaya Emanet Olsun ERZURUM..."



Bilgi İşlem Müdürü
Ahmet GÜZEL

BİLGİ ÇAĞININ KİŞİSEL MAHREMİYETİ

İnsanoğlunun doğasından olsa gerek, şahsına ait 'özel hayat'ın korunmasına ne kadar özen gösterir, sırlarının deşifre olmasından ne kadar rahatsız olursa, diğer insanların özel hayatını izlemekten ve sırlarını deşifre etmekten de o kadar zevk alır.

Bu eğitim ve kültüre bağlı olarak değişiklik gösterse de genel olarak toplumun büyük bir kesimi için böyledir. Öyle olmasaydı televizyonlarda yayınlanan dedikodu programları, 'Biri Bizizi Gözetliyor' ile 'Biz Evleniyoruz Evleri' bu kadar rağbet görmezdi. Televizyonlarda sabahlara kadar bu konuları tartışıp yorumlar yapılmazdı.

Biz onları televizyonlardan gözetlerken aslında birilerinin de bizleri gözetleyebileceğine alıştıralıyorduk sanki. Evet, gelişen ve hayatımıza her geçen gün biraz

daha giren teknoloji sayesinde bu gözetleme ve kontrol giderek artıyor.

Geçtiğimiz 25-30 yıl içinde teknoloji, elektronik ve haberleşme alanlarında yaşanan hızlı gelişim ve değişimin bir sonucu olarak, hemen hepimizin hayatına "internet" diye isimlendirilen bir yenilik girmiştir. Hiçbir sınır tanımaksızın, bilgi iletişimini anında yapmamıza imkân veren, hemen her şeye oturduğumuz yerden, klavyemizin birkaç tuşuna dokunarak ulaşabilmemizi sağlayan bilgisayarlar ve internet, hayatımızı inkâr edilmeyecek

derecede kolaylaştırmıştır. Bilgisayarlar ve internetin sağladığı sayısız faydalar ve getirdiği kolaylıklar hayatımıza yerleşmiş ve bunların üzerinden yapılan ticaret de inkâr edilemeyecek boyutlara ulaşmıştır.

'Büyük Birader' Peşimizde

Bilgi teknolojilerinin kullanımının hayatın her alanına girmesi ile "bilgi" önemli bir olgu haline gelmiştir. Bilgi çağında herkes "bilgisi kadar güçlü" olacaktır. Güçlü olmak için de bilgiye bir şekilde ulaşmak lazımdır. Bunun için imkânların elverdiği ölçüde her türlü yol denenecek



ve bu yolda atılacak her adım mubah görülecektir. Ve bizlere bu adımların bizim güvenliğimiz ve iyiliğimiz için atıldığı söylenecektir. Tarih boyunca bilgi toplama olagelmıştır. Yönetenler yönetilenlerin düşünce ve hareketlerini bilmek istemişlerdir. İstihbarat örgütlerine gereken önemi veren devletler tarihte daha uzun süre ayakta kalmışlardır. Bilgi toplama işleri aleyhimize veya lehimize olabilir. Bizim aleyhimize olan başkasının lehinedir. Bu böyle sürüp gider.

Bilgi teknolojilerinin hayatın içine giderek artan bir biçimde girişi, her adımımızın birileri tarafından izlenebiliyor olması ile sonuçlanmaktadır. Bu da bir veya birden fazla Büyük Birader'in her adımımızı gözleyebiliyor olması anlamına gelmektedir. Teknoloji ile kaybedilen kontrol yine teknoloji ile sağlanmaya çalışılmaktadır.

Gözetleme ve Kontrol Yöntemleri

Birileri bizi gözetliyor ve kontrol ediyor. Teknolojinin gözetleme ve kontrol alanında kullandığı tek silah internet değil elbette. Kredi kartları, uydular, kablosuz akıllı kameralar ile müşteri memnuniyeti adı altında genişleyen Müşteri İlişkileri Yönetimi "CRM" uygulamalarını bireysel gizliliğimiz açısından ciddi bir tehlike olarak sayabiliriz. Bu CRM uygulamaları mahremiyet açısından ne kadar denetlenebilmektedir. Teknolojinin bu hızlı ilerlemesine maalesef hukuk aynı şekilde ayak uyduramamaktadır.

Sörf Deyip Geçmeyin!

İnternet'te gezerken izlendiğinizi hiç düşündünüz mü?

İnternette gezerken beğendiğiniz bir belgeye ya da programa erişmeden önce önünüze bir form gelir ve bunu doldur-



manız gerektiği söylenerek kişisel bilgilerinizi vermeniz istenir. Bu formlar aracılığı ile kişisel bilgilerinizi nerelere verdiğinizin ve bu bilgileri açığa vurduğunuz farkında mısınız? Bu yöntemde hiç olmazsa sizin biraz da olsa rızanız var.

Örneğin, bedava portföyünüzü tutan ve finansal bilgiler temin eden masum görünümlü bir web sitesi, aslında gelirini topladığı bu bilgileri satarak kazanmaktadır. Böylece ihmal edilmeyecek büyüklükteki kalabalıkların hangi hisseleri aldıkları, sohbet odalarında hangi hisseleri konuştukları, ne kadar para yatırdıkları, ne gibi haberleri izledikleri gibi bilgileri ilgililerine satmaktadırlar. Siz bilgi vermek için ne kadar direnirseniz direnin, sizi izleyen programlar bıraktığınız izleri değerlendirebilirler.

Bilgisayarınızdaki 'Truva Atı'

İnternet üzerinden bilgisayarınıza yüklenen ve yükleyen kişiye sizin haberiniz olmadan hizmet veren bir program parçacığı olan Truva atının gizliliğiniz açısından ne denli ciddi bir tehlike oluştur-

duğunu söylemeye bile gerek yok. Bunlar yüklediğiniz oyunlarda, download programlarında, yardımcı araçlarda ve daha birçok şeyde sürpriz yumurta gibi gelir ve sisteminize yerleşirler. "Bu programı daha hızlı indirmek istiyorsanız şuraya tıklayın. Bedava görmek istiyorsanız buraya tıklayın" gibi tuzaklar ile karşılaşabilirsiniz. Tıkladıktan sonrada bu Truva atı arka planda çalışarak sizin e-posta adresinizden tutun da belgelerinize kadar her şeyi karşı tarafa çoktan göndermiştir. Bilgisayarınızda bunları engellemek için yardımcı programlarınız yoksa sayıları binleri bulan bu Truva atları, tanımadığınız ve sizinle doğrudan ilgisi olmayan birilerinin bilgisayarınızdaki tüm verilere kolayca erişmesine neden olabileceği gibi, bilgisayarınızın denetimini de başkalarına kaptırmanıza sebep olabilir.

Bir web sitesi tarafından sizin tarayıcınıza yollanabilen ve sonrasında sizin sisteminizde saklanabilen çerezler (cookie) aracılığı ile bu sitenin en son hangi kısmını ve ne zaman ziyaret ettiğinizi takip etmesi ve kayıt altına alması mümkündür. Cookieilerin kişisel bilgilerine titizlik gösteren kullanıcılar tarafından siliniyor ol-

"Gelişen ve hayatımıza her geçen gün biraz daha giren teknoloji sayesinde bu gözetleme ve kontrol giderek artıyor. Teknolojinin gözetleme ve kontrol alanında kullandığı tek silah internet değil elbette. Kredi kartları, uydular, kablosuz akıllı kameralar ile Müşteri İlişkileri Yönetimi "CRM" uygulamalarını bireysel gizliliğimiz açısından ciddi bir tehlike olarak sayabiliriz."

ması, bu ve benzeri bilgi madencisi (data miner) firmaları başka arayışlara itmiştir. "Webbug" adı verilen, web sayfalarına yerleştirilen takip parçacıkları bu kişiler tarafından yüz binlerce sayfaya yerleştirilmiştir.

Webbug türü izleme aletleri 1 piksel (nokta) boyutlarındadır. Farkına bile varmadığımız bu görüntü ekranınızda belirlediğinde hangi IP adresinden bunun görüldüğü, URL adresi, görülme zamanı, bağlantılı olduğu çerez (cookie) bilgileri, eğer bir elektronik posta içindeyse, bu postanın ne kadar izlendiğini, postanın dağılma hızını ve coğrafik bilgileri bu takip sistemini yerleştiren firma tarafından öğrenilebilmektedir.

Elektronik posta programları, elektronik posta mesajlarının HTML ile kodlanmasına imkân vermektedir. Böylece webbugların da dâhil olduğu grafik dosyaları elektronik postaların içine yerleştirilebilmektedir. Kimden geldiği belli olmayan bu elektronik postanın içerisindeki kötü niyetli program bilgisayarınızda bulunan çeşitli bilgileri toplamaya başlamıştır bile. Sizin özel bilgileriniz bu kötü niyetli programı gönderen kişinin elindedir artık.

Korsanların eline geçerse...

Bir de bizim güvenliğimiz ve iyiliğimiz için bilgilerimizin toplandığı alanlar vardır. Alışveriş merkezlerinde, sokaklarda yine bizim güvenliğimiz veya trafiği izlemek maksadı ile konulduğu söylenen kameraların önünden yüzlerce kez geçmekteyiz. Bu kameraların çektiği görüntülerden yüzümüzün fotoğrafları sayısallaştırılarak büyük bir fotoğraf veritabanı oluşturulmaktadır. Kapalı devre TV ve akıllı kameralar ile insan yüzünü tanımak mümkündür. Bu tip sistemler karşılaştırma yaparak yüz tanıyor. Yapay zekânın algoritmalarını kullanarak karar veriyor ve şüpheli bir yüz gördüğü zaman merkezi uyarıyor. Yüz hatlarınız aranan bir kişinin yüz hatlarına yakın ise ayıkla pirincin taşını.

Kişi sadece pazarlamadan kaynaklanan sebepler nedeniyle gözetlenmiyor.



Bireysel gizliliğe yönelik tehditlerden söz ederken soğuk savaş döneminde adı sıkça duyulan Echelon'u unutmamak lazım. Echelon sayesinde tüm iletişim etkinliklerinin izlendiği ve anahtar kelime araması yöntemi ile tüm şüpheli uyu iletişimlerinin kayıt edildiği biliniyor. E-postanızda bir terör örgütünün veya önemli bir kişinin adının sıkça geçmesi sizin başınızı ağrıtabilir.

Bireysel bilgilerimizin depolandığı noktalar arasında bilgisayar ortamında devlet tarafından saklanan nüfus ve vergi kayıtlarımızı da unutmamak gerekir. Masum amaçları olsa da, toplanan bu bilgilerin bir gün toplayan kuruluşlar ya da ele geçirebilecek bilgisayar korsanları tarafından kötü amaçlar ile kullanılması ihtimali son derece ürkütücüdür.

Roman Gerçek Oldu

George Orwell'in 1984 adlı romanında geçen birçok olay şu anda gerçek olmuştur. ABD'de bazı kalp hastalarının uzaktan kontrol edilmesi amacı ile üretilen ve deri altına yerleştirilen küçük bir yonga vasıtası ile o kişinin nerede bulunduğu, tansiyon, nabız gibi bilgileri ekranlardan görülebiliyor. İyi niyetli gö-

rülen bu uygulama, kötü amaçlar için çok rahatlıkla kullanılabilir. Hapishaneye girmiş kişilere bu yongadan taktığımız takdirde o kişinin tüm hayatını takip edebilirsiniz. Belgesel programlarında vahşi hayvanların deri altına takılan izleme cihazlarını görmüşsünüzdür. Zavallı hayvan nereye giderse gitsin onu izleyenler tarafından kolayca bulunabilmektedir. Kendinizi bir an için bu masum hayvanların yerine koyun ve hayal edin. Alnınızın derisinin altında bir çip ve uydular vasıtası ile takip ediliyorsunuz. Böyle bir durumda özel hayattan bahsedebilir misiniz? Ama bu duruma doğru gidiyoruz. Şu anda derimizin altında çip olmasa da onun yerine geçen başka teknolojik cihazlarla (cep telefonu, kredi kartı v.s) takip ediliyor.

Kredi Kartıyla da İzleniyoruz

Kredi kartı şirketleri, kredi kartlarımız ile yaptığımız tüm alışverişleri takip ediyor; bu sayede bizler ile ya da alışveriş yaptığımız mağazalar ile kendileri için daha kârlı anlaşmalar yapıyorlar.

Kredi kartı hesap özetlerinde "Bu alışveriş şu mağazadan yapsa idiniz şu kadar ek puan kazanacaktınız" türünden yarı azarlayıcı yarı tavsiye edici satırlara rastlamıyor musunuz? Kredi kartı şirketleri ile ilgili gizlilik problemlerimiz bu kadarla sı-



nırlı kalmıyor. Şirket bize ait bilgileri, alışverişlerimize ilişkin olanlar dâhil olmak üzere, istediği kişi ve kuruluşlara verme hakkına da sahip. Kredi kartı başvuru formuna eşlik eden karınca duası gibi sözleşmenin bir maddesi bizleri bunu peşinen kâbul etmeye zorluyor.

Mağazalar, indirim ve taksitlendirme gibi promosyonlar ile bizleri mağaza kartı sahibi olmaya teşvik ediyor. Mağaza kartları ile yaptığımız her türlü alışveriş mağazanın bilgisayar sistemleri üzerinde bizimle ilgili kayda ekleniyor ve bu veriler mağazanın daha etkin satış teknikleri geliştirmesi için temel alınıyor.

Hepimizin elektronik posta kutularına hiç tanımadığınız firmalardan reklâm içerikli e-posta mesajları gelmiyor mu? Gelen mesajlarda hiç görmek iste-

meyeceğimiz cinsten konular promosyonlar, tatil turları, oteller gibi akla hayale gelmeyen her türlü şey yer almıyor mu?

Bilgilerimiz Pazarlamacılar

Doğum günü ya da bayram tebrik kartları gelmiyor mu? Bu firmalar sizin posta adresini nereden bulmuştur acaba?

Telefon şirketlerinin durumuna baktığımızda durumun pek de farklı olmadığını görüyoruz. Kullandığımız cep telefonları nedeniyle telefonumuzu açık tuttuğumuz sürece nerede olduğumuzun izlenmesi mümkün olabiliyor. GSM şebekesinin sinyalleşme biçimi nedeniyle herhangi bir anda bulunduğunuz bölge tespit edilebiliyor. Bu yöntemi kullanarak, birisinin ne zaman nereye gittiğinin kayıtlarını tutmak olanaklı duruma geliyor. İşyeri ve evlerimizde kullandığımız telefonlar da dâhil olmak üzere her telefon görüşmemiz arayan ve aranan numaralar ve zaman bilgisi ile birlikte saklanıyor.

Sağlık sigortası kartları

üzerinde tüm sağlıkla ilgili verilerimiz depolanıyor, ana adı, baba adı, adresi, telefonu gibi bilgilerimiz el altında. Hastanelerde saklanan tıbbi kayıtların durumu ise daha da düşündürücüdür. Bu kayıtlara ulaşabilen bir kişi sizi AIDS'li gösterip işsiz bile bırakabilir.

Bütün bu saydıklarımızın elbette çok olumlu, hayatımızı kolaylaştırıcı yönleri de var. Bunları göz ardı edemeyiz. Olaya mahremiyet açısından baktığımızdan dolayı bunları bireysel gizliliğimiz için tehlike olarak görmekteyiz.

Yazımızı Biraz Özlem Yaparak Bitirelim

Askerliğini yapmış olanlar bilirler. Haberleşme aracı olarak mektubun sık olarak kullanımda olduğu zamanlarda gelen mektupların üzerinde "Er mektubu görülmüştür" kaşesi yer alırdı. Bu, gelen mektupların içeriğinin okunduğunu gösterirdi. Eşimizden, annemizden, yavuklumuzdan gelen bu mektubu okurken içerisinde geçen bazı cümleleri okuduğumuzda bu cümlenin başkası tarafından da okunduğunu düşünüp biraz utangaç biraz mahcup bir şekilde hayıflanırdık. Şimdi ise yazdığımız e-postalar istenirse bütün dünya tarafından okunuyor ama elimizden bir şey gelmiyor. Hayıflanamıyoruz bile. Utangaçlık ve mahcubiyet ise teknoloji tarafından rafa kaldırıldı. "Dünya insanının e-postasıdır. Merak edenler tarafından okunmuştur."



وَتَعَابُوا عَلَى الْبِرِّ وَالنَّقْوَى

وَلَا تَعَابُوا عَلَى الْأَشْرِ وَالْعَدْوَانِ وَأَنْتُمْ بِاللَّهِ شَدِيدُ الْعِقَابِ

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ
قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ
وَالْمُسْكِينِ كَالْحَبْحَبَةِ فِي نَسِيلِ اللَّهِ وَأَحْسِبُهُ قَالَ
وَكَانَ الْقَارِئُ الَّذِي لَا يَفْطُرُ
وَعَنْهُ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ مَنْ نَفَسَ عَنِ
مُؤْمَرٍ كَرِهَ مِنْ كَرِهَاتِ الدُّنْيَا نَفَسَ اللَّهُ عَنْهُ كَرِهَتْهُ مِنْ كَرِهَاتِ يَوْمِ الْقِيَامَةِ وَمَنْ لَبَسَ عَلَى مَعْشَرَ
يَسْتَدِرُّ اللَّهُ عَلَيْهِ فِي الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ وَمَنْ سَتَرَ مِسْتَدِرُّهُ اللَّهُ فِي الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ وَاللَّهُ فِي عَهْدِ
الْعَبْدِ مَا كَانَ أَنْ الْعَبْدُ فِي عَهْدِ جِيهِ وَعَنْ أَبِي مُوسَى الْأَشْعَرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ
كَانَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِذَا طَلَبَتْ حَاجَةٌ أَقْبَلَ عَلَى خَلْقَتِهِ فَقَالَ
اشْفَعُوا لِي فِي رَجَائِي وَأَوْقِضِي اللَّهُ عَلَى لِسَانِي مَا أَحْبَبْتُ وَفِي رِوَايَةٍ مَا شَاءَ
بَلَغَ وَصِدْقَ رِوَاةِ الْبُخَارِيِّ وَمُسْنَدِهِ

وَقَالَ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ

لَا يَوْمَ مِنْ أَحَدٍ كَبُرَ حَتَّى يَحِبَّ لِأَخِيهِ مَا يَحِبُّ لِنَفْسِهِ

ALBARAKA TÜRK'ÜN İKİNCİ KEZ DÜZENLEDİĞİ HAT YARIŞMASI SONUÇLANDI

Dünyanın dört bir yanından 129 kişinin 172 eserle katıldığı Geleneksel Albaraka Türk Hat Yarışması sonuçlandı. Türkiye'de özel bir kuruluş tarafından gerçekleştirilen tek hat yarışmasında ödüller, 18 Kasım'da Esmâ Sultan Yalısı'nda düzenlenen törenle sahiplerini buldu.



Albaraka Türk, bankacılık faaliyetleri- nin yanı sıra kültür ve sanat alanındaki köklü medeniyetimizi geleceğe taşıma gayesi ile hat sanatına desteğini sürdürüyor. Albaraka Türk, sosyal sorumluluklarının bir gereği olarak, hat sanatını yaşatmakta, geliştirmekte, yeni kuşaklara aktarmakta ve bu sanata gönül verenleri bir nebze olsun teşvik etmektedir.

Bankanın, gelenekselleşmesi temenisiyle 2005 yılında ilkini düzenlediği hat yarışması için yola çıkarken hedefi, bu yarışmayı 5 yılda bir düzenlemektir. Fakat yarışmaya olan ilgi ve devamında gelen tevecchüler Albaraka Türk'ün kültür ve sanat alanında nişaneler bırakma hedefini bir adım öteye taşıyarak yarışmayı 3 yılda bir tertip etme yönünde karar alındı. Alınan bu karar sonrasında yarışmanın ikincisi 2008 yılında gerçekleştirildi.

Albaraka Türk, Dünyanın En Ünlü Hattatlarını İstanbul'da Buluşturdu

Dünyanın dört bir yanından 129 kişinin 172 eserle katıldığı Geleneksel Albaraka Türk Hat Yarışması'nın kazanan isimleri, jüri üyelerimizin özenli ve titiz bir çalışma temposu sonunda belirlendi. Türkiye'de özel bir kuruluş tarafından gerçekleştirilen tek hat yarışmasında ödüller, 18 Kasım'da Esmâ Sultan Yalısı'nda

düzenlenen törenle sahiplerini buldu. Albaraka'nın bu sanata verdiği önemi yansıtacak düzeyde görkemli bir tören gerçekleşti. Törene Kültür ve Turizm Bakanlığı Müsteşarı İsmet Yılmaz, İstanbul İl Kültür Müdürü Ahmet Emre Bilgili, Suriye Başkonsolosu Safwan Ghanem, hat sanatına gönül veren davetliler, Yarışmacılar, hat üstatları ve basın mensupları katıldı.

Yardımseverliği Yazan Kalem Ödüllendirildi

İlki 2005 yılında gerçekleşen ve bu yılki konusu 'yardımseverlik' olarak belirlenen yarışmaya 20 farklı ülkeden 129 sanatçı 172 eserle katıldı. Toplam 5 kategoride gerçekleşen yarışmada Celi Sülüs kategorisinde birinciliği Muhammed Yaman (Türkiye), Sülüs Nesih kategorisinde birinciliği Cuma Muhammed Hamahir (Suriye) kazanırken Celi Divani kategorisinde Muhammed D. Cellul (Suriye) birincilik ödülüne layık görüldü. Toplamda ise 17 eser ödül alırken, 23 eser de teşvikle ödüllendirildi.

Jüri üyeliğini dünyaca tanınan hat sanatçıları Prof. Uğur Derman, Mehmed Özçay ve Davut Bektaş'ın yaptığı yarışmada, eser sahipleri kategorilerine ve derecelerine göre 3.000 YTL ile 12.000 YTL arasında para ödülü kazandı. Ayrıca 23 adet hat eserinin her biri 1.000 YTL teşvik



Celi Sülüs Dalı Birincisi
Muhammed Yaman / TÜRKİYE

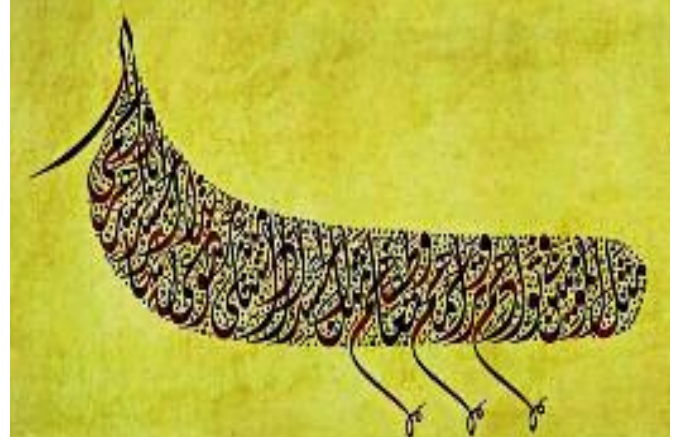
ödülüne layık görüldü. Toplamda ise 134.000YTL gibi bu alanda şimdiye kadar verilen en yüksek para ödülü dağıtıldı.

Sergi Ayasofya Müzesi'nde

Yarışmada dereceye giren ve teşvik ödülüne layık görülen 40 adet hat eseri 19-30 Kasım tarihleri arasında Ayasofya Müzesi Üst Galeri'de Ayasofya Müzesi'nin ziyaretçileriyle buluştu. Eserler, hat sanatının tamamlayıcısı ve süsleme sanatı olarak nitelenen tezhipli olarak da 2009 yılı içerisinde yeni sergilerde hat severlere yeniden sunulacak. Albaraka Türk Katılım Bankası Genel Müdürü Dr. Adnan Büyükdeniz, ödül töreninde yaptığı konuşmada bu yıl ikincisini gerçekleştirdikleri yarışma ile ilgili olarak şunları söyledi:

"Albaraka Türk olarak, kültür birikimimizin yaşatılması ve değer kazanması için elimizden gelen çalışmalarını bugüne kadar sürdürdük ve sürdürmeye de





devam etmeyi arzulu- ları yeni kuşaklara aktarmak, dolayısıyla yoruz. Bu çerçevede bu sanatın yaşatılması, geliştirilmesi ve bankamızın düzenlediği hat yarışmalarını, bu sanata hak ettiği ilgi ve alâkayı sağla- bu sanat dalına des- yabilmektir.”

Ödül töreninde ayrıca, Kültür ve Turizm Bakanlığı Müsteşarı İsmet Yılmaz, İl Kültür ve Turizm Müdürü Ahmet Emre Bilgili, Eski İstanbul Milletvekili Nevzat Yalçıntaş, Hat üstadı Hasan Çelebi, Jüri Üyeleri Prof. Uğur Derman ve Mehmed Özçay hat sanatı üzerine yaptıkları konuşmalar davetliler tarafından ilgiyle din- lendi.

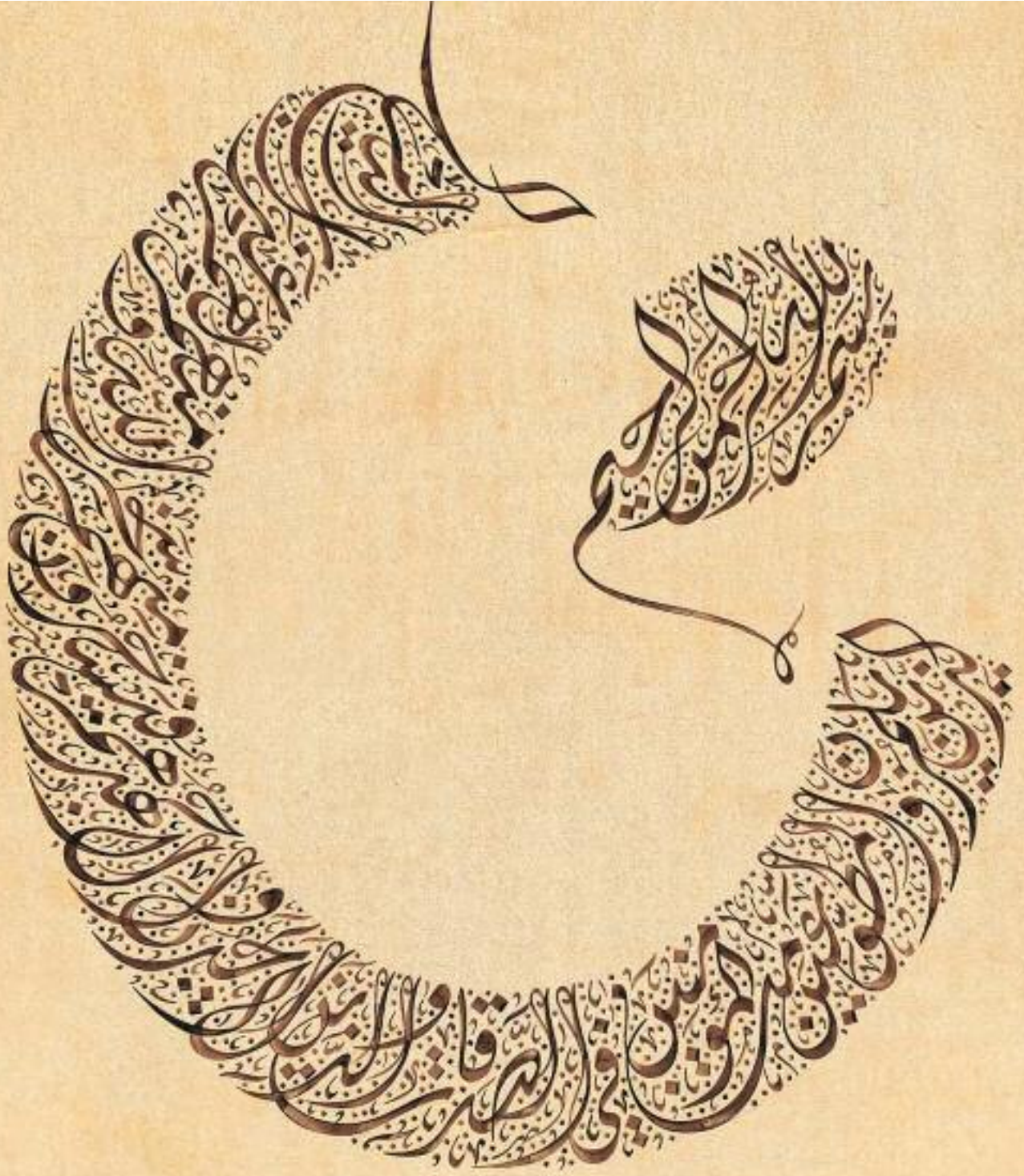
Albaraka Türk, yüzyıllardır bizi biz yapan en önemli değerlerden biri olan geleneksel hat sanatına desteğini sürdürerek bu yıl hat yarışmasının ikincisini gerçekleştirdi.

hat sanatı, İslâm estetiğini yansıtan en önemli sanat dallarımızdan birisidir. Bugün geleneksel sanatlarımızın en çok ihtiyaç duyduğu konuların başında tanıtım gelmektedir. Albaraka Türk olarak amacımız; hat sanatına gönül verenleri bir nebze olsun teşvik etmek, bu sanata yeni ve üstün eserler kazandırmak, bun-



Ayasofya Sergisi





ALBARAKA TÜRK'ÜN AÇMIŞ OLDUĞU HAT YARIŞMASINDA DERECEYE GİREN ESERLER

Kategori	Birinci	İkinci	Üçüncü
Celi Sülüs	Muhammed Yaman / Türkiye	Ömer Faruk Özoğul / Türkiye Ahmed Faris Rızk / Mısır	Abdurrahman Depeler / Türkiye
Sülüs	<i>Bu ödüle layık eser bulunamadı</i>	Eyüb Halil Ahmed / Irak	Nuriye Garcia Masip / İspanya Mahfuz Zennun el Ubeydi / Irak
Sülüs Nesih	Cuma Muhammed Hamahir / Suriye	Ahmed Faris Rızk / Mısır Riyad İsa Abdullah / Suriye	Sabah Bapir Erbili / İngiltere
Celi Ta'lik	<i>Bu ödüle layık eser bulunamadı</i>	Tahsin Kurt / Türkiye	Mustafa Parıldar / Türkiye Sadri Sayioğulları / Türkiye
Celi Divani	Muhammed D. Cellul / Suriye	Muhammed Faruk El Haddad / Suriye	Seyit Ahmet Depeler / Türkiye

20 YENİ BEREKET KAPISI HİZMETE GİRDİ



(Soldan sağa) Mete Aslan (İskenderun Belediye Başkanı), Dr. Adnan Büyükdeniz (Albaraka Türk Genel Müdürü) ve Nusret Miroğlu (Hatay Valisi) İskenderun Şube Açılışında kurdela keserken.

Başarılı halka arzı ve uyguladığı dengeli şubeleşme stratejiyle 2007 yılına damgasını vuran, aynı zamanda ülkemizin ilk katılım bankası olan Albaraka Türk, şubeleşme faaliyetlerine istikrarlı bir şekilde devam ediyor. Katılım bankacılığı prensipleri çerçevesinde hizmet veren Albaraka Türk, bu hizmet anlayışını hizmet kalitesiyle birleştirerek, Türkiye'nin dört bir yanına ulaştırmayı hedefliyor. Bu amaçla başladığı şubeleşme faaliyetlerine 2008 yılında açtığı 20 şube ile devam etti...

2008 yılında İstanbul'da yeni şubeler açarak büyümesini devam ettiren Albaraka Türk, Türkiye ekonomisinin can damarı İstanbul'da Esenler, İstoc, Kozyatağı, Hasanpaşa, Topçular, Osmanbey, Altunizade, Gaziosmanpaşa, Sultançiftliği, Bakırköy Çarşısı ve Hadımköy'de açtığı yeni şubelerle bu bölgeye verdiği önemi birkez daha göstermiş oldu. Son açılan şubelerle birlikte İstanbul'daki bereket kapıları 45'e ulaştı. Marmara Bölgesi'nin ekonomik açıdan bir diğer önemli ili olan Bursa'da ise Nilüfer şubesi, 95. şube olarak hizmet vermeye başladı. Bu bereket kapılarının açılışlarına, Albaraka Türk yönetim kurulu üyeleri ve yöneticileriyle beraber iş ve siyaset dünyasından da önemli

misafirler katıldı. Açılışlarda, bankacılığın parlayan yıldızı katılım bankacılığının gelişmesinin var olduğu bölge için artık önemli bir değer haline geldiğini vurgulayan konuşmacılar, Albaraka Türk'ün ülke ekonomisine kazandırdığı hizmetlerin önemine vurgu yaptılar. Bu bölgelerde iş yapan, üreten ve bankacılık hizmetine ihtiyaç duyan işletmeler için harekete geçen Albaraka Türk, katılım bankacılığı anlayışı çerçevesinde verdiği hizmetle ekonomik canlanmaya önemli katkılar sağlıyor. Yeni açılan şubelerle birlikte Albaraka Türk'ün istikrarlı büyümesini sürdüreceğini belirten Albaraka Türk yöneticileri önümüzdeki dönemde İstanbul'da yeni şube açılışlarının devam edeceğini ifade ettiler.

2008 yılı şube açılışlarına İstanbul dışında İç Anadolu'da da hız veren Albaraka Türk, Başkent Ankara'da Turan Güneş, Ulus ve Ümitköy'de 2008 yeni bereket kapılarını hizmete açmış oldu. Ankara'da ilk açılan bereket kapısının bulunduğu Turan Güneş bulvarı, son yıllarda Çankaya ilçesinin yükselen değerlerinden biri olarak göze çarpıyor. Birçok işyerinin buraya taşınması, bu bölgenin ekonomik olarak canlanmasına ve banka şubelerinin de bu bölgeye ilgisinin artmasına neden oluyor. Turan Güneş şubesinden sonra Ulus'ta açılan bir diğer yeni bereket kapısıyla Albaraka Türk, Ankara'nın ekonomik açıdan gelişmesine katkı sağlayacak yatırımların öncülüğünü devam ettirdi. Ulus, Çarşıları ve İş Hanlarıyla Başkent'teki hareketliliğin en önemli bölgelerinden biri olma özelliğini taşıyor. Ankara'nın eski yerleşim yeri olması ve Kurtuluş Savaşı'nın hazırlıklarına tanıklık etmesi açısından Ulus ekonomik durumunun yansısı önemli bir tarihe tanıklık etmesi bakımından da Ankara için ayrı bir öneme sahiptir. Başkentte son açılan bereket kapısı olan Ümitköy ise; Ankara'nın yeni ve modern yüzünü yansıtan bir bölge olarak karşımıza çıkıyor. Topladığı fonları yine o bölgenin kalkınması için kullanılmasına büyük önem veren Albaraka Türk Başkentte açtığı bu yeni şubelerle bu bölgelerin ekonomik açıdan kalkınmasına katkı sağlamayı hedefliyor. Son açılan şubelerle birlikte Ankara'daki bereket kapısı sayısı 9'a yükselmiş oldu.

2008 yılı ile birlikte Trakya Bölgesine Çorlu şubesiyle giriş yapan Albaraka Türk katılım bankacılığı hizmet anlayışını ülkemizin her noktasına götürme çabası konusunda önemli bir adımda daha bulunmuştur. Çorlu, Trakya bölgesinde Tekirdağ ilinin ilçe-



Ümitköy şube açılışından bir görünüm

si olmasına rağmen ekonomik potansiyel açısından önemli bir üretim üssü olma yolundadır. Birçok firma burada üretim yapmakta ve Avrupa'ya ihracat gerçekleştirmektedir. Bu ekonomik potansiyel birçok banka şubesiyle birlikte Albaraka Türk de buradaki ekonomik gelişmişliğe katkıda bulunmak ve tasarrufları yatırıma dönüştürmek için Çorlu halkının hizmetine açılmıştır.

Ordu şubesinin açılış konuşmasında konuyla ilgili görüşlerini ifade eden Albaraka Türk Genel Müdürü Dr. Adnan Büyükdeniz şunları söyledi: "Karadeniz Bölgesi'nde Samsun, Trabzon ve Rize'den sonra 4. bereket kapısı olarak açılışı yapılan Ordu şubesi; Albaraka Türk'ün ülkemiz genelindeki 90. şubesi oldu. Bilindiği gibi Ordu'nun en önemli ekonomik sektörü tarım ve tarım ürünleri işlemedir ve bunun başında da fındık üretimi ve işlenmesi gelmektedir. Dünyada fındık üretimi ve ihracatında 1. sırada olan ülkemizin bu alandaki en önemli üretim üssü de Ordu'dur. Fındık denince ülkemizde ilk akla gelen illerden olan Ordu, bu yönüyle ülke ekonomisine önemli kazanımlar sağlıyor."

Konuyla ilgili Albaraka Türk'ten yapılan açıklamada ilerleyen dönemlerde Karadeniz Bölgesi'ndeki bereket kapılarının artırılmasının hedeflendiği belirtildi. Ordu'nun bu ve diğer ekonomik alanlarda da ülkemiz ekonomisine daha fazla katkı sağlaması ve hak ettiği gelişmişlik seviyesine yükselmesi hedeflenmektedir.

Ege Bölgesi'nin incisi İzmir'de ise 97. şube, Aralık ayında gerçekleşen açılış töreni ile İzmir'deki üçüncü Albaraka Türk şubesi olarak hizmet vermeye başladı. Böylece Albaraka Türk, söz verdiği gibi 20 şube açarak 2008 yılını tamamladı.



(Soldan sağa) Albaraka Türk Genel Müdür Baş Yardımcısı Fahrettin Yahşi, Bursa Büyükşehir Belediye Başkanı Hikmet Şahin ve Albaraka Türk Genel Müdür Yardımcısı Temel Hazıroğlu Nilüfer Şubemizin kurdele kesimi sırasında.

İstanbul Hadımköy'de 98. ve Adana Küçüksaat'ta 99. şubenin hemen ardından Albaraka Türk 100'üncü şubesini, Türkiye'nin dünyaya açılan limanına ev sahipliği yapan İskenderun'da açtı. Törene Hatay Valisi Nusret Miroğlu, İskenderun Kaymakam Vekili ve Belen Kaymakamı Mehmet Öz, İskenderun Belediye Başkanı Mete Aslan, Albaraka Türk yöneticileri ve davetliler katıldı.

Albaraka Türk Genel Müdürü Dr. Adnan Büyükdeniz, açılışta yaptığı konuşmada, sağlıklı büyüme stratejisini önümüzdeki 4 yılda ulaşmayı hedefledikleri 200 şubeyle sürdürceklerini vurgulayarak, şunları söyledi:

“Geçici olduğunu düşündüğümüz kriz koşullarının büyüme planlarımızın önünü kesmekte ve bu nedenle şubeleşme ve büyüme çalışmalarımız devam etmektedir. 100. şubenin açılışı, bankamız açısından önemli bir dönüm noktası olmakla birlikte bu şubemizin İskenderun'da açılması, bir tesadüften öte farklı bir açıdan da önem arz etmektedir. Ülkemizi dünya ticaretine açan en önemli limanlardan birisine ev sahipliği yapan İskenderun'un, gelişmeye açık sanayisi ve işletmeleri ile güçlü bir finansör olarak da hep yanımızda olacağına inanıyoruz.

Reel kesimin finansman ihtiyaçlarını temin ve halkımızın tasarruflarını değerlendirme noktasında önümüzde gidilecek daha uzun bir yolumuz var. Bankacılığın tamamlayıcı bir unsur olarak katılım bankaları da yaygınlaştıkça ve iş yapış tarzları halkımız tarafından benimsedikçe bu potansiyelin kendini göstereceğine inanıyorum.”

Türk'ün, tüm dünyayı sarsan zorlu ekonomik şartlarda başarılı bir sınav verdiğinin de altını çizen Büyükdeniz, sözlerini şöyle sürdürdü:



Eski bakanlardan Korkut Özal'ı Altunizade şube açılışından Albaraka Türk Yönetim Kurulu II.Başkanı Yalçın Öner karşılarken

“Dünyanın ekonomik anlamda verdiği en önemli sınavlardan birini yaşadığımız şu günlerde dev finans kuruluşları ve bankalar ardı ardına iflas açıklarken, bizim bu kritik süreçteki başarımızın ardında, özellikle temel işlevimiz olan finansal aracılık işlemlerine büyük ölçüde devam edip, topladığımız fonları reel kesime aktarmamız yatmaktadır.

Bununla birlikte, kredi kalitesine, teminat yapısına, bilanço dengesine ve makul bir likidite oranına daha fazla önem veren titiz çalışmalarımız ise başarımızı içinde bulunduğumuz zor şartlarda daha da değerli kılmaktadır. Ayrıca son yıllarda özellikle maliyet kontrolü konusunda gerçekleştirdiğimiz ciddi atılımlar sayesinde de 2008 için öngördüğümüz bütçeye de büyük ölçüde uygun bir gelişme temin ettik.”



(Soldan sağa) M. Ali Verçin (Albaraka Türk Genel Müdür Yrd.), Fahrettin Yahşi (Albaraka Türk Genel Müdür Başyrd.), Temel Hazıroğlu (Albaraka Türk Genel Müdür Yrd.) ve Osman Çelebi (Ticari Krediler Müdürü) Altunizade şube açılışında sohbet ederken.

ULUSLARARASI KARA PARAYLA MÜCADELE FORUMUNA ALBARAKA TÜRK İMZASI

Katılım bankacılığının ülkemizdeki ilk ve öncü kuruluşu Albaraka Türk, Arap Bankaları Birliği'nin 14-16 Ağustos 2008 tarihlerinde İstanbul'da düzenlediği kara parayla mücadele konulu foruma gümüş sponsor oldu. Yoğun bir katılımın olduğu toplantılarda çeşitli ülkelerden gelen katılımcılar önemli fikir alışverişinde bulundular.

Forumda söz alan konuşmacılar kara parayla mücadele konusunda uluslararası hukuk sistemindeki düzenlemelerle ilgili bilgiler verirken öte yandan da uyum görevlilerinin bu düzenlemeler çerçevesindeki sorumluluklarının önemine de vurgu yaptılar. Katılımcılar ayrıca konuşmacılara

anlattıkları konu çerçevesinde soru sorma imkânı da bulabildiler. Bu sayede uyum görevlileri farklı ülkelerin bu konuda yaptıkları çalışmalar hakkında da fikir sahibi oldular.

Toplantının ilk günündeki öğle yemeğinde yapılan ödül töreninde Albaraka Bankacılık Grubu iştiraki de olan Albaraka Türk'e foruma yaptığı katılardan dolayı teşekkür plaketi verildi. Albaraka Türk adına ödülü alan Genel Müdür Yardımcısı Bülent Taban, konuyla ilgili yaptığı açıklamada "Albaraka Bankacılık Grubu iştiraki olan Albaraka Türk, önemli uluslararası forumlara bundan önce çeşitli düzeyde katılarda bulunduğu gibi bundan sonra

da katkıda bulunmaya devam edecektir. Biz Albaraka Türk olarak bankacılık konusunda uluslararası alandaki gelişmeleri yakından takip ediyoruz ve bu güncel gelişmeler çerçevesinde müşterilerimize en iyi şekilde hizmet veriyoruz" dedi.



ALBARAKA TÜRK, İLK 9 AYDA NET KÂRINI YÜZDE 58 ARTIRDI

Başarılı halka arzı ve uyguladığı dengeli şubeleşme stratejisiyle 2007'ye damgasını vuran Albaraka Türk Katılım Bankası sağlıklı gelişimini sürdürüyor. Banka, 30 Eylül 2008 dönemi itibarıyla denetlenmiş konsolide olmayan mali tablo rakamlarını kamuoyu ile paylaştı. Buna göre bankanın 2008 yılı üçüncü çeyrek vergi sonrası net kârı, 2007 yılının aynı dönemine nispetle yüzde 58'lik bir artış göstererek, 90.687 bin YTL olarak açıklandı.

Türkiye'nin ilk katılım bankası ve Albaraka Banking Group* üyelerinden olan Albaraka Türk'ün kamuoyuna açıklanan 2008 yılı ilk 9 aylık mali tablo rakamlarına göre vergi öncesi kârının 114.505 bin YTL olarak gerçekleştiği, oluşan bu kârdan da 23.818 bin YTL vergi karşılığı ayrıldığı ve

vergi sonrası Banka'nın net kârının ise 90.687 bin YTL olduğu bildirildi. Ayrıca Albaraka Türk Katılım Bankası'nın toplam varlıkları 30 Eylül 2008 tarihinde sona eren dönemde yılbaşından itibaren yüzde 20 artarak 4.439.465 bin YTL seviyesine ulaştığı da ifade edildi. Bununla birlikte aynı dönemde bankanın finansal kiralama işlemlerinden net alacakları dâhil toplam kredi portföyünün yüzde 25 büyüyerek, 3.565.823 bin YTL'ye ulaştığı vurgulandı. Kâr ve zarara katılım hesapları ile özel cari hesaplar aracılığıyla toplanan fonların toplam tutarının ise aynı dönemde yüzde 24 artarak 30 Eylül 2008 itibarıyla 3.730.194 bin YTL olarak gerçekleştiği de verilen bilgiler arasında yer aldı. Banka'dan yapılan açıklamaya göre, öz kaynaklarının aynı dönemde, dönem kârının ila-

vesiyle 592.547 bin YTL olduğu bildirildi.

Verilen bilgiler çerçevesinde ilk 9 aylık mali tablo rakamlarını yorumlayan Albaraka Türk Katılım Bankası Genel Müdürü Dr. Adnan Büyükdeniz, "Bankamız, kârlılık ile büyüme arasında tesis edilen sağlıklı politika ilkesi doğrultusunda hızlı gelişimini sürdürmektedir. 2008 yılı ilk üç çeyrek sonuçları, bütçe hedeflerimizle uyumlu bir performans sergilendiğini teyit etmiştir" dedi. Türkiye ekonomisinin zorlu küresel şartlarda başarılı bir sınav verdiğinin de altını çizen Büyükdeniz, "Bankamız, kurulduğu günden bugüne hep yanında durduğu ve destek verdiği Türk reel sektörüne olan güvenini sürdürmekte; bu sayede müşterileri, ortakları ve çalışanları ile birlikte sağlam adımlarla geleceğe yürümektedir" dedi.

*Albaraka Banking Group

Albaraka Bankacılık Grubu ("ABG") faizsiz sistemde bireysel, kurumsal, katılım, yatırım bankacılığı yapan ve Albaraka iştiraki olan 12 adet bankanın konsolide edilerek tek bir çatı altında toplanması amacıyla 2002 yılında Bahreyn'de kurulmuştur. Bahreyn, Ürdün, Lübnan, Mısır, Tunus, Cezayir, Sudan, Güney Afrika, Suriye, Endonezya, Pakistan ve Türkiye'de toplam 267 banka şubesi ve temsilcilikleriyle faaliyetlerini sürdürmektedir. ABG 2006 Mayıs'ında ilk halka arzını tamamlamış ve Bahreyn ve Dubai borsalarında kote edilmiş olup, son dönemde Suriye'de yeni bir banka, Endonezya'da da bir temsilcilik tesis etmiştir. Grubun toplam aktifleri 30.09.2008 üçüncü çeyrek itibarıyla 11,1 milyar US\$, özkaynakları ise 1,6 milyar US\$'a ulaşmıştır. 1985'te faaliyetlerine başlayan ve Türkiye'nin ilk 'katılım bankası' olan Albaraka Türk, bugün itibarıyla Türkiye genelinde 100 şubesiyle hizmet vermektedir.

Ahmet ERKOÇ

SÜREKLİ GELİŞEN İNSAN GRUBU

Bireysel ve takım olarak sürekli gelişen insan gruplarını tanımlayan Öğrenen Organizasyon, Chris Argyris tarafından 1980'lerde gündeme getirildi. Peter Senge ise beş disiplinle insan potansiyelini açığa çıkarma iddiasında yeni bir model geliştirmiştir.

Öğrenen Organizasyon'un bir çok farklı tanımı yapılmakla birlikte aşağıdaki tanımların yeterince açıklayıcı olduğu kanısındayız.

*Bilgiyi elde etme, transfer etme, yeni bilgi ve bakış açıları üzerinde tefekkür etme konusunda davranışlarını değiştirmeye becerisine sahip olan organizasyondur. (David A. Garvin)

*Öğrenen bir organizasyon istedikleri sonuçları elde etme kapasitelerini, bireysel ve takım olarak sürekli geliştiren bir insan grubudur. Bu bir vizyondur; bugünün tanımı değil, gelecekte ne olabileceğinin bir tanımıdır. (Peter Senge)

1980'lerde gündeme geldi

Örgütsel öğrenme kavramı 1980'lerin başında gündeme gelmeye başladı. Bu kavramın öncülerinden birisi Chris Argyris'tir. 1978'de Örgütsel Öğrenme kitabını yayımladı. Argyris'in bu alandaki asıl



önemli katkısı zihni modeller üzerine geliştirdiği çalışmalarıdır.

Kavramın asıl popülerlik kazanması ise Peter Senge'nin 1990'da Beşinci Disiplin'i yazması ile gerçekleşmiştir. Senge bu kitabında 1960'larda Jay Forrester tarafından ortaya atılan sistem dinamik-

leri modelini organizasyonel uyum ile birleştirerek insan potansiyelini açığa çıkarma iddiasında yeni bir model geliştirmiştir.

Peter Senge, söz konusu modeli ise beş disiplin üzerine kurmuştur;

1- Kişisel Ustalık / Hakimiyet

Senge, bu kavram için "personal mastery" ifadesini kullanmaktadır. Ancak kavrama yüklediği anlam, kişinin öncelikle kendi hayatını anlamlandırması, kendi önceliklerini belirlemesi ve onlara tutkuyla bağlanmasıdır.

Kişisel vizyonlarını oluşturabilen bireyler, hayata daha fazla tutkuyla bağlanacaklar, işlerini de kişisel vizyonunun bir aracı olarak gördükleri için ona da daha tutkuyla sarılacaklardır.

Kişisel tutku, insanların kurtulmak istedikleri şeylere değil, gerçekleştirmek istedikleri arzular üzerinde odaklanmalarıdır.

Mevcut gerçekliğimizle vizyonumuz arasındaki açıklık sağlayıcı stres kaynağıdır.

İnsanlara kişisel tutku empoze edemezsiniz. Ancak onların kişisel vizyonuyla örgütsel vizyonu bütünleştirdiğinizde bundan müthiş bir öğrenme potansiyeli doğacaktır.

Duygusal Zeka!

2- Düşünsel Modeller

Chris Argyris'in çalışmalarıyla ortaya konulan zihinsel modeller; bizim hayata, insana, pazara, işletmeye ve karşılaştığımız bütün olaylar karşısındaki temel varsayımlarımızdır.

Bütün insanların zihni modelleri vardır. Problem zihni modellerimizin varlığı değil, onların örtük kalması, paylaşılmasıdır.

Zihni modellerimiz, bizim karşıımızdaki insanların düşüncelerini anlamamızdaki en büyük engellerden birisidir.

Senge, zihni modellerin bir yönetim aracı olarak kullanılmasına örnek olarak Arie De Geuss tarafından Shell'de yürütülen senaryo planlamalarını göstermektedir.

Bu çalışmalarla, Shell ortaya koyduğu senaryolarla yöneticilerinin petrol piyasasına ilişkin varsayımlarını değiştirmiş ve böylece Shell'i rakiplerinin önüne geçiren yeni stratejiler geliştirebilmiştir.

3- Paylaşılan Vizyon

Paylaşılan vizyon, en yalın haliyle "Nereye varmak istiyoruz" sorusunun cevabıdır.

Kişisel vizyonlar nasıl kişilerin kafalarında ve yüreklerinde taşıdıkları imge ve resimlerse, paylaşılan vizyonlar da aynı şekilde organizasyonun her yerindeki insanların taşıdıkları resimlerdir.

İnsanlar bir vizyonu gerçekten paylaşıyorlarsa, ortak bir özlemle birbirine bağlıdırlar.

Vizyonun kendisinden çok ne iş gördüğü önemlidir.

Vizyon şenlendiricidir. İnsanların şirkette olan ilişkisinin niteliğini değiştirir.

Artık "onların şirketi" olmaktan çıkar, "bizim şirketimiz" olur.

Paylaşılan vizyon insanları bir "iş etrafında" birleştirir.

Paylaşılan vizyon risk almayı ve denemeyi teşvik eder.

4- Takım Halinde Öğrenme

Takım halinde öğrenme, bir amaç etrafında hizalanma ve takım üyelerinin gerçekten arzuladığı sonuçları elde etme kapasitesini geliştirme sürecidir.

Takımlar ortak vizyon geliştirme disiplini üzerine kurulur. Takım üyeleri vizyonlarını kendileri belirler. Böylece vizyonu içselleştirirler.

İnsanlara kişisel tutku empoze edemezsiniz. Ancak, onların kişisel vizyonuyla örgütsel vizyonu bütünleştirdiğinizde bundan müthiş bir öğrenme potansiyeli doğacaktır.

Hizalanma, bir takımın bütün üyelerinin enerjilerini aynı amaca doğru yöneltmeleridir.

Takımlarda tam hizalanmanın gerçekleşmemesi durumunda bireylere verilen yetkiler yıkıcı hale de gelebilir. Böyle takımlarda, takım üyelerinin yeteneği toplam yeteneğinden daha düşük olabilir.

Farklı uzmanlık, deneyim ve bilgi sahibi insanların takımlarda bir araya gelmesi başlı başına bir güç kaynağıdır.

Çok zeki de olsalar birbirlerine benzeyen insanların bir takımda çok yüksek bir performans ortaya koyamayacakları öngörülmektedir.



Çünkü bu insanların becerileri de hep birbirine benzemektedir.

Microsoft, her yazılım ekibine mutlaka birkaç yeni üye dahil etmektedir.

5- Sistem Düşüncesi

Diğer dört disiplini de içerdiği gerekçesi ile Senge, Sistem Düşüncesini Beşinci Disiplin olarak adlandırmaktadır.

Sistem düşüncesi, 1960'lı yıllarda Jay Forrester tarafından ortaya konulan sistem dinamikleri modelinin, işletmelerin belirsizliklerle başa çıkması dikkate alınarak yeniden yorumlanması ve geliştirilmesi ile biçimlendirilmiştir.

*Resmin bütünü görmek,

*Olaylar ve eğilimlerin arkasındaki sistem yapısını araştırmak,

*Kısa dönemli, yan etkisi yüksek çözümler yerine uzun dönemli kaldıraç gücü yüksek çözümlere odaklanmak,

*Problemler karşısında suçlu aramak yerine birlikte çözüm üretmek,

*Kişileri suçlamak yerine problemi ortaya çıkararak sistem üzerine odaklanmak gerekmektedir.

OSMANLI FİNANS KURUMU PARA VAKIFLARI

Faizsiz esasa göre çalışan katılım bankacılığını anlamak için para vakıflarını da incelemekte fayda var. Çünkü tarihçiler, "Bir şeyin tarihi bilinmezse tanımı yapılamaz" diyorlar. Para vakıfları elbette bugünkü bankacılığın karşılığı değil. Fakat finans tarihinin bilinmesi önem taşıyor. Günümüzdeki Vakıflar Bankası'nın temelini de Osmanlı vakıflarına dayandığını dikkate alınca bu daha da zorunlu oluyor.



Vakıf, Cumhuriyet kuşakları için daha çok kültür ve sanat faaliyetlerini organize eden kurumları çağırıyor. Oysa vakıf medeniyetini kuran Osmanlılarda bugünkü fonksiyonları yerine getirmekle birlikte vakıflar hayatın tümünü, hatta ticareti bile düzenliyorlardı. Yaptırdıkları çarşı ve bedestenlerle ticaretin düzenli ortamlarda yapılmasını sağlayan vakıflar, para vakıflarıyla bir finans kurumu görevini de yerine getiriyorlardı. Bu nedenle faizsiz esasa göre çalışan katılım bankacılığını anlamak için para vakıflarını da incelemekte fayda var. Çünkü tarihçiler, "Bir şeyin tarihi bilinmezse tanımı yapılamaz" diyorlar. Bugünkü finans sektörünü anlamak için dönün finans kaynaklarını bilmek gerekir. Para vakıfları elbette bugünkü bankacılığın karşılığı değil. Fakat finans tarihi bilinmesi açısından önem taşıyor. Günümüzdeki Vakıflar Bankası'nın temelini Osmanlı vakıflarına dayandığını da dikkate alınca bu daha da zorunlu hale geliyor. Osmanlı Para Vakıfları (Türk Tarih Kurumu Yayınla-

rı, Ankara 2003) adlı doktora tezini kitap olarak yayınlayan Doç. Dr. Tahsin Özcan'ın konuyla ilgili merak edilenlere cevapları şöyle:



Vakıf nedir?

Klasik kaynaklarda yapılan tanımla vakıf, "Menfaati ibâdullah'a ait olur vechile bir aynı, Cenabı Hakk'ın mülkü hükmünde olmak üzere temlik ve temellükten mahbus ve memnu kılmaktır". Tanımı açacak olursak, vakıf; bir malî şahsî mülkiyetten çıkarmak suretiyle, alım-satım ve mülkiyete konu olması mümkün olmayacak şekilde (Allah'ın mülkü hükmünde) insanların istifadesine tahsis etmektir. Bu açıdan vakıflar kamu ve özel mülkiyetin dışında kendine has yapısı ve işleyişi olan üçüncü bir mülkiyet kategorisi ve ayrı bir sektör oluşturmaktadır ki, buna günümüzde üçüncü sektör adı verilmektedir.

Vakıfların Osmanlı Medeniyetindeki yeri ve önemi nedir?

Günümüzde vakıf denilince, biraz da nostaljik bir yaklaşımla gelinlik kızlara çeyiz hazırlayan, kışın aç kalan vahşi hayvanlara yiyecek ve kuşlara yem veren, hizmetçinin kıldığı tabakların parasını ödeyen kurumlar akla geliyor. Bunlar elbetteki var, ancak vakıflar bunlardan ibaret değildir ve vakfın Osmanlı toplu-

mundaki yerini tayin açısından bu tür örnekler yanıltıcı olmaktadır. Osmanlı toplumunda vakıfların sanıldığından çok daha fazla, son derece geniş fonksiyonları mevcuttur. Bu açıdan vakıfların faaliyet alanlarını incelediğimizde konu çok daha net bir şekilde ortaya çıkacaktır. Osmanlı toplumunda vakıfların belli başlı fonksiyonlarını ana hatlarıyla şöyle özetleyebiliriz:

1- Altyapı ve bayındırlık hizmetleri, ki buna günümüzde belediyelerin yaptığı her türlü faaliyetleri, Osmanlı toplumunda genellikle vakıflar vastasıyla gerçekleştirilirdi.

2- Dinî ve kültürel hizmetlerin finansmanı vakıflar tarafından sağlanmıştır.

3-Eğitim hizmetlerinin finansmanı da vakıflar tarafından sağlanmıştır, ki buna mahalle mektebinden en yüksek seviyeli tıp medreselerine kadar bütün eğitim kurumlarını dahil edebiliriz. Bunun tek istisnası Osmanlı Sarayı'na bağlı bir eğitim kurumu olan Enderun Mektebi'dir. Modern anlamda eğitim kurumlarının kuruluşuna kadar Osmanlı toplumundaki eğitim hizmetlerinin neredeyse tamamı vakıfların desteğiyle yürütülmüştür.

4- Sağlık hizmetleri: Sağlıkla ilgili eğitim hizmetleri de yine vakıflar eliyle

Para Vakıfları Osmanlı cemiyetinde önemli birer kredi kurumu haline gelmiş, birer dayanışma ve sosyal güvenlik müessesesi olma özelliği kazanmıştır. Para vakıfları sahip oldukları fonları çeşitli usullerle idaneye vererek yani kredi olarak kullandırmak suretiyle toplumun kredi ihtiyacının karşılanmasında önemli bir fonksiyon üstlenmiş ve kredi piyasasında da düzenleyici rol oynamıştır.



yürütüldüğü gibi buna ilaveten halka yönelik sağlık hizmetlerinin finansmanı vakıflar vasıtasıyla yapılmaktaydı.

5- Sosyal yardım, sosyal güvenlik ve hayır hizmetleri: Vakıfların gerek fakir ve muhtaç insanlara gerek belli topluluklara mensup kişilere yönelik olarak verdiği birtakım hizmetler bu çerçevede düşünülmelidir. Bütün bu fonksiyonları nedeniyle Osmanlı medeniyeti, araştırmacılar tarafından haklı olarak bir 'Vakıf Medeniyeti' olarak tanımlanmaktadır.

Peki bu işler nasıl yapılıyor, sistem nasıl işliyor?

Bir vakıf kurulurken öncelikle bir amaç tespit ediliyor. Diyelim ki, falanca mahallenin veya bölgenin bir mektebe, çeşmeye, köprüye veya camiye ihtiyacı var. Öncelikli olarak bir hayır sahibi tarafından ihtiyaç duyulan bu hizmet müessesesinin inşası gerçekleştiriliyor. Daha sonra da bu eserlerin varlığını ve işleyişini sağlıklı bir şekilde sürdürebilmesi için sürekli bir gelir kaynağı oluşturuluyor; tamir, bakım ve işletme giderlerini karşılayacak düzeyde bir gelir tahsisi yapılıyor. Bu kaynağın oluşturulması, gelirin temini nasıl sağlanıyor? İşte burada karşımıza vakıf kurumu çıkıyor. Yapılan esere maddî gelir sağlayacak menkul veya gayrimenkul tahsis ve vakfediliyor ki, bu daha çok tarla, bahçe, ev, imalathane, han, hamam veya dükkan, çarşı gibi gayrimenkuller-



Osman Gazi - Akçe

den oluşuyor. Yani bir eser yapıldıktan sonra sürekli hayırseverlerin himmetine ve yardımına muhtaç bir şekilde hayatini sürdürsün gibi bir anlayış mevcut değil; aksine hayatini ve fonksiyonlarını sağlıklı bir şekilde sürdürebilmesi için gerekli gelir kaynağı da birlikte oluşturuluyor ki, burada karşımıza vakıf kurumu çıkıyor.

Süreklilik esas öyle değil mi?

Evet, bir şeyin vakıf olabilmesi için prensip olarak ilelebet tahsis edilmesi

esastir. Vakıf kuran kişiler, eserin varlığının ilelebet devam edebilmesi için gerekli malî kaynağı da tahsis ederlerdi. Yani tahsis edilen gelirlerin, vakfın yıllık giderlerini karşılayacak şekilde olması sağlanırdı. Vakfın kuruluş senesinde, yani vakfiyesinde vakfın mal varlıklarının neler olduğu, bunlardan ne kadarlık bir gelir elde edileceği, bu gelirlerin nerelere ne kadar ve nasıl harcanacağı ve kaç kişinin istihdam edileceği gibi hususlar ayrıntılı bir şekilde belirtilirdi. Dolayısıyla bu sistemde başlangıçta tespit edilen amaca yönelik olarak, tesis edilen eserin bir başka kurumun desteğine ihtiyaç duymaksızın bağımsız bir şekilde hayatini sürdürmesi temin edilmiş oluyordu.

Osmanlı vakıf sisteminin kaynağı nedir?

Osmanlı vakıf sistemini besleyen faktör, insanların yaşam tarzı ve dünya görüşüdür. Osmanlı toplumunda insanların lüks bir hayat sürmeleri hoş görülmezdi, ortalama yaşam standardı toplumun değişik kesimleri için çok farklı değildi. Bu anlayış lüks ve ihtişamın revaçta olduğu Lale Devri veya benzeri bazı dönemler dışında sarayda ve yönetici kesimler arasında bile böyleydi. Dolayısıyla insanların ellerindeki ihtiyaç fazlası kaynakları yönlendirebilecekleri alanlar sınırlıydı. Temel ihtiyaçlar karşılandıktan sonra insanların elinde kalan kaynaklar, hayır ve sadaka

Para vakıfları mahiyetleri ve faaliyet alanlarına göre kısaca şöyle özetlenebilir:

1- Avârız Vakıfları: Avarız vakıfları, mahalle ve köylerde, köy veya mahalle halkının başta vergiler olmak üzere birtakım ortak mükellefiyetlerini karşılamasını ve çeşitli ortak ihtiyaçlarının teminini sağlamak için oluşturulan vakıflardır.

2- Memleket (Menafi) Sandıkları: Mithat Paşa'nın Tuna Vilayeti'ndeki valiliği esnasında özellikle zirai üretime kredi desteği sağlamak için oluşturulan bir fon olup, işleyişinde para vakıfları esas alınmıştır.

3- Esnaf Sandıkları: Osmanlı esnafı, rekabetten çok işbirliği ve karşılıklı kontrol ilkelerine bağlı idi. Bu çerçevede oluşturulan esnaf birliklerinin aralarındaki işbirliği ve dayanışmayı sağlayan önemli araçlardan biri de esnaf sandığı, esnaf kesesi, orta sandığı, ya da esnaf vakfı gibi ortak fondur.

4- Orta Sandıkları: Bunlar da, esnaf sandıklarında olduğu gibi yeniçeriler arasında dayanışmayı sağlamak ve muhtaç duruma düşenlerin kendilerine ve ailelerine yardımcı olmak amacıyla kurulmuşlardır.

5- Eytam Sandıkları: Osmanlı cemiyetinde yetimlere ait malların hukukî açıdan vakıf malları gibi korunmaya alındığı ve buna uygun düzenlemelerin yapıldığı bilinmektedir. Bu çerçevede yetim çocukların mallarının vasileri tarafından para vakıflarına benzer şekilde işletildiği ve aslı mal yani ana sermaye muhafaza edilerek elde edilen gelirin yetimin ihtiyaçlarının temini için sarf edildiği, rüş t yaşına geldiklerinde ise mallarının kendilerine teslim edildiği görülmektedir.

anlayışının ve âhret inancının da bir tezahürü olarak yaygın bir anlayış ve gelenek halinde ve toplum faydasına yönelik olarak vakıf sistemine aktarılıyordu.

Toplum bu şekilde yönlendirildiği için, vakıf kurma konusunda bir yarış olduğu da söylenebilir. Diğer bir ifadeyle insanların ihtiyacından fazlası sosyalleştirilmiş, vakıf sistemiyle bir tür sosyal sermaye oluşturulmuştur ki, bunun ulaştığı boyutlar son derece muazzamdır. Ancak bu zorlamayla değil, tamamen kişilerin kendi arzusuyla gerçekleşen ve toplumsal bir gelenek olarak devam ettirilen bir uygulamadır.

Vakıfların ticaretteki yeri ve önemi neydi?

Vakıfların ticarî hayattaki rolleri şöyle özetlenebilir;

a) Altyapı yatırımlarını gerçekleştirmeleri. Bu suretle esnafın elindeki sermayeyi altyapı için harcama yapmadan tamamen doğrudan faaliyet alanlarına yönlendirmeleri sağlanmaktaydı.

b) İstihdama katkı sağlanması. Özellikle büyük vakıflar bünyelerindeki hizmet kurumları ve sair işletmelerde çok sayıda kişiyi istihdam ediyorlardı. Bu şekilde doğrudan istihdama, dolaylı olarak da piyasanın işleyişine katkı sağlanıyordu.

c) Yatırım ve işletme harcamaları vasıtasıyla ve kimi zaman alıcı, kimi zaman da satıcı olarak piyasa istikrarına katkı sağlamaları. Vakıflar, özellikle inşaat harcamaları, binaların tamir ve bakım giderleri, imaretlerde kullanılan erzak vb. sarfiyatlarıyla belli iş kollarında sürekli ve düzenli bir hizmet ve mal talebi oluşturmak suretiyle piyasanın işleyişine önemli bir katkıda bulunmaktaydı. Vakıfların sahip olduğu süreklilik ve istikrarlı yapının özellikle kriz dönemlerinde piyasanın işleyişine önemli katkılarda bulunduğunu söyleyebiliriz.

d) Kredi ihtiyacının karşılanması ve kredi maliyetlerinin istikrara kavuşturulması: Özellikle gündelik hayatta ve ticari faaliyetlerde ihtiyaç duyulan kaynağın temininde para vakıflarının oluşturduğu arz önemli bir rol oynamıştır. Bu açıdan hem istik-

rarlı bir kaynak arzı oluşturulmuş, hem de kredi maliyetleri belli bir standarda kavuşturulmuş, böylece yasadışı ve aşırı faiz oranlarıyla yapılan tefeciliğe karşı istikrarlı bir kredi piyasasına zemin hazırlanarak düzenleyici bir rol üstlenilmiştir. Osmanlı'da ticari hayat açısından vakıfları ele aldığımızda şunu rahatlıkla söyleyebiliriz: Osmanlı ticarî hayatında ihtiyaç duyulan altyapının önemli bir kısmını vakıflar kurmuşlardır.

Para vakıfları icadını zorlayan şartlar neydi?

Para vakıflarında da anlayış ve işleyiş gayrimenkul vakıflarıyla aynıdır, ancak burada farklı olan şey vakfedilen şeyin nakit para olmasıdır. Yine bir vakıf var. Fakat bu vakfın gelir kaynağı tarla veya dükkan, ev gibi bir gayrimenkul değil de nakit para. Yani nakit para vakfediliyor. Ana para muhafaza ediliyor, işletiliyor ve işletmeden elde edilen nakit gelirler vakfın amacı istikametinde kullanılıyor. Para vakıflarının ilk olarak ne zaman başladığı tam olarak bilinmemekle birlikte bazı örneklerine Fatih ve II. Bayezid dönemlerinde rastlayabiliyoruz. Mesela Fatih döneminde İstanbul'a et tedarik eden kasapları sübvans etmek amacıyla oluşturulan ve Kasap Akçesi adıyla bilinen bir para vakfı var. Osmanlı toplumunda, hem tüketici lehine hem de üreticileri korumak amacıyla fiyat istikrarını sağlamak için 'Narh' denilen uygulamayla perakende fiyatlar ve kâr hadleri sınırlandırılıyordu. Bu çerçevede birçok temel üründe olduğu gibi ette de belirlenen fiyatların üzerinde satış yapılamıyordu.

Tüketici lehine yapılan bu uygulamadan kasapların zarar görmemesi için de tedbir alınmış ve onların kaybını telafi etmek için bahsettiğimiz Kasap Akçesi oluşturulmuştur. Özellikle kış aylarında dışarıdan İstanbul'a et tedariki oldukça zahmetli bir iş haline gelmekte ve bu da



II. Mustafa-Cedid Eşrefi 1006

maliyetleri artırmakta, çoğu zaman da yapılan iş zararlı neticelenmekteydi. Narh sebebiyle artan maliyeti fiyatlara yansıtamayan esnaf, ancak Kasap Akçesi'nin desteğiyle et tedarikini düzenli ve istikrarlı bir şekilde sürdürebiliyordu. Benzer bir uygulamanın Kanûnî döneminde de gerçekleştirildiğini biliyoruz. Başlangıçta vakıf sistemi içinde pek ehemmiyetli bir yeri olmayan para vakıfları, özellikle 16. yüzyılın ortalarında büyük artış göstermiş ve sayıları hızla artmıştır. Bununla birlikte Osmanlı uleması arasında paranın vakfedilip vakfedilemeyeceği konusunda tartışmalar başlamış, yapılan tartışma ve değerlendirmeler sonunda sosyal ve ekonomik şartlar da dikkate alınarak paranın vakfedilebileceği neticesine ulaşılmıştır. Bu dönemden itibaren kurulan ve faaliyet gösteren para vakıfları Osmanlı vakıf sistemi içerisinde varlığını sürdürmüş ve farklı şekillerde uygulama alanı bulmuştur ki, bunlardan esnaf sandıkları adıyla bildiğimiz vakıflar konumuz açısından önemlidir. Para Vakıfları, Osmanlı'nın son dönemine kadar varlığını devam ettirmiş, hatta Osmanlı'dan intikal eden para vakıfları Cumhuriyet döneminde de faaliyetlerini Vakıflar Umum Müdürlüğü bünyesinde sürdürmüş ve son olarak 1954'te Vakıflar Bankası'nın kurulmasıyla birlikte Vakıflar Bankası'nın sermayesini oluşturmuştur.

SU SORUNUNA ÜRDÜN MODELİYLE ÇÖZÜM

1999 yılında yüzyılın en büyük kuraklığını yaşayan Ürdün, devlet öncülüğünde başlatılan Abu Tawfir (varyemez amca) tipllemeli tasarruf kampanyası ile su zengini bir ülke haline geldi. Kampanya programı ile Ürdün'ün en büyük tüketicilerinin su kullanımı yüzde 18 azaldı. Ulusal tesisat kurallarının modernize edilmesi ile yılda 1,4 milyon litre suyu boşa akmaktan kurtardı. Dışarıda kullanılan suyun tahmini miktarı yılda 20 milyon litreden 1 milyon litreye geriledi. Yıllık su açığının her yıl 50 milyon litre azalması öngörülüyor.

Pazarlama gurusu Philip Kotler ve sosyal pazarlama danışmanı Nancy Lee'nin dünyanın farklı yerlerinden başarılı sosyal pazarlama kampanyalarını bir araya getirdikleri kitap, Türkiye için de birçok dersler içeriyor. 1999 yılında su fakiri Ürdün'ün kuraklık nedeniyle başlattığı sosyal sorumluluk kampanyası ile ulaşılan başarı, derelerin kuruduğu, barajların çekildiği, su kesintilerinin yaşandığı Türkiye'ye model olabilir.

Ürdün Ne Yaptı da Su Sorununu Çözdü?

Yeni su kaynakları bulmadı, uzak diyarlardan dereler akıtmadı, sadece insanları su tasarrufu konusunda bilinçlendirdi. Dünyanın, suyu en az olan ülkelerinden biri olan Ürdün, 1999 yılında



yüzyılın en büyük kuraklığının ortasındaydı. Artan nüfus, su kaynakları üzerinde inanılmaz bir baskı oluşturmuştu. Ortadoğu'dan suya olan talep Ürdün Nehri'ni cılız, kirli bir dere haline getirmişti. Şebekeler ve uygun olmayan donanımlar sebebiyle milyonlarca litrelik su boşa akmaktaydı. Hükümet su dağıtımını gün-

de bir saat ile sınırlandırmıştı. Pek çok insan sorunun Ortadoğu'nun kronik bir sorunu olduğunu düşünüyordu. Su tasarrufuna yarayan cihazlar ile evde su tasarrufu sağlamanın diğer yöntemlerine dair bilgi düzeyi ise dikkate alınmayacak kadar küçüktü.

2000 yılında Ürdün Su ve Kanalizasyon Bakanlığı ve Eğitimsel Gelişim Akademisi, ülkenin en büyük su tüketicilerinin su tüketimini azaltmak; verimli su kullanımı ile ilgili bilgi, tutum ve uygulamaları genel olarak toplumda değiştirmek; suya olan talep hakkındaki eğitim ve programların sunulması gibi iddialı hedeflerle bir girişim başlattı.

USAID tarafından tasarlanan ve fonlanan bu girişimin adı Su Verimliliği ve Eylem İçin Kamusal Bilgi (WEPIA) idi.

9 Kişilik Ekip

WEPIA'nın ilk araştırmaları Ürdün'de suyun verimsiz kullanımının başlıca nedenlerini belirledi ve birçok açıdan kapsamlı bir tepki verilmesi gerektiğinin altını çizdi. Yeterli kaynak ayrılmadığı için ekip üyelerinin sayısı 9 ile sınırlandırıldı. WEPIA değişimi sağlamak için başlangıcından beri örgütler ve kişiler arasında bir koalisyon oluşturmaya çalıştı. Birkaç ay içerisinde WEPIA ekibi Ürdün'ün dört bir yanından yüzlerce paydaş ve karar verici ile ilişkiye geçmişti. 2000 yılı haziran ayında bu kişiler Amman'da bir araya geldiler ve Ürdün'ün su sorununa kalıcı çözümler ürettiler. Katılımcılar arasında mühendisler, davranış bilimciler, hükümet yetkilileri, medya uzmanları, üniversite profesörleri, donör kuruluş ve STK'ların temsilcileri, özel okullar ve devlet okulları, kadınlara yönelik programlar, avukatlar, aktivistler ve özel sektörden tedarikçiler ve büyük tüketiciler vardı. Birleşen insan sayısı 90



kişi olmuştu. Bu 90 kişi ofislerine ellerinde hazırlamasına katkıda buldukları bir plan ve açıkça tanımlanmış görevleri ile döndü.

Tasarruf Cihazları Özendirildi

Bu yeni yaklaşım, farklı girişimlerden ziyade işbirliğine dayanıyor, binaların ve evlerin su tasarrufu sağlayacak şekilde düzenlenmesini, su tasarrufu sağlayan cihazların dağıtılması, politika ve yasaların değiştirilmesi, su verimliliği derslerinin okullarda, her düzeyde okutulması, medya desteğinin harekete geçirilmesi ve hatta mesajların camilerdeki vaazlarda yer alması gibi faaliyetleri telkin ediyordu.

Böyle bir projede, ev dışında hiç çalışmamış 12 yoksul kadın su tasarrufu sağlayan cihazları maliyetine satın alarak arkadaş ve çevrelerine sattılar ve kârı kendileri aldılar. Ayrıca proje kapsamında 100'e yakın gruba yerel hibeler verildi.

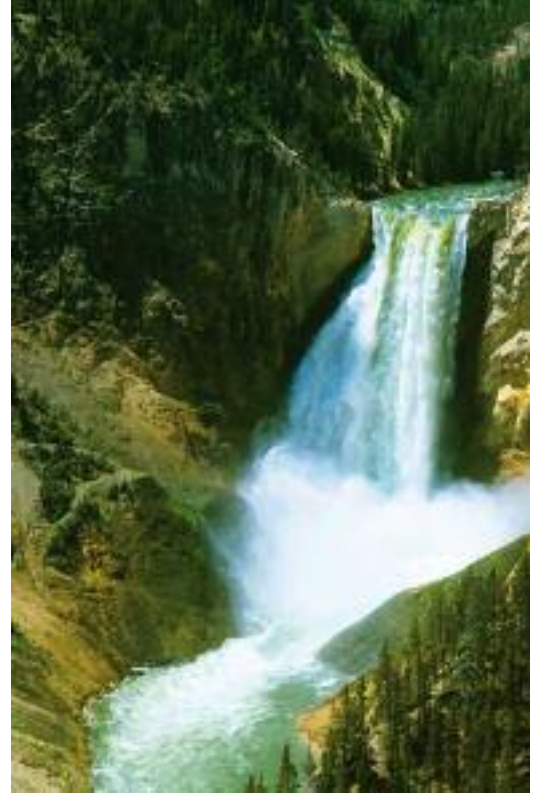
Varyemez Amca Su Cimriliğini Öğretti

Ürdünlü bir reklam ajansı olan Prisma tarafından geliştirilen ödüllü bir medya kampanyası su verimliliğinin ortalama bir Ürdünlüye getireceği ekonomik kazanımlar üzerine odaklandı.

Türkiye'de bir zamanlar trafik kuralları konusunda halkı eğitmek amacıyla bulunan Doğru Mehmet-Yanlış Ahmet tiplmesi gibi, Ürdünlüler de 'Varyemez amca' anlamına gelen Abu Tawfir isimli karakter, tipik bir Ürdün ailesi içerisinde canlandırıldı. Abu Tawfir, su tasarrufuna ilişkin ipuçlarının eşlik ettiği çizgi filmler yoluyla televizyon, radyo, reklam panoları ve gazeteler ile dergilerde bu olasılığı tüm Ürdünlülere anlattı. Kendisi biraz komik, biraz gerçek ama en çok Ürdünlü idi.

Halk Kampanyaya Sahip Çıktı

Bu kampanya sonrasında 2004 yılında; Nüfusun yüzde 90'ı Ürdün'ün su sıkıntısının boyutundan ve nedeninden ha-



berdardı ve su verimliliğini arttırmaya yönelik en az 3 strateji hakkında bilgi sahibiydi. Ürdün'ün su krizi konusunda bir şeyler yapabileceğine inananların sayısı on kat arttı.

Evde kullanılan su arıtma cihazlarından haberdar olanların oranı yüzde 9'dan yüzde 73,8'e yükseldi

Kampanyanın aşamalarından birinde bir şirket tek bir günde 1750 tane cihaz sattı.

Milyonlarca Litrelik Su Tasarrufu

En önemlisi program su tasarrufu sağladı:

Binaların su tasarrufu sağlayacak şekilde yapılması Ürdün'ün en büyük tüketicilerinin su kullanımını yüzde 18 azalttı. Ulusal tesisat kurallarının modernize edilmesi yılda 1,4 milyon litre suyu boşa akıttan kurtardı.

Dışarıda kullanılan suyun tahmini miktarı yılda 20 milyon litreden 1 milyon litreye geriledi.

Yıllık su açığının her yıl 50 milyon litre azalması öngörülmüyor.

ALBARAKA TÜRK'ÜN 100. ŞUBESİ İSKENDERUN'DA

İskenderun; Hititler, Huriler, Persler, Haçlılar, Memlukler, Osmanlılar bu küçük bölgenin tarihine adlarını yazdıranlar. Osmanlıların Tanzimat devrinde Payas ve Belen'le birlikte Adana'ya bağlanan bu bölge, İstiklal Savaşı'nda işgalci Fransızlara karşı dövüşerek adını gazi kentler şeref listesine de yazdırmıştır.

İskenderun tarihi, turizmi, demiri ve kömürü ile Anadolu'nun güneyinde adını taşıyan körfezin doğusundaki Amanos dağlarının eteğinde 5 km²'lik yalı ovasına kurulmuş şirin bir ilçemizdir. Bugünkü adı, M.Ö. yılların ünlü İmparatoru İskender'den gelse de tarihi M.Ö. 2000 yıllarına kadar dayanıyor.

Hititler, Huriler, Persler, Haçlılar, Memlukler, Osmanlılar bu küçük bölgenin tarihine adlarını yazdıranlar. Osmanlıların Tanzimat devrinde Payas ve Belen'le birlikte Adana'ya bağlanan bu bölge, İstiklal Savaşı'nda işgalci

Fransızlara karşı dövüşerek adını gazi kentler şeref listesine de yazdırmış. Hatay'ın anavatanına katılmasından sonra İskenderun 5 Temmuz 1938'de Türk ordusunu karşılayarak ülkenin bir parçası olmuş.

Genel Görünüş

İskenderun'da canlı bir sosyal yaşam ve eğitim çalışmaları göze çarpmaktadır. İlçede Su Ürünleri Fakültesi'nin yanı sıra biri kız meslek, birisi endüstri meslek olmak üzere 10 lise, 17 ilköğretim okulu bulunmaktadır. Demir, kömür ve mermer ticaret ve sanayideki önde gelen ürünler

olarak sayılabilir. İskenderun Demir Çelik (İSDEMİR) ortalama 5 bine yakın işçi çalıştırmakta. İlçede kömür alanında Gökalp Kömür, Arda Kömür, Keskin Kömür önde gelen kuruluşlardır. Endüstriyel hammaddeler ve maden alanında ise Anatolia, Öztaş Enerji, Ayhan Bölükbaşı Ticaret, mermerde ise Davut Mermer adı geçen kuruluşlardır.

Albaraka Türk'ün Hedefi

Albaraka Türk İskenderun Şubesini 100'üncü şubesi olarak hayırlı olması dileği ile açtı. Açılıştta Hatay Valisi Nusret Miroğlu ve İskenderun Belediye başkanı Mete Aslan ve bölgenin ileri gelenleri hazır bulundular.

Açılıştta Albaraka Türk Genel Müdürü Adnan Büyükdeniz özetle şöyle konuştu:

"Türkiye'nin ilk katılım bankası olarak 2007 yılında gerçekleştirdiğimiz başarılı halka arz sürecimizin devamında uyguladığımız dengeli şubeleşme stratejimiz sayesinde 2008 yılında açtığımız 20 yeni şube ile 100 şubeye ulaşarak orta ölçekli bir banka düzeyine ulaştık. Son yıllarda özellikle maliyet kontrolü konusunda gerçekleştirdiğimiz ciddi atılımlar sayesinde 2008 için öngördüğümüz bütçeye de büyük ölçüde uygun bir gelişme temin ettik. Hedeflerimizle doğru orantılı olarak bankamızın ilk 9 aydaki kârı geçtiğimiz yıla oranla yüzde 58 artış gösterdi.



Bankamızın temel felsefesi, katılım bankacılığı prensipleri ölçüsünde büyüme ve kârlılık arasında sürdürülebilir bir denge tesis etmeye devam ederek gelişmektir. Bu çerçevede bugüne kadar yaptığımız en iyi iş olan reel kesimin finansman ihtiyaçlarına cevap olabilmeye misyonumuzu sürdürmeyi hedefliyoruz.

Hedeflerimize ulaşmak için ise son yıllarda yoğunlaştığımız dengeli şubeleşme stratejimize aynı doğrultuda devam etmeyi hedefliyoruz.

100. şubemizin İskenderunlulara, bankamıza ve ekonomimize hayırlı olmasını diler, sevgi ve saygılar sunarım."



Albaraka Türk'ün İskenderun Ekibi: (soldan sağa) Eser Mesut Çakır, Mesut Çakmak, Cumali Eşol (II. Müdür), İbrahim Ethem Yüzbaşı (Şube Müdürü), Eyyüp Tutar, İlhan Mübarek.



ALBARAKA TÜRK'ÜN İSKENDERUN ŞUBE MÜDÜRÜ NE DİYOR?

"100'üncü şube adından söz ettirecek"

100'üncü şube onurunu taşıyan Albaraka Türk'ün İskenderun Şubesi Müdürü İbrahim Ethem Yüzbaşı hedeflerini şöyle açıkladı:

"İskenderun'da Albaraka Türk'ün bankacılık konusunda çalışma prensiplerini uygulayacağız. İskenderun hızla büyüyen bir bölge; müteşebbis çok, biz onlara gelecek günlerde hem yol gösterecek hem de destek olacağız. Şubemizin kapısı her türlü bankacılık hizmetleri için tüm İskenderunlulara açık olacaktır.

100'üncü şube hem İskenderun'da hem de çevrede adından söz ettirecek umudundayız."



Muammer ÇUHADAROĞLU
Avukat

İskenderun her konuda işlen bir kent; 100 şubeye ulaşan Albaraka Türk'ün emizin büyümesine büyük katkı sağlayacağına inanıyorum.



Mehmet BİLMEZ
Hünere Otomotiv
Madeni Yağlar Ltd.Şti.

Albaraka Türk'ü İskenderun'da da bekliyorduk. Nihayet geldi. Atılım için makul ve samimi desteğe ihtiyacımız var. Hepimiz memnunuz.



Halil GÖKALP
Gökalp Kömür

Finansta en önemli şey güvendir. Biz onlara, onlar bize güvenecek. Albaraka Türk'ün gelmesi bize güven verdi. Birlikte başarılı olacağız.



Abdülkadir ÜNSAL
Avukat

Bir kentin gelişmesi için; hamle yapmak isteyenlere imkân sağlanmalıdır. Albaraka Türk'ün kentte bu açığı kapatacağına ve çok yararlı olacağına inanıyoruz.



İnanet AYDIN
Bekir Arslanhan
Kuyumculuk

İş adamına, sanayici güven veren kredi önemlidir. Hepimizin zor zamanlar dost kapısına ihtiyacı olur. İşte o kapı Albaraka Türk ile açıldı.



İNTERNETTE GÜVENLİĞİN ADI "ŞİFREAL"

Sürekli yenilenen iletişim teknolojilerinin yardımıyla hızla gelişen ve hizmet sunumunu çeşitlendiren sektörlerden biri de Bankacılık ve Finans sektörüdür. Albaraka Türk, müşterilerinin internet bankacılığı işlemlerini daha güvenli yapabilmesi, işlem ve bilgi güvenliklerinin en yüksek seviyede tutulabilmesi amacıyla en gelişmiş etkin güvenlik önlemlerini araştırmakta ve yeni çözümleri devreye almaktadır. Bu doğrultuda sırasıyla IP (İnternet Bağlantı Adresi), ISS (İnternet Servis Sağlayıcı), Ülke, Hesap, İşlem, Limit vs. kısıtlama hizmetleri devreye alınmıştır. Bu güvenlik önlemlerine ek olarak, internet bankacılığı bilgilerini ele geçirilemeyecek özelliğe kavuşturan en son teknoloji ürünü iki yeni güvenlik uygulaması da geçtiğimiz aylarda devreye alındı.

Bunlardan ilki olan ŞifreAL, Albaraka Türk İnternet Şubesi işlemleriniz için "Tek Kullanımlık Şifre" üreten ve bu sayede kullanıcıya ekstra güvenlik sağlayan bir hizmettir. ŞifreAL cihazının üretmiş olduğu "ŞifreAL Şifresi" ŞifreAL'dan önce kullandığınız PAROLA bilgisi yerine geçmektedir. İnternet şubesi girişlerinde ön-

ceden olduğu gibi "Müşteri Numarası" ve "Şifre" kullanmaya devam ediyor. ŞifreAL Şifresi İnternet Şubesi üzerinden yapılacak para transferi, güvenlik ayarları v.b. işlemlerin tamamlanabilmesi için gereklidir. (ŞifreAL Şifresi, internet şubesi girişlerinde kullanılmaz.)

ŞifreAL Uygulamaları

ŞifreAL: Albaraka Türk İnternet Şubesi kullanımlarında "Tek Kullanımlık Şifre" üreten, kullanıcılara özel ekstra güvenlik sağlayan anahtarlık şeklindeki cihazdır.

ŞifreAL Cepte: "Tek Kullanımlık Şifre"nin SMS (Kısa Mesaj Servisi) yoluyla kullanıcıların mobil telefonlarına gönderildiği hizmettir.

Bu güvenlik uygulamaları devreye alınırken müşteri tercihlerinin çeşitliliği göz önünde bulundurulmuştur. Çok fazla işlem yapan ve cep telefonu kullanımını tercih etmeyen kullanıcılar için ŞifreAL cihazının, ilave bir cihaz taşımadan cep telefonuna SMS olarak şifresinin gelmesini isteyen kullanıcılar için ŞifreAL Cepte uygulamasının daha uygun olduğu düşünülmektedir.

ŞifreAL uygulamalarının "her seferinde değişen şifre üretme" teknolojisi saye-

sinde şifre bir kez kullanıldıktan sonra, aynı şifre ikinci bir kez müşterinin kendisi ya da başka birisi tarafından bir defa daha kullanılamamaktadır. İnternet Bankacılığında kullanılan giriş bilgileri ve ŞifreAL/ŞifreAL Cepte şifresi bir başkasının eline geçmiş olsa dahi, işlem onayı için, ŞifreAL/ŞifreAL Cepte tarafından üretilen yeni şifreye ihtiyaç duyulacağından müşterinin bilgisi dışında parasal işlem yapılması engellenmiştir.

Sonuç olarak, ŞifreAL veya ŞifreAL Cepte kullanılarak internet bankacılığında ekstra bir güvenlik sağlanmaktadır.

Uygulamadan yararlanmak isteyen müşteriler, albarakaturk.com.tr adresindeki İnternet Şubesi'nde bulunan Güvenlik Ayarları menüsünde ŞifreAL/ŞifreAL Cepte linkini kullanarak veya 365 gün kesintisiz hizmet veren 444 5 666 Alo Albaraka Türk'ü arayarak ayrıntılı bilgi alabilmektedirler.

Ayrıca Albaraka Türk, sektörde çok kısa bir geçmişi olan, yasal otoriteler tarafından da kabul edilen "Mobil İmza" alternatifini müşterilerinin hizmetine sunmayı planlamaktadır.

BİLGE VE BİLGELİK

Dekolman hikâyesinde, İkinci Dünya Savaşı sonrasında Ankara'da bir göz ameliyatında bir araya gelen Alman Yahudisi profesör ile ona eşlik eden Türk doktorlar arasındaki ilişkiyi anlatır.

Ankara'daki büyük zatlardan birinin gözlerinde dekolman denilen retina hastalığı ortaya çıkar. Yakın zamana kadar tedavisi mümkün olmayan bu hastalık için yakın zamanlarda Avrupa'da bir ameliyat yöntemi geliştirilmiş, ancak oldukça riskli olan bu yöntem Türk doktorları tarafından henüz uygulanmaya başlanmamıştır. Bunun üzerine, bu ameliyatı yapmak üzere, Almanya'dan kaçarak İstanbul'a yerleşen, bu konu hakkında deneyimli olduğu bilinen Yahudi Profesör Ankara'ya davet edilir.

İçlerinde iki profesörün de bulunduğu Türk doktor ekibi, böyle önemli bir ameliyatın yabancı bir doktora verilmesinden hoşnut olmazlar. Kendi aralarında, hocanın bu konuda ne kadar yetersiz olduğu, bilimsel gelişmeleri yakından takip etmediği konusunda ileri geri konuşmalar yaparlar. Ama kendileri de, doğrusu yeni gelişmeleri çok yakından takip ediyor değillerdir. Onlar bu şekilde konuşurlarken, kendilerine sürekli olarak Almandan çeviriler yapan mütercim, dekolman ameliyatında yenilikler öneren Almanca bir makaleyi gösterir. Doktorların talebi üzerine makale acilen Türkçeye çevirilerek, adeta yutarcasına özümsenir. Ameliyattan önce, operasyonu yürütecek olan hoca ile Türk ekip değerlendirme yapmak için bir araya gelirler. Ekip üyeleri, Yahudi profesöre, göz operasyonuna hangi bölgeden başlayacağı, hangi aşamada kaç numaralı pensi kullanacağı gibi ameliyat tekniği ile ilgili ayrıntılı sorular sorarlar. Yahudi profesör de şimdiye kadar dekolman ameliyatında kullanılan klasik yöntemlere göre sorulara cevap verir. Bizimkiler, daha yeni yayımlanmış makaleden

edindikleri bilgilerle hocaya itirazlarda bulunurlar: "Nasıl olur doktor? O tabakayı o pensle tutmanın şu mahsurları vardır, falan numara pens daha doğru olmaz mı?" Yaşlı ve deneyimli profesör, bu itirazların hepsini büyük soğukkanlılıkla karşılar, söylenenlere hak verir. Ve "Ah dekolman ameliyatında bu neticelere varmış olmanızdan ne kadar sevinç duyduğumu tasavvur edemezsiniz. Çok zor olduğunu herkesin tasdik ettiği bu tehlikeli ameliyatta, şimdiye kadar takip edilen usuller maalesef muvaffakiyete götürmüyordu. Yeni şekiller bulunması lazımdı. Ben de uzun tecrübelerden sonra dekolman ameliyatında birtakım değişiklikler yapılması gerektiği kanaatine vardım. Hatta bugünkü ameliyatta tamamen söylediğiniz yoldan yürüyeceğim."

Hocaya bu operasyonda eşlik edecek olan ekibin gözünde, dünya çapında bir otoriteye dize getirmiş olmanın zafer ışıkları belirir. Profesör sözlerini şöyle tamamlar: "Ben bütün bunları son çıkan Haftalık Tıp Gazetesi'nde yazdım. Fakat biliyorsunuz, Yahudi olduğumuz için imzamız koymuyoruz."

**

İnsan Kaynakları alanında yeni çalışmaya başladığım yıl, çalıştığım banka beni 1 haftalık bir seminer programına göndermişti. İnsan seçme, yerleştirme, insanların potansiyelini harekete geçirme konusunda çok yeni teknikler öğrenmiştim. Seminer dönüşünde, öğrendiklerimin uygulamaya nasıl aktarılacağı konusunda 20 sayfalık bir rapor hazırlayarak genel müdürümüz Yalçın Öner Bey'e takdim ettim. İki gün sonra sunduğum raporun tamamını okumuş, üzerine bir takım notlar ve sorular eklemiş olarak bana iade etti.

Genel Müdürüm'üzü yeni yönetim teknikleri konusunda aydınlatmış olmaktan dolayı büyük bir mutluluk duymuştum.

Bu olaydan üç yıl kadar sonra Genel Müdürümüz kitaplarının bir bölümünü bankanın kütüphanesine bağışladı. Önemli kısmı, 20 yıl kadar önce eğitim amacıyla Amerika'da bulunduğu sırada edindiği ve okuduğu kitaplardı. Kitaplardan birisi, benim genel müdürümüze rapor olarak sunduğum yönetim konularını içeriyordu ve neredeyse her sayfası çizilerek okunmuştu. İşte o zaman Sabahattin Ali'nin yurkarda bahsettiğim hikâyesini hatırladım.

**

Seminerlerden, kitaplardan, değişik kaynaklardan edindiğimiz malumatın, işe dönüşen, işi dönüştüren bir bilgiye dönüşmesi ancak uygulama sürecinin yaşanmasıyla mümkün olur. Bilgiyle ilk karşılaşma heyecan vericidir. İnsan adeta yeni bir dünya keşfetmiş gibi olur.

Hafta sonunda yönetici geliştirme seminerine katılan birçok çalışan, işe dönüşünde benzer heyecanı yaşar. Edindikleri bilgilerle bölümlerini, şirketlerini atığa kaldırma kudretine sahiptirler. İnsana hareket enerjisi veren bu duygunun ömrü iki, üç haftalıktır. Seminer bilgileri, katılımcıların hafızasında bir emanet olarak yer almaktadır. Bir ansiklopedide yer aldığı gibi. Hafızamızın veri tabanında yer alan bilgiler ancak uygulama deneyiminden sonra kendi bilgimiz haline gelecek ve şahsileşecektir.

Her toplulukta, nice deneyimler yaşamış, görmüş geçirmiş ustalarla, bilgiyle yeni karşılaşan, yenilikler yapma heyecanı ile yüklü genç insanlar birlikte bulunur. Bunların ikisi de değerlidir. Bu ilişkinin sağlıklı kurulduğu organizasyonların değişim ve dönüşümleri sancısız ve hasarsız gerçekleşir.

Bilgilerinden emin olanlar onu pazarlamak derinde değildiler.

Onlar sadece bilgili değil, bilgedirler de.

(Sabah, İşte İnsan, 28 Eylül 2008)

Osman BAYRAKTAR

PARA HER ZAMAN GÜVENLİ LİMANLARI SEVER KÖRFEZİN PARLAYAN YILDIZI

Uçağımız havalimanına inmek için alçaldığında toz bulutu içinde sarı renk ağırlıklı bir şehir vardı karşımda. Havaalanından otelimize doğru hareket ettiğimizde ise kendimi sanki Beyrut'ta hissettim. Yer yer yıkık binalar, mermi izleri taşıyan duvarlar hafızama ilk kazınan görüntüler oldu. Fakat burası Beyrut değil, petrol zengini o meşhur Kuveyt'ti. Belli bölgelerdeki ihtişamlı yapılar, zenginliğin ipuçlarını veriyordu. Kuveyt... Türkçe anlamıyla; "Suyun kenarındaki evimiz..." Basra Körfezi'nin hemen yanı başında, uçsuz bucaksız sahiliyle uzanan bir kent.

Şehrin Simgesi Kuveyt Kuleleri

Şehrin en önemli yapısı da Kuveyt Kuleleri'dir. Kuveyt Kuleleri, adı gibi Kuveyt'i simgelemesi için inşa edilmiş üç ayrı kuleden oluşuyor. En büyüğünün üzerinde döner bir restoran var, ortanca olanı su deposu ve en küçüğü de ışıklandırma için. Şehri tanıtan tüm fotoğraflarda bu kuleler var, çünkü şehirde bunun dışında simge bina yok gibi bir şey.

Kuveyt'te bir gezintiye çıktıysanız ve biraz huzur molası vermek istiyorsanız,

Mescid-ül Kebir (Büyük Camii) görülmeğe değer.

Liberation Tower (Özgürlük Kulesi), dünyadaki en uzun telekomünikasyon kulelerinden biridir. 150 metre uzunluktaki kuleyi ziyaret edenler aynı zamanda hoş bir manzara ve restoranla karşılaşır.

Dubai Nere, Kuveyt Nere!

Bir zamanların Dubai'si olan Kuveyt, Irak işgali sonrasında adeta çağın gerisinde kalmış bir şehir edasıyla duruyordu.

Kuveyt'e gitmeden önce, 2006 yılı rakamlarında bile kişi başına düşen milli geliri 31 bin doların üzerinde olan bir ülkeyi çok daha farklı tahayyül ediyor insan... Üstelik daha öncesinde Dubai gibi ülkeyi gören birisi, petrol zengini Kuveyt'in de benzer bir görünümde olmasını bekliyor...

Fakat ülkenin başkenti Kuveyt şehrinin ufuklarında göz gezdirdiğinizde gökdelene değil de yüksek sayılabilecek bina sayısının 20'yi geçmediğini görüyorsunuz.



nuz. Sonra da ağızımızdan ister istemez bildik bir söz dökülüyor; "Dubai nere, Kuveyt nere!"

Saddam Kâbusu

Kuveyt'in, bu kadar zenginliğe, üstelik 130 dolarları aşmış petrol fiyatlarına rağmen, yapılaşma anlamında neden bu kadar gerilerde kaldığını merak ediyoruz. Kendisinden daha az petrol kaynaklarına sahip bir Dubai örneği kenarda durdukça bu sorumuzun cevabına olan ihtiyacımız daha da derinleşiyor.

İstanbul Ticaret Odası'nın Kuveyt'te açtığı 1. Kuveyt Türk Ürünleri Sergi'ni gezerken karşılaştığımız Kuveytlilere ve Kuveyt'te yaşayan Türklere bu soruyu sordüğümüzde çok ilginç bir cevapla karşılaşıyoruz. Aslında cevap ilginç ama gerekçe çok anlamlı. Başta Kuveyt Emiri ve ailesi olmak üzere petrol zengini Kuveytliler, sekiz yıl süren İran-İrak savaşı ve savaş sonrasında 1990 yılında Irak'ın ülkeyi işgal etmesi nedeniyle paralarını hep yurtdışındaki, muhtemelen de Batılı ülkelerdeki bankalarda tutmuşlar. Kuveytlilerin korkusu o kadar büyükmüş ki, Amerika ve koalisyon güçleri Irak'ı işgal edip, Saddam Hüseyin'i yakalamalarına rağmen, bu paralar ülkeye geri dönmemiş. Sebebi ise onlara göre çok basit; "Ya baş belaları Saddam hapisten kaçarsa ya da serbest bırakılırsa..."

O yüzden Saddam Hüseyin'in idam edildiği 30 Aralık 2006 tarihi Kuveyt için yeni bir milat olmuş. 1961 yılında bağımsızlığını kazanan Kuveyt ikinci hamlesine de bu tarihten sonra başlamış. Savaş korkusu nedeniyle uzun yıllar ülkelerinden ayrı kalan çok sayıda Kuveytli, dönüş yaparken, ecnebi bankaların kasalarında bekleyen paralar da ülkenin imarı için yeniden yatırımlara kanalize olmaya başlamış.

Yatırıma 210 Milyar Dolar

Hem müteahhitlik hizmetleri hem de ticaret bakımından önemli fırsatlar sunan ülkede, önümüzdeki 8 yıl içerisinde 210 milyar dolarlık yatırım yapılacağı belirtiliyor. Üstelik bu yatırımların büyük çoğunluğu, köprü, otoyol, havaalanı gibi alt ve üst yapı işleri ile inşaat sektörü yatırımlarından oluşacakmış.

Şehri gezerken gördüğümüz kule vinçler bu yatırımların temellerinin atıldığını ortaya koyuyordu.

Sadece inşaat sektöründe 5 yıllık süreçte 8 milyar doları özel sektör, 3 milyar doları da kamu olmak üzere toplam 11 milyar dolarlık inşaat projelerinden bahsediliyor. Kuveyt'te gayrimenkul inşa edilebilecek arsaların yüzde 98'i şahısların elinde bulunuyor.

Kuveyt, turizm açısından şu an itibarıyla cazip olmasa da bu alandaki yatırımlara ağırlık verileceği belirtiliyor. 5 milyar dolar maliyetli Failaka adası projesi için 42 yabancı yatırımcıyla anlaşıldığı biliniyor. Aynı şekilde hem turizm hem de ticaret merkezi olarak planlanan Bubiyan Adası'nın da 1.2 milyar dolarlık limanı ile Dubai'ye alternatif bir merkez olacağı tahmin ediliyor.

Her Taraf 4x4 Kaynıyor

Kuveyt'teki zenginlik sosyal hayata da yansıyor. Kuveyt caddelerinde son model 4x4'ler, lüks arabalar, çoğunluğu villa tarzında konutlar, halkın refah düzeyinin yüksekliğinin kanıtı. Ülke topraklarının sadece binde üçünde tarım yapılabiliyor.





Petrol öncesi gemi yapımı ve inci dalgıçlığı ana gelir kaynakları imiş. Kuveyt dünyada kişi başı geliri en yüksek devletlerden biri. Çalışan Kuveytlilerin hemen hepsi devlet dairelerinde görevli.

Birçok Körfez ülkesinde olduğu gibi Kuveyt'te de iki farklı şehir görünümü hâkim. Bir yanda zengin yeri halkın ve yurtdışından gelen turistlerin ya da zengin misafirlerin yaşadıkları ihtişamlı bir yaşam, diğer yanda genellikle yurt-

dışından çalışmak için gelmiş olan işçilerin hakim olduğu alt gelir seviyesinden insanların yaşadığı kalabalık sokaklar, çarşılar ve dükkanlar...

Kuveyt'te Nem Yok

Kuveyt'i diğer Körfez ülkelerinden ayıran önemli bir ayrıntı da, ülkede nem oranının düşük olması. Bu yüzden hava çok sıcak olsada bir Dubai ya da Bahreyn gibi bunaltmıyor insanı.

Kuveyt kum fırtınaları ile de çok ünlü imiş. Aynı ismi taşıyan ülkenin başkenti olan Kuveyt, lüks otelleri, geniş bulvarları, iyi düzenlenmiş park ve bahçeleriyle oldukça hareketli bir metropol. Yaz ayları sıcaklığın 50 dereceyi bulduğu Kuveyt'te kış mevsiminde sıcaklık ortalaması 10 derece civarlarında.

Salmiya ve Hawalli'de ana yerleşim ve iş yerleri, Shuwaikh da önemli edüstri

Hem müteahhitlik hizmetleri hem de ticaret bakımından önemli fırsatlar sunan ülkede, önümüzdeki 8 yıl içerisinde 210 milyar dolarlık yatırım yapılacağı belirtiliyor.

yerleşimleri bulunuyor. As-Seef Sarayı, Kuveyt'in eski olarak anılan kısmındadır ve Emir günlük çalışmalarını burada yürütüyor.

Alışveriş Merkezleri Çok Pahalı

Emir tarafından, Anayasal Monarşi sistemiyle yönetilen Kuveyt'te hafta sonu tatilleri perşembe ve cuma günleri olarak belirlenmiş. 25 ve 26 Şubat günleri ile Ramazan ve Kurban bayramları da resmi tatil. Yerli halkın ve bu şirketlerin personelinin başını çektiği grupların boş vakitlerini geçirdiği yerlerin başında Entertainment City (Eğlence Şehri), deniz kulüpleri, belediye parkları ve hayvanat bahçesi geliyor.

Kuveyt'te diğer şehirlerde olduğu gibi Ortadoğu, Asya ve batı mutfağı örneklerini bulmak mümkün. Ülkedeki yabancı sayısının fazlalığı restoranların da çeşitli olmasını sağlamış. Arap ve Kuveyt yemekleri dışında İtalyan, Hint, İran, Lübnan, Japon, Amerikan ve Çin restoranları oldukça kaliteli. Yine fast-food meraklıları da burada rahatlıkla karınlarını doyurabilir. Bu arada Kuveyt'teki bir kahvede "shisha", yani



nargile denemeyi unutmayın.

Kuveyt'te görebileceğiniz en büyük alışveriş merkezi Marina Mall'dur. Souk Sharq, Al-Kout, Araya Mall, Al-Salhiya Mall, The Avenues, diğer Batı tarzı mekânlar. Fakat fiyatlar bölgedeki

diğer şehirlerle karşılaştırınca oldukça yüksek. Kuveyt'in geleneksel pazarlarını görmek ve oralarda alışveriş yapmak istiyorsanız Souk Al Mubarakiya, Souk Al-Juma'a, Mahameed bu ihtiyacınızı görmenizi sağlayacak.



KENDİNİ OKUMA (OTOKRİTİK)

SEVGİ; hayatın, sanatın, bireylerin, başarının ve mutluluğun çimentosudur. İnsan SEVGİ ile yaşar SEVGİ ile mutlu olur ve SEVGİ ile insanları mutlu eder. İnsanları yönlendirmek için SEVGİ'den daha güzel ve daha etkili bir şey yoktur. "Ülkeler silahla, gönüller sevgi ile fethedilir." Dil, göz ve kalp, SEVGİ bayrağını dalgalandırdığı oranda bir değer ifade eder. Sevginin en güzel ifadesi tebessümdür. Tebessüm bir an sürer fakat; hatırası bazen ebediyen yaşar. "Güler yüz ve tatlı söz sadakadır" hadisi bunu kanıtlar.

Ey İnsanoğlu!

Üstün başarılarla istediğini elde ettiğin zaman dünya seni baş tacı yaptığında kendine bir bak: Vicdanının sesini duy, ona kulak ver çünkü senin hakkında hüküm verecek olanlar çevrendeki insanlar değil, sensin! Hayatının yönünü belirleyecek olan kendisin! Çevren senin iyi bir insan ve harika bir arkadaş olduğunu söyleyebilir. Kendi iç alemine baktığın zaman vicdanın sana "öyle olmadığını" söyleyebilir. Vicdanına danıştığın zaman bu gerçek net bir şekilde görülecektir. İnsan için gurur ve kibir kadar büyük bir günah olamaz. Hiçbir iyiliğin fayda vermeyeceği günah kibirdir. "Kalbinde zerre kadar kibir olan Cennet'e giremez" hadis-i şerifi de bunun kanıtıdır. Cenabı Allah mütevazı kullarına değer verir. Ete kemiğe karşı zafer kazanmak için TEVAZU şarttır. İnsanların insanlardan üstünlüğü, rütbe, servet ve makamları ile değil TAKVA ve İHLASTA'dır. (Onu da Cenabı Hak'tan başka kimse bilemez.) Hayatta en büyük başarı bu gerçeği görebilmek ve kabul edebilmektir. İnsan kendini düşünmesi, sorgulaması, kontrol etmesi, kendi içine doğru derinleşerek his ve duygularına hakim olması, iki cihanda faydalı olabile-



cek melekeleri harekete geçirmesi, insanı hak ve hakikate kavuşturur, bahtını aydınlatır ve iki cihan mutluluğuna kavuşturur. Bunun dışında her şey boştur ve hiçbir değeri yoktur. Hayat boyu ve ebedi alemde seninle olacak olan O'dur. O'nunla meseleleri çözebilirsen en zor ve en büyük imtihanı başardın demektir.

Olduğun Gibi Görün

MEVLANA CELALEDDİNİ RUMİ
Hazretleri bu gerçeği şöyle ifade eder:

Cömertlik ve yardım etmede
AKARSU gibi ol,

Şefkat ve merhamette GÜNEŞ gi-
bi ol,

Başkalarının kusurlarını görmede GE-
CE gibi ol,

Hiddet ve asabiyette MEVTA gibi ol,

Tevazu ve alçak gönüllülükte
TOPRAK gibi ol,

Hoşgörüde DENİZ gibi ol,

Ya OLDUĞUN GİBİ GÖRÜN, ya da GÖ-
RÜNDÜĞÜN GİBİ OL.

Kendisi için istediğini kardeşi için de isteyen kâmil (ekmel) insandır. Bu hadis-i şerif hayata yansıtılırsa dünya gül ve gülistan olur. Farz ibadetlerden sonra Allah katında en makbul olan şey bir insanı sevindirmektir.

Hayatta herkesi aldatabilir, arkandan takdir ve tebrikler alabilirsin, fakat KENDİNİ asla kandıramazsın. Şayet kandırdıysan ve İLAHİ EMİRLERE aykırı hareket edersen, sonunda HAK DİVANINDA elde edeceğin her şey acı ve gözyaşığıdır.

Ey kainatı seyreden gözler! Günde binlerce defa açılıp beyne mesajlar su-

nansın. Ah ne olurdu bir defa da dönüp kendini görmeye çalışsaydın... (Kendini bilen Rabbini bilir. H.Ş.) Kainatta hücreden galaksilere kadar her şey Cenabı Hakk'ın kudret ve azametini ifade etmektedir. Bunu görmek büyük bir basirettir.

Hüseyin Şemsi ERGÜNEŞ Hazretleri ve Muhiddini Arabi Hazretleri bu gerçeği şöyle ifade eder:

"Bir göz ki eşyada KUDRETULLAHI görmezse, o göze gözüm var deme"

"Bir saatlik TEFEKKÜR yetmiş yıl nafile ibadetten hayırlıdır." Hadisi Şerifi bunun kanıtıdır. Tefekkür için dikkat şarttır, çünkü tefekkürün yakıtı dikkattir. Dikkati terk edenin tefekkürü tükenir.

Olumlu düşünce ve güzel görme tefekkür ufkumuzu açacaktır. Hüsnü zan ve hüsnü niyet ibadettir, onun enginliğinde yaşarsanız, hayallerinizin gidebildiği yerlere ulaşabilirsiniz. Geleceğe giden yol büyük düşünceden başlar. İstikbal, İDEALLERİMİZİN eseridir.

İçimizde hayatımıza yön veren ve ışık tutan ilahi güç ve yetenekler vardır. Bunlar SEVGİ, ŞEFKAT, ADALET, SABIR, SORUMLULUK duygusu, SİNERJİ (kaynakların rasyonel bir şekilde bir araya getirilmesi), BİOENERJİ, (tüm vücut enerjisinin birleşik fonksiyonu) İNİSİYATİF, İLETİŞİM, SEMPATİ (dostça duygu), SAĞDUYU, EMPATİ (iyileştirici faktör), DEHA (üstün yetenek) ve İRADE dir. Bu yetenekleri AKIL ve KALP ile birlikte kullanmak hayatımızı ulvileştirecek ve iki cihan mutluluğuna katkı sağlayacaktır. Bu güçleri, duygularımızın etkisi altında kalarak ve KALBİMİZİ devre dışı bırakarak kullanırsak başarı oranımız azalacak, bahtımız kararsız ve iki alemde kaybımız büyük olacaktır. Çünkü yarın halk divanında hayatın, servetin, sıhhatin ve zamanın hesabı sorulacaktır. (Zilzal 1-4)

Mal varlığını nasıl harcadın? Zamanını nasıl değerlendirdin? Bilgini nasıl kullandın? Sağlığını nasıl tükettin?

Yeteneklerimiz

İletişim; (Kişi ve çevresi arasında iki yönlü ilişkiyi ilgilendiren bütün işlemler-



dir.) İletişimde en etkili organlarımız yüzümüz ve gözümüzdür. Gözler en iyi mesaj alan ve en iyi mesaj ileten kanallardır. Gülümseme kaynaşmayı ve iletişimde etkinliği geliştirir. Hiç kimse onsuz yaşayacak kadar zengin değildir. Bir "tebessüm" bazen en güç engelleri aşabilir. Yanlış bir bakış, yanlış bir davranış çok şey değiştirir. Bir selâm çok şey ifade eder "Selamlaşınız" hadis-i şerifi bunu ifade eder. **Kelâm;** İletişimde en önemli vasıta. Onunla konuşur, onunla anlaşır, onunla kalpleri kazanır, onunla kalpleri kırarız. Yanlış bir söz, yanlış bir ses tonu, çok şey değiştirir ve doğrusu çok şey kazandırır. "Söz ola kestire başı, söz ola kese savaşı" bunun kanıtıdır.

Sabır; İlim ve hikmetin, azim ve iradenin, kemal ve başarının temelini teşkil eder.

Sabrın imandaki mevki, sabrın vücuttaki yeri gibidir. İman iki eşit parçadır, yarısı sabır, yarısı şükürdür.

Sabır insanın en önemli sermayesi ve olgun insanın vasfıdır. Bunun da ilk on saniyesi çok önemlidir. O an sabırla değerlendirilebilirse selâmet, yoksa felaket kaçınılmazdır. Zaman bir çok meseleleri halleder. "Asra yemin ederim ki, bütün insanlar hüsrandır. Ancak

İMAN edenler SALİH AMEL işleyenler, HAKKI ve SABRI tavsiye edenler hariç." (Asr 1-4). Cenab-ı Hak, sabredenlerin mükafatını hesapsız verir.

Deha; Başkasının sabrının bittiği yerde göreve devam etmektir. (Edison) Bir insan bir hedef seçer o hedefe odaklanırsa ilahi güç devreye girer ve mümkün olmayan işler gerçekleşir. Yayırlırken heyecan duyulmayan ve sebat edilmeyen işlerde başarı şansı yoktur.

Edep, Fazilet ve İncelik; yüce bir değerdir ve ilimden önce gelir. "İlim meclislerinde aradım kıldım talep ilim geride kaldı illâ EDEP illâ EDEP" bunun ifadesidir.

Mutluluk; Güzellikler içinde bulunanların değil, çirkinlikler içinde bulunup da hayatın güzel yanlarını keşfedenlerindir. Gafletimiz nedeniyle kainatta mevcut olan güzellikleri göremiyoruz. Yaşanacak üç günümüzün kaldığını düşünürsek hayatın saniyelerini hasretle değerlendirmeye özen gösterilir. Mutluluğu dışarıda değil, kalbimizin derinliklerinde imanın şartı olan kadere rıza göstererek ve alın yazısına inanarak aramalıyız.



M. Fatih YILDIZ

TÜRK SİNEMASI'NIN BOL 'BİİP'Lİ GÜLDÜREN DENEMELERİ

GORA, Kutsal Damacana, Recep İvedik, Dünyayı Kurtaran Adamın Oğlu, Kahpe Bizans... 'Türk Sineması yeniden canlanıyor mu?' dediğimiz bir dönemde sinemaya gönül verenleri hayal kırıklığına uğratan komedi tarzı filmler. Daha doğrusu, bol 'biip'li güldürü denemeleri...

Son yıllarda Batılı film yapımcılarının, geniş bütçeli, bol animasyonlu görkemli filmleri hariç izleyicileri salonlara çekecek yeni yapıtlar ortaya koyamaması, Türk sineması için bulunmaz bir fırsat ortamı oluşturdu. Uzun aradan sonra senaryo ve yapımına büyük emekler harcanan mütavazı bütçelerle ortaya çıkarılan Türk filmleri bir anda ön plana çıkmaya başladı. Türk filmlerinin izlenme oranı, yabancı filmleri yakaladı. İzlenme oranının yüksek olması sinemacıların yüzünü güldürürken, "Yeşilçam, küllerinden yeniden doğuyor" yorumunun yapılmasına neden oldu.

Eşkıya gibi, Babam ve Oğlum gibi filmler büyük beğeni topladı. Fakat ilginçtir ki sinemalarda izlenme ve hasılat rekorlarını komedi tarzı denemeler kırdı. Her ne kadar elde edilen rekor, bir başarı olarak kabul edilse de gerek Türk sineması gerekse de Türk toplumu açısından bir bozulmanın habercisi gi-

Normalde sokakta eşimizle, çoluk çocuğumuzla dolaştığımızda yanınızda birisi o sözleri söylese kavga tutuşacağımız adama, beyaz perdede aval aval bakıp kahkalar atıyoruz.

bi bu komedi filmleri...

Bazen de eski Yeşilçam filmlerinin günümüze kadar uzanan beğenisinin üzerine bir tekrar olarak kurulan filmler, seviye olarak, o yokluk döneminin sinema ürünlerinin bile çok altında kalıyor. Evet, teknik olarak bir mesafe alındığı gerçek fakat, gerek senaryo, gerekse de sinema tekniği açısından durum hiç de iç açıcı değil...

Biri Bize 'BİİP' mi Dedi?

Komedi tarzında yapılan filmler içerisinde G.O.R.A, Hababam Sınıfı As-

kerde, Dünyayı Kurtaran Adamın Oğlu, Kahpe Bizans, Kutsal Damacana ve Recep İvedik en fazla hatırdaki kalanlar. Her biri farklı bir tema içerse de abartısız hepsinin ortak noktası bol 'biip'li filmler olması. Biliyorsunuz bu filmler televizyonlarda gösterilmeye başladığında RTÜK'ün filtresinden geçerek halkın karşısına çıkıyor. Filmlerde o kadar çok küfürlü söz ve argo cümleler var ki, televizyonda 'biip'ler arasında diyaloglar geçiyor gibi gelir insana...

Gerçek açılımını Cem Yılmaz açıklamasa da genel kanı "güzel olmazsa reaksiyon almaz" şeklinde olan ve bilim kurguyu müstehcen ifadelerle harmanlayan G.O.R.A, televizyon ekranlarında bol biip'li bir şekilde birçok defa yer aldı.

Neye Güler Bu Millet?

Doğrusunu söylemek gerekirse, yeni nesil komedi filmlerinde, usta oyun-

cu Şener Şen'in Züğürt Ağa'sındaki, Kemal Sunal'ın Yedi Bela Hüsnü'sündeki komedi anlayışından ve seviyesinden eser yok.

Normalde sokakta eşimizle, çoluk çocuğumuzla dolaştığımızda yanınızda birisi o sözleri söylese kavgaya tutuşacağımız adama, beyaz perdede aval aval bakıp kahkalar atıyoruz.

Tarihler açıp kapamış bir milletin evlatları bu basit, aşağılık diyaloglara niye güler ki?

Filmlerin de tıpkı insanlar gibi bir "ruh"u olduğuna dikkat çeken usta yazar Ali Murat Güven, "O ruhu hissederseniz, izlediğiniz filmi sevmeniz de kaçınılmazdır."

"Millet bıkmış bunalımdan, geçim derdinden, deritten, tasadan... Gülmeye bahane arıyor. O yüzden Mehmet Ali Erbil'in uzaktan parmak göstermesiyle bile gülebiliyor" diye düşünüyorum, başka da bir şey söyleyemiyorum, dilim varmıyor... "Bu millet artık edep nedir, ahlak nedir, büyük-küçük nedir, sinema nedir, mizah nedir unuttu, Amerikan filmlerindeki züppeler gibi yaşamaya başladı" diyessim gelmiyor.

Kutsal Damaca filminde olduğu gibi bu tür filmlerin senaryosunun ne olduğuna anlamak da mümkün değil. Küfür etmeyi espri olarak kabul eden bir zihniyetin ortaya koyduğu ürün sanat ve toplum adına, gelecek adına ne vaad edebilir ki! Küfür = Türk komedisi...

Şafak Sezer, Mehmet Ali Erbil, Cem Yılmaz, Yılmaz Erdoğan, tek tip rolle hep izleyici karşısındalar. Aslında rol değil de, gerçekten kendilerini oynuyorlar gibi... Her filmde aynı tip karakterle ortaya çıkmalarını başka türlü nasıl izah edebiliriz?

Bu Filmlerin Ruhü Yok

Dünyayı Kurtaran Adam'ın Oğlu filmiyle ilgili; "3 milyon dolar bütçesi olup, her karesi profesyonel grafik animasyonlar ve gösterişli dekor kostümlerle bezenmiş bir film için pek çok şey denilebilir, fakat asla "trash" (çöp kutusu) denilemez. Bu, olsa olsa uzayda geçen bir güldürü denemesidir."

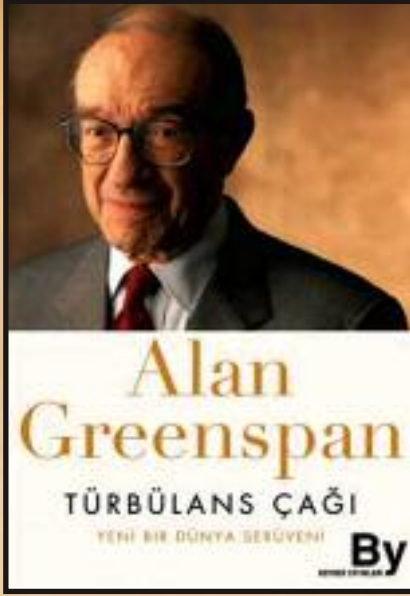
Filmlerin de tıpkı insanlar gibi bir "ruh"u olduğuna dikkat çeken usta yazar Ali Murat Güven, "O ruhu hissederseniz, izlediğiniz filmi sevmeniz de kaçınılmazdır. Aynen, çok döküntü bir sinema diliyle çekilmiş olmalarına rağmen bütün "Hababam Sınıfı" filmlerinin bugün hâlâ milyonlarca insan tarafından başta yapıyor oluşu gibi... Ya da Türk sinemasının tarihinde benim de en büyük favorim konumundaki Cüneyt Arkın'lı "Malkoçoğlu", "Battal Gazi" filmlerinin büysünün hiç geçmemesi de bunun bir başka örneği..." diyor ve ekliyor:

İvedik Varken Kim Ne Yapsın 120'yi

Ya da bizim milletin ruhu yok artık. Sinema eleştirmeni Güven, bir sinema salonunda karşılaştığı manzara bu durumu ispat eder nitelikte:

"Beyoğlu'nda çift salonlu Sinepop Sineması'nın önündeydim. Yan yana iki afiş asılıydı salonun kapısında. Bunlardan "Recep İvedik"e seanslar boyunca bilet bulunamıyor, hemen yanındaki salonda oynayan "120" ise tek kelimeyle sinek avlıyordu. 1914 yılında Erzurum'daki Osmanlı tümeni-ne cephaneye taşırken şehit düşen 120 Vanlı çocuğun öyküsünü anlatan bu güzel yapıtı iki haftada ülke çapında 200 binin birazcık üzerinde insan izlemiş. Biz burada kendimizi yırtalım; daha filmin adını bile duymamış bir sürü çocuk ve genç var ortalıkta... Dün de filmin yönetmeni Özhan Eren aradı; "Kesinlikle bir gişe şampiyonluğu beklemiyordum, ancak böylesine samimi bir çaba karşısında bu boyutta bir umarsızlık da içimi çok acıttı doğrusu" dedi. Dediğine göre, muhafazakâr medya bile sinema sayfalarında filme doğru düzgün yer vermeye gerek duymamış."





Türbülans Çađı

Alan Greenspan
Boyner Yayınları

Amerikan Merkez Bankası'nın efsanevi eski başkanı Alan Greenspan'ın tüm dünyada büyük yankı uyandıran ve uzun süre besteseller listelerinden düşmeyen "Türbülans Çağı: Yeni Bir Dünya Serüveni" isimli kitabı Boyner Yayınları'nın çevirisi ile Türkiye'de...

Neredeyse tüm dillere çevrilen Türbülans Çağı'nda, Greenspan kimliğini şekillendiren özgeçmişini ve küresel ekonominin bizzat kumanda odasında bulunarak edindiği tecrübeleri okuyucularıyla paylaşıyor.

Kitabına 11 Eylül sabahı ile başlayan Greenspan, daha sonra çocukluk yıllarına geri dönerek başından geçen ve tarihi biçimlendiren olayları anlatıyor. Ardından tüm dünyada önemli değişimlerin yaşandığı 1987 - 2006 yılları arasındaki Federal Reserve Kurulu Başkanlığı görevini içeren dönemi okurlarına aktarıyor. Ayrıca caz klübünde müzisyen olarak çalıştığı renkli günlerden, birlikte çalıştığı başkanlar Nixon, Ford, Reagan, Bush ve Clinton'ın dönemlerine ait anılarına da kitabında yer veriyor Yaşanan olayların altında yatan dinamikleri anlatan Greenspan, kitabın ikinci bölümünde bizi günümüze getirerek ekonomik büyümenin evrensel koşullarını gösteriyor, bellibaşlı ülkelere ve bölgelere özgü gerçekleri araştırıyor, son olarak ise küreselleşmenin istikametini açıklıyor.

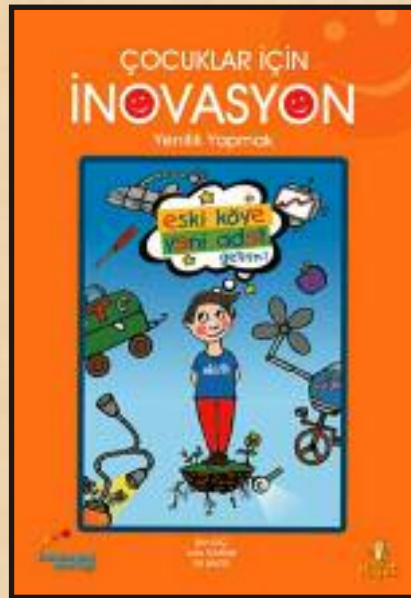
Çocuklar İçin İnovasyon (Yenilik Yapmak)

Şirin Elçi
Hayat Yayınları

Kitap, bugünümüzü ve geleceğimizi şekillendirmekte olan inovasyon konusunda çocuklarımızı bilgilendirmek ve onların birer inovatif girişimci olarak yetişmelerine katkı sağlamak amacıyla hazırlanmış.

İnovasyonu kısaca; farklı, değişik, yeni fikirler geliştirmek ve bunları uygulamak olarak tanımlayabiliriz. İnovasyon, ülkelerin kalkınması ve toplumların ilerlemesi için ön şart. Yapılan pek çok araştırma, ülkelerin inovasyon sayesinde ekonomik büyümeyi sağladıklarını, toplumsal refah ve yaşam kalitesini artırdıklarını, işsizlik ve eşitsizlik gibi sorunların üstesinden gelmeyi başardıklarını gösteriyor.

Bunun için çocuklarımızın eski köye yeni adet getiren, başımıza icat çıkaran, aklın yolunun bir değil, bin olduğuna inanan ve bu yolları araştırıp ortaya çıkararak; ülkesi, toplumu ve kendisi için en yararlı olanları hayata geçiren bireyler olarak yetişmesi gerekiyor.



Kozmik Bilim Işığında ŞİFALI BİTKİLER

Prof. Dr. Ahmet Maranki -
Fizyoterapist Elmas Maranki
Mozaik Yayınları

Stratejik araştırmalar uzmanı Prof. Dr. Ahmet Maranki ile Fizyoterapist, Biyoenerji uzmanı, Ekstrasens ve İgleroterapist Elmas Maranki çiftinin kaleme aldıkları kitaplarla başlayan Sağlıklı Beslenme ve Sağlıklı Yaşam Süreci, kitlevi bir bilinçlenme hareketine dönüştü. Geçen 2 yıl süre zarfında 500 bin km yol kat ederek yurtiçi ve yurtdışında yaklaşık 250 görünlü konferans veren çift, 500 binden fazla kişiye doğrudan, yüz yüze, milyonlarcasına da TV, radyo ve yazılı medya aracılığıyla "sağlıklı düşün, beslen, yaşa" sloganıyla yaşam enerjisini arttırmanın ilmi ve pratik yollarını anlattı.

Maranki çiftinin "Noktalarla ve Masajla Mucizevi Tedaviler" kitapları yanında ana kitap olan "Kozmik Bilim ve Bilinçle Yaşam Enerjisi" adlı ilk kitabı 77 baskı ile 250 bin adete yakın baskı yaptı.

Maranki çifti, günümüzün geldiği bu noktada hastalık ve hastalanma oranlarının giderek artması sebebiyle bütün bu hastalıklara çözüm olabilecek "KOZMİK BİLİM IŞIĞINDA ŞİFALI BİTKİLER" isimli bu kitabı hazırlayarak Yaşam Enerjisi serisine, dünya ve Türk literatürüne bir kaynak eser kazandırdı.

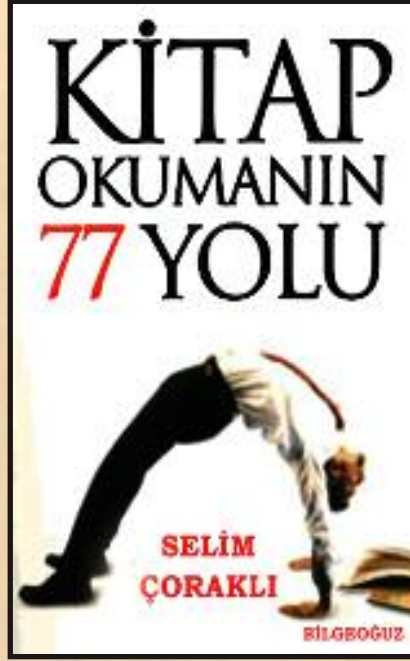
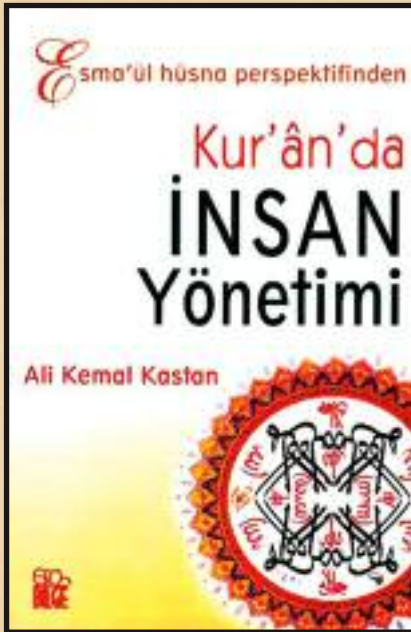
Kur'anda İnsan Yönetimi

Ali Kemal Kastan

Bilge Yayıncılık

Yönetim teknikleri öğretmeyi ve yönetim problemlerine pratik çözümler sunmayı hedefleyen bir işletme kitabı olmayan bu eser, "Rahman" sıfatı üzerine bina edilmiş özgün, alternatifsiz, rakipsiz ve gerçek yönetim felsefesi olan İslam'ın yönetim anlayışını tazeleyip güncelleme denemesi niteliği taşıyor.

Allah'ın isimleri bu eser boyunca tek tek ele alınmış. Bir portre çalışması olduğu için portreyi tamamlayan her bir isim üzerinde müstakil olarak durulmuş. Her bir isim, gerektiğinde öne çıkan ve görevini icra eden bir memur durumdadır. Ancak görevini icra esnasında o ismin diğer isimlerle ilişkisi fark edilmektedir. İslam düşüncesine has olan bu bütüncül yapı, O'nun, Batı'ya has parçası, çok tanrılı yaklaşımından ayırt edilmesini sağlayan en önemli farkıdır. Her bir isim, diğer 98 isimle bağlantılıdır.



Kitap Okumanın 77 Yolu

Selim Çoraklı

Bilgeoğuz Yayınları

Kitap; susturduğunuz zaman sessiz, konuştuğunuz zaman konuşan, meşguliyetiniz varken sohbete başlamayan, çalışma zamanında sizi yalnız bırakan, kendisi için giyinip süslenme ve utanıp sıkılma zahmetine sokmayan bir gece misafiri; yüzünüze karşı dalkavukluk etmeyen bir arkadaş; azdırıp sapıtmayan bir dost, bıktırıp usandırmayan, münafıklık yapmayan ve size karşı yalan söyleyip dolap çevirmeyen bir arkadaştır.

Yeryüzünün en büyük silahının kitap olduğu bilinciyle kitap okuma üzerine hazırlanan "Kitap Okumanın 77 Yolu" isimli eser, kitap okumanın nasılını ve niçinini gözler önüne seriyor. Yazar Selim Çoraklı kitapta ayrıca niçin kitap okumamız gerektiğinden, kitap seçimine, Türkiye'de kitap okuma oranlarından, satılan kitap sayısına ve oradan da yayınlanan kitapların kalitesine kadar birçok konuyu akıcı bir üslupla ele almış.

77 başlık halinde işlenen "kitap okuma meselesi" aslında herkesin üzerinde titizlikle durup düşünmesi gereken ve geleceğimizi yakından etkileyecek bir gerçek olarak önümüzde duruyor.

Felsefe ile Psikiyatri

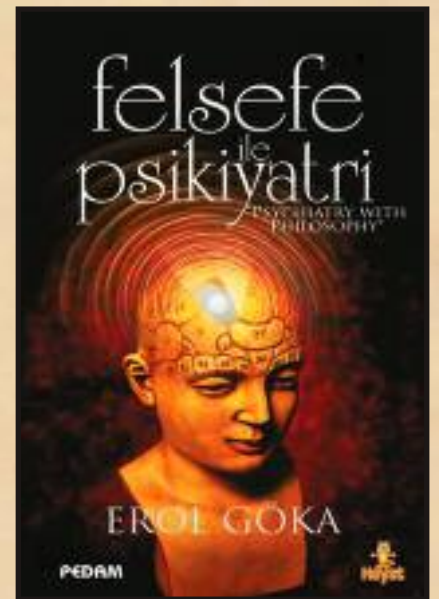
Erol Göka

Pedam-Hayat Yayınları

Erol Göka, 25 yıldan beri çalıştığı alan olan psikiyatride oldukça özgünlükler içeren görüşlerini "Uygulamada ve Teoride Varoluşun Psikiyatrisi" adlı büyük bir çalışmada biraraya getirmeye hazırlanıyor. Bu çabasının ilk ürünü olarak felsefeye bakış konusundaki temel makalelerin yer aldığı "Psikiyatri ve Felsefe"yi yayınladı. "Felsefe ile Psikiyatri" ise bu dizinin ikinci kitabı.

"Felsefe ile Psikiyatri"de Erol Göka, düşünceleri üzerinde önemli etkisi olan felsefelerin psikiyatrik konulara bakışına yansımalarını içeren makalelere yer veriyor. "Bilimlerin vicdanı: Psikiyatri", "Ruh-beden sorununu nasıl kavramalıyız?", "Psikiyatride varoluşçuluk", "Psikoterapinin sağlam bir bilim olarak kurulması mümkün mü?", "Beden neyi anlatır?", "Plasebo varsa başka ne vardır?", "Psikiyatrinin duyguya bakışındaki kavramsal sorunlar", "Psikoloji ve psikopatoloji ile düşünürler yargılanamaz", "Freud ve Nietzsche: Postmodern durumda psikanalizin ve psikiyatrinin geleceği için bazı sezgiler", bu makalelerden bazıları.

"Felsefe ile Psikiyatri"de felsefi bakışın, psikiyatrinin ve psikoterapinin bilimsel konumunun ve çalışma tarzının ele alınmasına nasıl yansıdığı açıkça izlenebiliyor.



ÇENGEL BULMACA

Hazırlayan
HÜSEYİN TÜRKÖĞLU
heturk@hotmail.com

Akdeniz'in bir kolu Altınha Genel Müd. (Fotoğraf)	Bir banka türü Nacmın simgesi	Sayı birliği Sarı	Kareler Çin	Ağaçlar Marhuşyölç	Yunan mitosunda bir SÖnek	Thyris çiçeği Tiyris çiçeği	Güney Afrika'nın sembolü
Kabul etme Eski zaman anıtları	Say Arasın açmak	Tarla arazi	Peygamber imat Öven kaside	Geri verme Anapoda imat	Bir nöbe Aparınan kü	Padişah Sultan	
Köpek yiyeceği Sarımsak	Unutma sözlüğü İşlen ötek	Şeytanın sembolü Müslüman kurban İnce kurk	Aptal bca	Gelecek Mevduat plâşman	Metal emayın		
Cehennem Maur'ile ralle	Radyumun simgesi Yerine koyma	Ağır kulhu Türk mitolojide mekânı	Esnar bir rik	Azil konu Bir soru eki	Mübevve ediler Tasbehu'nun işleri		
Tayı öleli Osman'ın simgesi	Ticaret mah Hesap işleri için ölçüme	Eğik etme	Beysaz	Geri yolu Yüz, üç gövüne	İyinc kol simgesi Dokyan emelin		
Eyya Yakut taşır	Bilin, bilgi Davağa kurulu	Kazang Karmu İslami Teşekkür	Bir haber ajanı Kazphaz	İyi Telli bir (aklı)	Yeleniz		
Koglınen	Adale Uzay gemisi	Halk anma İstanbul'da bir semt	Halk anma İstanbul'da bir semt	Öz ve gerin Yüz hareketi	Biriken Bir Ökven Edebiyatı Germiz		
Başka (sıcaklık) Bolu kayt	Yüksek ritbeli deniz subayı Çıkı ayırtma	Bir zeka oyunu Müslüman sırası	Kapıkı kurju Hayvanların ayrıştırma pakları	Depici olarak bırakılan ayya Peki, okur	Mokasız		
Tıyık, tılı puha Bir zabel	Çuun Kırmız	Damaç	Bir gi yapma	İyinc Alamer			
Seydim bir ayya Yıyacak odası	Bk, birve	Bk, birve	İyinc Alamer				