

katılım finans

YIL: 2 SAYI: 6 MART - NISAN 2018



TKBB'nin Kurumsal İletişim Yayınıdır

Ziraat Katılım Genel Müdürü
Metin Özdemir:

DİJİTAL BANKACILIĞA YATIRIMLARIMIZI SÜRDÜRECEĞİZ

*Katılım bankacılığı
sektörü, kamu ve özel
sektörün güç birliğiyle daha
istikrarlı ve artan oranda
büyüme yakalayacak*



32

KATILIM BANKACILIĞI VE
DİJİTALLEŞME

46

İSLAM HUKUKU AÇISINDAN
BİREYSEL EMEKLİLİK

54

GENÇLER İSLAMİ FİNANSI
ÖĞRENIYOR VE UYGULUYOR



KAZANAN KATILIM BANKACILIĞI

EmeĐiyle, sağladığı inovasyonla
katılım bankacılığı sektörüne katkıda
bulunduĐunu düşündüĐünüz
gerçek ya da tüzel kişi adaylarınızı

**Türkiye Katılım Bankaları Birliği tarafından verilecek
Katılım Bankacılığı Ödülü için önerebilirsiniz.**

**Kazanan gerçek ya da tüzel kişiye
10.000 TL ödöl verilecektir.**

Detaylı bilgilendirme www.tkbb.org.tr'de.

TKBB TÜRKİYE
KATILIM
BANKALARI
BİRLİĞİ
"Türkiye katılımıla güçleniyor"

KATILIM BANKACILIĞI BİR TIK UZAĐINIZDA



KOBİ'lerin, katılım bankacılığı hakkında detaylı bilgi edinebilecekleri, bunun yanı sıra katılım bankacılığının sunduğu hizmetleri daha yakından tanıma fırsatı bulacakları "KOBİ'ler İçin Adım Adım Katılım Bankacılığı" kitapını www.tkbb.org.tr adresinden indirebilirsiniz.

32 KAPAK KONUSU KATILIM BANKACILIĞI VE DİJİTALLEŞME



KISA KISA

Katılım bankalarının ekonomiye katkısı artıyor	11
Sanayide kârın yarısı faize gidiyor	14
KOBİ'lere üst sınır 125 milyona çıktı	15
Ekonomimizde Afrin kaynaklı önemli bir risk görmüyoruz	18
5G'ye ilk geçen ülkelerden olacağız	19

28 KAPAK RÖPORTAJI DİJİTAL BANKACILIĞA YATIRIMLARIMIZI SÜRDÜRECEĞİZ



50 YORUM KÂR-ZARAR ORTAKLIĞI YATIRIMI KÂRLI VE ÖĞRETİCİDİR



38 ARAŞTIRMA RÖPORTAJI AMACIMIZ DÜNYA TİCARETİNDEN DAHA FAZLA PAY ALMAK



20 YATIRIMCI HİKÂYESİ TÜRKİYE'DE HALKA ARZ NEDEN ARTIYOR



58 TEKNOLOJİ SAVUNMA SANAYİSİ ULUSLARARASI ARENADA GÜÇLENİYOR

52 TOPLUM KATILIM BANKACILIĞI'NDA LİKİDİTE YÖNETİMİ



62 AKTÜEL SICAKKANLI İNSANLARIN ÜLKESİ UMMAN

KATILIM BANKACILIĐINI TAKİPTE KALIN

Katılım bankacılığı hakkında
hep daha fazlasını bulacağınız
sosyal medya hesaplarımızı
takip etmeyi unutmayın.



 / TkbbOrgTr

 / tkbborgtr

 / +TkbbOrgTr

 / TurkiyeKatilimBankalariBirligi

 / TurkiyeKatilimBankalariBirligi

 / TurkiyeKatilimBankalariBirligi

www.tkbb.org.tr



başkan

Müşteriye Erişim Kanalları Dijitale Kayıyor

Merhabalar,

insana değer katan iş modellerini öne çıkaran sistemler üzerinde çalışan katılım bankaları, yenilikçi ve insan odaklı çalışmalarına devam ederek büyüyor. Sürekli yeni şeyler öğrenilmesi gereken bu dönemde insana yatırım yapmayan, esneklik kazanmayan kurumlar sektörde ciddi anlamda sıkıntı oluşturacaktır.

Bu bilinçle hareket ediyor ve dünyaya uyum sağlamak adına dijitalleşmeye önem veriyoruz. Teknolojinin daha fazla hayatımıza girmesi sonucu bankaların müşteriyle temas noktaları farklılaşıp zenginleşirken hâliyle müşteriye erişim kanalları dijitale doğru kayıyor. Dijital bankacılık; müşteri açısından kişiselleştirilmiş uygulamalar, hizmetler ve ürünler sunmayı kolaylaştırıyor; bankalar açısından ise müşteri sadakati, optimizasyon ve verimliliği arttıran bir konsept.

Katılım bankaları, geleceğe yönelik ciddi ve köklü dijital programlar hazırlıyor. Finansal teknolojiler alanına önem veriyor ve yatırım yapıyoruz.

Yeni nesil müşteri davranış ve tercihlerini modelleyerek kişiselleştirilmiş müşteri deneyimi sunmak istiyoruz. Artık bir şirket için asıl önemli olan elindeki teknik donanım değil, esneyebilen ve adapte olan insan gücü olacak. Katılım Finans Dergimizin altıncı sayısını sizinle paylaşmaktan keyif duyuyoruz.

Esen Kalın

Melikşah UTKU
TKBB Yönetim Kurulu Başkanı



KUVEYTTÜRK
SAĞLAM BANKACILIK



ALTINLAR DURMASIN. GETİRİN, ÇALIŞSIN.

Hem siz kazanın, hem Türkiye kazansın.

**ÇALIŞAN
ALTIN**

SİZE KAZANÇ, EKONOMİYE DESTEK.

Siz de altın birikimlerinizi Kuveyt Türk'e getirin, altını uzmanında değerlendirin.

444 0 123 www.kuveytturk.com.tr

TKBB Adına İmtiyaz Sahibi
Osman Akyüz

Danışma Kurulu
Melikşah Utku
Metin Özdemir
Ufuk Uyan
Wael Abdulaziz Raies
İkram Göktaş
Temel Hazıroğlu
Dr. Ahmet Albayrak

Genel Yayın Yönetmeni
Aydın Yabanlı

Yayın Kurulu
TKBB İletişim Komitesi
Burak Yedek
Emre Memiş
Didem İzgi
Ahmet İkizoğlu
Ömer Berkli

YAPIM

cube
medya

Genel Direktör
Ömer Arıcı

Grup Direktörü
Mustafa Özkan

Yayın Yönetmeni
Merve Kantarcı Çulha

Sanat Yönetmeni
Cüneyt Mert

İllüstratör
Merve Aktaş

Redaksiyon
Kübra Azca

Fotoğraf
Halid Doğan

Yayın Türü
Sürelî yayın – İki ayda bir yayınlanır

Baskı
Matsis Matbaa
Tevfikbey Mahallesi Dr. Ali Demir Caddesi
No:51 34290 Sefaköy / İSTANBUL
Tel: 0212. 624 21 11

İletişim Adresi
Saray Mh. Dr. Adnan Büyükdeniz Cd.
Akofis Park C Blok No:8 Kat:8
34768 Ümraniye / İSTANBUL
bilgi@katilimfinansdergisi.com.tr
www.katilimfinansdergisi.com.tr

katilim finans

TKBB'nin Kurumsal İletişim Yayınıdır

Bu dergide yer alan yazılar, aksi belirtilmedikçe Türkiye Katılım Bankaları Birliği'nin resmi görüşünü yansıtmaz, imzalı yazılarda belirtilen görüşler sadece yazarlarına aittir.

Katılım Bankacılığında Dijitalleşmenin Yeri

Bu sayımızda, katılım bankacılığında dijitalleşme yolculuğunda önemli konular olan yapay zekâ tabanlı chatbot'ları, blockchain uygulamalarını sizlerle paylaşıyoruz.

Merhabalar,

Türkiye Katılım Bankaları Birliği adına yayına hazırladığımız “Katılım Finans” dergimizin altıncı sayısı ile sizlerle beraberiz. Dünyada tüm sektörler, dijitalleşmeye önem veriyor ve bu alanda yatırımlar yapıyor. Katılım bankaları da bu durumun farkında olarak uygulamalarını ve yenilikçi ürünlerini buna göre genişletiyor. Bizler de Katılım Finans'ın bu sayısının kapak konusunda sizlerle katılım bankacılığında dijitalleşme konusunu ele aldık. Bu noktada katılım bankaları neler yapıyor? Dijitalleşmenin önemini nedir? Sorularının yanıtlarını paylaştık. Katılım bankalarının genel müdürlerine, dijitalleşmede gelinecek noktayı sorduk ve teknolojinin finans açısından önemini değerlendiren görüşlere yer verdik.

Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB) Genel Sekreteri Osman Akyüz ile katılım bankacılığı sisteminde dijitalleşmenin önemini

konuştuk. Dünyanın önemli ekonomik güçlerinden biri haline gelen Türkiye, birçok alanda önemli yatırımlar gerçekleştirdi. Bu durumun sektörlere olumlu yansımaları oldu ve ihracatta büyük atılımlar gerçekleştirildi. 2018 yılının ilk ayına ilişkin ihracat rakamlarının yüksek gelmesi üzerine Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mehmet Büyükekşi ile bir röportaj gerçekleştirdik. İhracattaki bu ivmenin ekonomiye ve diğer sektörlerle etkisini konuştuk. Türkiye'nin savunma sanayi teknolojisinde geldiği noktayı ve bu durumun ekonomiye katkısını mercek altına aldık. Bireysel emeklilikten kâr zarar ortaklığına, şirket haberlerinden turizme kadar önemli isimlerin analizlerine yer verdik.

Yeni bir sayıda buluşmak dileğiyle...

Merve Kantarcı Çulha
Yayın Yönetmeni



Türkiye Katılım Bankaları Birliği
Genel Sekreteri
Osman Akyüz

Dijitalleşmede Bir Gelecek Görüyoruz

Bilişim çağında yaşıyor olmamızın getirdiği yeniliklerden biri de dijitalleşmedir. Yaşadığımız zamanın hızlı ve hareketli olması, her alanda yeni teknolojileri ve dijital dönüşümü de beraberinde getirdi. Bu sebeple dijitalleşme, bankacılıkta da önemli bir saha ve hizmet üretim alanı haline geldi. Dolayısıyla tüm bankaların, finansal görevlerini yerine getirirken müşteriye süratli, güvenli ve yenilikçi hizmet sunabilmeleri için dijitalleşme, önemli bir araçtır ve bankalar da kullanmak durumdadır. Bu sahada ciddi bir rekabet olması nedeniyle bütün bankalar, teknolojiyi yakından takip ediyor. Bu bilinçle hareket ederek bankalar, dijitalleşmeye ve bilişime ciddi yatırımlar yapıyor. Katılım bankaları

olarak dijitalleşmeyi bir gelecek şeklinde ifade edebiliriz. Dünyada veya Türkiye’de bilgi ve tecrübenizle yaptıklarınız kadar, neler yapabileceğiniz de değerlidir. Müşterilerimize dijitalleşmenin sunduğu mobil

bankacılık ve diğer bankacılık hizmetlerini sunabiliyor olmak önemlidir. Çünkü bankalar olarak bizim müşterilerimiz hem bireyler, hem de mal ve hizmet üreten şirketlerdir. Dolayısıyla onların bu konudaki ihtiyaçlarını ve gelişimlerini yakalamak durumundayız. Rekabet edebilmek, günümüz teknolojisini yakalamak ve strateji geliştirmek için bu meseleye yatırım yapmalıyız.

Dijitalleşme, tüm bankaların finansal görevlerinde müşteriye hızlı ve yenilikçi hizmet sunabilmeleri için önemli bir araçtır

Katılım bankaları olarak bunun bilincindeyiz ve buna göre de gerekli adımları atıyoruz. Bunun yanında belirtmek gerekirse sadece finans alanında değil, endüstri ve sanayide de dijitalleşmenin yeri önemlidir. Dolayısıyla teknolojik gelişme ve bilgi güvenliğine dayanan her şey tüm hizmet sektörlerini yakından ilgilendiriyor.

DİJİTAL MÜŞTERİDE YÜZDE 50'LİK ARTIŞ

Dijitale ve inovasyona olan ilgisi yoğunluğuyla devam eden Kuveyt Türk'ün, dijital bankacılık kullanıcı sayısı arttı. 2017'yi başarılı sonuçlarla geride bıraktıklarını belirten Kuveyt Türk Genel Müdürü Ufuk Uyan, "Müşterilerimize kolay ve zahmetsiz hizmet sunmak amacıyla mobil ve dijital tarafta büyümemizi arttıran bir ivmeyle sürdürüyoruz." dedi. Uyan, dijital bankacılık kullanıcı sayısının 2016'ya göre, 2017'de yaklaşık yüzde 50 artarak 700 bini aştığını söyledi. Kuveyt Türk, 2017 Aralık ayında Türkiye bankacılık sektörünün en kapsamlı API Market Platformu'nu hizmete sundu. İlk etapta 25 adet API'yi geliştiricilere açan banka, girişimciler ve FinTech geliştiricilerinin hızlı şekilde yeni uygulamalar geliştirebilmeleri için ciddi bir imkân sağladı.



KATILIM BANKALARININ EKONOMİYE KATKISI ARTIYOR

Albaraka Türk, 2018 yılının ilk kira sertifikası ihracını gerçekleştirdi. 95 gün vadeli, 135 milyon TL değerindeki ihracın getirisi dönemsel olarak yüzde 3,26 oldu. Albaraka Türk'ün kira sertifikası ihracına; bankalar, portföy yönetim şirketleri, yatırım şirketleri, sigorta ve emeklilik fonlarının yanı sıra nitelikli yatırımcılardan yoğun ilgi gördü. İhraç sürecini değerlendiren Albaraka Türk Genel Müdürü Melikşah Utku; "2018 yılının hem bizler hem de piyasalar açısından iyi ve verimli bir yıl olacağına inanıyoruz." değerlendirmesinde bulundu.

Kuveyt Türk 550 Milyon TL Sukuk İhraç Etti
Kuveyt Türk, ocak ayında toplam 550 Milyon TL tutarlı kira sertifikası ihracı gerçekleştirerek 2018 yılına hızlı başladı. Kuveyt Türk'ün talep toplamasını 2 Ocak'ta gerçekleştirdiği 104 gün vadeli, 350 milyon TL tutarındaki kira sertifikaları 17 Nisan 2018'de, talep toplamasını 16 Ocak'ta gerçekleştirdiği 120 gün vadeli, 200 milyon TL tutarında kira sertifikaları ise 17 Mayıs 2018'de anapara ve getirile birlikte vadelerinde sahiplerine dağıtılacak. 2017'de yurt içinde bir önceki yıla kıyasla kira sertifikasında yüzde 35'lik bir artış olduğunu söyleyen Kuveyt Türk Hazine

ve Uluslararası Bankacılıktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Dr. Ruşen Ahmet Albayrak, 2018'de ihraç hacmini yeni sukuk modelleriyle çeşitlendirerek artırmayı planladıklarını söyledi.

Türkiye Finans'tan Ek Satışlı Kira Sertifikası

Türkiye Finans, 2018 Şubat ayı kira sertifikası halka arzını tamamladı. Bankanın iştiraki TF Varlık Kiralama A.Ş'nin 9 Şubat 2018'de TL bazında ve yurt içi piyasada ihraç ettiği 150 milyon TL tutarlı kira sertifikası, 174 gün vadeli olarak sunuldu. Kamuyu Aydınlatma Platformu'nda (KAP) yapılan açıklamada: "Şirketimizin, talep toplamasını 5-6-7 Şubat 2018 tarihlerinde gerçekleştirdiği, Türkiye Finans Katılım Bankası A.Ş'nin fon kullanıcısı olarak yer aldığı, yönetim sözleşmesine dayalı, 150.000.000 TL nominal değerdeki 174 gün vadeli kira sertifikasına ilişkin dağıtım işlemleri tamamlanmış olup müşteri hesaplarına virmanlar gerçekleşmiştir. Kamunun bilgisine arz olunur." denildi. Türkiye Finans Hazine Genel Müdür Yardımcısı Hakan Uzun, önümüzdeki dönemde de yeni kira sertifikası ihraçları ile kaynakları çeşitlendirmeyi sürdüreceklerini söyledi.

Ziraat Katılım 200 Milyon TL Kira Sertifikası İhracı Gerçekleştirdi

Ziraat Katılım Bankası A.Ş., 200 milyon TL tutarlı kira sertifikası ihracını tamamladı. Ziraat Yatırım Menkul Değerler A.Ş. aracılığıyla 21 Şubat 2018 tarihinde gerçekleştirilen ihraç ile 104 gün vadeli 200 milyon TL fonlama temin etmiş oldu. Ziraat Katılım'ın kira sertifikası ihracına nitelikli yatırımcılardan ihraç tutarının üzerinde talep geldi. Kira sertifikası ihracına gelen talepten memnun olduklarını belirten Ziraat Katılım Genel Müdürü Metin Özdemir, "Bundan önceki ihraçlarımızda olduğu gibi bugün gerçekleştirdiğimiz 200 milyon TL kira sertifikası ihracımıza gelen yüksek talep, Ziraat Katılım'ın güçlü sermaye yapısına, aktif kalitesine ve ülkemiz ekonomisine duyulan güvenin artarak devam ettiğini göstermektedir" dedi.



KUVEYT TÜRK'TEN TIBBİ ARAŞTIRMA MERKEZİNE DESTEK

Kuveyt Türk, Türkiye'de bir ilk olan Sağlık Bakanlığı Tıbbi Araştırma Merkezi için 100 milyon avro finansman desteği sağladı. Kuveyt Türk 12 farklı kuruluşun toplam 494,5 milyon avroluk desteğine 100 milyon avro ile katılarak bu alandaki en büyük desteği verdi. Sağlık Bakanlığı'na bağlı idari binaların ve biyolojik güvenlik seviyesine sahip araştırma laboratuvarlarının yer alacağı merkez, hastaların ve sağlık mesleği uzmanlarının

ihtiyaçlarına ileri teknolojik altyapısıyla yanıt verecek. Kuveyt Türk Katılım Bankası Genel Müdürü Ufuk Uyan, bu merkezin, ülkemizdeki ve çevre ülkelerdeki araştırma faaliyetlerine ciddi katkılar sağlayacağını söyledi. Türkiye'nin ilk tıbbi araştırma merkezinin inşa edileceği proje Kamu-Özel Sektör Ortaklığı şeklinde hayata geçirilecek olup CCN Yatırım Holding A.Ş. tarafından Ankara Bilkent'te yapılabilecek.



KATILIM BANKALARI SANATSEVERLERLE BULUŞMAYA DEVAM EDİYOR

Katılım bankaları, bankacılık sektöründeki başarılarının yanı sıra kültürel mirasımızın korunması ve gelecek nesillere aktarılması için kültür ve sanat alanındaki etkinliklerine de hızla devam ediyor. Bu bankalar arasında yer alan Kuveyt Türk, 30 Ocak-15 Şubat tarihleri arasında ebrû üstadı Alparslan Babaoğlu'nun "Suyun Naif Sırrı Geleneksel Türk Ebrûsu" adlı kişisel sergisine ev sahipliği yaptı. Bu sergiyle ebrû üstadı Alparslan Babaoğlu'nu misafir etti. Sergi açılışında bir konuşma yapan Kuveyt Türk Genel Müdürü Ufuk Uyan, bu yıl ilk sergi olan "Suyun Naif Sırrı Geleneksel Türk Ebrûsu" ile 30 yıldır kadim ebrû sanatına, Türk ebrûcülüğüne aşkla hizmet eden Alparslan Babaoğlu'nun eserlerini sanatseverlerle buluşturdıkları için mutluluk duyduklarını belirtti. Açılıştan önce Kuveyt Türk Bankacılık Üssü'nde

klasik Türk ebru sanatı üzerine bir söyleşi de düzenleyen Üstad Alparslan Babaoğlu ise Kuveyt Türk'e sanata ve sanatçıya olan desteklerinden ötürü teşekkür etti.

Albaraka Türk Bolu'da Sanatseverlerle Buluştu
Yüzyıllardır süregelen hat sanatını yaşatmak ve bu alandaki sanatçıları desteklemek amacıyla hareket eden Albaraka Türk, kültür sanat etkinliklerinden biri olan "Kalemin Bereketi" Hat ve Tezhip Sergisi'nin 2018 yılındaki ilk durağı Bolu oldu. Albaraka Türk'ün yaklaşık 500 eserden oluşan ve 20 yılı aşkın bir çalışmanın sonucunda ortaya çıkan Albaraka Hat Koleksiyonu, bu yıl Türkiye genelinde 11 farklı şehirde sanatseverlerle buluşmaya hazırlanırken, bu yılın ilk sergi açılışı, Bolu'da gerçekleşti. 16 Şubat'ta açılışı gerçekleştirilen serginin açılış töreninde konuşan Albaraka Türk Genel Müdür Yardımcısı Hasan Altundağ, hat ve tezhip alanındaki önemli eserleri Bolu'daki sanatseverlerle buluşturmuş olmaktan dolayı büyük bir mutluluk duyduklarını ifade etti. Altundağ "Kalemin Bereketi Hat ve Tezhip Sergisi'ndeki eserler sadece hat koleksiyonumuzdan oluşmuyor, sergilenen eserler arasında Klasik Türk Sanatlarının en eski ve en özel dallarından biri olan tezhip eserleri de sergimizde yer alıyor. Hat koleksiyonumuzu bu yıl Türkiye genelinde 10 farklı ilde daha sergilemeyi planlıyoruz." dedi.



Lonca Girişimcilik Merkezi İlk Mezunlarını Verdi

Yeni fikirleri büyütüp geliştirerek ülke ekonomisine kazandırmayı hedefleyen Kuveyt Türk'ün Workinton'la işbirliğine giderek Eylül 2017 tarihinde kurduğu Lonca Girişimcilik Merkezi, ilk dönemin eğitim sürecini tamamlayarak mezuniyet töreni düzenledi. Yaklaşık altı ay boyunca finans, yönetim, satış ve pazarlama başta olmak üzere birçok konuda mentorluk ve danışmanlık desteği alan genç girişimciler yatırım almaya hazır hale geldi. Genç girişimciler, Kuveyt Türk Bankacılık Servis Grubu Genel Müdür Yardımcısı İrfan Yılmaz, Workinton CEO'su Pınar Massena, basın mensupları, influencer'lar ve birçok girişimcinin katılımıyla düzenlenen Lonca Günü'nde mezuniyet sunumlarını

gerçekleştirdi. Kuveyt Türk'ün müteşebbis ruha sahip kişilerin kendi işlerini kurmaları ve girişimci olmaları gerektiği inancıyla hayata geçirdiği Lonca Girişimcilik Merkezi'nin ilk dönemine bine yakın girişimci başvurdu. Başvuranlar arasından seçilen ve altı ay boyunca geliştirilen 10 girişim fikri Compocket, Catchman, FulleGitsin, Bisigortaci.com, Fosefi, SmartFactory, Nakitex, Zeeg Zag, Ratorik ve Yobot yatırımcılar karşısına çıkmadan önce Lonca Günü'nde anlatıldı. Girişimcilik ve start up ekosistemine güçlü bir destek verdiklerini ifade eden Kuveyt Türk Bankacılık Servis Grubu Genel Müdür Yardımcısı İrfan Yılmaz, her yıl yaklaşık 100 girişimciyi desteklemeyi hedeflediklerini belirtti.





KATILIM BANKALARI 2017'Yİ KÂRLA KAPATTI

Albaraka Türk, 2017'de net dönem kârını, bir önceki yıla oranla yüzde 9 artarak 237 milyon liraya ulaştı. Aynı dönemde toplam aktifleri yüzde 10,3 artarak 36,2 milyar liraya çıkan Albaraka Türk, toplanan fonlarda da yüzde 9,3'lük artışla 25,3 milyar liralık büyüklüğe ulaştı. Albaraka Türk Genel Müdürü Melikşah Utku, Türkiye'de 30 yıllık tecrübeyle katılım bankacılığının öncü kuruluşu olarak yıllardır sağlıklı bir büyüme grafiği sergilediklerini kaydetti.

Kuveyt Türk'ün 2017'de Net Kârı Yüzde 24 Arttı

Kuveyt Türk, 2017'de net kârını bir önceki yıla göre yüzde 24,4 artırarak 674 milyon TL'ye yükseltti. Kuveyt Türk'ün 2017 yıl sonunda toplanan fon büyüklüğü, 2016 yıl sonuna göre yüzde 24,9 artışla 39,9 milyar TL oldu. Toplam aktiflerini 57,1 milyar TL'ye çıkaran Kuveyt Türk'ün öz varlıkları ise 4,6 milyar TL büyüklüğe ulaştı.

KT PORTFÖY BÜYÜYOR

Kuveyt Türk'ün yüzde 100 iştiraki olan KT Portföy, 2017 yılını 1 milyar TL'yi aşan portföy büyüklüğüyle kapattı. Kurulan 7, yönetilen 3 emeklilik yatırım fonu ve bireysel portföy yönetimi müşterileriyle portföy büyüklüğünü 1 milyar TL'nin üzerine çıkarmalarının çok önemli bir aşama olduğunu belirten KT Portföy Genel Müdürü Tayfun Özkan, "İki

yılda bu noktaya gelmek hem kurumumuz hem de sektörümüz için önemli bir başarıdır. Bu başarının ardında, çalışanlarımızın üstün gayreti ve müşterilerimizin bize olan inancı ve teveccühü yatmaktadır. Bu nedenle ayrıca portföy yönetim felsefemiz ve hizmet anlayışımız, gerekse ürün çeşitliliğimizle portföy

yönetimi sektörüne katılım finans ilkeleriyle farklı ve yenilikçi bir soluk getirmeyi amaçlıyoruz." dedi.



Türkiye Finans'ın 2017'de Topladığı Fonlar 22 Milyar TL'ye Ulaştı

Türkiye Finans Katılım Bankası'nın yıl sonu itibarıyla toplam aktif büyüklüğü 39 milyar TL oldu. Bir önceki yıla oranla yüzde 5 artış göstererek 22 milyar TL değerinde fon toplayan bankanın, 2017 net dönem kârı ise 2016 yıl sonuna göre yüzde 27 artarak 375 milyon TL'ye ulaştı. Bankanın özkaynakları ise 2016 yıl sonu verileriyle karşılaştırıldığında 4 milyar TL seviyesini gördü. Türkiye Finans Katılım Bankası Finans ve Strateji Genel Müdür Yardımcısı Mete Kanat, önümüzdeki dönemde de verimliliği artırarak büyümeyi sürdüreceklerini söyledi.

Vakıf Katılım'dan Ekonomiye 13,2 milyar TL Destek

Vakıf Katılım, 2017 yıl sonunda 10,1 milyar TL fon toplarken, bu fondan daha fazlasını reel sektöre destek olarak kullanarak 9,7 milyar TL nakdi, 3,5 milyar TL gayri nakdi olmak üzere ekonomiye toplam 13,2 milyar TL destek sağladı. Vakıf Katılım Genel Müdürü İkrâm Göktaş, 2017 yılı içerisinde Vakıf Katılım olarak yaklaşık 30 milyon TL'ye yakın bir teknoloji yatırımı yaptıklarını belirtti.

Ziraat Katılım'ın Reel Sektöre Katkısı Devam Ediyor

Ziraat Katılım, büyümesini 2017 yılında da sürdürerek yılı yüksek performans ile tamamladı. Bankanın 2017 yıl sonu itibarıyla toplam aktiflerini, 2016 yılı sonuna göre yüzde 80 artırarak 14,3 milyar TL'lik bilanço büyüklüğüne ulaştığını belirten Ziraat Katılım Genel Müdürü Metin Özdemir: "Kullandığımız nakdi fonlar yüzde 103 oranında artarak 11,7 milyar TL'ye, gayri nakdi fonlar ise yüzde 74 oranında büyüme ile 6,1 milyar TL'ye çıkarken; ülkemiz ekonomisine sağlanan destek toplam 17,8 milyar TL'ye ulaşmıştır." dedi.

ALBARAKA GARAJ İLE MICROSOFT ARASINDA STRATEJİK ORTAKLIK

Teknoloji alanındaki yenilikçi çalışmalarına devam eden Albaraka Türk'ün startup hızlandırma merkezi Albaraka Garaj ile Microsoft arasında stratejik ortaklık hayata geçirildi. Bu kapsamda Albaraka Garaj girişimcilerinin Microsoft Azure Platformunu ücretsiz kullanmaları ve Microsoft tarafından mentorluk almaları planlanıyor. İş birliğinin teknoloji ortaklığı ayağında Garaj girişimcileri, Albaraka Türk'ün ana hesabı üzerinden kendi girişimleri için Microsoft Azure platformu'nu ücretsiz kullanacak. Girişimcilerin hepsine tanımlanacak kotalar sayesinde ücretsiz kullanımın mümkün olacağı stratejik ortaklıkta, alıştırma sürecinde Microsoft tarafından girişimlere teknik danışmanlık hizmeti de sunulacak. Ayrıca Microsoft konuşmacılarının katılacağı eğitim oturumları düzenlenecek. Teknik Eğitimler ve Microsoft Danışmanlık Azure Development desteğinin yanı sıra belirli periyotlarda düzenlenen online ve yüz yüze eğitimlerde chatbot, artırılmış gerçeklik (AR), BlockChain, Yapay Zeka ve Makinelerin Öğrenmesi (AI&Machine Learning) konularında eğitimler de planlanıyor.



İHRACATTA İYİMSERLİK 5 YILIN ZİRVESİNDE

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), her çeyrek düzenli olarak gerçekleştirdiği "İhracatçı Eğilim Araştırması 2017 yılı 4. Çeyrek Gerçekleşme ve 2018 1. Çeyrek Beklenti" anketi sonuçlarını açıkladı. 2017 yılında en çok ihracat gerçekleştiren firmalar ile TİM ve İhracatçı Birlikleri'nin Yönetim Kurulu üyelerine yönlendirilen ankete 394 firmanın üst düzey temsilcisi katıldı. TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, ihracatta rekor yılı ilan ettikleri 2018'in firmalar açısından da rekor yılı olacağını belirterek, "Firmalarımızın yüzde 77,2'si, yani her 4 firmadan 3'ü 2018 yılında ihracatlarının 2017 yılına göre artacağını öngörüyor. İhracatçı Eğilim Araştırması'nı 2013'ten bu yana yürütüyoruz. İhracat artışı bekleyen firmaların oranı hiçbir araştırmamızda bu denli yüksek olmamıştı." ifadelerini kullandı. Büyükekşi, başarılı geçen 2017 yılının ardından 2018 yılında firmaların hedef pazarlarda çeşitlenmeye gideceklerini ve ihracatçıların 3'te 2'sinin 2017'de yeni pazarlara girdiğini kaydetti.

TASARRUF MEVDUATLARI ARTTI

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) ile Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (BDDK) 2017 verilerine göre, Türkiye'de tasarruf mevduatları 2017'de bir önceki yıla kıyasla yüzde 14,4 artarak 930 milyar 271 milyon 494 bin liraya yükseldi. Geçen yıl için nüfusu 80,8 milyonu aşan Türkiye'de, böylece kişi başına ortalama tasarruf miktarı da 11 bin 512 lira oldu. Türkiye'deki toplam tasarruf mevduatlarının

yüzde 43'ü ise İstanbul'da birikti. 15 milyonu aşkın kişiye ev sahipliği yapan İstanbul'da, geçen yıl toplam 400 milyar 647 milyon 572 bin liralık tasarruf mevduatı toplandı.

Sahip olduğu nüfusla 129 ülkeyi geride bırakan İstanbul, kişi başına tasarruflar da 26 bin 658 liraya ulaştı. Kişi başı tasarruf mevduatı miktarında İstanbul'u; Ankara, Muğla, İzmir ve Antalya izledi. Beş ilde kişi başına tasarruf mevduatları Türkiye ortalamasının üzerine çıktı.

SANAYİDE KÂRIN YARISI FAİZE GİDİYOR

İstanbul Sanayi Odası (İSO) Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçivan, "İş Dünyası Söyleşileri" kapsamında değerlendirmelerde bulundu. Bahçivan, sanayi sektöründe kârların yüzde 50'sinden fazlasının faize gittiğini ifade etti. Sıkıntılarla geçen ve birçok problemin yaşandığı 2016'dan sonra, 2017 için herkesin daha temkinli olduğunu ve gelişmeleri bekle-gör modunda karşıladığını anlatan Bahçivan, ancak Türkiye ekonomisinin iyi bir dinamizm yakalayarak tahminlerin çok üzerinde büyüdüğünü belirtti. Büyümeyi destekleyen unsurların başında Kredi Garanti Fonu'nun (KGF) geldiğini vurgulayan Bahçivan, KGF'nin reel kesimin de finans kesiminin de kazandığı, zorlu süreçleri başarı ve fırsata

dönüştürebilecek bir model olduğunu ifade ederek, "Türkiye'de bizi rekabet anlamında Batılılardan veya sanayi ülkelerinden ayıran en önemli negatif faktör finans. Bizim sanayi sektörü ne yazık ki binbir zahmetle, emekle kazandığı kârların yüzde 50'sini -60'ını faize veriyor. Böyle bir finansman pahalılığı ve maliyetinde siz ne kadar şevkle, gayretle sanayi işi yaparsanız da cebinizdeki paranın yarısı kalmıyor. Kalan parayla da ne kadar yatırımı kendi öz kaynağınızla besleyebilirsiniz... Onun için finans tarafında çok güçlü bir model oluşturmadan yapılacak diğer teşviklerin tam anlamıyla istediğimiz boyutta heves ve enerji getireceğini düşünmüyorum." dedi.



AFRİKA İLE TİCARETİMİZ 15 YILDA 4 KAT ARTTI

Türkiye'nin Afrika ile siyasi ve ekonomik ilişkilerini geliştirmeye yönelik çalışmaları devam ederken, kıtaya ticaret, 15 yılda yaklaşık 4 katına çıkarak geçen yıl itibarıyla 20,6 milyar dolara yükseldi. Afrika ile ekonomik ilişkilere büyük önem veren Türkiye'nin 2003 yılı itibarıyla uygulamaya başladığı "Afrika Ülkeleri ile Ticari ve Ekonomik İlişkilerin Geliştirilmesi Stratejisi" meyvelerini vermeye başladı. Bu strateji doğrultusunda geçen yıl Afrika ülkeleriyle birçok program gerçekleştirilirken, bölgeyle ticari ve ekonomik ilişkiler de ilerleme gösterdi. Ekonomi Bakanlığı 2017 Yılı Faaliyet Raporu'na göre, Türkiye'nin Afrika'ya yönelik stratejisinin başladığı 2003'te kıtaya 5,5 milyar dolar olan ticaret hacmi, yaklaşık dört katına çıkarak geçen yıl itibarıyla 20,6 milyar dolara ulaştı. Aynı dönemde Türkiye'nin Afrika kıtasına yönelik ihracatı 2,1 milyar dolardan 11,7 milyar dolara yükselirken, ithalatı 3,3 milyar dolardan 8,9 milyar dolara yaklaştı. Türkiye'nin kıtaya yönelik faaliyetlerinin sonuçları, Afrika'daki yatırımlarına da yansdı. Türkiye'nin Afrika stratejisinden önce 2002'de bölgedeki yatırımları yok denecek kadar azken, geçen yıl itibarıyla kıta genelindeki yatırımları 6,2 milyar dolara ulaştı. Kıtada faaliyet gösteren Türk firmaları on binlerce Afrikalıya istihdam sağladı. İhracatla kıta ülkelerinin ödemeler dengesine olumlu katkı verildi.

HÜRJET TASARIMI ŞEKİLLENİYOR

Türk Havacılık ve Uzay Sanayii AŞ (TUSAŞ/TAI), Jet Eğitim ve Hafif Taarruz Uçağı'nın (Hürjet) tasarımında güncellemeye gitti. TAI, geçen yıl ağustos ayında Türk Hava Kuvvetlerinin ve uluslararası pazarın kısa dönemdeki ihtiyaçlarını hedef alarak, jet eğitim ve hafif taarruz uçağı geliştirilmesi amacıyla Hürjet Projesi'ni başlattı. Geliştirilecek uçağın, Türk Hava Kuvvetlerinin envanterinde bulunan T-38 jet eğitim uçaklarının yerini alması ve 3 bin kilogram faydalı yük kapasitesine sahip hafif taarruz uçağı konfigürasyonu ile F-16'ların yakın hava destek ve savaş eğitim uçağı rollerini paylaşması hedefleniyor. Projeye, Türk Hava Kuvvetlerinin operasyonel, fonksiyonel ve performans gereksinimlerinin karşılanması amacıyla mevcut teknolojilerin kullanımıyla maliyet etkin bir sistem çözümü geliştirilecek. Türk Hava Kuvvetleri hâlihazırda 70 uçaklık T-38 filosu kullanıyor. Önemli bir pazar potansiyeli bulunan Hürjet, 1,2 mach maksimum hız ve 45 bin feet maksimum irtifada görev yapacak şekilde tasarlanacak ve son teknoloji uçuş sistemlerini barındıracak.



KOBİ'LERE ÜST SINIR 125 MİLYONA ÇIKTI

Ankara'da KOBİ ve Girişimcilik Ödül Töreni'nde konuşan Başbakan Binali Yıldırım, KOBİ'lerin tanımının değişeceğini söyledi. Yıldırım, "Daha fazla girişimcimizin desteklerden faydalanması için bir üst sınır koymuştuk. 40 milyon. Şimdi bunu değiştiriyoruz 125 milyona çıkarıyoruz." dedi. KOBİ'leri Türkiye'nin isimsiz kahramanları olarak nitelendiren Yıldırım, "KOBİ'ler istihdamımızın yüzde 56'sını sağlıyor. Anlı şanlı şirketler, bunların sayısı toplam işletmeler içinde yüzde 1'i geçmez. Türkiye'yi ayakta tutan KOBİ'lerdir. Ekonominin canlılığı reel sektör üretimi ile ölçülür. Bizim başarı hikâyemiz ile sizlerin başarı hikâyesi aynıdır. Türkiye'nin KOBİ'leri ilerliyor, Türkiye de ilerliyor. Yatırımları yerelleştiren iki yapıdan bir tanesi KOSGEB biri de OSB'lerdir. Yakında yayınladığımız genellemeyle yerleşme ve millileşme konusunda önemli kararlar aldık." dedi.

BİR YILDA 1,5 MİLYON KİŞİYE İSTİHDAM SAĞLANDI

Hükümetin milyonlarca vatandaşı ilgilendiren istihdam ve sosyal güvenlik alanında çalışmaları devam ediyor. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Jülide Sarıeroğlu, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın teşvik edilen sektörlerde genel ücret skalasının asgari ücrette kalmasını istemediğini vurgulayarak, "İstihdam teşviklerini buna göre düzenledik. Ayrıca artık sadece prim, vergi değil ücret desteği de başlıyor." dedi. Cumhurbaşkanı liderliğinde başlatılan seferberlikle bir yılda 1,5 milyonluk istihdam oluşturduklarını belirten Sarıeroğlu, "Bu başarıyı 2018'de "artı 2" istihdam hedefiyle daha ileri seviyeye taşımak istiyoruz. Sahaya inmek için 6 bin 500 kişilik ekip oluşturduk. İşverenlerimize istihdam teşviklerinden nasıl yararlanacaklarını

anlatacağız." ifadelerini kullandı. İŞKUR'un yüzünün yenileceğinin haberini veren Bakan Sarıeroğlu, "İş arayan ve eleman talep edenleri buluşturduğumuz interaktif bir yapı kuruyoruz. Gençlerin ilgisini çekecek mobil uygulama hazırlığındayız." dedi.

Bir senden bir benden teşvikinin ilk kez pilot olarak uygulanacağını belirten Sarıeroğlu, "Bugüne kadar prim, vergi desteği vermemiş, ücret desteği vermemişiz. İlk defa ücreti de ödeyeceğimiz bir model bu. İmalat sektöründe olan, ustalık belgesi bulunan ve 2017 çalışan sayısı ortalaması 1-3 olan işyerlerimizde ilave 2 kişinin istihdamına destek vereceğiz. 18-25 yaş genci işe alan işverene, "Primi, vergiyi ve ücreti bir ay sen öde bir ay biz ödeyelim" diyoruz." ifadelerini kullandı.

SAVUNMA YATIRIMLARI 35 MİLYAR DOLARI GEÇTİ

Başbakan Binali Yıldırım, Kocaeli'deki Gölcük Tersanesi Komutanlığında düzenlenen Muratreis Denizaltısı ilk kaynak törenine katıldı. Törende konuşan Yıldırım, "Göreve geldiğimiz ilk yıldan, 2003 yılından beri savunma sanayimize yatırım yaptık. Bugüne kadar savunma sanayimize yaptığımız yatırım tutarı 35 milyar doları geçmiştir. Ayrıca savunma sanayimizin ihracat kabiliyeti de 2 milyar doların üzerine çıkmıştır. Savunma sanayinde yerli katkı oranımız yüzde 24'lerden yüzde 65'i bulmuştur.

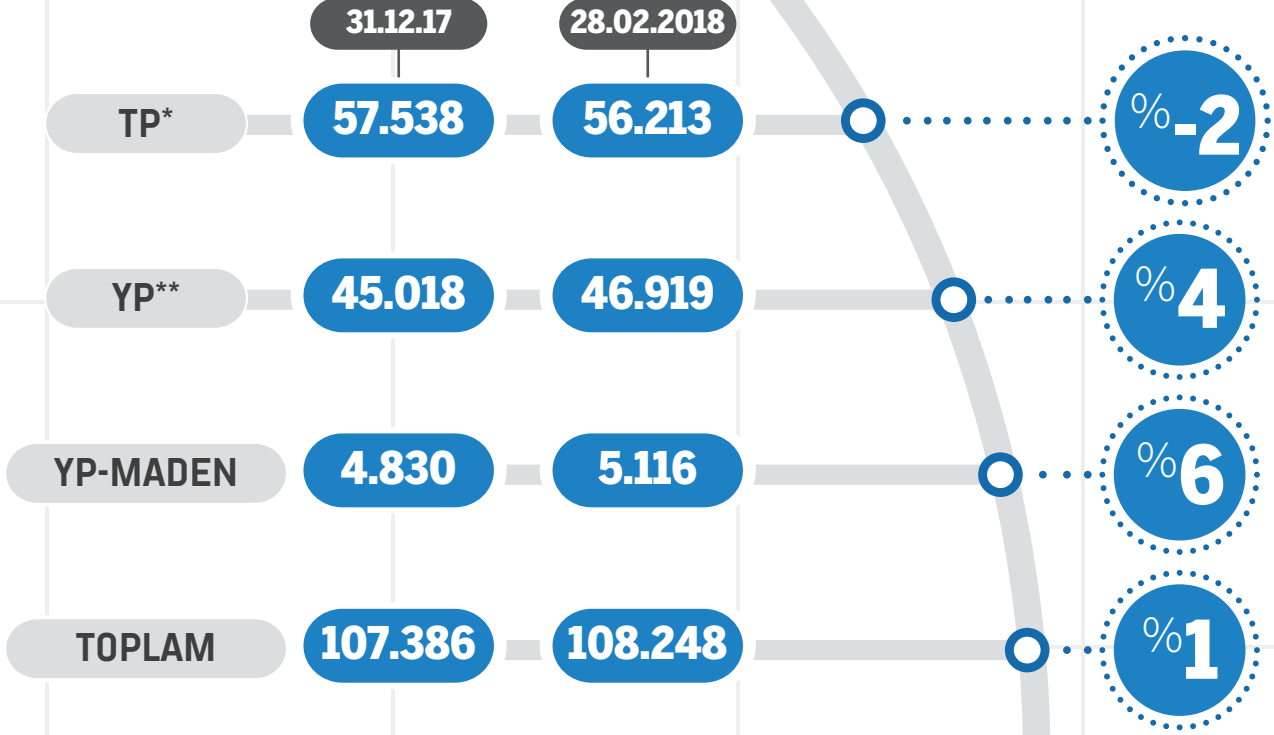
Bu önemli bir gelişme olmakla beraber yeterli değildir. Asıl olan kritik teknolojilere, yüksek teknolojilere sahip olacak ürünleri yerli ve milli imkânlarla yapabilmektir." ifadelerini kullandı. Yıldırım, denizde, havada, karada, jandarma ve sahil güvenlik alanında birçok yeni projenin başlamasını gerçekleştirecek anlaşmaları onayladıklarını ve bu projelerin toplam tutarının 10 milyar dolar civarında olduğunu kaydetti.

KATILIM BANKALARI BAŞLICA FİNANSAL BÜYÜKLÜKLERİ

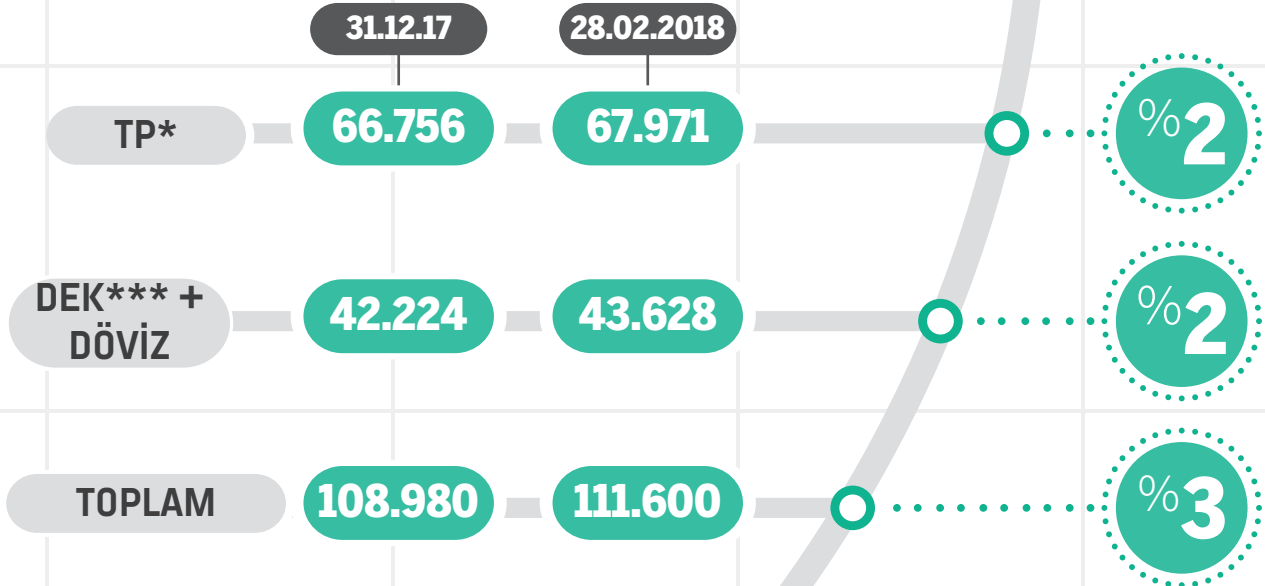
FİNANSAL BAŐLIKLAR	KATILIM BANKALARI (Milyon TL)		
	Aralık 2016	Aralık 2017	2017 - 2016 (Değişim %)
TOPLAM AKTİF	132.874	160.136	%21
ÖZ VARLIK	11.494	13.645	%19
NET KÂR	1.106	1.583	%43
PERSONEL SAYISI	14.465	15.029	%4
ŞUBE SAYISI	959	1.032	%8

TOPLANAN FONLAR (Milyon TL)

Şubat 2018 - Aralık 2017 "Değişim"



KULLANDIRILAN FONLAR (Milyon TL)



* Türk Parası ** Yabancı Para *** Döviz Endesklil Krediler



EKONOMİMİZDE AFRİN KAYNAKLI ÖNEMLİ BİR RISK GÖRMÜYÖRÜZ

Ekonomiden sorumlu Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, terör mücadelesinin ekonomik açıdan bir risk oluşturmadığına dikkat çekti. Gündeme ilişkin soruları yanıtlayan Şimşek, bir ülkede terör tehdidi varsa ilk görevin bununla mücadele etmek olduğunun altını çizdi. Bu durumun ekonomik kalkınma ve refah için ön koşul olduğunu kaydeden Şimşek, en son Batman'a gittiğinde 170 yatırımcının organize sanayi bölgesinde yer tahsis edilmesi için beklediğini tespit ettiklerini ifade ederek, Türkiye'nin bölgede terörle mücadelede başarı kazandığını belirtti. Terörle mücadele etmenin maliyetinin fazla olduğunu belirten Şimşek, geçen sene toplamda genel anlamda savunma bütçesini 18-19 milyar lira artırdıklarını, Türkiye'nin uzun süredir terörle mücadelenin seviyesini oldukça yükselttiğini belirtti. Bütçenin sağlam olduğunu belirten Şimşek, "Bütçemizde mali disiplini koruyoruz, terörle mücadele için gerekli kaynakları zaten ayırdık, ekonomiye, makrofinansal istikrarımıza Afrin kaynaklı önemli bir risk görmüyoruz." değerlendirmesinde bulundu.



CUMHURBAŞKANI ERDOĞAN "KUDÜS GENÇLİK BAŞKENTİ" ONURSAL BAŞKANI SEÇİLDİ

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın, "Kudüs 2018 İslam Dünyası Gençlik Başkenti" programının mütevellî heyeti onursal başkanlığına seçildiği bildirildi. İslam Konferansı Diyalog ve İşbirliği Gençlik Forumu'ndan yapılan yazılı açıklamaya göre, İslam İşbirliği Teşkilatı'na (İİT) bağlı İstanbul merkezli Uluslararası Kuruluş İslam Konferansı Diyalog ve İşbirliği Gençlik Forumu (İKGF-Dİ) ile Filistin Gençlik Spor Bakanlığı iş birliğinde düzenlenen programın açılışı, Filistin Devlet Başkanı Mahmut Abbas'ın ev sahipliğinde Filistin'de gerçekleştirildi. Gençlik ve Spor Bakanı Osman Aşkın Bak ve İİT üye ülkelerinden bakanların katıldığı programın açılış töreninde konuşan Filistin Devlet Başkanı Mahmud Abbas, projenin hayata geçirilmesini sağlayan Türkiye'ye ve Cumhurbaşkanı Erdoğan'a teşekkür ederek "Kudüs davası Müslüman dünyasının birleştiği bir davadır, aynı zamanda Mescid-i Aksa, İİT'nin kurulma sebebidir. Başta Arap kardeşlerimiz olmak üzere bütün İİT üye ülkelerini ve ilgili İİT kurum kuruluşlarını, İKGF-Dİ iş birliğinde gerçekleştireceğimiz aktivitelere gerekli desteği ve özveriye sağlamaya davet ediyoruz." dedi. Gençlik ve Spor Bakanı Osman Aşkın Bak, bakanlık olarak program kapsamında gerçekleştirilecek 2 projeye ev sahipliği yapacaklarını belirtti.



SAVUNMA SANAYİSİ
BÜTÇESİ

18-19

MİLYAR LİRA

YABANCI YATIRIMCININ TÜRKİYE'YE İLGİSİ ARTTI

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) verilerine göre geçen yıl Türkiye'ye 7 milyar 437 milyon dolarlık doğrudan yabancı yatırım girişi gerçekleşti. Bu rakamda en büyük paya, geçen yıl 4 milyar 964 milyon dolarlık doğrudan yatırım girişi gerçekleştiren Avrupa ülkeleri sahip oldu. Türkiye'ye sermaye girişi 1 milyar 133 milyon dolar yükselen İspanya, doğrudan yatırımı en

fazla artan ülke oldu. Doğrudan yabancı yatırımlarda bölge bazında Avrupa 4 milyar 964 milyon dolarla başı çekerken, ülke olarak Hollanda 1 milyar 768 milyon dolarla liderliğini korudu. Bu dönemde, Avrupa'nın ardından Türkiye'ye doğrudan yatırımlarda en büyük paya sahip olan Asyalı ülkelerin yatırımları ise yüzde 22,8 azalışla 1 milyar 734 milyon dolara geriledi. Amerika kıtasında bulunan ülkelere ise doğrudan

yatırımlarda geçen yıl 214 milyon dolarlık yatırım girişi gerçekleşti.



5G'YE İLK GEÇEN ÜLKELERDEN OLACAĞIZ

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı, yeni nesil iletişim teknolojilerinin geliştirilmesinde dünyanın önemli oyuncularından ABD merkezli ONF (Open Networking Foundation) ile bir iş birliği anlaşması imzaladı. Türk Telekom'un uygulayıcı kuruluş olarak yer aldığı anlaşma, Barcelona'da gerçekleşen GSMA Mobil Dünya Kongresi 2018'de, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Ahmet Arslan'ın himayesinde ONF Direktörü Guru Parulkar ile Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Haberleşme Genel Müdürü Ensar Kılıç arasında imzalandı. Bu anlaşma ile Google, AT&T, Deutsche Telecom, Verizon, Telefonica, Comcast ve China Unicom gibi dünya devlerinin üyesi



olduğu ONF'de yeni nesil iletişim teknolojileri, dünyada ilk kez Türkiye'de test edilerek hayata geçirilecek. Böylece Türkiye, Türk Telekom'un da yönetim kurulunda yer aldığı ONF'de geliştirilen, başta 5G olmak üzere yeni nesil iletişim teknolojilerinin geliştirilmesi ve üretilmesinde önemli bir avantaj elde edecek.

KUVEYT TÜRK'ÜN ÖZEL BANKACILIK MÜŞTERİ SAYISI 7 BİNİ AŞTI

Kuveyt Türk, Türkiye'ye yatırım yapmak isteyen Körfez Bölgesi'ndeki varlıklı bireylerin Türkiye'deki ana bankası olmayı hedefliyor. Aktif/pasif toplam 4 milyona yakın müşterisi bulunan bankanın, özel bankacılık müşteri sayısı 2017 yıl sonu itibarıyla yüzde 30'u yabancı olmak üzere 7 bin kişi. Türkiye'de hem bireylere hem de kurumlara hizmet verdiklerini belirten Kuveyt Türk Özel Bankacılık ve Varlık Yönetimi Grup Müdürü Dr. Okan Acar, Ortadoğu'dan Kuzey Afrika'ya kadar geniş bir coğrafyada müşterilerinin olduğunu belirterek 2017 yıl sonu itibarıyla yabancı müşteri sayısının ise 2 bini aştığını kaydetti. Acar, "Müşterilerimiz arasında Suriyeli de, Iraklı da, Kuzey Afrikalı da var. Ancak Kuveyt, Suudi Arabistan, Katar, Birleşik Arap Emirlikleri, Bahrein gibi ülkelerdeki müşterilerimiz diğer ülke ve bölgelere göre daha yoğundur. Körfez yatırımcısı Türkiye'de yatırım yapmak, gayrimenkul almak istiyor. Ticaret yapma niyetindedir. Gayrimenkul sektöründeki fırsatlardan faydalanmak isteyen Körfez Bölgesi yatırımcıları için 5 yıla kadar vadede yüzde 50'ye varan oranda finansman sağlarken KT Portföy Yönetim Şirketi ile Gayrimenkul Yatırım Fonu kurma çalışmalarımız da devam ediyor." dedi.



TÜRKİYE VE İNGİLTERE ARASINDA FİNANSAL TEKNOLOJİDE İŞ BİRLİĞİ

İngiltere ve Türkiye arasında üst düzey finansal teknolojiler (fintech) paydaşlar grubu kurmak, iki ülkedeki finansal teknolojiler endüstrisinin gelişimine yönelik iş birliği yol haritasını belirlemek ve ortak fayda bulunan faaliyet alanlarını tespit etmek amacıyla ortak bir proje başlatıldı. Türkiye tarafında Borsa İstanbul'un, İngiltere tarafında ise Londra Borsası'nın eş başkanlığını yürüttüğü proje kapsamında "İslami Finans ve Finansal Teknoloji" ve "Finansal Teknoloji ve Eğitim: Üniversiteler ile İş Birliği" konularında 12 Şubat 2018'de Borsa İstanbul binasında bir çalıştay düzenlendi. Açılış konuşmalarında Türkiye ve İngiltere arasındaki ticari ve ekonomik ilişkilerin önemine ve bu iki finansal merkez arasında kurulabilecek iş birliği olanaklarına değinildi. İslami finans ve fintech konularının önemi vurgulandı.



KUVEYT TÜRK'ÜN,
ÖZEL BANKACILIK
MÜŞTERİ SAYISI
2017 YIL SONU
İTİBARIYLA

%30'U

YABANCI OLMAK
ÜZERE

7

BİN KİŞİ



TÜRKİYE'DE HALKA ARZ NEDEN ARTIYOR?

Borsa İstanbul'un ev sahipliğinde gerçekleştirilen Enerjisa Enerji'nin gong törenine Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Berat Albayrak ve birçok önemli isim katıldı.



YAZI: MUSTAFA ÖZKAN

Son bir yılda sermaye piyasası mevzuatında yapılan bazı değişiklikler, halka arz piyasasına olumlu şekilde yansıyor. Bu değişikliklerin, halka arzların yurt içinde tutulması, halka arz sayısının artması ve bu şekilde piyasaların hareketlilik kazanması da bu durumu özetliyor. Sermaye Piyasası Araçlarının Satışı Tebliği'nde yapılan değişiklik ile yurt içi kurumsal yatırımcılara tahsis edilecek oran yüzde 20'den yüzde 10'a düşürüldü. Yapılan bu değişiklik ile 2018'de beklenen büyük halka arzların,



Halka arz, hisse senetlerinin çok sayıda ve önceden bilinmeyen yatırımcılara çağrı ve ilan yoluyla satışdır

yalnızca yerli yatırımcıdan yetersiz talep gelmesi nedeniyle yurt dışına kaymasının önüne geçilmesi hedefleniyor. Değişikliğin getirdiği bir başka avantaj ise piyasaların hareketlenmesi ve ülkeye daha fazla yabancı yatırımcı gelmesi. Türkiye, ekonomi ve yatırım politikalarına kararlı bir şekilde devam ediyor. Bu durumu bankacılık ve borsa çalışmalarında yaptığı reformlarla, dünyada yaşanan ekonomik krizlerden en az zararlı kurtulmayı başararak ve faiz artışlarına yatırım kararlılığı ile cevap vererek kanıtlamıştır.



HALKA ARZLARA GELEN
YATIRIMCI SAYISI

**14 BİN
183**

Ülkemiz hem kamu hem özel sektörde sürdürülebilir politikalarla, küresel yatırım ikliminde gözde ülkelerden biri hâline geldi. Türkiye Borsası, 120 binin üzerine kadar yükselerek her geçen gün kendi rekorlarını kırmaya devam ediyor. Geçen yıldan bu yana yurt dışı yatırımlarının yanında yurt içinde de Borsa İstanbul'a kote olan şirket sayısı artış gösterdi. İstanbul Borsası'nın bu yükselişini uluslararası ortamdan değerlendirmek gerekebilir. Dünyada son yıllarda farklı coğrafyalarda yaşanan insani ve ekonomik krizler en çokta gelişmiş ülkeleri etkilemiştir. Bu durum Türkiye gibi ekonomik yönden gelişmekte olan ülkeleri yatırım için uygun hâle getirmiştir. Türkiye'de Merkez Bankası'nın faiz politikaları kararları, piyasaları doğru analiz ederek yatırımcıları rahatlatmıştır. Faiz oranlarının düşmesi borsaya olan ilgiyi yükseltmiş ve yatırımları da arttırmıştır.



Şirketler Halka Açılmak İçin Yoğun İlgi Gösteriyor

Borsa İstanbul yönetimi halka arz edilmek istenen şirket yetkilileri ile görüşmeler yapıp süreci rahat bir şekilde yönetmelerinde destek oluyor. Bu nedenle Borsa İstanbul'un

2016'dan beri uygulamakta olduğu borsaya kote olup halka arz edilmek istenen yeni şirketlerle ilgili çalışmalarını da unutmamak gerekir. Borsa İstanbul olarak Türkiye'nin önde gelen şirketlerinin halka açılmaları yönünde büyük çaba harcadıklarını vurgulayan Borsa İstanbul Yönetim Kurulu Başkanı Himmet Karadağ, bugüne kadar 900'e yakın şirketin özellikle halka açılma kararı almaya yetkili ortak ve üst düzey yöneticileri ile birebir görüşerek sermaye piyasaları ve halka arz konusunda kendilerine bilgilendirmede bulduklarını belirtti.

Şirketlerin, başta pay halka arzı olmak üzere sermaye piyasaları ile ilgili çekincelerini öğrendiklerini ve bu çekinceleri gidermek için çaba sarf ettiklerini belirten Karadağ, "2017 yılında 3 şirket halka arz olarak Borsada işlem görmeye başladı ve toplam 1,2 milyar TL fon sağladılar. Önümüzdeki dönemde, bunun çok üstünde halka arzlar gerçekleşecek. Özellikle enerji ve sağlık sektöründe büyük ölçekli halka arzlar bekliyoruz. Hâlihazırda ülkemizin önde gelen ve bilinen markalarına sahip 10 şirket, paylarının halka arz edilerek Borsada işlem görmesi için başvuru yapmış bulunmaktadır.

Yakın gelecekte, ilave müracaatların gelmesini de bekliyoruz." ifadelerini kullandı. Türkiye'nin bölge ülkelerle kıyaslandığında, sermaye piyasaları açısından tartışılmaz bir derinliğe sahip olduğunu belirten Karadağ, piyasalarda tüm aktörlerin proaktif olması gerektiği bir dönemden geçildiğini ve bu bağlamda doğru düzenlemelerle yetersiz olan yatırımcı kültürünün geliştirilmesi gerektiğini söyledi.

Türkiye, istikrara dayalı yatırımları ve ekonomi alanındaki politikaları ile son yıllarda gelişmekte olan ülkeler arasından sıyrılmayı başardı



İŞ DÜNYASINDAN DEĞERLENDİRMELER



Başbakan Yardımcısı
Mehmet Şimşek

HALKA ARZ DOĞRU BİR STRATEJİ

"Halka arz, çok doğru bir strateji. Firmalarımız borç yerine ortak almali, çok daha büyük oranda halka açılmalı. Büyümenin finansmanı çok daha sağlıklı olur. Sermaye artışını teşvik edici bir vergi politikamız var."



Borsa İstanbul Yönetim Kurulu Başkanı
Himmet Karadağ

ERDOĞAN'DAN HALKA ARZ TALİMATI

Borsa İstanbul Yönetim Kurulu Başkanı Himmet Karadağ, "Cumhurbaşkanımız, borsanın halka arzının bu yıl yapılması talimatını verdi." dedi. Karadağ, "2018 2. çeyrek finansallanımızla beraber borsamızın halka arzını istiyoruz." ifadelerini kullandı. Karadağ konuşmasında, bu yılki halka arzlara gelen yatırımcı sayısının 14 bin 183 olduğunu bilgisini de verdi.



TÜRKİYE ÜÇÜNCÜ
ÇEYREKTE

%11

BÜYÜME İLE DÜNYA
LİDERİ OLDU



e edilmektedir.
ublic of Turkey.

Revenue Admini
th NGOs in the
l Econ

Informal
rative
istration

based
ararasi Yatırımcılar Derneği

TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ

GELİR İDARESİ BAŞKANLIĞI'NDAN TKBB'YE PLAKET VERİLDİ

Kayıt Dışı Ekonomi ile Mücadele kapsamında yürütülen çalışmalara verdiği katkılardan dolayı TKBB'ye, Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) tarafından plaket verildi

Maliye Bakanlığı'na bağlı Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB), "Kayıt Dışlıkla Mücadelede Sivil Toplum Kuruluşları Buluşması" çerçevesinde Türkiye Katılım Bankaları Birliği'ne (TKBB) proje ve diğer çalışmalara verdiği destekler nedeniyle plaket verildi. Birçok kurumun katıldığı GİB'in Buluşması 7 Şubat 2018 tarihinde gerçekleşti. Buluşmaya neden olan proje kapsamında, kayıt dışı ekonominin boyutunun ölçülmesi, vergi uyumunun artırılması, hizmet kalitesinin geliştirilmesi gibi birçok başlıkta çalışmalar yürütüldü. Projenin sona gelişi münasebetiyle

akademisyenlerin, STK temsilcilerinin, kamu kurum ve kuruluşların katılımıyla bir çalıştay düzenlendi. Çalıştay kapsamında, gerçekleştirilen faaliyetler hakkında bilgilendirmeler yapılırken, görüş ve temenniler katılımcılarla paylaşıldı. Çalıştayın sonunda, Kayıt Dışı Ekonomiyle Mücadelede, projeye ve diğer çalışmalara destek veren kurum, kuruluş, akademisyen ve STK temsilcilerine plaket takdim edildi. Bu bağlamda Gelir İdaresi Başkan Yardımcısı Semi Okumuş tarafından Türkiye Katılım Bankaları Birliği'ne(TKBB) verilen plaketi, TKBB adına Genel Sekreter Yardımcısı İsmail Vural aldı.



ETİYOPYA'DAN TKBB'YE ZİYARET

**Etiyopya'dan
gelen heyet
Türkiye'deki
katılım
bankacılığı
modelini inceledi**

Türkiye'deki katılım bankacılığı modelini ve yaşanan tecrübeleri tanımak isteyen 15 kişilik bankacılık grubu heyeti TKBB'yi ziyaret etti. Etiyopya'dan gelen Heyet, ülkelerindeki İslami finansal kuruluşların birçoğunun batı menşeli kuruluşların elinde olduğu ve Windows modeliyle çalıştığını ve devletin, Türkiye'deki katılım bankacılığı modeli gibi tamamen İslami işlemler uygulayan bir model oluşturma gayretinde olduğunu anlattı. Bu kapsamda yaptıkları araştırma ve inceleme faaliyetleri ile Türkiye'deki katılım bankacılığı modelinin tecrübelerinden faydalanmak istediklerini belirttiler. 2 gün yapılan ve TKBB' nin yeni ofisinde gerçekleştirilen toplantılarda,

ziyaretçilere katılım bankalarının uzman kadroları tarafından Türkiye'deki katılım bankalarının yapısı, temel mevzuat dayanakları ve işleyişi, felsefi anlayışları ile tarihsel gelişimi anlatıldı. Toplantının 1. gününde Kuveyt Türk Ürün Geliştirme Grup Müdürü Mustafa Dereci'nin yapmış olduğu katılım bankacılığı temel çalışma ilkeleri, fon toplama yöntemleri ve ürünleri hakkındaki sunumun akabinde müzakereler, soru- cevap şeklinde devam etmiştir. Toplantının ikinci günü Albaraka Türk Ürün Geliştirme Yöneticisi İsa Peduk tarafından katılım bankalarının fon kullandırma yöntemleri hakkında bir sunum gerçekleştirilmiştir ve toplantı soru-cevap bölümü ile sona ermiştir.



TKBB'NİN BURS BAŞVURULARI SONUÇLANDI

Türkiye Katılım Bankaları Birliği'nin (TKBB), katılım bankacılığı sektörünün insan kaynağının geliştirilmesi amacıyla düzenlediği burs programları başvuruları sona erdi. İslam İktisadi ve Finansı, Katılım Bankacılığı vb. alanlarda okuyan yüksek lisans ve doktora programı öğrencilerinin başvurabildiği program sonucunda ilgili bölümlerde eğitim gören ve gerekli şartları taşıyan 15 yüksek lisans ve 10 doktora programı olmak üzere toplam 25 öğrenciye karşılıksız öğrenim bursu verilecek. Burs kazanan öğrenciler, TKBB'nin web sitesinde ilan edildi.

Türkiye Katılım Bankaları Birliği(TKBB)'nin Genel Sekreter Yardımcısı İsmail Vural oldu. Bireysel bankacılık, katılım bankacılığı, işe alım, kariyer planlama ve dağıtım ağı alanlarında deneyimli olan İsmail Vural, bankacılık hayatına 1997 yılında Kuveyt Türk Katılım Bankası'nda Proje ve Yatırımlar Müdürlüğü'nde başladı. Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü'nden mezun olan Vural, Anadolu Finans Kurumu Marmara Bölge Müdürlüğü ve Türkiye Finans Katılım Bankası'nda çeşitli departmanlarda yöneticilik yaptı. Toplam bankacılık ve mesleki tecrübesi 20 yıl olan İsmail Vural, TKBB'den önce Türkiye Finans Katılım Bankası Genel Müdür Yardımcısı olarak görev aldı. TKBB Yönetim Kurulu, Genel Sekreter Yardımcılığı görevini 15 yıldır sürdüren Osman Nihat Yılmaz'a hat tablosu hediye etti.



TKBB Yönetim Kurulu, Genel Sekreter Yardımcılığı görevini 15 yıldır sürdüren Osman Nihat Yılmaz'a hat tablosu hediye etti.

TKBB'NİN YENİ GENEL SEKRETER YARDIMCISI İSMAİL VURAL OLDU





TKBB'NİN IDB İLE YAPTIĞI ANLAŞMA MEYVELERİNİ VERİYOR

Katılım bankalarının konsolide olmayan toplam aktif büyüklüğü geçen yıl, bir önceki yıla 159 milyar 993 milyon liraya ulaştı

TKBB ile IDB 2017 yılı Mayıs ayında İstanbul'da altyapı projelerinin finansmanı konusunda İşbirliği Anlaşması (MoU) imzalanmıştı. Bu kapsamda; 2017 yılı içerisinde katılım bankalarının ve IDB ortaklığının tamamlanan iki projesi bulunuyor. YDA tarafından yapılmakta olan Manisa Eğitim ve Araştırma Hastanesi projesinde IDB 60 milyon avro, ICD 22 milyon avro ile finansmana katılım sağladı. Ayrıca Ankara Bilkent Türkiye Halk Sağlığı Kurumu ile Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu Projesi finansal kapanışı da 2017 Aralık ayı içerisinde gerçekleşmiş olup IDB tarafından projeye sağlanacak 75 milyon avronun yanı sıra, ICD 20 milyon avro ve Kuveyt Türk 100 milyon avro (B-lender) olarak finansmana katılım sağladı.



KATILIM BANKALARININ NET DÖNEM KÂRI 2016'YA GÖRE

%78,2 YÜKSELDİ

KATILIM BANKACILIĞININ KÂRI YÜZDE 78 ARTTI

Türkiye'de faaliyet gösteren katılım bankalarının net dönem kârı 2016'ya göre 1 milyar 584 milyon liraya ulaştı



Katılım bankacılığı sektöründeki Albaraka Türk, Kuveyt Türk, Türkiye Finans Katılım Bankası, Vakıf Katılım ve Ziraat Katılım'ın konsolide olmayan toplam aktif büyüklüğü geçen yıl bir önceki yıla göre yüzde 20,5 artışla 159 milyar 993

milyon liraya ulaştı. Sektörün net dönem kârı 2016'ya göre yüzde 78,2 yükselişle 1 milyar 584 milyon lira oldu. Katılım bankaları 2016'de 888,7 milyon lira kâr etmişti. Geçen yıl sonu itibarıyla katılım bankalarının öz kaynak toplamı ise 13 milyar 645 milyon liraya çıktı.

TÜRKİYE, BİRİKİMİNİ EVDE SAKLAYARAK TASARRUF YAPIYOR



YAZI: MERVE KANTARCI ÇULHA

Finansal okuryazarlığın geliştirilmesi, tasarruf ve yatırım bilincinin artırılması, finansal istikrarın ve sermaye piyasalarının gelişimi açısından büyük önem taşıyor. Özellikle bilinçli tüketici tabanının gelişmesi, gerek kurumları gerekse endeksleri etkiliyor. Son birkaç yıldır hükümet tarafından israfla ilgili eğitim programlarına daha fazla önem veriliyor ve insanlar tasarruf yapmaya teşvik ediliyor. Bunlardan Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı'nın yaptığı çalışmaları örnek olarak



Gümrük ve Ticaret Bakanlığı araştırmasına göre Türk lirası ve döviz tasarruflarının yüzde 20'si evde nakit olarak saklanıyor

gösterebiliriz. Çevre ve Şehircilik Bakanlığınca yapılan ölçümlerle, binalarda ısı yalıtımı yapılması ve ısı ölçüm cihazı kullanılmasının aile ekonomisine katkısı büyük oldu. Buna göre ölçüm yapılan beş yılın kış döneminde daire başına 2 bin 411 lira tasarruf edildi.

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı'nın yaptığı fuarlar ve eğitimler de bilinçlilik düzeyini artırdı. Yaz saatinin uygulanması ile enerjide yaklaşık 538 ila 801 milyon lira arasında tasarruf sağlandı. Aynı şekilde devletin altın tahvili ve altına dayalı kira sertifikası uygulaması da



26

İLDEKİ
BİN 650 KİŞİYLE
GÖRÜŞÜLEREK
YAPILAN
ARAŞTIRMAYA
GÖRE,
KAMUOYUNUN

%13,8'i

TASARRUF KAYGISI
TAŞIMİYOR

ses getirdi. Diğer kurumlar ve şirketler de kendi içinde enerji kontrolü, üretimi kısma, stok azaltma gibi yöntemlerle tasarruf ediyor. Türkiye İstatistik Kurumu(TÜİK) 2016 rakamlarına baktığımızda ise yüzde 15'ler seviyesinde daha önce hesaplanan tasarruf oranlarının yüzde 24,8 oranında olduğunu görüyoruz. Devletin ve hane halkının tasarrufları artarken, şirketlerin ve mali kuruluşların tasarruflarının GSYH'deki payı düştü. Türkiye genelinde 2017'de toplam tasarruf miktarı yurt dışı mevduat haricinde yüzde 16,25 artışla 1 trilyon 579 milyar 614 milyon 467 bin liraya yükseldi. Kişi başına ortalama tasarruf miktarı ise 11 bin 512 lira oldu. Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci, Türkiye'de vatandaşların tasarruflarının yüzde 20'sini nakit olarak sakladığını, altının evde saklanma oranının ise yüzde 77,2'yi bulduğunu, her 10 kişiden 6'sı ihtiyaç dışında ürün satın aldığını söyledi. Son 1 yıl içinde bireysel emeklilik yoluyla

tasarruf yapma oranının yalnızca yüzde 0,8 olduğuna işaret eden Tüfenkci, aylık ortalama, 65,4 lira su, 108,5 lira elektrik, 443,3 lira gıda, 210,1 lira giyim, 236,6 lira eğlence ve sosyalleşme harcaması yapıldığını dile getirdi.

Türkiye, teknoloji, enerji, savunma sanayisi, eğitim ve turizm gibi birçok alanda yatırımlarına hız kesmeden devam ediyor. Her kurum kendine göre eğitimler veriyor ve tasarrufa katkı sağlıyor. Bir evin veya kurumların en önemli fatura giderlerinin başında ise televizyon yayınları için kullanılan platformlar geliyor. Bunlar için ödenen faturalar, temel ihtiyaçların başında yer alan elektrik, su ve doğalgaz faturalarını bile geçiyor. Akıllı telefonlar, bilgisayarlar, tabletler, televizyonlar ve hatta buzdolabı gibi beyaz eşyalar da evlerdeki modemlerle internete bağlanıyor. Bu da doğal olarak faturalarımızı yükseltiyor. Söz konusu kalemlerde yapılacak

küçük değişiklikler bile tasarruf etmeyi kolaylaştırıyor.

Faturaları Düşürmenin Yolları Nelerdir?

1. Televizyon platformlarını ve internet hizmetini paket olarak almak, faturada önemli avantaj sağlıyor. İkisini ayrı aldığınızda ise internete farklı, televizyon paketlerine ayrı ücret ödemeniz gerekiyor. Ancak ikisi birlikte alındığında fatura yaklaşık yüzde 15 düşüyor. Kotası yüksek ve hızlı internet paketleri ile daha üst televizyon paketlerini tercih ettiğinizde ise faturaları yüzde 30 düşürebilmek mümkün.

2. Abonelerin 24 aya kadar vereceği taahhütler, televizyon platformlarının aylık ücretlerini ciddi oranda düşürüyor. Şirketlerin sunduğu taahhütlü ücretlerden yola çıkarak yaptığımız hesaplamalarda, 24 aylık abonelik sözleşmelerinde, aylık ortalama 30 TL'ye kadar faturaları düşürebilmek mümkün. 24 ay sonundaysa abonelerin 700 TL tasarruf yapılabilir. Taahhütlü aboneliklerde çok önemli bir nokta var. O da taahhüt süresinin bitiminden önce abonelikten çıkılmalı.

3. Tüketicilerin en sık düştüğü hatalardan biri de televizyon platformlarından ihtiyacı olmadığı halde alınan kanal paketleri. Bu paketler, faturaların gereksiz yere şişmesini sağlıyor. Kanalları gelişi güzel almak yerine, izleneceği şekilde belirlenmeli.

4. Birçok abone paket ve kampanyalar konusunda bilgisiz. Kullandığınız paketten daha fazla kanala sahip olan seçenekleri farklı bir pakete dâhil edilerek daha uygun fiyatla sunulabiliyor. Bu noktada gelen mesaj ve e-mailler kontrol edilmeli. Yeni kampanya durumunda temasa geçilmeli.

DEĞERLENDİRME



Gümrük ve Ticaret Bakanı
Bülent Tüfenkci

İHTİYAÇ DIŞI HARCAMALAR

AZALTILMALI

Türk lirası ve döviz tasarruflarının yüzde 20'si evde nakit olarak saklanıyor. Tasarruf yaptığını belirtenlerin yüzde 36,2'si banka mevduatı, yüzde 35,3'ü altınla tasarruflarını değerlendiriyor. Özellikle altının evde saklanma oranı yüzde 77,2 gibi yüksek düzeyde. Vatandaşlar tarafından aylık giderleri azaltmak için öncelikle fatura tutarlarının azaltılması (yüzde 80,1), ihtiyaç dışı harcamaların düşürülmesi (yüzde 69,3) planlanıyor.



Akıllı telefon, tablet ve televizyon gibi birçok elektronik eşyanın gelişmesi faturaları etkiliyor



TÜRKİYE'DE ALTININ
EVDE SAKLANMA
ORANI

%77,2



DİJİTAL BANKACILIĞA YATIRIMLARIMIZI SÜRDÜRECEĞİZ

RÖPORTAJ: MERVE KANTARCI ÇULHA



**Ziraat Katılım Genel Müdürü Metin Özdemir
ile katılım bankacılığının geleceğini
konuştuk**

TKBB Yönetim Kurulu Üyesi ve Ziraat Katılım Genel Müdürü Metin Özdemir ile katılım bankacılığı sektörünün gidişatını konuştuk. Özdemir ile gerçekleştirdiğimiz söyleşide; Ziraat Katılım'ın katılım bankacılığı sektörüne etkisini, bankanın yenilikçi hizmetlerini ve ürünlerini, faizsiz finans sisteminin Türkiye'deki yerini, teknolojinin katılım bankacılığı sektörüne etkisini, Avrupa ülkelerinde faizsiz finans sistemini, Ziraat Katılım'ın 2018 ve ilerisi için yeni çalışma planları ve hedeflerini konuştuk. 2018 ve sonraki yıllar için bankanın hedeflerine değinen Genel Müdür Metin Özdemir, dijital ürün ve platformlarda kullanılmak üzere mobil güvenli onay süreçlerini müşterilerin kullanımına sunmayı hedeflediklerini belirtti.

1. Ziraat Katılım, katılım bankacılığı modelini uygulayan ilk kamu bankası olma özelliğini taşıyor. Bu durumun sektöre etkisi nasıl oldu?

Türkiye'de bankacılık sektörü, her yıl istikrarlı bir şekilde büyümesini sürdürürken kamu bankalarının ekonomik aktiviteye katkı anlamında önemli rolü bulunmaktadır. Kamu bankaları fiyat istikrarının sağlanması noktasında piyasayı regüle edici bir misyon üstlenmiş ve kriz dönemlerinde bu daha belirgin bir şekilde görülmüştür. Kamunun katılım bankacılığına adım atmasıyla beraber, sektöre olan güvene önemli katkı sağlanmış, bununla birlikte rekabet şartları daha da gelişmiştir. Bu durum özellikle önümüzdeki dönemde katılım bankalarının sektörden aldıkları payın artmasında büyük destek sağlayacağını öngörmekteyiz. Katılım bankacılığı sektörü, kamu ve özel sektörün güç birliğiyle daha istikrarlı ve artan

oranda büyüme yakalayacaktır.

2. Ziraat Katılım'ın yenilikçi ürün ve hizmetleri hakkında bilgi verir misiniz?

Ziraat Katılım, kuruluş misyonunun gereği olarak rakamsal büyümeye olduğu kadar katılım bankacılığı sektörünün toplam bankacılık piyasasından aldığı payın büyütülmesine, katılım bankacılığı ürün ve hizmetlerinin daha geniş kitlelere ulaşmasına da odaklıdır. Bu kapsamda katılım bankacılığı prensiplerimize uygun olarak, müşterilerimize alternatif çözümler sunmak adına araştırma ve geliştirme çalışmalarımızı yoğun olarak sürdürmekteyiz.

2017 yılında, Ziraat Katılım, katılım bankacılığı sektöründe bir ilke imza atarak istisna ürünü ile proje finansmanı gerçekleştirdi. Tamamladığımız istisna işlemi ile Türkiye'nin en büyük şehir hastanelerinden biri olan Manisa Entegre Sağlık Kampüsü projesi, kamu-özel sektör iş birliği (PPP) çerçevesinde İslam Kalkınma Bankası ve üç uluslararası bankanın konsorsiyumu ile Ziraat Katılım Bankası tarafından, Mayıs 2017'de finanse edildi. 2017 yılının bir diğer önemli işlemi, lojistik sektöründe faaliyet gösteren bir müşterimizle gerçekleştirdiğimiz "Müşareke" işlemidir. Bu işlem Ziraat Katılım'ın ikinci kâr-zarar ortaklığı projesidir. Bankanın aktif olarak yer aldığı bir diğer alan hazine destekli KGF işlemleri oldu. Ziraat Katılım bu kapsamda 1,8 milyar TL toplam finansman büyüklüğüne ulaşırken, yaklaşık 1.000'e yakın firmanın bu imkânlardan faydalanması sağlandı. Ziraat Finans Grubu iştiraklerinden Ziraat Portföy'ün kurucusu olduğu Ziraat Portföy Kısa Vadeli Kira Sertifikası Katılım Fonu ile tasarruflarını



Katılım bankacılığı sektörü, kamu ve özel sektörün güç birliğiyle daha istikrarlı ve artan oranda büyüme yakalayacak

faizsiz enstrümanlarda değerlendirmek isteyen ancak vade kısıtlanmasından ötürü sisteme gelmeyen fonlara, yeni alternatif tasarruf imkânı sunuldu. Söz konusu ürünler ilk etapta Ziraat Katılım şubelerinden işlem görmeye başladı. Ziraat Katılım'ın 2017 yılında gerçekleştirdiği bir diğer önemli atılımı FİLİKA Kart'ın müşterilere sunumu oldu. Bireysel müşterilerin ihtiyaçlarına yönelik FİLİKA Kart, katılım bankacılığı prensiplerine uygun olarak yapılandırıldı. Kartlı sistemler, hayatı kolaylaştırma ve müşteriye sunulan değer önerisini geliştirme stratejimizin ilk fazını oluşturmaktadır.

3. Türkiye'nin katılım bankacılığı sisteminde geldiği noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz? Dünya ile kıyasladığımızda ne durumdayız?

Katılım bankacılığının Türkiye'deki geçmişine ve



**ZİRAAT KATILIM
TÜRKİYE GENELİNDE**

37

FARKLI
İLDE

66

ŞUBEYE
VE

912

PERSONEL SAYISINA
ULAŞTI

gelişim sürecine baktığımızda, sektördeki payının daha iyi bir noktada olması gerektiğini söyleyebiliriz. Kamu bankalarının sektöre girmesi bu gelişim sürecine önemli katkı sağlamıştır. Dünyada da hızla büyüyen ve önemi artan İslami finans hacminden alacağımız payı arttırabilmek hatta İslami finans gelişimine yön veren bir noktada olabilmek için daha aktif ve özverili çalışılması gerektiği kanaatindeyiz. Bu çalışmanın ise katma değeri yüksek bir temelde gerçekleşmesi, hâlihazırda var olan sorunların tespiti ve etkin çözüm önerileriyle ilerlemesi önem arz etmektedir. Bu noktada İslami finansın etkin olarak kullanıldığı ülkelerdeki kurumlarla iletişimimizi arttırma yönünde çalışmalarımız bulunmaktadır. Yeni ürünler sunabilme ve var olan ürünlerin daha etkin kullanımı için ise üniversitelerimizi de bu sürece dâhil ederek katkı sağlayıcı çalışmalarımız devam etmektedir.

4. Teknoloji çağındayız ve hemen hemen bütün sektörler bu anlamda yatırımlarını arttırdı. Ziraat Katılım bu konuda altyapı yatırımlarına yönelik ne gibi çalışmalar yapıyor?

Ziraat Katılım olarak modern, güncel teknolojilerle donatılmış, entegrasyon ve gelişme kabiliyeti yüksek bir bilgi teknolojileri altyapısına sahibiz. Teknoloji iş gücü olarak alanında yetkin, motivasyonu yüksek bir bilgi teknolojileri kadromuz var. Günümüzde son derece hızlı değişen bilgi teknolojilerinin yeni imkânlarından yararlanma yollarını, ekibimiz ve sektördeki paydaş firmalarla sürekli araştırıp kurumumuzda hayata geçirmeye önem veriyoruz. Bunu yaparken kaliteden taviz vermeden yerli ve millî

Birçok bankanın uzun yıllar çalışarak hayata geçirdiği projeleri, yeni kurulan bir banka olarak kısa sürede tamamladık

çözümlerin tercih edilmesine özen gösterirken, bir kamu katılım bankası olarak henüz ülkemizde geliştirilmemiş teknolojik çözümleri ülkemize kazandırmayı kendimize misyon edinerek yerli çözüm sağlayıcılar ile iş birlikteliklerimiz devam etmektedir. İş sürekliliği alanında geçtiğimiz yıl yaptığımız yatırımlar ve gerçekleştirdiğimiz projeler ile ikincil veri merkezimizi hayata geçirerek müşterilerimize kesintisiz hizmet sunabilmekteyiz. Ürün geliştirme ve dijital altyapı konusunda daha yüksek bir ivmeye ulaşma ve katılım bankacılığı hizmetlerini çok daha yaygın olarak ulaşılabilir kılmak üzere İstanbul Teknopark'ta özel bir AR-GE ve uygulama geliştirme ekibi kuruyoruz. Müşterilerimize kesintisiz kaliteli hizmet verirken, müşterimizin güvenliği bizim için en önemli unsurlardan biridir. Bankamızın ve müşterilerimizin bilgi güvenliğini en yüksek seviyede tutmak için farklı yatırımlar yaptık ve yapmaya devam etmekteyiz. Mobil teknolojilere çok önem veriyoruz. Öncelikle müşterilerimizin mobil cihazlardan ve internet bankacılığı ile mümkün olan bütün işlemlerini yapabilmelerine yönelik çok boyutlu çalışmalar yaptık, ürünleri kullanıma sunduk ve proje geliştirmeye devam ediyoruz. İş süreçlerindeki verimliliği arttırmaya yönelik öncelikle süreçlerimizin azami seviyede dijitalleşmesine büyük önem vermekteyiz. Bilgi teknolojilerinin sağladığı bir diğer imkân ise iletişim

alanında karşımıza çıkıyor. BT ile bütünleşik iletişim sistemlerini kurumda aktif olarak kullanıyoruz ve kullanımını her geçen gün artırıyoruz. İş zekâsı ve karar destek sistemleri alanında, verimlilik ölçümü, kârlılık analizi, buna dayalı performans yönetimi, müşteri değerlendirme ve derecelendirme sistemi, IFRS uyumlu risk yönetim altyapısı vs. gibi pek çok bankanın uzun yıllar üzerinde çalışarak hayata geçirdiği projeleri, yeni kurulan bir banka olarak kısa sürelerde hayata geçirdik ve geliştirme çalışmalarımız da devam etmektedir.

5. Avrupa ülkelerinde de faizsiz bankacılık sistemine yönelik ürünler geliştiriliyor. Bunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bankacılıkta önemli noktalardan biri de düşük maliyetli kaynak ve yine bu kaynağın uygun fiyatlar ile finansmana dönüştürülmesidir. Gelişmekte olan ülkelerin finansman ihtiyaçları ile kaynak fazlası olan ülkelerin mevcut kaynaklarını etkin bir şekilde değerlendirme ihtiyaçları, ekosistemde yeni modellerin gelişmesine ortam hazırlamıştır. Bu ihtiyaçların karşılanmasında özellikle son yıllarda İslami finans modellerine olan yönelim, bu sektörün büyümesinde en önemli faktörlerdendir. Avrupa ülkelerindeki finans sektörünün, değişik kaynaklara nasıl ulaşabileceği ve bu kaynakları nasıl finansmana dönüştürülebileceği yönündeki çalışmalar, faizsiz

ZİRAAT KATILIM

1,8

MİLYAR TL
FİNANSMAN
BÜYÜKLÜĞÜNE
ULAŞIRKEN

1000'E

YAKIN FİRMA BU
İMKÂNLARDAN
FAYDALANDI

finansaya yönelimin başlıca sebeplerindendir. Bu noktada önemli olan bizim daha etkin hareket edebiliyor olmamızdır.

6. Ziraat Katılım'ın 2018 ve ilerisi için yeni çalışma planları ve hedefleri nelerdir?

BDDK, Türkiye Finansal Raporlama Sistemi (TFRS) kapsamında karşılıkların hesaplanmasına ilişkin yeni düzenlemeler getirmiştir. Ziraat Katılım, bu doğrultudaki çalışmalarını tamamlamış olup, 1 Ocak 2018 tarihinden itibaren uygulanmak üzere yeni karşılıklar yönetmeliğine uygun karşılık hesaplamaları için muhasebe ve sistem altyapılarını hazır hâle getirdi. 2018 yılında da Ziraat Katılım olarak katılım bankacılığı prensiplerine uygun, sosyal sorumluluk bilincinde de katılım bankacılığına güç veren, faaliyetlerimize devam edeceğiz.

Özellikle 2017 yılında hayata geçirdiğimiz yeni ortaklık modelleri müşareke ile sukuk ihracında hacmi arttırıcı ürünlerin gelişimi hususunda çalışmalarımız daha da hızlanacaktır. 2018 yılı içerisinde katılım mobil uygulamamızı daha fazla geliştirerek, dijital ürün ve platformlarda kullanılmak üzere mobil güvenli onay süreçlerini müşterilerimizin kullanımına sunmayı hedeflemekteyiz. Doğrudan ödeme projemiz ile e-ticaret siteleri üzerinden katılım mobil uygulamamızla yapılan alışverişlerde, müşterilerimiz yaptıkları alışverişleri hesaplarından ödeyebileceklerdir. Ziraat Katılım olarak inovasyon ve dijital dönüşüme yaptığımız yatırımlarımız kapsamında, müşterilerimize Dijital Cüzdan (Katılım Cüzdan) ve Mobil Ödeme Uygulamalarını sunarak, müşterilerimizin

bankacılık işlemlerini dijital kanallardan yapabilmelerini hedeflemekteyiz. İnternet şubemizin ekranlarını kullanıcı dostu ara yüz tasarımları ile yenilemeyi hedeflemekteyiz. Dijital pazarlama faaliyetlerimize başlayarak müşterilerimize güncel kampanya, haber, bülten ve yenilikler hakkında güncel bilgilendirmeler yapacağız. Çağrı merkezinden sunulan hizmet kalitesinin artırılması amacıyla, müşteri beklentileri analiz edilerek ürün ve hizmetlerin geliştirilmesine yönelik, müşteri temsilcileriyle müşterilerimiz arasında geçen görüşmelerin metne dönüştürülmesi ve görüşmelerle ilgili duygusal analizlerin yapılmasını sağlayan görüşme analizi gibi yapay zekâ ürünlerini kullanmayı planlıyoruz.

Türkiye'nin 2023 hedefleri noktasında, Hükümetimizin ortaya koyduğu 65 maddelik yol haritasının her birinin çok kıymetli olduğunu ve üzerinde uzun süre yapılan çalışmalar neticesinde ortaya çıktığını düşünüyoruz. Türkiye kökleri itibarıyla çok eskiye dayanan bir devlet kültürü ve kadim bir geleneğe sahip. Bugün küresel faktörler Türkiye'yi yine bölgesinde hamî olmaya ve sosyal adaletin sağlanması noktasında liderlik rolünü vermektedir. Son 15 yılda ülkemiz; ekonomi, eğitim, insan hak ve özgürlükleri, dış politika ve yargıda birçok reformu hayata geçirerek küresel ölçekte etkinliğini artırmıştır. Türkiye'nin 2023 hedeflerine bakıldığında bu çitanın daha

üst bir noktaya taşındığı görülmektedir. Biz Türkiye'ye ve milletimize inanıyoruz. 100. yılında Türkiye'nin bu hedeflere ulaşacağını ve geleceğe sağlam adımlarla yürüyüşünü devam ettireceğini düşünüyoruz.

Ziraat Katılım Bankası olarak vizyonumuz; sadece Türkiye'de değil, bölgesinde de katılım bankacılığına güç veren, sürekli değer üreterek; her aşamada paylaştıkça daha fazlasını müşterilerine öneren, evrensel, saygın ve lider bir katılım bankası olmaktır. Hâlihazırda Türkiye genelinde 37 farklı ilde 66 şubeye ve 912 personel sayısına ulaşmış bulunmaktayız. Bankamız vizyonu ile doğru orantılı olarak uygun gördüğümüz lokasyonlarda şubeleşme sürecimizi devam ettirerek, ülkemiz ekonomisi için ilave katma değer üretmeye devam edeceğiz.

Önümüzdeki dönem enerji ve bilişim sektörlerinin rekabette belirleyici olacağı ve bu anlamda gelişim sağlayan şirketlerin rekabette bir adım önde olacağını düşünüyoruz. Bu anlamda Endüstri 4,0 kullanarak ülkemiz ekonomisine katma değer sağlayan firmalara daha fazla kaynak sağlayacağız. Ülkemiz ekonomisine katkı sağlayacak tüm ekonomik aktivitelere, faizsiz bankacılık prensipleri dâhilinde bugüne kadar olduğu gibi bundan sonrada desteklemeye devam edeceğiz.

Dijital bankacılığa yatırımlarımızı 2018 ve sonrasında da sürdürmeye ve alternatif dağıtım kanallarımızı geliştirmeye kararlıyız

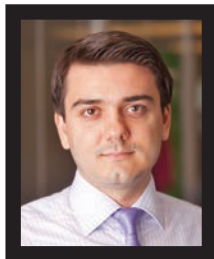


KATILIM BANKACILIĞI VE DİJİTALLEŞME



Hem Türkiye’de hem de dünyada katılım bankacılığı sektöründe birçok dikkat çekici, yenilikçi dijital uygulamaya geçildi

YAZI: KUVEYT TÜRK BİLGİ TEKNOLOJİLERİ BT İŞ SÜREKLİLİĞİ YÖNETİCİSİ ŞERAFETTİN ÖZSOY



Bankacılık ve finans sektörü son yıllarda hızla dijitalleşiyor. Şüphesiz bunda en önemli sürücü güç, teknolojik gelişmelerdir. Bankacılık ve finans sektörünün doğal bir parçası olarak katılım bankacılığı sektörü de bu değişimden önemli ölçüde etkileniyor ve köklü değişimlere

uğruyor. Bu dijitalleşme, artık katılım bankacılığında iş modeli tasarımıyla organizasyon biçimine kadar birçok alanda kendini gösteriyor olacak. Hem Türkiye’de hem de dünyada katılım bankacılığı sektöründe birçok dikkat çekici, yenilikçi dijital uygulamaya son zamanlarda herkes şahit oluyor.

GROWTH

CONNECTING

Teknolojik ilerlemenin birçok farklı alanı olmakla beraber katılım bankacılığının dijitalleşme yolculuğunda kısa ve orta vadede gündemden inmeyecek en önemli üç konunun yapay zekâ tabanlı chatbot'lar, blockchain uygulamaları ve API marketler olacağı öngörülüyor.

Yapay Zekâ Tabanlı Chatbot'lar

Dijital dünyada son zamanların en popüler konusu yapay zekâdır. Hem teknoloji geliştiriciler hem de teknolojiyi kullanıp ürün ve hizmetlerine değer katmak isteyenler yoğun bir şekilde yapay zekâ üzerine kafa yoruyor. Bankacılık ve finans sektöründe yapay zekânın şu sıralar en popüler uygulama alanlarından birisi şüphesiz chatbot'lar. En basit anlatımla chatbot sanal bir sohbet simülatörü. Eskiden gerçek müşteri temsilcileri ile konuşurken şimdilerde sanal bir robotla konuşuyorsunuz. Peki, chatbot'larla neler yapılabilir? Bir ürün veya hizmet hakkında detaylı bilgi alabilirsiniz, daha önce satın aldığınız bir ürünün

iadesini gerçekleştirebilirsiniz, bir arkadaşınıza para gönderebilirsiniz, kasko teklifi alabilirsiniz, otel rezervasyonu yapabilirsiniz ve daha buna benzer gündelik hayatınızı kolaylaştıran birçok hizmeti artık chatbot'lar aracılığıyla gerçekleştirebilirsiniz. Chatbot'lar nasıl oldu da bir anda gündemimize hızla girdi? Aslında yapay zekâ teknolojisi çok da yeni bir konu değil. Fakat chatbot'un temelinde iki farklı teknolojideki gelişme yatıyor. Birisi yapay zekâ teknolojisi olmakla beraber bir diğeri de mesajlaşma teknolojisi. Mesajlaşma uygulamalarının kullanımının yaygınlaşması, teknolojik altyapılarının hızla gelişmesi chatbot'un gündeme gelmesini sağladı. Diğer taraftan yapay zekâ teknolojisini geliştirmek ve kullanmak oldukça zor bir süreçti, fakat son birkaç yıldır bu alandaki teknoloji firmaları yapay zekâ teknolojilerini hazır servisler haline getirdiler. İşte bu iki

gelişimin bir araya gelmesi chatbot konusunu trend topic hâline getirdi.

Blockchain Uygulamaları

Birçok banka ve finans kuruluşu blockchain'in teknolojisini kullanarak yenilikçi ürün ve servisler geliştirmek peşinde. Blockchain teknolojisi için özetle bir güvenli kayıt tutma sistemi veya akıllı sözleşmeler sistemi desek yanlış olmaz. Eğer siz kayıt tutma sisteminin güvenliğini sağlarsanız tüm ıslak imzalı işlemlere ve noter gerektiren işlemlere olan ihtiyacınız ortadan kalkar. Bu tip ıslak imzalara satış işlemlerinde, sözleşmelerde, iş dünyasında ve ticaretin her alanında ihtiyaç duyuyoruz. Bu nedenle bu genel ihtiyacı ortadan kaldıracabilecek veya ikâme edebilecek blockchain tabanlı servisler tüm sektörlerin ilgi alanına giriyor. Fakat finans alanında blockchain'in etkisini görmek tabii ki daha kolay. Çünkü artık bankacılık ve finans sistemi dediğimiz yapı sanal ortamda

Katılım bankacılığının dijitalleşme yolculuğunda en önemli üç konu: yapay zekâ tabanlı chatbot'lar, blockchain uygulamaları ve API marketler



TÜRKİYE FİNTECH
EKOSİSTEMİ RAPORUNA
GÖRE FİNTECH
YATIRIMLARININ MİKTARI
2016'DA

29 MİLYON
DOLARA ULAŞTI



MEVCUT BLOCKCHAIN
UYGULAMALARININ

%30'U

BANKACILIK VE FINANS
SEKTÖRÜNE AİT

finansal yazılım sistemleri ve fiziksel ortamda da sözleşmeler ve az da olsa nakit paradan ibaret bir şey. Dolayısıyla nakit para kullanımının her geçen gün daha da azaldığını göz önüne alırsak, fiziksel ortam ve sözleşmelerin azaltılmasıyla birlikte finansal hareketlilik çok hızlı ivmelenebiliyor. PwC 2017 yılı verilerine göre mevcut blockchain uygulamalarının yüzde 30'u bankacılık ve finans sektörüne ait durumda. Sanal para birimlerindeki rakamlar bunun en güzel örneği. Şu an ilk 10 kripto paranın piyasa değeri 500 milyar doları geçti bile. Ortamda fiziksel bir üretim veya lojistik faaliyeti olmadığı için blockchain ile birlikte finansal sistemde devasa bir kaldıraç söz konusu oluyor. Finans ve bankacılık sektörü oldukça sıkı regüle edilmiş piyasalardır. Bu nedenle finans alanındaki kuruluşlar, bitcoin gibi tamamen açık yapılar kullanamıyor. Blockchain dağınık bir veri tabanı yapısına sahip. Bu nedenle özel bir kısıt koyulmazsa "public blockchain" olarak her bir üye yetki gereksinimi olmadan tüm kayıtlara erişebiliyor. Bu da finans kuruluşları ve düzenleyici kamu kuruluşları açısından bilgi güvenliği açığı demek oluyor. Bu nedenle bu tarz kuruluşlar

bir başka model olan "Private Blockchain" modelini kullanıyor. Bu modelde sadece yetkili üyeler verilere ulaşabiliyor. Bu nedenle bilgi güvenliği daha sağlıklı oluyor. Finansal kuruluşlardan gelecek yeni servisler çoğunlukla bu ikinci model üzerine bina edilecek.

Bankaların API Marketleri ve Fintech Girişimciliği

Son birkaç yıldır girişimcilik dünyasında hızlı bir fintech rüzgârı esiyor. Bu derece yoğun olmasa bile Türk start-up dünyası da bu rüzgârın etkisi altında. Bu rüzgârın arkasında ise finansal ürün ve hizmetlerin demokratikleştirilmesi, diğer start-up girişimcilik sektörlerinde rekabetin yoğunlaşması, blockchain ve yapay zeka gibi fintech'i ivmelendirecek teknolojilerin yaygınlaşmasının yattığını söyleyebiliriz. Banka ve diğer finansal kuruluşlar, kendi API'lerini kullanarak yenilikçi servisler geliştirmek isteyen fintech girişimcileri için kendi API'lerine ulaşabilecek portallar geliştiriyor. Genellikle bunun adı API market veya

API portal oluyor. Böylelikle bir fintech girişimcisi ihtiyacı olan bir API'yi kolaylıkla buradan alıp kendi uygulamasında konumlandırabiliyor. Türkiye'de bankaların API marketleri henüz çok yaygın değil ama artış eğiliminde olduğunu söylemek mümkün. Önümüzdeki beş yıl içinde neredeyse Türkiye'deki tüm bankaların bir API marketini yayınlaması bekleniyor. İçerik olarak baktığımızda birçok banka dışarı API yayınlamakta biraz çekinceli davranıyor fakat bu alandaki rekabet arttıkça daha fazla API yayınlamak için motivasyon buluyor olacak. Şu an için Türkiye'de API Market sahibi bankalar şu şekilde: Akbank, Garanti API Store, Yapı Kredi API Portal. Katılım bankaları arasında API Market sahibi olan tek kuruluş ise şu anlık Kuveyt Türk (Kuveyt Türk API Market). Yabancı bankalar bu işte biraz daha cesur. Bunda özellikle birçok ülkenin bankalara belirli API'leri yayınlama zorunluluğu getirmesinin katkısı olduğunu söyleyebiliriz. Yabancı bankalarda örnek olarak gösterebileceğimiz banka API Marketlerini şu şekilde



FINTECH
FINANCIAL TECHNOLOGY

sayabiliriz: BBVA API Market, Capitalone Devexchange, HSBC Developer Portal, Barclays API Store, ASB Bank API Developer Portal, Nordea Open Banking Developer Portal, Standard Chartered API portal, Danske Bank Open Banking, Deutsche Bank API Program.

Bankaların Bu İşten Kazancı Nedir?

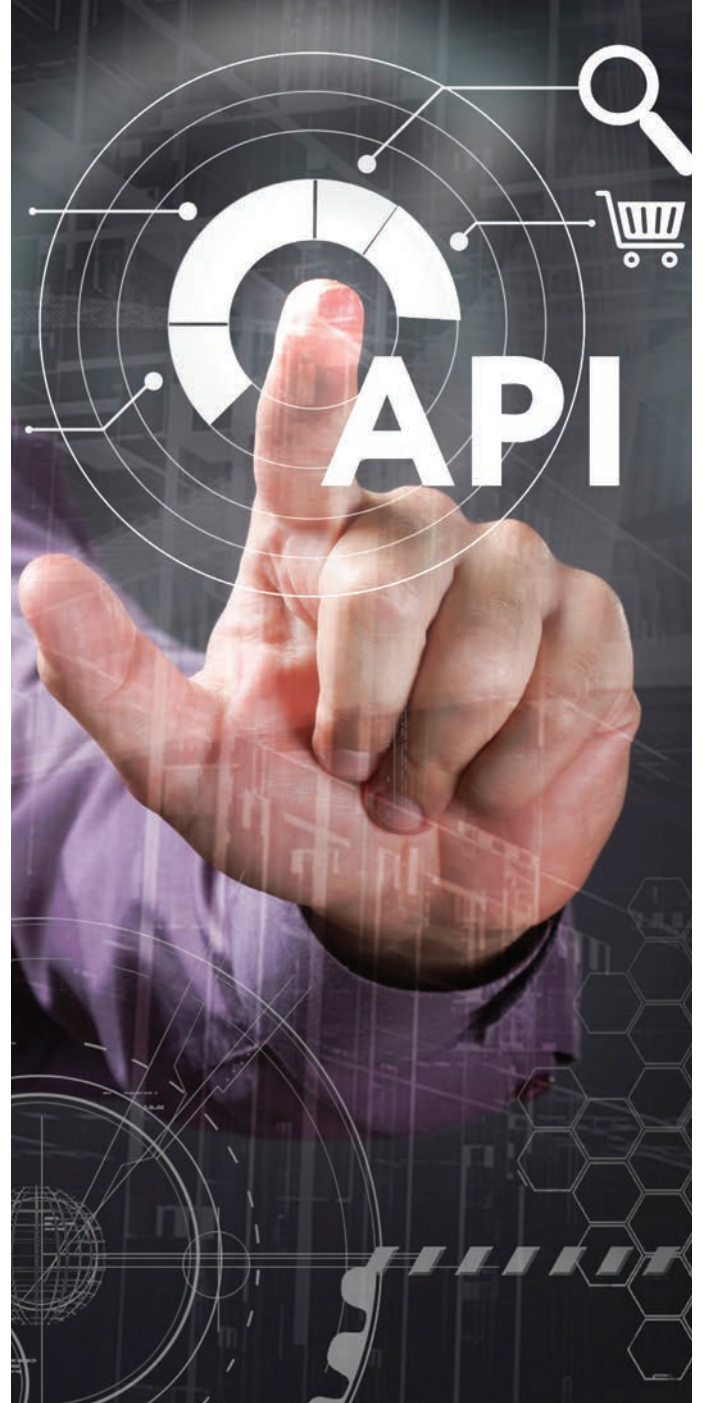
Bankaların bu işten kazancı çok belirgin; kendi kaynaklarını çok fazla kullanmadan müşteri kazanmak, müşteri derinleştirmek ve ciro arttırmak. Çünkü bankanın API'sini kullanacak bir fintech, kendi yenilikçi çözümünü kendi imkânlarıyla tanıttak, yayacak, kullandıracak sonra da gelip ilgili bankaya kazanç sağlayacak. Başka bir ifadeyle, müşterinin kullandığı hizmetlere derinlik kazandıracak ve daha fazla hizmeti kullanan müşterinin ortalama işlem hacmi ve ürün kullanım hacmi artacak. Böylelikle bankalar hem müşteri ve ciro kazanacaklar, bunlar için sermaye kullanmayacaklar hem de operasyonel yükü katlanmayacaklar, sadece kazanacakları gelirin bir kısmından feragat edecekler. Bu açıdan bakıldığında fintech'lerle yapılacak iş birlikleri bankalar için muhteşem bir iş modeli fırsatı sunuyor.

Bankaların API açık bankacılık modelini yaygınlaştırması, kendilerini kurumsal entegrasyonlardaki operasyon yüklerinden de kurtarıyor. Bankalar farklı kurumlarla hizmetlerini çeşitli nedenlerle entegre etmek durumunda. Özellikle kamu tarafında bankaların ve banka kullanıcılarının çeşitli aktivitelerinin kayıt altında tutulması ve onaylanması için kamuya veri alışverişi yapılması gerekiyor veya büyük kuruluşlar müşterileri ve kendi çalışanları için çeşitli

manuel işlemleri entegrasyon kurarak dijitalleştirmek istiyor. Tüm bu nedenlerden dolayı bankaların başka bir üçüncü parti kuruluşla data alması veya vermesi gerekebiliyor. Bunları yapmak için bankalarda kurumsal entegrasyondan sorumlu birimler bulunuyor. Böyle bir entegrasyon yapılmak istendiğinde iki taraf arasında ciddi bir yazılım çalışması gerekmektedir. Üstelik süreçlerin standardizasyonu hem istenen seviyede olmuyor hem de her seferinde aynı uygulamalar farklı kişi ve taraflarca tekrar baştan anlatılıp, deneme-yanılmalar yapıp ciddi bir operasyonel yük ortaya çıkıyor. İşte bu noktada standardize olmuş API'ler bankalara büyük bir kolaylık sağlayacak.

Fintech Girişimcilerinin Kazancı Nedir?

Fintech'lerin en büyük dezavantajları sermayelerinin az olması, kadrolarının sınırlı olması ve kamu tarafında düzenleyici yasal kurumların beklediği güveni sağlayabilecek bir kaynaklar bütününe ve kurumsal itibara yeterli seviyede sahip olmamaları. En nihayetinde baktığımızda fintech bir start-up, dolayısıyla bu sorunların olması çok normal. Zaten bu yeni açık bankacılık modelinde kimse fintech'lerden bunu beklemiyor. Bunları önemli ölçüde bankalar temin etsin, fintech'ler ise bu zeminin üzerinde yenilikçi ürün ve hizmetler geliştirmeye odaklansın. Fintech girişimcilerinin en büyük kazancı bankaların altyapılarından yararlanarak sınırlı hizmetlerle bir nevi yeni online bankalar kurmak. Açık bankacılık modeli öncesinde devasa bir nakit sermaye ve diğer kaynaklar olmadan finans ve bankacılık alanına girme imkânı yoktu. Bu yeni iş modelinde 3-4 kişi bir araya gelip küçük bir sermaye ile hızlı bir şekilde bankacılık ve finans



Fintech'lerin ve fintech ekosisteminin bankalardan beklediği en önemli şey içerik açısından oldukça zengin API Marketleri oluşturmalarıdır



Finans sektöründeki dijitalleşme, katılım bankacılığında iş modeli tasarımından organizasyon biçimine kadar birçok alanda kendini gösteriyor

sektörüne giriş yapabilir hâle geldi. Aklınıza fintech alanında yeni bir iş modeli kurgulamak gelirse, banka API Market'lerine girerek işinize yarayabilecek API'leri seçip kendinize yeni bir fintech kurmak artık çok daha hızlı ve bankaların iş birlikleri geliştirmeleri de mevzuat açısından çok daha kolay.

Fintech Ekosisteminin Bankalardan Beklediği Nedir?

İddialı çıkışlar ve bankalarla rekabete kalkışmak için büyük bir finansal yatırım desteğine ihtiyaç var ve bu tip bir strateji maalesef Türk girişimcilik ekosistemi içerisinde yürütülmesi oldukça zor bir model. Yurt dışında Atom Bank, Monzo Bank, N26 Challenger Bank gibi örnekleri görüyoruz. Doğrudan dijital banka oluyorlar ama aldıkları yatırımlara bakınca

neredeyse bir banka kuracak kadar yatırım topladıkları gerçeğiyle karşılaşıyoruz. Fintech'lerin bir anlamda bankalara rakip olduğu gerçeğini her zaman akılda tutmakta fayda var. Dolayısıyla çok güçlü yatırım sermayesi çekememiş fintech'lerin bankalarla rekabet içine girmektense tamamlayıcı veya destekleyici alanlara odaklandığında rekabet açısından başarı şansları daha yüksek gözüküyor. Bankaları tamamlamaya örnek olarak; bankaya müşteri kazandırılmasını veya kazanılmış müşterinin derinleştirilmesini veya bankaların en önemli sorunu olan "unbanked" dediğimiz bankacılık hizmetlerinden yararlanmayan kesimleri finans hizmetleri ile tanıştırmayı verebiliriz. Dolayısıyla yatırım bulma sorununun çözülmediği Türk girişimcilik

ekosisteminde Türk fintech girişimcileri için bu tarz bir strateji, daha güvenli yol olabilir. Ekosistemin yavaş geliştiği düşüncesi bankalar tarafında da hissedildiği için son birkaç yıldır bankalar çeşitli hızlandırma programları, kuluçka merkezleri ve yatırım fonlarıyla yavaş yavaş girişimcilik ekosisteminde yer almaya başladılar. Ve bu programlarda fintech'lere pozitif ayrımcılık yapmaya çalışıyorlar. Ama yine de fintech'lerin ve fintech ekosisteminin bankalardan beklediği en önemli şey içerik açısından oldukça zengin API Marketleri oluşturmaları. Unutulmamalı ki fintech'lerin geliştirecekleri servislerin ve iş modellerinin zenginliği ve yenilikçiliği bankaların onlara sunacağı zengin ve kaliteli API'lere bağlı.



KATILIM BANKALARI DİJİTALLEŞMEYE ÖNEM VERİYOR

Teknolojinin daha fazla hayatımıza girmesi ile müşteriye ulaşım dijitalle doğru kayıyor. Bu doğrultuda hareket eden katılım bankaları, köklü dijital dönüşüm programları hazırlamaya devam ediyor

Kuveyt Türk Genel Müdürü Ufuk Uyan



2018'DE DİJİTAL MÜŞTERİ SAYISINDA 1 MİLYONU HEDEFLİYORUZ

Kuveyt Türk olarak dijital bankacılığa yatırım yapmanın geleceğe yatırım yapmak olduğunu farkındayız. Türkiye'nin iki AR-GE merkezine sahip tek bankası olarak sektörümüzdeki dijital değişimi ve dönüşümü ciddiye alıyoruz, bu doğrultuda gelecek için gerekli altyapıyı oluşturmak ve rekabet avantajı sağlamak amacıyla teknolojiye ve inovasyona sürekli yatırım yapıyoruz. Yakın zamanda 25 adet API'yi (Application Programming Interface - Uygulama Programlama Arabirimi) içeren sektörün en kapsamlı API Market Platformunu hizmete sunduk. Yeni bir sistem kurmak isteyen girişimcilerin ve FinTech geliştiricilerinin birçok hizmet ve bilgiyi hazır olarak almasına, daha az yatırımla ve daha kısa sürede hizmet sunmaya başlayabilmesine olanak sağlıyoruz. Gelecek dönemde yeni servisler ekleyerek API Market Platformunun kapsamını genişletmeyi planlıyoruz. Kuveyt Türk olarak 2018 yılsonunda dijital kanallarımızı kullanan aktif müşteri sayımızı 1 milyona ulaştırmayı hedefliyoruz.

Vakıf Katılım Genel Müdürü İkrâm Göktaş



GELENEKSEL BANKACILIĞIN YERİNİ DİJİTALLEŞME ALDI

Dijitalleşme ile birlikte geleneksel bankacılık sistemleri yerini internet ve mobil bankacılık uygulamalarına bırakmaya başladı. Eskiden saatlerce kuyrukta bekleyen banka müşterileri mobil uygulamalar sayesinde tüm kişisel ve finansal verilerine anlık olarak ulaşabilmekte, tüm bankacılık işlemlerini zaman ve mekândan bağımsız olarak rahatça yapabilmektedir. Çok karmaşık olan ödeme sistemlerinde dahi sanal para, mobil krediden, temassız ödeme yapıları, kartsız para transferleri, ön ödemeli kredi kartı teknolojileri ile birçok işlem artık şubeye gitmeden ve bir banka müşterisi olmadan dahi kolayca yapılabilmektedir. Vakıf Katılım olarak hızla dijitalleşen dünyada Fintech'leri birer inovasyon merkezi olarak görüyoruz, mobil başta olmak üzere yeni nesil ödeme sistemleri ve dijital kanallardan hizmet sunma, ortak platformlar kurma alanında fintech'ler ile iş birliklerine gitmeyi hedefliyoruz. Bu alanlara yapılacak yatırımların yeni ürünler geliştirilmesi, bilgi paylaşımının artırılması, yeni AR-GE merkezleri oluşturulması gibi pek çok alanda domino etkisi oluşturacağına inanıyorum.

TKBB Yönetim Kurulu Başkanı ve Albaraka Türk Genel Müdürü Melikşah Utku



DİJİTALLEŞMEYE YATIRIM YAPIYORUZ

Teknolojinin daha fazla hayatımıza girmesi sonucu bankaların müşteriyle temas noktaları farklılaşarak zenginleşirken haliyle müşteriye erişim kanalları dijitalle doğru kayıyor. Dijital bankacılık; müşteri açısından kişiselleştirilmiş uygulamalar, hizmetler ve ürünler sunmayı kolaylaştırıyor, banka açısından ise müşteri sadakati, optimizasyon ve verimliliği arttıran bir konsept. Albaraka Türk olarak geleceğin dijital İslami bankası olmayı hedefliyoruz. Bu hedef doğrultusunda ciddi ve köklü bir dijital dönüşüm programı hazırladık. Bu süreçte dört temel noktaya odaklandık. Birincisi; operasyonel yüklerimizi dijitalize ve otomatize ediyoruz. İkincisi; finansal teknolojiler alanına yatırım yapıyoruz. Üçüncüsü; veri madenciliği ve yönetimine ağırlık verip yeni nesil müşteri davranış ve tercihlerini modelleyerek kişiselleştirilmiş müşteri deneyimi sunmak istiyoruz. Dördüncüsü; dijital dünyaya uyum sağlamak adına çalışanlarımıza yatırım yapıyoruz. Artık bir şirket için asıl önemli olan elindeki teknik donanım değil, esneyebilen ve adapte olan insan gücü olacak.

Türkiye Finans Genel Müdürü Wael Raies



BANKALAR YATIRIMLARINI DİJİTALLEŞTİRMEYE YOĞUNLAŞTIRDI

Mobil bankacılık trendlerinin hızlı değişimi, dijital mecraların yaygınlığı ve müşterilere en hızlı şekilde ulaşma ihtiyacı bankaların yatırımlarını dijitalleşmeye yoğunlaştırmasını kaçınılmaz kıldı. Türkiye Finans Katılım Bankası olarak bizde dünyada yaşanan dijital dönüşüme ve dijital bankacılığa yaşanan değişimlere uyum sağlamak adına ürün, hizmet kanal ve süreçlerimizi yeniliyor, bu alanda yatırım yapmaya devam ediyoruz. ATM sistemimizi ve müşteri ara yüzlerini tamamen değiştirdik ve kişiselleştirilebilir bir mobil şube geliştirdik. Mobil bankacılık temas sayımız, İnternet Şubesi'ni geçerek, en çok temas edilen dijital kanalımız haline geldi. 2014'te bankamız tarafından, sektörde bir ilk olarak hayata geçirilen TFXTARGET platformunun 2017'de mobil uygulamasının devreye alınması da geçirdiğimiz dijital dönüşümün en somut örneklerinden biri oldu. Türkiye Finans olarak dijital kanallarda kaliteli, katma değerli inovatif ürün ve hizmet sunabilmek için yatırımlarımızı sürdüreceğiz.

Ziraat Katılım Genel Müdürü Metin Özdemir



DİJİTAL BANKACILIĞA YATIRIMLARIMIZ DEVAM EDECEK

Dijital çağın fırsatlarından müşterilerimizin en iyi şekilde faydalanması için sürekli gelişim ve dönüşüm içerisindeyiz. Dijital ürün ve platformlara yatırım yaparak, en üst düzeyde teknolojik altyapı faaliyetlerini destekliyoruz, öncü çözüm önerilerini sunuyoruz. Var olan ürünlerimizi dijital kanallara taşımanın yanı sıra tamamen dijitalle özel yeni ürün ve platformlar tasarlıyor, kusursuz bir müşteri deneyimi yaratmak amacıyla müşterilerimizin kullanımına sunmayı planlıyoruz. 2018 yılı içerisinde, müşterilerimizin talep ve ihtiyaçlarını göz önüne alarak internet şubemizi yenileyeceğiz. Katılım mobil uygulamamızda tüm bankacılık işlemlerinin yapılabilmesi için güncellemelerimiz devam etmektedir. Dijital kanallarımızda müşterilerimizin taleplerini karşılayacak güvenlik düzeyi yüksek dijital çözümler sunarak, tüm kanallardaki aktif kullanım artışıyla müşteri deneyiminin zenginleştirilmesini hedeflemekteyiz. Müşterilerimizin daha kolay erişim sağladığı banka olma hedefi, dijital kanallara yapmayı sürdürdüğümüz yatırımlarla desteklenmektedir. Dijital bankacılığa yatırımlarımızı sürdürmeye ve alternatif dağıtım kanallarımızı geliştirmeye kararlıyız.



AMACIMIZ DÜNYA TİCARETİNDEN DAHA FAZLA PAY ALMAK

Türkiye dünyanın her yerinde, yenilikçi ve markalı ürünleriyle var olmaya çalışıyor



Türkiye
İhracatçılar
Meclisi (TİM)
Başkanı
Mehmet
Büyükekşi



TÜRKİYE'NİN İHRACATI
OCAK AYINDA, GEÇEN
YILIN AYNI AYINA GÖRE

12,2

MİLYAR DOLARA
YÜKSELDİ

Dünyanın önemli ekonomik güçlerinden biri hâline gelen Türkiye, birçok alanda önemli yatırımlar gerçekleştirdi. Bu durumun sektörlere olumlu yansımaları oldu ve ihracatta büyük atılımlar gerçekleştirildi. 2018 yılının ilk ayına ilişkin ihracat rakamlarına göre Türkiye'nin ihracatı ocak ayında, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 16,3 artarak 12,2 milyar dolar oldu. Biz de bu sayıda Türkiye'de ihracat konusunu ele aldık. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mehmet Büyükekşi ile TİM tarafından yapılan faaliyetleri, 2018'de Türkiye'nin ihracat hedeflerini, dünyada ve Türkiye'de yaşanan son olayların ihracata etkisini konuştuk.

1. TİM tarafından ne gibi faaliyetler yürütülmektedir? İhracatçıların daha geniş pazarlara açılması için neler yapıyor?

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) olarak, bünyemizdeki 13 genel sekreterlik ve onlara bağlı 60 ihracatçı birliğimiz ile 70 binden fazla ihracatçımıza hizmet sunuyoruz. Amacımız, Türkiye'yi 2023 ihracat hedefi olan 500 milyar dolara ulaştırmak ve dünya ticaretinden yüzde 1,5 pay almak. Bu hedeflere ulaşabilmek için birçok ulusal ve uluslararası etkinlik düzenliyor, firmalarımızı gerek pazar çeşitliliği gerekse yüksek katma değerli üretim ve ihracat konusunda yönlendirmeye gayret ediyoruz. Bu sayede dünyanın her yerinde, yenilikçi ve markalı ürünlerimizle var olmaya çalışıyoruz.

Firmalarımızın pazar çeşitlendirmesinde mevcut ihraç pazarlarımızda derinleşmeye verdiğimiz değer kadar, yeni pazarlara girebilme konusuna



TİM olarak amacımız Türkiye'yi 2023 ihracat hedefi olan 500 milyar dolara ulaştırmak ve dünya ticaretinden yüzde 1,5 pay almak

da özel bir önem veriyoruz. Bu çerçevede 2017 yılında 28 ülkeye ticaret heyeti düzenledik. 2018'de hedefimiz ise en az 30 ülkeye ihracatçılarımızı götürmek. Ticaret heyetlerimizi özellikle, ihracatçılarımızın uzanamadığı ya da potansiyeli olmasına rağmen giremediği pazarlar üzerine yoğunlaştırıyoruz. Bu heyetler öncesinde ise bu pazarlar ile ilgili ihracatçımızı bilgilendirmek için, Ekonomi Bakanlığımız, ilgili ülkenin Türkiye'deki misyonları ve bu ülkeye başarılı bir şekilde ihracat gerçekleştiren firma temsilcilerimizin yer aldığı "İhracat Pusulası" etkinlikleri düzenliyoruz. 2017 yılında Güney Kore, Gana, Rusya, Katar, Fas, Endonezya, Singapur, Japonya ve Hindistan

pazarlarına yönelik oturumlar gerçekleştirdik. 2018'de de Fildişi Sahilleri ve Brezilya ile toplantılarımıza devam ettik. Bunların yanında, geçtiğimiz yıl oluşturduğumuz "Sektör Masaları" ve "Ülke Masaları" birimlerimiz, doğrudan ihracatçılarımızın sorularını yanıtlamak ve ayrıca onları hedef pazar ve sektörler konusunda bilgilenecek için gece gündüz çalışıyor. Hedef ülkedeki ithalatçı firmalar, potansiyel ürünler, sağlanan teşvikler ve ticari anlaşmalar gibi konularda ihracatçılarımızın ihtiyaç duyduğu bilgileri sağlamanın yanında, firmalarımızın yaşadıkları sorunları ilgili muhataplarına ulaştırarak çözümler geliştirmeye çalışıyoruz.



TİM 60 İHRACATÇI
BİRLİĞİ İLE

70

BİNDEN FAZLA
İHRACATÇIYA HİZMET
SUNUYOR



2018'e rekor ihracat rakamlarıyla başladık, her ay yeni bir rekorla 170 milyar doların üzerine çıkmayı hedefliyoruz

2. Genel olarak son açıklanan Türkiye ihracat rakamlarını nasıl değerlendiriyorsunuz? TİM'in 2018 ve ilerisi için ihracatta plan ve hedefleri nelerdir?

"İhracatta Atılım Yılı" ilan ettiğimiz 2017 yılında tüm zamanların en iyi ikinci ihracat rakamına ulaşarak 157,1 milyar dolar ihracat gerçekleştirdik. 2018 yılına da rekorla başladık, tarihimizin en yüksek ocak ayı ihracatını gerçekleştirdik. Ayrıca son 12 aylık ihracatımız 158,3 milyar dolara ulaşarak bu zamana kadarki en yüksek seviyesine çıktı. "Rekorlar Yılı" ilan ettiğimiz 2018 yılında her ay yeni bir rekorla 170 milyar doların üzerine çıkmayı

hedefliyoruz. Bu sayede OVP hedefi olan 169 milyar doları da geride bırakacağımıza eminiz. Bu hedeflerimiz, firmalarımızın görüşleri ile destekleniyor. TİM olarak her çeyrek gerçekleştirdiğimiz "İhracatçı Eğilim Araştırması" anketinin sonuçları bu anlamda son derece önemli. 2017 yılı 4. çeyrek gerçekleşme ve 2018 yılı 1.çeyrek beklentilerini incelediğimiz son araştırmamıza göre firmalarımızın dörtte üçü, 2018 yılında bir önceki yıla göre ihracatını arttıracığını öngörüyor. Bu oran 2013 yılından beri ulaştığımız en yüksek beklenti oranı. Diğer taraftan gelişmelere baktığımızda, firmalarımızın yüzde 63,3'ünün

2017'de daha önceden ihracat yapmadığı bir ülkeye ihracat yaptığını görüyoruz. Yarıdan fazla oranda firmamız ise birden fazla yeni pazara girerek yeni ülkelere açıldığını belirtti. Önceki dönemlerde bu oran yüzde 50'nin altındaydı. İhracatçılarımızın 2018 yılı için hedef ülkeleri ABD, Rusya, Almanya, Fransa ve İngiltere olarak sıralanıyor. Özellikle Rusya ile ilişkilerimizin normalleşmeye başlamasıyla Rusya hedef ülkelerimiz arasında tekrar ilk 3'e girdi. İhracatımızdaki artış da bu tabloyu destekliyor, 2017 yılında ihracatımız Rusya'ya yüzde 58 artarken, ABD'ye yüzde 30 arttı. Bu artış eğiliminin 2018'de de devam etmesini bekliyoruz.

3. İhracatın her anlamda büyümesi için ve üretimin daha iyi şartlarda yerine getirilmesi için Türkiye'deki AR-GE merkezlerini ve yasal düzenlemelerini yeterli görüyor musunuz?

2023 ihracat hedefimizi gerçekleştirebilmek için sadece daha fazla üretim yeterli değil. Hem daha fazla hem de daha yüksek katma değerli üretim ve ihracat yapmak temel hedeflerimiz arasında. İhracatımızda sürdürülebilir artış ancak bu sayede yakalayabiliriz. 2017 yılında ihracatımızın kg başına değeri 1,37 dolar olarak gerçekleşti. Bu rakam gelişmiş ülkelerde 3 ila 4 dolar seviyelerinde. Dolayısı ile üretimde katma değer konusunda kat etmemiz gereken bir hayli yol var.

Dünyanın en büyük 17. ekonomisi olan ülkemiz, küresel ihracat sıralamasında 34. sırada yer alıyor. TİM olarak ülkemizin ihracat hacminde daha üst sıralara gelebilmesi ve dünya ticaretinden daha fazla pay alabilmesi için 5 temel parametre üzerinde duruyor, tüm çalışmalarımızı bu maddeler



2018'DE HEDEFİMİZ
EN AZ

30

ÜLKEYE
İHRACATÇILARIMIZI
GÖTÜRMEK

çerçevesinde şekillendiriyoruz. Bunlar: AR-GE, İnovasyon, Tasarım, Markalaşma ve Girişimcilik.

Bu alanlarda yaptığımız çalışmalar, Hükümetimizde de yakından takip ediliyor, destekleniyor. Örneğin 1 Mart 2016'da AR-GE Reform Paketi ile yürürlüğe giren yeni destekler, beklentilerimiz çerçevesinde firmalarımıza önemli bir motivasyon kaynağı oldu. AR-GE ve tasarım faaliyetleri için yapılan harcamalar devlet destekleri kapsamına alındı. Bu sayede firmalarımız kendi bünyelerindeki AR-GE merkezlerinde, hâli hazırdaki ürünlerine inovatif çözümler ile yeni fonksiyonlar kazandırarak ürünlerinin katma değerini ve rekabet gücünü artıracak çalışmalara hız vermiş durumda. TİM olarak biz de AR-GE ve tasarım merkezi açmak isteyen firmalarımıza danışmanlık hizmeti vererek sürece katkı sağlamaya çalışıyoruz. Bugüne kadar 184 firmamız, sağladığımız danışmanlık hizmeti sayesinde AR-GE veya tasarım merkezine kavuştu. İnşallah 500 AR-GE ve 500 tasarım merkezi açma hedefimize en yakın zamanda ulaşacağız.

4. Dünyada ve Türkiye'de yaşanan son olayların ihracata etkisi nasıl oldu?

Küresel anlamda ticareti tehdit eden olaylar her dönemde yaşanıyor. Ancak görüyoruz ki gerek küresel konjonktürde, gerekse bölgesel olarak yaşanan çatışmalarda ticaretimiz hiçbir zaman kronik bir bozulma yaşamadı. Örneğin 15 Temmuz hain darbe girişiminin ardından ekonomimizdeki çarklar kaldığı yerden dönmeye devam etti. Bütün vatandaşlarımızın ülkemize olan bağlılığı ve siyasilerimizin kararlılığı bunda çok önemli bir rol oynadı. Ülkelerle yaşanan siyasi sorunlar da ihracatımız üzerinde sınırlı bir

etki yarattı. Rusya ile yaşanan kriz o ülkeye ihracatımızı belirli bir oranda etkilese de, alternatif pazar arayışlarına hız veren firmalarımız, süreci çok başarılı bir şekilde yönetmeyi bildi. Türkiye İhracatçılar Meclisi(TİM) olarak her platformda şunu belirtiyoruz: siyasette yaşanan gelişmeler, ticaret önünde bir engel teşkil etmemeli. Aksine, ticari ilişkilerin, siyasi ilişkilere destek vermesine, ülkeleri birbirine yakınlaştırmasının önemine vurgu yapıyoruz.

5. İhracatta bölgesel krizlerden kaynaklanan olumsuz etkileri minimuma indirilebilmek için ihracatçılara düşen görevler nelerdir?
Küresel anlamda olduğu

gibi ihracatçılarımız için bölgesel krizler de önemli rol oynamakta. TİM olarak burada üstlendiğimiz en önemli rol, devletin diğer organları ile de koordinasyon sağlayarak, ihracatçımızın alternatif pazarlar geliştirebilmesine yardımcı olabilmek.

Bu konuda ihracatçılarımızın da dikkatli olması, tek bir ülkeye bağlı olarak kendilerini riske atmamaları son derece önemli. Firmalarımızın müşteri portföyü ne kadar geniş olursa krizlerden etkilenme oranları da o kadar düşük olacaktır. Bu sayede hem firmalarımız düzeyinde, hem de ülke olarak ihracatımızda sürdürülebilir artış hedeflerimize çok daha kolay ulaşacağız.

Dünyada yaşanan siyasi gelişmeler, ticarete engel teşkil etmemeli ve ülkeleri birbirine yakınlaştırmalıdır



TÜRKİYE'NİN İHRACATI,
ŞUBAT AYINDA,

%14,8

ARTIŞLA

12

MİLYAR

889

MİLYON
DOLARA ÇIKTI





Albaraka Kültür Sanat ve Yayıncılık A.Ş. Genel Müdürü **Ekrem Şahin**

Albaraka Türk Yayıncılığa Başlıyor



ALBARAKA
KÜLTÜR SANAT
VE YAYINCILIK
A.Ş.

2018'DE

YÖNETİM VE FİNANS
İLE İLGİLİ YAYINLADIĞI
KİTAPLARLA FUARLARDA
YER ALACAK

Kurulduğu günden bu yana sosyal sorumluluk anlayışıyla kültür sanat ve yayıncılık anlamında önemli işlere imza atan Albaraka'dan 2018 yılına dair güzel haberler var. Katılım Finans dergisi okurlarına bu güzel haberlerden bahsetmek isterim. Türkiye'de ve dünyanın farklı yerlerinde dikkat çeken çalışmalara imza attıktan sonra bu faaliyetlerimizi daha da kurumsallaştırmak ve disiplinli yürütmek adına "Albaraka Kültür Sanat ve Yayıncılık A.Ş." adında yeni bir şirket kurduğumuz haberini değerli okuyucularımıza vermekten mutluluk duyuyorum. Bilindiği üzere, Türkiye'de hâlihazırda parmakla gösterilen yayınevlerine sahip bankalar mevcut. Albaraka Kültür Sanat ve Yayıncılık olarak bizim hedefimiz ise onların seviyesine ulaşmak değil; çitayı oraya koymak ve o noktadan bir yere ulaşmak. Bu

**Albaraka Türk
ticari kaygılardan
uzak, sosyal
sorumluluk
anlayışı ile
Albaraka Kültür
Sanat ve Yayıncılık
A.Ş. adında şirket
kurdu**



hedeflerimiz doğrultusunda, bir yılın sonunda Türkiye'deki bütün kitap fuarlarında stantlarımızla yer almayı, beş senenin sonunda ise şubelerimizin yakınında kitabeveleri açmayı hedefliyoruz. Türkiye'de bu işi hakkıyla yapan ve kurumsallaşmış olan güzide yayınevlerimiz bulunuyor; fakat genel olarak ülkedeki yayıncılık sektörü direkt satış odaklı. Birçok yayınevinin sermaye yapısı, bir eserin Türkiye yayıncılık tarihine, satış rakamlarından bağımsız olarak kazandırılması yönünde yatırım yapmaya müsait değil. Bu sebeple söz konusu yayınevleri, şirketlerini ayakta tutmak için satış rakamı yüksek olacak kitaplar üzerinde duruyor. Böyle bir ortamda biz Albaraka Türk olarak ticari reflekslerden ve kaygılardan uzak, sosyal sorumluluk anlayışı ile yürüyen bir yayıncılık şirketi kurma kararı aldık. Şunu da eklemeliyim ki; kurum bünyesinde senelerdir var

olan bu fikrin faaliyete geçmesi, Albaraka Türk Genel Müdürü Melikşah Utku'nun vizyonu sayesinde gerçekleşebilmiştir.

Albaraka Türk'ün kültür sanat adına yaptığı çalışmalar arasında prestij kitapları, çocuk yayınları ve ayrıca süreli yayın olarak "Bereket" dergisi bulunuyor. Özellikle prestij kitaplarımız, kendi hedef kitlesinde çok ses getiren işler oldu. Örneğin, prestij yayınlarımızdan "Hicaz Demiryolu" fotoğraf albümü, İsrail'in en büyük müzesi Herzl Müzesi'nde sergilendi. İstanbul Büyükşehir Belediyesi, bu albümde bulunan fotoğrafları 2006 yılında Şam'da düzenlenen İstanbul Günleri Etkinliği için Şam Tren İstasyonu'nda sergiledi. Ümit Meriç'in "Şehirlerin Sultanı İstanbul" ve Lütfü Şeyban'ın "Endülüs" kitapları da yoğun ilgi gören prestij kitaplarımız arasında yer alıyor.

Bilindiği üzere Albaraka Türk, uluslararası bir hat yarışması düzenliyor. Türkiye'de hat sanatı denildiği zaman akla gelen ilk organizasyon, Albaraka Türk'ün düzenlediği uluslararası hat yarışması. Bir hattatın özgeçmişine baktığınızda, sanatsal olgunluk seviyesine gelene kadarki döneminde mutlaka Albaraka Hat Yarışması'ndan aldığı bir derece görürsünüz. Bundan hareketle kurumumuz bünyesinde düzenlenen bu yarışmanın, bir hattatın sanat yolculuğunda kilometre taşı niteliğinde olduğunu söyleyebiliriz. Günümüzde hat sanatı eserlerini barındıran en zengin koleksiyon Albaraka Türk'e ait. Üstelik koleksiyonumuzdan eserler Amerika, Küba, Macaristan, Polonya ve Almanya'da sergilendi ve şu an ise İngiltere'de sergileniyor. Dolayısıyla, dünya çapındaki farklı coğrafyalarda düzenlenen sergiler vesilesiyle Albaraka Türk Hat Sanatı koleksiyonu,



Türkiye'deki bütün kitap fuarlarında stant açmayı planlayan şirket; birkaç yıl içinde şubelerin yakınında kitabevleri oluşturmayı hedefliyor

daha çok kişiye ulaşıyor. Bu koleksiyonumuzu Şubat 2018'den itibaren her ay farklı bir ilde olmak üzere, Türkiye'de de sergileyeceğiz. Kurumumuzun kültür sanat çalışmaları arasında bir sanat akademisi ve galerisi de bulunuyor. Klasik Türk İslam sanatlarını yaşatmak ve sanatçıları desteklemek amacıyla Marmara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Kültür Merkezi içerisinde açılan Albaraka Sanat Akademisi ve Galerisi'nde her ay bir sergi düzenleniyor. Bu akademi ve galeri ile amacımız; kapsamlı kurslar vererek yeni sanatçıları yetiştirmek, sanatlarımızı hakkıyla gelecek nesillere miras bırakabilmektir. Kuracağımız yayıncılık şirketinde ilk iki sene iş, yönetim ve İslami finans kitaplarına odaklanacağız. Bu nedenle Albaraka Türk olarak, kuracağımız yeni yayıncılık şirketimiz ile bu literatürü

beslemek istiyoruz. İslami finans, iş ve yönetim kitapları başlığı altında uzmanlaştığımız iki senenin sonunda, çocuk kitaplarıyla yayıncılık hayatımıza devam etmek istiyoruz. Sonrasında ise tarih, edebiyat gibi konularla çeşitliliğimizi artırmayı hedefliyoruz. İçinde bulunduğumuz 2018 yılı içinde yönetim ve finans konu başlıkları altında yayınladığımız kitaplarla fuarlarda yer alacağız.





Kredi Garanti Fonu Genel Müdür Yardımcısı
Caner Teberoğlu

Kredi Garanti Fonu Türkiye Ekonomisini **Büyütüyor**

Kredi Garanti Fonu A.Ş. (KGF), 1991'de kurulan ana sözleşmesi gereği kâr amacı olmayan ve ortaklarına kâr dağıtmayan bir anonim şirkettir. KGF sisteminin kurumsallaşması ve büyütülmesi ile başta KOBİ'ler olmak üzere tüm işletmelerin finansmana erişimini kolaylaştırarak Türkiye'nin büyüme ve kalkınmasına olan stratejik desteğinin sürdürülmesi amaçlanmaktadır. Kredi Garanti Fonu A.Ş.'nin mevcut sermayesi 318,2 milyon TL olup 4 Mayıs 2017'de yapılan Genel Kurul ile kayıtlı sermaye tavanı 500 milyon TL'ye çıkarılmıştır.

Ortaklık yapısında bulunan 27 Banka/Katılım Bankası özel sektör ve kamu bankaları olup sektörün piyasa büyüklüğünün yüzde 98'ini oluşturmaktadır. Hâkim ortağı bankalar olan ve sektörünün yüzde 83'ünü

**Kredi Garanti
Fonu A.Ş. ana
sözleşmesi gereği
kâr amacı olmayan
ve ortaklarına kâr
dağıtmayan bir
anonim şirkettir**



ihativa eden 12 leasing firması ile de çalışılmaktadır. 2009 yılından itibaren başlayan Hazine Destekli Kefalet Sistemi kapsamında 2015 yıl sonu itibarıyla sadece 5.652 işleme 1,8 milyar TL kefalet verilmiş iken, sistemin 31.10.2016 yayımlanan Bakanlar Kurulu Kararı ile değiştirilmesi ile 2016 yılsonu itibarıyla 19.483 işleme 5 milyar TL kefalet verilmiş, 27.02.2017 tarihinde KGF'ye verilecek Hazine destekli kefalet limitinin 250 milyar TL'ye artırılması ile başlayan süreçte, Hazine Müsteşarlığı tarafından KGF'ye verilen ilk 200 milyar TL'lik kefalet limit kapsamında sektör ayrımı olmaksızın tüm KOBİ ve KOBİ dışı firmalara azami limitler çerçevesinde Hazine Destekli KGF kefaleti ile kredi kullandırmaları yapılmıştır. Bu kapsamda, 23.02.2018 tarihi itibarıyla 211 bin firmada toplamda 376.649



**KREDİ GARANTİ
FONU A.Ş.'NİN
KAYITLI
SERMAYE
TAVANI
500
MİLYON TL**

KGF'nin kazanımlarının doğru tespiti ve modelin geliştirilmesi. Türkiye ekonomisinin sağlıklı büyümesi için büyük önem taşıyor

işlem ile yaklaşık 222.358 milyon TL kredi, 199.218 milyon TL kefalet sağlanmıştır. 01.01.2018 tarihinde yayımlanan yeni Bakanlar Kurulu Kararı sonrasında 22.01.2018 tarihinde Hazine Müsteşarlığı ile protokol yapılarak, 55 milyar TL ilave kaynak KGF'ye verilmiştir.

- Bu protokol kapsamında;
- Yatırımcılara 20 milyar TL,
 - Cazibe Merkezi projesi kapsamındaki firmalara 5 milyar TL,
 - İhracatı ve döviz kazandırıcı faaliyeti olan firmalara 15 milyar TL,
 - Tarım sektöründe olan firmalara 2 milyar TL,
 - Kadın/genç girişimcilere 1 milyar TL,
 - Diğer tüm sektörlerde sektör ayrımı olmaksızın 12 milyar TL limit tahsisi edilmiştir.

55 milyar TL ilave kefalet kaynağı 14.02.2018 tarihi itibarı ile protokollerini imzalayıp gerekli işlemleri tamamlayan bankalara kullanılmaya başlamıştır. 26.02.2018 tarihi itibarıyla ortağımız olan 27 Banka'nın 22'si ile protokol süreci tamamlanmış olup, kullandırmalara başlanmıştır.

KGF'nin Sağladığı Kazanımlar Nelerdir?

• Bankalar Sermaye Yeterlilik Rasyosunun (SYR) alt sınırlara gelmesi sebebiyle kredi veremez durumda iken KGF ile kredi verebilir hâle gelmiştir. Bankaların SYR oranları 2 puan

artarak Eylül 2017 de yüzde 17,2'ye yükselmiştir. Ancak KGF'nin Banka limitlerinin dolduğu Aralık 2017 ayında bu oran düşerek yüzde 16,87 olmuştur. (2016 sonu % 15,57)

• KGF sayesinde, firmalar vergi ve SGK borçlarını aldıkları krediler ile ödemiş ve Hazineye ciddi tahsilat sağlanmıştır. Nitekim KGF kefaleti ile kredi kullanan işletmelerin, Kasım 2017 itibarıyla; 2016 yıl sonuna göre yüzde 7,8 istihdam gelişimi (yaklaşık 250 bin kişi) gerçekleşmiştir. 2017 yılında toplam 2.926 milyon TL SGK prim tahsilatı; 510 milyon TL gecikme zammı tahsilatı sağlanmıştır. 2017 yılında toplam 2.900 milyon TL SGK primi yapılandırılmış ve 469 milyon TL gecikme zammı tahakkuk etmiştir.

• Mart ayı itibarı ile bankaların KGF desteği ile hızla kullandığı kredilerle piyasa stabile olup takibe düşen kredilerin oranında düşüş meydana gelmiştir. Böylelikle kredi kalitesinin de düşmesi engellenmiştir. KGF Hazine desteğinin mart ayında başlaması dolayısıyla büyümeye en fazla etkisi 3. dönemde gerçekleşmiştir. Bankaların NPL (takip) oranları şubat ayı sonunda 2,92 iken, Kasım 2017'de yüzde 2,73 ile en düşük değerini almış, Aralık 2017'de yüzde 2,78 olarak gerçekleşmiştir.

• KGF öncesinde ödenmeyen çek ve senetler 2016 yıl sonunda yüzde 3,24 gibi çok

yüksek düzeyde iken Ağustos 2017 ayında tarihinin en düşük karşılıksız çek oranı olan yüzde 1,62' ye inmiş; ancak KGF'nin banka limitlerinin dolduğu Aralık 2017 itibarıyla yüzde 2 olarak gerçekleşmiştir. KGF, kredi artışı ile birlikte bankaların kârlılıklarını arttırmıştır. Bankaların kâr artışı kurumlar vergisi ödemelerini arttırmış ve Hazine'ye daha fazla vergi geliri imkânı sağlamıştır.

• Büyümede yüzde 17,2'lik önemli paya sahip olan ihracat sektörüne 27,7 milyar TL ve yüzde 15,2 paya sahip olan imalat sanayine 60 milyar TL kefalet sağlanmıştır. Eximbank aracılığıyla kullanılan ihracat kredilerinin toplam ihracat kredileri içerisindeki payı yüzde 10'dur.

KGF'nin kazanımlarının doğru tespiti ve modelin geliştirilerek devamı, Türkiye ekonomisinin sağlıklı büyümesi için çok büyük önem arz etmektedir. Birinci çeyrekte yüzde 5,2, ikinci çeyrekte yüzde 5,4 ve üçüncü çeyrekte yüzde 11,1 büyümede KGF etkisi önemlidir. Beklentimiz bu büyümenin dördüncü çeyrekte de devam edeceği şeklindedir.



KREDİ GARANTİ FONU

Hazine Müsteşarlığı ve KGF A.Ş. arasında, KOBİ'lerin ve ihracatçıların finansmana erişiminin kolaylaştırılması amacıyla kredi kefalet sistemine ilişkin protokol imzalanmıştır.





İslam Hukuku Uzmanı
Doç.Dr. İshak Emin Aktepe

İslam Hukuku Açısından Bireysel Emeklilik



BİREYSEL EMEKLİLİK
SİSTEMİ'NDE FON
BÜYÜKLÜĞÜ

60 MİLYAR

LİRAYI AŞTI

Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), fertlerin çalıştıkları dönemde elde ettikleri gelirlerinin belli bir kısmını uzun vadede tasarruf etmelerini sağlayan, bu tasarrufların çeşitli yatırım araçlarıyla işletilmesini temin eden ve emeklilik dönemi geldiğinde yaptıkları tasarrufu geri alarak refah seviyelerini artırmayı amaçlayan bir sistemdir. Sisteme giriş büyük oranda zorunlu değildir. Son yıllarda uygulamaya konulan otomatik katılım sisteminden çıkış da serbesttir. Ödenecek katkı paylarının miktarı, katkı paylarının ödeneceği aracı kuruluş ve tasarrufların yatırılacağı emeklilik yatırım fonu katılımcının tercihine bağlıdır.

Bireysel Emeklilik Sistemi pek çok açıdan bireylere ve ekonomiye katkılar sağlamaktadır. Vergi avantajına bağlı olarak uzun vadeli tasarrufların



Bireysel Emeklilik Sistemi. emeklilik dönemi geldiğinde yapılan tasarrufu geri alarak refah seviyesini artırmayı amaçlayan bir sistemdir

ülke ekonomisine katkıları, katılımcılara sağlanan güvenilir ve şeffaf yapı, uzun vadeli altyapı yatırımlarına fon aktarımı, istihdama katkı, piyasaya yönelik kısa vadeli spekülasyonların engellenmesi, istikrar, devletin tasarruf sahiplerine hibeleri ve bireylerin ileri yaşlarında daha kaliteli bir yaşam sürmeleri ilk etapta zikredilebilecek yararlarıdır.

Tasarrufların yatırılacağı emeklilik yatırım fonlarının içeriğinde nakit, vadeli ve vadesiz mevduat, borçlanma araçları (ters repo dâhil) ile hisse senetleri, kıymetli madenlere ve gayrimenkule dayalı varlıklar, repo işlemleri, vadeli işlem ve opsiyon sözleşmeleri, borsa para piyasası işlemleri, yatırım fonu katılma belgeleri, Sermaye Piyasası Kurulu tarafından uygun görülen ve kamuya ilan edilen diğer para ve sermaye piyasası araçları olabilir. Faiz hassasiyeti taşıyan bireyler için ise katılım

bankalarında katılma hesaplarına, altına, katılım bankacılığı ilkelerine uygun hisse senetlerine ve dinî açıdan uygunluk onayı alınmış sukuklara (yatırım sertifikalarına) dayalı emeklilik yatırım fonları da oluşturulmuştur. Bunlardan hangisine yatırım yapılıp yapılmayacağını tercih katılımcıya bırakılmıştır. Fertler isterlerse faiz içeriği olan fonları tercih edebilirler isterlerse faizsiz fonlara yatırım yapabilir. Yine tasarrufunu korumayı amaçlayanlar risksiz fonları tercih ederken tasarrufunu çoğaltmayı amaçlayanlar riskli ama getirisi yüksek fonları tercih ederler. 12.01.2008 tarihinden önceki mevzuata göre bireysel emeklilik fonlarının yüzde 30'unun faizli olduğu açık yatırım araçlarına yatırılması zorunluluğu var idi. 12.01.2008 tarihli Resmî Gazete ile bireysel emeklilik fonlarında en az yüzde 30 oranında Devlet Tahvil Hazine Bonusu bulunma şartı kaldırılmıştır. Söz konusu şart sebebiyle Bireysel Emeklilik Sistemi'ne giremeyen katılım bankaları bu tarihten itibaren müşteri kitlesine uygun olan fonları içeren bireysel emeklilik ürünlerini müşterilerine sunmak için çalışmalarına başlamıştır. Bireysel emeklilik fonlarının işletilmesi ve yatırıma dönüştürülmesi mutlaka bireysel emeklilik amacıyla kurulmuş şirketlerce yapılmak zorunda olduğundan bazı katılım bankaları bu amaçla kurulmuş şirketlerle anlaşma yapıp onlardan hizmet satın alırken bazı katılım bankaları ise kendi bireysel emeklilik şirketlerini kurmuşlardır. Bireysel emeklilik fonlarının içeriği şu üç tür yatırım araçlarından oluşmaktadır:

- (1) Faize dayalı yatırım araçları
- (2) Faize dayalı olmasa da katılım bankacılığı prensiplerine uygun olmayan yatırım araçları
- (3) Katılım bankacılığı ilkelerine

uygun yatırım araçları Dolayısıyla bireysel emekliliği faizli ve faizsiz diye ayırmak mümkün. Piyasada faaliyet gösteren bireysel emeklilik şirketlerinin önemli bir bölümü, topladıkları bireysel emeklilik fonlarını faizli ve katılım bankacılığı ilkelerine uygun olmayan yatırım araçlarından müteşekkil emeklilik yatırım fonlarında değerlendirmektedir. Tekrar etmek gerekirse bu yatırım fonlarının içeriğinde devlet tahvili ve hazine bonusu, özel sektör borçlanma senetleri, repo, vadeli mevduat, dış borçlanma senetleri, borsa yatırım fonları, hisse senetleri ve dövizler yer alabilmektedir.

Faizsiz bireysel emeklilikte ise yukarıda arz edilen yatırım araçlarına değil; danışma kurulu onayından geçmiş, alım satımına izin verilmiş, faizsiz ve katılım bankacılığı ilkelerine uygun olduğu konusunda görüş alınmış enstrümanlara yatırım yapılmaktadır. Örneğin,

vadeli hesaplar yerine katılım bankalarında katılma hesapları, faizli krediler yerine vadeli alım satımlar, tahvil ve bono yerine sukuk ve her türlü hisse senetleri yerine katılım bankacılığı ilkelerine uygun hisse senetleri tercih ediliyorsa Bireysel Emeklilik Sistemi'nden yararlanmanın İslam hukuku açısından caiz olduğu ifade edilebilir.

Bireysel Emeklilik Sistemi'ne vatandaşların ilgisini artırmak ve sistemin yaygınlaşmasını teşvik etmek maksadıyla devletin uyguladığı birtakım avantajlar söz konusudur. Bu avantajların en önemlilerinden biri de sistem dâhilinde yapılan birikime oranla belli miktarda fonun devlet katkısı olarak sistemdekilere verilmesidir. Bireysel emeklilik fonları bütünüyle devlete verilen borç olmadığından bireysel emeklilik için devletin sağladığı nakdi katkı faiz olarak değerlendirilemez. Bu katkı tasarruf yapan vatandaşlarına devletin teşvik ödemesi olarak addedilir.

Faizsiz bireysel emeklilikte, faizsiz ve katılım bankacılığı ilkelerine uygun enstrümanlara yatırım yapılıyor



3

**MİLYONDAN FAZLA
İNSAN BİREYSEL
EMEKLİLİK
SİSTEMİNDE
ÇALIYOR**



Albaraka Türk Gayrimenkul Portföy
Genel Müdür Yardımcısı
Avşar R. Sungurlu

Katılım Endeksi, Bireysel Emeklilik ve Borsada Yatırım Fonları

Katılım bankacılığının ülkemizde 1980'lerin ortalarına uzanan bir geçmişi var. Her ne kadar başlangıçta özel finans kurumları olarak kısıtlı bir faaliyet imkânları olsa da bu süre zarfında bankacılık alanında hatırı sayılır bir birikim oluştuğunu söyleyebiliriz. Diğer taraftan, yatırım ürünleri açısından bakıldığında ise katılım finans bu alana çok daha gecikmeli dâhil olmuştur. 2003 yılında ilk hisse senedine aracılık işlemleri, 2004'te ilk faizsiz yatırım fonları, 2006'da Dow Jones işbirliği ile dünyanın ilk faizsiz borsa yatırım fonu ile başlayan tecrübe birikimi, 2011'de Katılım Endeksi'nin yayınlanmasına vesile olmuştur. Katılım Endeksi, Borsa İstanbul'da işlem gören ve aynı zamanda katılım finans

Katılım bankalarının inisiyatifi ve desteği ile oluşturulan Katılım Endeksi, Borsa İstanbul tarafından hesaplanmaktadır

kriterlerine uygun şirketlerin hisse senetlerinin fiyatlarından ve getirilerinden hesaplanan bir borsa endeksidir. Endeks katılım bankalarının inisiyatifi ve desteği ile oluşturulmuştur ve Borsa İstanbul tarafından hesaplanmaktadır. Endeks her ne kadar yalın bir ürün olsa ve hesaplanması kolay görünse de yıllar süren bir tecrübe ve

bilgi birikiminin sonucudur. Nitekim yayınlanmaya başladıktan sonra gerek katılım finans sektöründen, gerekse konvansiyonel kurumlardan kabul görmüş, birçok faizsiz yatırım yapan kurum Katılım Endeksi'ni esas almaya başlamış, başta yatırım fonları olmak üzere kurumsal yatırımcılar endeksi karşılaştırma ölçütü olarak kullanmış, içtüzüklerine, izahnamelerine ekleyerek stratejilerinin bir parçası haline getirmişlerdir; hatta Katılım Endeksi'nin replikasını yapanlar bile olmuştur. Katılım Endeksi'nin önemi bu alanda ilk kez bir standardın oluşmasıdır. Nitekim başlangıçta hisse senetlerine yatırım, hangi hisse senedi uygun, hangisi değil, nasıl alınıp-satılacak, nelere dikkat etmek lazım ve sair

birçok konuda tereddütler ve tartışmalar varken, Katılım Endeksi sonrası bu tereddütlerde ciddi azalma olmuş ve endeks kuralları neredeyse endüstri standardı haline gelmiştir. Elbette her alanda olduğu gibi bu da gelişime açık bir konudur ama katılım finans esaslarına uygun yatırımlarda artık yatırımcıların önemli bir referansı bulunmaktadır.

Bu yıllara kadar önemli olan nokta katılım finans dünyasında yatırım ürünü olarak pratikte hisse senedi dışında bir ürün bulunmamasıydı. Fon yöneticilerinin piyasadaki beklentilere göre varlık dağılımı yapabilecekleri, en azından hisse senedinden çıkıp yatırımlarını yönlendirebilecekleri bir ürün yoktu. Bu da fonlar dâhil olmak üzere katılım finans sektöründe yatırım ürünlerinin gelişimi önünde önemli engellerden biriydi. Nihayet 2012'nin sonlarına gelindiğinde uzun süredir beklenen gelişme yaşandı ve Hazine Müsteşarlığı tarafından Türkiye'nin ilk kamu kira sertifikası ihraç edildi. Bu katılım finans dünyası için en az Katılım Endeksi kadar önemli bir dönüm noktasıdır. Nitekim bu ihraç önemli bir referans niteliği kazanmış, bu ihracı birçok özel ihraç takip etmiştir. Özel ihraçların tamamına yakını katılım bankası ihraçlarıdır. Gerek kamu ihraçları gerekse özel ihraçlar önemli miktarda talep görmüştür. Bu ürünün çıkması ile birlikte artık portföy yöneticilerinin kullanabileceği en temel varlık dağılım araçları; yani hisse senedi ve kira sertifikası katılım finans alanında da kullanılabilir hale gelmiş oldu. Bu gelişmenin neyi tetiklediğini biliyoruz; katılım emeklilik fonlarını. Son yıllarda faizsiz emeklilik fonları, katılım finans dünyasının en hızlı büyüyen alanı oldular.

Fonların borsada işlem görmesi hem bu ürünlerin likiditesini artıracak, hem de yatırımcıların alternatif ürünlere yatırımını kolaylaştıracak

Halen de ciddi bir büyüme oranına sahipler. Özellikle devletin verdiği yüzde 25'e kadar katkı payı teşviki ve son yıl alınan bireysel emeklilik planlarına çalışanların otomatik katılımı kararı ile bu alanın daha da büyümesi bekleniyor. Burada elbette büyüyen kurumsal yatırımcıların yeni yatırım ürünü talebinde de artış olacaktır. En önemli kalem kamu kira sertifikaları olsa da, faizsiz yatırım ürünlerinde artış bu büyümeyi destekleyecektir. Bu yeni ürünler arasında gayrimenkul ve girişim yatırım fonlarını sayabiliriz. Nitekim yeni mevzuat otomatik katılım emeklilik fonlarının yüzde 10'a kadar bir pozisyonlarını bu ürünlere yatırmalarını öngörmektedir. En büyük gayrimenkul yatırım fonu

kurucusu Albaraka Portföy, mevcut üç fonunu da borsaya kote ettirerek ilk kez bu yatırım fonlarını borsaya getiren kurum olmuştur. Daha önce borsada işlem gören borsa yatırım fonlarından farklı olarak bu ürünler payları karşılığı portföydeki varlıklarının değişimine imkân vermezler ve nitelikli yatırımcıya yönelik ürünlerdir. Fonlar Borsa İstanbul nitelikli yatırımcı işlem pazarında işlem görmektedir.

Albaraka Portföy'ün arkasından diğer kurumların da gelmesi beklenmektedir. Fonların borsada işlem görmesi hem bu ürünlerin likiditesini artıracak, hem de emeklilik yatırım fonları başta olmak üzere yatırımcıların alternatif ürünlere yatırımını kolaylaştıracaktır.



DÜNYANIN İLK FAİZSİZ
BORSA YATIRIM FONU
İLE BAŞLAYAN TECRÜBE
BİRİKİMİ,

2011'DE

KATILIM ENDEKSİ'NİN
YAYINLANMASINA
VESİLE OLDU





Ziraat Katılım Kredi Tahsis ve Yönetimi
Genel Müdür Yardımcısı
Tahir Demirkıran

Kâr-Zarar Ortaklığı Yatırımı Kârlı ve Öğreticidir

Günümüz bankacılık sektöründe katılım bankalarının yapabildiği ancak mevduat bankaları tarafından yapılamayan önemli ürünler bulunmakta olup bunlardan biri oldukça önem arz eden "Ortaklık"tır. Ortaklık, Bankacılık Kanunu'nda Kâr-Zarar Ortaklığı Yatırımı ve Ortak Yatırımlar şeklinde ikiye ayrılmıştır. Kâr-Zarar Ortaklığı Yatırımı; katılım bankalarınca gerçek ve tüzel kişilerin tüm faaliyetlerinden veya belirli bir faaliyetinden veya belirli bir parti malın alım satımından doğacak kâr veya zarara katılmak üzere bu kişilere fon kullanılması işlemi olarak tanımlanmıştır. Ortak yatırımlar ise gelişme potansiyeli taşıyan ve kaynak ihtiyacı olan şirketlerin sermayelerine, taraflar arasında düzenlenecek sözleşme hükümleri çerçevesinde

edinilecek ortaklık paylarının en fazla yedi yıl içinde halka arz yoluyla elden çıkarılması şartıyla, katılım bankalarınca iştirak edilmesi veya belirli bir yatırımın finansmanı amacıyla oluşturulacak fonlara katılınması olarak tanımlanmıştır. Bankaların asli amacının finansman sağlamak olması, ortaklık yapılan sektörlerden elde edilen bilgi, beceri ve tecrübenin olağan faaliyetlerinde kullanılmayacak olması nedeniyle bankacılık kanunu söz konusu iki işlemi de kredi olarak nitelmiştir.

Ziraat Katılım uzun süreli yer almayı planladığı şirketlerde ortak yatırımlar ürünüyle kısa süreli iş ve işlemlerde faaliyetlerin ihtiyaç duyduğu fonun karşılanmasında ise Kâr-Zarar Ortaklığı Yatırımı ürünü ile destek olmaktadır. Kâr-Zarar Ortaklığı Yatırımı'nda genellikle süreli bir işlem projelendirilerek



*Kâr-Zarar Ortaklığı
Yatırımı katılım
bankaları açısından
hem kârlı hem de
öğretici bir bankacılık
ürün ve hizmetidir*



ZİRAAT KATILIM'IN
2017'DE TOPLAM CARİ
VE KATILMA HESAPLARI
ÖNCEKİ YILA GÖRE

%78

ORANINDA ARTTI

fonlanır. Burada amaçlanan belirli bir süre içerisinde fona ihtiyaç duyan ürün veya hizmetin faaliyetinin baştan sona fonlama, tedarik, üretim ve satış aşamalarını projelendirip takip etmek ve sonunda kâr elde edebilmektir. Firma ile banka projeye harcanacak özkaynak tutarı ile proje kârına iştirak oranı ve proje zararına iştirak oranı noktasında anlaşılır. Firma ve banka proje için taahhüt ettikleri özkaynağı koyarlar. Kalan finansman ihtiyacı banka tarafından fonlanır. Proje tamamlandıktan sonra proje ile ilgili tüm giderler (kâr payı dâhil) proje gelirlerinden çıkarılır. Kalan tutardan ilgili vergiler hesaplanarak düşülür. Bakiye üzerinden anlaşılan kâr oranı dikkate alınarak kâr dağıtılır. Projede zarar oluşması durumunda banka özkaynağını geri alamaz.

Burada bahsedilmesi gereken önemli nokta bankanın zararının taahhüt etmiş olduğu özkaynak ile sınırlı olmasıdır. Kâr-Zarar Ortaklığı Yatırımında projelerde projenin yönetilmesi için gerekli olan süreçleri ve durumları kurala bağlayan projeye özel sözleşmeler imzalanır. Bu sayede taraflar süreç içerisinde oluşabilecek durumlarda alınması gereken kararları ve söz konusu karar yetkilerinin kimde olduğunu proje başlangıcında bilir ve bu durumun farkında faaliyete başlarlar.

Kâr-Zarar Ortaklığı Yatırımında proje konusu işin fonlanması için proje gelir ve giderlerinin doğru ve rasyonel bir şekilde hesaplanabilmesi, hesaplanan tutarların piyasa koşulları çerçevesinde gerçekçi olması büyük önem arz etmektedir. Oluşabilecek sapmaların bankanın kârını etkileyeceği göz önüne alındığında öngörülemeyen alanların



kalmamış olmasına dikkat edilmelidir. Dolayısıyla sektörde tecrübesi bulunmayan ve piyasada gerçekleşen maliyetlerine hâkim olmayan firmalarla Kâr-Zarar Ortaklığı Yatırımlarına girmek noktasında dikkatli olunmalıdır. Kâr-Zarar Ortaklığı Yatırımında bir diğer önemli husus projenin gelir beklentisidir. Proje kârının hesaplanmasında önemli iki husustan diğeri olan proje gelirinin öngörülebilir olması önemlidir. Piyasada bilinirliği olan firmalar ile sözleşmeye

bağlanmış olan işlemlerde pozitif ayrımcılık yapılabilir. Kâr-Zarar Ortaklığı Yatırımı katılım bankaları açısından doğru müşteri, doğru sektör ile yapıldığından hem kârlı hem de öğretici bir bankacılık ürün ve hizmetidir. Son olarak bankamız; Kâr-Zarar Ortaklığı Yatırımı projelerinde imalat sanayinde yer alan, gerçekleştirdiği endüstriyel üretimler ile ülkemize döviz kazandırabilen, yerli ve millî şirketleri öncelikleri arasında değerlendirmeye gayret göstermektedir.



**Ziraat Katılım,
Kâr-Zarar
Ortaklığı
Yatırımı
projelerinde
gerçekleştirdiği
endüstriyel
üretimler ile
ülkemize döviz
kazandırıyor**



**TÜRKİYE'NİN KAMU
SERMAYESİ İLE
KURULAN İLK KATILIM
BANKASI ZİRAAT
KATILIM, 2017'Yİ**

158,9

**MİLYON TL KÂR İLE
TAMAMLADI**



Kuveyt Türk Genel Müdür Yardımcısı
Dr. R. Ahmet Albayrak

Katılım Bankacılığında Likidite Yönetimi

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) 2017 yıl sonu verilerine bakıldığında, katılım bankalarının aktif büyüklüğünün toplam bankacılık sektörü içindeki payı yüzde 4,9 seviyesindedir. Bununla birlikte tasarruf bankalarının en büyük fonlama kaynağı olan mevduatın toplam pasifler içindeki oranı sektörde yüzde 52 iken katılım bankalarında bu oran yüzde 65'tir. Katılım bankalarının katılım hesapları dâhil toplam mevduatı, bankacılık sektöründe yüzde 6,1'lik bir pay olarak sektörün içindeki aktif paylarının üstünde bir performans göstermiş, başka bir deyişle mevduat tarafında Türk halkının tercihi olmuşlardır.

Katılım bankalarının mevduat haricindeki fon kaynakları arasında, bankalar arası ve sermaye piyasalarından alınan borçlar ile sermaye benzeri

krediler ve öz sermayeyi sayabiliriz. Katılım bankacılığı esasları dâhilinde danışma kurullarının onayladığı yöntemlerle sağlanan bu kaynaklar; yasal düzenleyicilerin belirlediği likidite oranları, zorunlu karşılıklar, sermaye yeterlilik oranı gibi yasal yükümlülükler karşılandıktan sonra fon kullandırma başta olmak üzere, bankalar arası ve sermaye piyasalarında değerlendirilmektedir. Katılım bankaları, finansal sistem içinde fon toplama ve fon kullandırma faaliyetlerine devam ederken gerek kendilerinden gerekse piyasadan doğacak likidite sıkışıklığı veya fazlası durumlarında günlük likidite (borç ödeme kapasitesi) vaziyetini yönetebilecek ürünlere sahiptir. Likidite yönetiminde para piyasası ürünleri olan murabaha, wakala ve swap ürünleri ile sermaye piyasası ürünlerinden

Katılım bankaları, kendilerinden veya piyasadan doğacak likidite sıkışıklığı veya fazlası durumlarında günlük likidite vaziyetini yönetebilecek ürünlere sahip

₺
2017 YIL SONU
İTİBARIYLA
KULLANDIRILAN TL
FONLARIN, TOPLANAN TL
MEVDUATLARA ORANI
%48



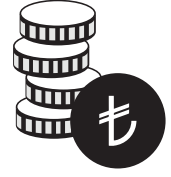
Likidite yönetiminde para piyasası ve swap ürünleri ile sermaye piyasası ürünlerinden kira sertifikası sıklıkla kullanılıyor

kira sertifikasını (sukuk) sıklıkla kullanmaktadır. İlave olarak Türk Hazinesi'nin kira sertifikası ihraç etmeye başlamasından (2012) sonra bu ürünler de Merkez Bankası (MB) tarafından teminat olarak kabul edilmiş ve katılım bankaları, Merkez Bankası'nın açık piyasa işlemlerine girerek MB'dan günlük ve haftalık fon temin etmeye başlamışlardır. Toplanan fon kaynakları para birimi bazında değerlendirildiğinde kullanılan fonlarla aynı cinsten olmayabilir. Nitekim, bankacılık sektörüne bakıldığında 2017 yıl sonu itibarı ile kullanılan TL fonların toplanan TL mevduatlara oranı yüzde 148 iken, yabancı para cinsinden kullanılan fonların toplanan yabancı para mevduatlara oranı ise yüzde 90'dır. Bu durum katılım bankaları için de farklı değildir. Katılım bankaları daha fazla TL cinsi fon kullanırken daha fazla yabancı para cinsinden fon toplamaktadır. Katılım bankaları, para birimleri arasındaki bu uyumsuzluğu döviz swap işlemleri ile yönetmektedir. Bu kapsamda

fon fazlası bulunan para birimi bankalarla yapılan swap işlemi ile ihtiyaç duyulan para birimine, gerektiği durumda ise Türk Lirasına dönüştürülmektedir. Döviz swap işlemleri spot ve vadeli olmak üzere iki kısımdan oluşmakta ve swap işlemine konu taraflar döviz pozisyonu riskine maruz kalmadan mevcut likiditelerini yönetebilmektedir. Yurt dışı bankalarla yapılan bu işlemler, MB'nin ilgili ürünlerini katılım bankacılığı esaslı tasarlaması durumunda Merkez Bankası ile de yapılabilecektir. Swap işlemlerinin katılım bankacılığındaki uygulamaları Döviz Swap işlemleri, Para Swap işlemleri ve Kâr Paylı Swap işlemleri olmak üzere üçe ayrılmaktadır. Döviz swap işlemleri, daha çok kısa vadeli likidite yönetiminde kullanılırken, para swap işlemleri ve kâr paylı swap işlemleri genellikle bir yıl ve üzeri vadeli likidite yönetiminde kullanılmaktadır.

Mega İslami Bank'ın Aktif Olması Bekleniyor
Sukuk en basit şekli ile bir

varlığa sahip olmayı ve ondan yararlanma hakkını göstermektedir. Katılım bankaları, kısa veya uzun vadeli likidite ihtiyaçlarını karşılamak için TL ve yabancı para cinsinden kira sertifikaları (sukuk) ihraç ederek kaynağa ulaşmakta ve diğer bankaların ve şirketlerin sukuklarını alarak da likiditelerini değerlendirmektedir. Katılım bankalarının ihtiyaç duyduğu kısa vadeli, likit yatırım enstrümanı ihtiyacını karşılamak amacıyla İslami Bankacılık yapılan Merkez Bankaları tarafından kurulan The International Islamic Liquidity Management Corporation (IILM) tarafından da kısa vadeli dolar sukuk ihraçları yapılmaktadır. Söz konusu sukuklar hem kısa vadeli hem de yüksek likiditeye sahip olduğu için katılım bankaları tercih edilmektedir. Kamuoyunda Mega İslami Bank olarak bilinen ve kuruluş çalışmaları yapılan Uluslararası İslami Yatırım Bankası'nın da uzun vadeli aktifler oluştururken sukuklar ile kaynak oluşturması ve İslami sermaye piyasalarında aktif olması beklenmektedir. Önümüzdeki dönemde katılım bankaları ve katılım esaslı yatırım kuruluşlarının kısa vadeli yatırım / borçlanma ihtiyacının karşılanması amacıyla Borsa İstanbul bünyesinde Taahhüt Piyasası açılacaktır. Taahhüt piyasasının, finansal kuruluşların en önemli risklerinden olan likidite riskinin yönetimi açısından kritik rol üstlenmesi beklenmektedir.



TASARRUF BANKALARININ EN BÜYÜK FONLAMA KAYNAĞI OLAN MEVDUATIN, TOPLAM PASİFLER İÇİNDEKİ ORANI SEKTÖRDE

%52

İKEN KATILIM BANKALARINDA BU ORAN

%148





Politik Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar
Merkezi (PESA) Başkanı
Doç. Dr. Şakir Görmüş

Gençler İslami Finansı Öğreniyor ve Uyguluyor

İstanbul'u dünya finans merkezi haline getirme hedefinin önemli unsurlarından birisi de İslami finans alanında sağlanacak gelişmelerdir. Türkiye, dinamik ekonomik yapısı ve özellikle 2000'li yıllardan sonra sağladığı siyasi istikrarla İslami finans alanında, önce bölgesel ardından da küresel merkez hâline gelme iddiasını sürdürmekle beraber bu hedefe ulaşmak için mevzuat, teknolojik altyapı, tanıtım ve beşeri sermaye alanında reformlara hızla devam etmektedir. Türkiye İslami finans alanındaki potansiyelini keşfetmiş ve 1984'te Özel Finans Kurumları (ÖFK) ismi ile başladığı yolculuğuna 2005 yılında çıkarılan 5411 sayılı Bankacılık Kanunu ile katılım bankası ismi ile ivme kazanarak devam etti. Ülkemizde katılım bankacılığı konvansiyonel bankalardan daha hızlı büyüme göstererek sektör payını yüzde 5'ler seviyesine çıkardı. Ne var ki İslami

finansın gelişmesinin önünde engeller de yok değil. Bu engellerin en önemlileri, İslami finans ürünlerinin yeterince tanınmaması, konvansiyonel finans ürünlerinden farklarının bilinmemesi ve yetişmiş insan gücünün (beşeri sermaye)

yetersizliğidir. Kısacası İslami finans okuryazarlığın ve tanınırlığın düşük olmasıdır. Türkiye 2023 vizyonunda yüzde 15 olarak belirlenen katılım bankacılığı payının bu hedefine ulaşması için özellikle yarının büyükleri olan gençler arasında tanıtım yapmalı ve farkındalık oluşturmaktadır.

Gençler arasında farkındalık oluşturmak için Gençlik ve Spor Bakanlığı'nın destekleri ile Gençlik Projelerini Destekleme Programı kapsamında Politik Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Merkezi (PESA) "Gençler İslami Finansı Öğreniyor ve Uyguluyor" adlı proje başlattı. Projenin hedef kitlesi Sakarya ve Kocaeli illerinde 16 liseden gönüllülük esasına göre kayıt yaptıracak yaklaşık 1000 öğrencidir.

Sakarya ve Kocaeli Millî Eğitim Müdürlüğü ile Gençlik Hizmetleri ve Spor İl Müdürlüğü projenin yürütülmesine katkı veren kurumlardır. Projenin



PESA
Center for Political, Economic and Social Research
Politik Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Merkezi
pesa.org.tr

Politik Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Merkezi (PESA), "Gençler İslami Finansı Öğreniyor ve Uyguluyor" adlı proje başlattı



"GENÇLER İSLAMİ FİNANSI ÖĞRENİYOR VE UYGULUYOR" ADLI PROJEYE

1000

ÖĞRENCİ KATILACAK

yürütücüsü olan PESA İslam Ekonomisi ve Finansı alanında PESA Görüş, PESA Analiz ve PESA Rapor yayınlayarak alana katkı sunmakta ve İslami finans alanında International Journal of Islamic Economics and Finance (IJCIEF) dergisini yayınlamaktadırlar.

Gençlere; İslami finansal okuryazarlık kazandırmak, İslami finansı ve İslami finans ürünlerini tanıtmak, onlarda İslami finansla yönelik beşeri, sermaye ve tasarruf bilinci oluşturmak ve onları sektör temsilcileri, proje fikirleri ve melek yatırımcıları ile buluşturmak projenin hedefleri arasında yer alıyor. Liseli gençlerin aktif olarak katılacağı proje 5 aşamadan oluşmaktadır. Bunlar;

1. Anket çalışması: Lise öğrencilerinin İslami finans (Katılım Bankacılığı) ve uygulamaları konusundaki bilgi düzeylerini, algılarını ve farkındalıklarını ölçmek amacıyla seviyelerine uygun olarak hazırlanan anket uygulanacak.

2. Seminerler: Lise öğrencilerine İslami finansın temel kavramları, İslami finans uygulamaları, dünyada ve Türkiye’de İslami

finansın gelişimi ve proje yazımı-melek yatırımcılık olmak üzere dört adet seminer verilecek.

3. Seminer Kitapçığı: Seminerlerde kaynak olmak üzere seminer konularını içeren “Yeni Başlayanlar İçin İslami Finans” kitapçığı hazırlandı. PESA ve Sakarya Üniversitesi İSEFAM üyesi akademisyenlerin katkısı ile hazırlanan kitapçık öğrencilere ücretsiz dağıtılacak.

4. Saha ziyaretleri: Gençlerin, Albaraka Türk Katılım Bankası Garaj Startup Hızlandırma Merkezi ile Kuveyt Türk Katılım Bankası Bankacılık Okulu ve Lonca Girişimcilik Merkezi’ni ziyaret ederek uygulama ile ilgili bilgi almaları ve yerinde görmeleri sağlanacak.

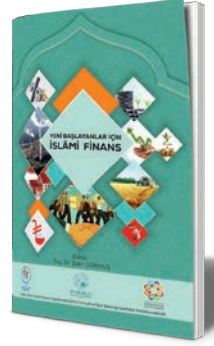
5. Çalıştay: İlgili bürokratlar, akademisyenler, sektör temsilcileri, oda temsilcileri ve sivil toplum kuruluşları temsilcilerinin davet edileceği çalıştayda projenin genel değerlendirmesi yapılacak ve çıktıları sunulacak. Seminerlerde başarılı katılımcılara ödülleri verilecek. Böylece “Gençler İslami Finansı Öğreniyor ve Uyguluyor” projemizin finali

geniş katımlı bu çalıştay ile tamamlanmış olacaktır.

Proje sonunda, Yarının büyüğü olacak olan gençlerimiz faiz hassasiyetinden dolayı tasarruflarını finansal sistemin dışında tutmayacaktır. Gençler İslami finans alanına özendirilerek Katılım Bankacılığının beşeri sermaye altyapısının oluşturulması ve güçlendirilmesine katkı sunacak. Kâr-zarar ortaklığına dayalı ortaklık kültürüne sahip gençlerimiz geleceğin melek yatırımcıları olacaktır.

İstanbul’un finans merkezi olması hedefi ile önümüzdeki yıllarda özellikle İslami finans konuları daha çok gündeme gelecek ve bu konularda bilgilendirmelere daha fazla ihtiyaç duyulacaktır. “Gençler İslami Finansı Öğreniyor ve Uyguluyor” projesi Kocaeli ve Sakarya illerini kapsayan sınırlı bir çalışmadır. İslami finansın gelişimi ve katılım bankacılığının 2023 vizyonu hedeflerine ulaşabilmesi için projenin tüm il ve kesimlere yaygınlaştırılmalıdır. Bu bağlamda projemiz benzer projelere örnek teşkil ederken bu alanda yeni projeleri de teşvik edecektir.

Gençlik ve Spor Bakanlığı'nın desteklediği proje, gençlere İslami finansı tanıtmayı ve onları bu konuda bilinçlendirmeyi hedefliyor



**GENÇLER
İSLAMİ FINANSI
ÖĞRENİYOR VE
UYGULUYOR**

Gençlik Projeleri Destek Programı Kapsamında (2016-2)
Gençlik ve Spor Bakanlığı Tarafından Desteklenmektedir.



ITE Turkey Turizm & Seyahat & Moda Grup
Direktörü **Hacer Aydın**

Fuarların Turizme ve Ülke Ekonomisine Katkısı

Fuarlar ortaya çıktıkları ilk günden beri ticari yaşamın önemli buluşma alanları oldu. Bugün gelişen çok sayıda yeni mecra ve oluşan farklı platformlara rağmen fuarcılık hâlâ önemli bir işlev görüyor. Fuarcılık sektörünün gelişmesi, konaklama sektöründen yeme içme, alışveriş, ulaşım gibi alt sektörler kadar katma değer yaratıp, zincirleme olarak ciddi bir istihdam oluşturuyor. Fuar ziyaretleri için gidilen iş seyahatleri ortalama dört gün olup kişi başına ilgi şehirde yapılan harcama ise 2 bin 500 doların üzerindedir. Bu da şehir ve ülke ekonomisinin gelişimine ve tanıtımına önemli bir katkı sağlıyor. ITB Berlin Turizm, BIT Milano, FİTUR Madrid, EMITT İstanbul, MITT Moskova fuarları gibi dünyada düzenlenen turizm fuarları dâhil pek çok fuar, düzenlendiği şehrin adıyla anılıyor. Bu durum bile şehrin



**Fuarcılık sektörü,
konaklama
sektöründen yeme
içmeye, alışverişten
ulaşıma kadar
birçok alanda
istihdam
oluşturuyor**

ve ülkenin tanıtımına başlı başına önemli bir katkıdır. Fuarcılığın turizm sektörü ile ilgili bölümünün insana dayalı olması, ülke tanıtımında diğer sektörlerden daha etkili oluyor. Bu özelliği ile sektörde önemli rol oynayan turizm fuarları yapıldıkları ülkelerin turizmdeki konumlarına göre farklı etkiler oluşturuyor. Örneğin, her sene binlerce turist ağırlayan bir ülke olarak Türkiye için fuarcılık; hem ülkede hem de ülkenin hedef pazarlarındaki fuarlara katılımı, ülke algısı, uluslararası alandaki ilişkileri ve sektör açısından dönüş alma aracı olarak en etkili alanlardan biridir. Turizm fuarlarının öncelikle bu özelliklerinin dikkate alınması gerekir.

**Türkiye, Turizm Fuarcılığında
Örnek Alınan Bir Ülke**
Turizmde gösterdiği performans ile uluslararası alanda örnek



**FUAR ZİYARETLERİNDE
İŞ SEYAHATLERİ
SIRASINDA KİŞİ BAŞINA
YAPILAN HARCAMA**

2500

DOLARIN ÜZERİNDE

alınan Türkiye'nin, sektör genelinde olduğu gibi turizm fuarcılığı konusunda da başarıları uluslararası alanda tescillenmiştir. Türkiye turizm fuarcılığında edindiği deneyim ve birikimle, içeride çok daha büyük işler yapabilecek duruma geldiği gibi bunu uluslararası alana da taşıyabilecek düzeyde bir ülkedir. Bu deneyim turizmin her alanında olduğu gibi fuarcılık alanında da iyi değerlendirilmelidir. Fuarcılık sektörü Türkiye'de yeni bir alan olmasına rağmen hızlı bir gelişim göstermektedir. Bu sektörün şehir ekonomisinde oluşturduğu etki ve katkı fark edilince pek çok şehirde de yeni fuar alanları ve farklı alanlarda yöresel ve sektörel fuarlar yapılmaya başlandı. Türkiye'nin turizmde sahip olduğu potansiyel, çok az ülkede vardır. Bu potansiyelin harekete geçirilmesinde fuarlar önemli bir kaldıraçtır. Bunun yanında iç turizmin ihmal edilmiş olması ve gerektiği kadar önem verilmemiş olması da pek çok açıdan sorunlar oluşturmaktadır. Bu sorunları çözmek için ise turizm destinasyonlarının ne tür kültürel ve turistik değerlere sahip olduklarının fark etmeleri sağlanmalı ve hem turizm arzına sahip olanlar açısından hem de tatilci tüketici açısından farkındalık oluşturulmalıdır.

Fuarlar, Değerleri Ürüne Dönüştürüyor

Türkiye'deki 81 ilin, 957 ilçesinin, binlerce seyahat acentasının ve otellerin aynı tanıtım tecrübesine sahip olmadığı bir gerçek. Ürünü pazara çıkarmak için öncelikle hangi ürüne sahip olduklarını, turizm fuarlarında bir araya geldiklerinde birbirlerinden görerek öğreniyorlar. Fuarlar; yeni fikirler edinme, ne tür kültürel değerlere ve varlıklara sahip olduklarını fark etme, sahip olunan değerleri bir ürüne dönüştürüp nasıl pazara sunacağını görme açısından imkân sağlıyor.



Firmalar, kendi kültürel değerlerini tanıtmak için önce bu değerleri kendileri tanıyor. Turizm destinasyonları açısından "farkındalık" yaratılmasında turizm fuarlarının rolü son derece önemli. Yeni teknoloji ve pazarlama yöntemlerini kullanmak giderek daha kolay ve erişilebilir oluyor. Firmalar, ürkek ve naif bir biçimde katıldıkları yerel fuarlara, bir süre sonra son derece profesyonel ve bilinçli bir şekilde katılmaya, kendi bölgelerinde festivaller yapmaya, Isparta'ya gül toplama turları, lavanta turları gibi hasat zamanlarını ürüne dönüştürmeye başlıyor. Böylece hedef kitle olan tatilci- tüketicide de

bir merak uyandırılıyor ve iç turizm hareketleniyor. Fuarlara katılımda, şehrin en yüksek idari amirinden otelcisine, seyahat acentasından restoranlarına ve ev pansiyoncusuna kadar tüm bileşenlerini etkinliğin bir parçası yapmak ise tanıtımdan sağlanan faydanın tüm bileşenlere dönüşümünü hızlandırmaktadır. Ürünü arz eden taraf için ürününü tanıtmak ve tanıtma açısından turizm fuarları gerçek bir okuldur.

Turizm fuarlarına gelenler, kendi ülkesinin kültürel ve tarihî değerlerini birebir görüp merak etmeye başlar. Fuarlar, işte tam da bu nedenle tüketici açısından da bir eğitim merkezi rolündedir.



2017'DE
TÜRKİYE'YE

32

MİLYON TURİST GELDİ

Turizmdeki performansı ile örnek alınan Türkiye, turizm fuarcılığındaki başarıları ile uluslararası alanda tescillenen bir ülke haline geldi



Türkiye Gazetesi Ekonomi Editörü
Cabir Turğut

Savunma Sanayisi Uluslararası Arenada Güçleniyor



Türkiye yerli savunma sanayisiyle kendine yetebilen ülkeler arasına girmeye başlarken bölgesel ihracatıyla da küresel rekabette güçleniyor. Türk savunma sanayi, son yıllarda yerli silah teknolojilerine yaptığı yatırımlarla uluslararası arenadaki yükselişini sürdürüyor. Devletin millî çalışmalarının yanında özel sektörün de devreye girmesi savunma sanayisinde Türkiye'yi hareketlendirdi. Ekonomik anlamda dışa bağımlılığı azaltan, güvenlik açısından da ciddi mesafe kaydeden ülkemizin bu alandaki başarısını ihracat rakamları da ortaya koyuyor. 2017'de savunma sanayi ihracatını 7 milyar dolara çıkaran Türkiye'nin, 2021

yılına kadar 10 milyar dolara ulaştırması bekleniyor. Hedefin büyümesinde Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın vermiş olduğu desteğin büyük payı var. Savunma sanayisinin tüm aşamaları için her türlü katkının sunulmasını sağlayan Erdoğan, Türk şirketlerin ürettiği ürünlerin dünya pazarlarında tanıtılmasında da önemli rol üstlendi.



Türkiye yerli savunma sanayisiyle kendine yetebilen ülkeler arasında yer alırken bölgesel ihracatıyla da küresel rekabette güçleniyor

Türk Savunması Körfez Odaklı Büyüdü

Türkiye, hızla silahlanan ve sermayesine yatırım alanları arayan Körfez Bölgesi için yeni bir kanal açtı. Türkiye'nin Körfez politikasında âdetâ öncü kuvvet olarak hareket eden 450 yerli savunma şirketi, son 5 yıl içinde Orta Doğu pazarında dev ortaklıklara imza attı. Millî



SAVUNMA SANAYİSİNİN
CİROSU, İÇ PAZARDAKİ
BÜYÜMENİN ETKİSİYLE

6

MİLYAR DOLARA
ULAŞTI

silah teknolojilerinin üretimi için tecrübe kazanan Türk firmalar, karşılıklı iş birlikleri sayesinde bölgeye olan savunma ihracatını yüzde 20 arttırdı. Savunma sanayinin cirosu, iç pazardaki büyümenin etkisiyle 6 milyar dolara ulaştı. Sektör, 2016'da yaklaşık 12 milyar dolarlık sipariş aldı.

Savaşlar da Dijitalleşiyor

Dijitalleşme dünyanın her noktasını hızla birbirine bağlamaya ve hayatımızı kolaylaştırmaya devam ederken siber ordular vasıtasıyla savaşlar da dijitalleşiyor. Kötü niyetli saldırganlar ve düşman devletler her gün binlerce siber saldırıyla ülkemize zarar vermeye çalışıyor. Hidroelektrik, termik ve nükleer santraller, banka sistemleri ve e-devlet gibi kritik noktalara fiziki zarar veremeyen güçler buralara siber saldırı düzenliyor. Bu gibi saldırılarda ülkemizin savunmasını güçlendirmek için Türk Silahlı Kuvvetleri Siber Savunma Komutanlığı sürekli çalışmalar yürütüyor.

Savunma Sanayisi Projelerinin Sayısı Arttı

Uluslararası rekabeti birçok alanda etkileyen teknoloji, askeri alanda da önemli bir güç odağı hâline geldi. Askerî sistemlerin teknoloji odaklı gelişimi ve sivil alandaki teknolojilerin askeri uygulamasının giderek artmasıyla güvenlik ve savunma, teknolojide bilgi üstünlüğüne dayanır hâle geldi. Teknolojik olarak güçlü bir savunma sanayisi; Millî güvenliğimizin önemli unsurlarından biridir. Türk Silahlı Kuvvetleri'ni ileri teknoloji ürünlerle modernize etmek üzere ihtiyaç duyulan kritik alt sistem, teknolojilerin azami ölçüde yurt içinden karşılanması ve dışa bağımlılığın azaltılabilmesi

Ülke savunmasında dışa bağımlılık yüzde 21'lere kadar gerilerken, silah teknolojilerindeki yerlilik oranı yüzde 60'a ulaştı



savunma sanayisinin teknolojik yeterliliği ile mümkün. Türkiye'de savunma firmalarının tüm savunma ve havacılık satışlarını içeren ve sektörün büyüklüğünü gösteren toplam savunma ve havacılık sektörü cirosu 2015 yılında 4.908 milyon dolar olurken 2016'da ise bu rakam 5.968 dolara yükseldi. Sektör firmalarının 248 milyon dolar olan savunma ve havacılık ihracatı, 2016 yılında yaklaşık 8 kat büyüyerek 1.953 milyon dolara ulaştı. 2002 yılında yalnızca 66 savunma projesini yaklaşık yüzde 80 dışa bağımlılık oranı ile yürütülürken; geldiğimiz noktada yüzde 65'in üzerinde yerlilik oranı ile proje sayısı yaklaşık 9 kat artarak 553'e ulaştı. 2002 yılında yaklaşık

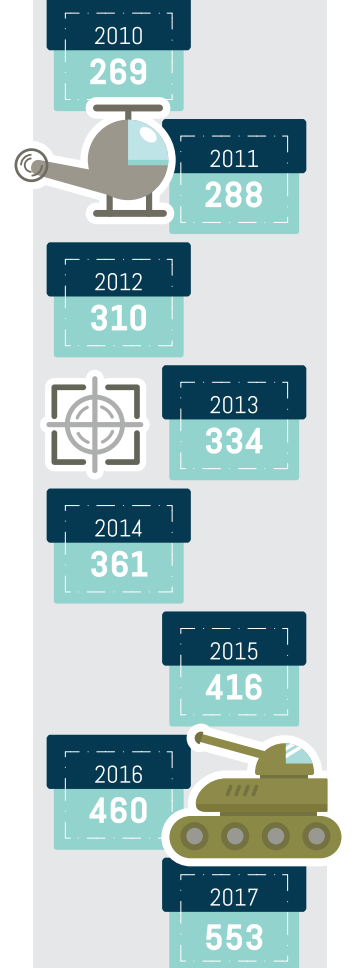
5,5 milyar dolar bütçeli savunma projeleri yürütülürken geldiğimiz noktada yaklaşık 8 katlık bir artış ile 41,4 milyar dolarlık proje hacmine ulaşıldı. İhale süreci devam eden projeler göz önüne alındığında ise bu miktarın 60 milyar doların üzerinde olacağı öngörülmektedir.

Türkiye Savunma Sanayisinde Neler Yapıldı?

Savunma sanayisinde gelinen aşamada pek çok ürün geliştirilerek üretilir hâle getirildi. Geliştirme ve üretme aşamasında teknoloji olarak kritik bazı ürün ve sistemlerde dışa bağımlılık söz konusu. Sektör, kritik teknolojilerin pek çoğunu belirledi ve yerli olarak bu ürünlerin geliştirilmesini



SAVUNMA PROJELERİ SAYISININ YILLARA GÖRE DEĞİŞİMİ



Türk Silahlı Kuvvetleri'nin (TSK), Zeytin Dalı Harekâtı'nda kullandığı Fırtına Obüsü, Kirpi ve Atak Helikopteri gibi birçok araç ve mühimmat yerli



SAVUNMA VE
HAVACILIK SANAYİSİ
2018 OCAK VE ŞUBAT
AYLARINDA

258

MİLYON
DOLARLIK
İHRACAT
GERÇEKLEŞTİRDİ



Cumhurbaşkanı Recep
Tayyip Erdoğan

**SAVUNMA SANAYİSİNDE
YERLİLİK %65'E
YÜKSELDİ**

Savunma sanayimizdeki hamleler, 2002 yılında ülkemizde 66 savunma projesi yaklaşık yüzde 20 yerlilik oranı ile yürütülüyordu. 2017 yılında 600 projeyi yüzde 65'in üzerinde yerlilik hâliyle sürdürür hale geldik. Şu an Afrin'de zırhlı taşıyıcılarımız var ya bunların hepsi bizim. Biz buraya geldik, daha iyiye taşıyacağız. Bizim insansız tankları da üretir hâle gelmemiz lazım ve bunu da yapacağız. O tür şeyleri düşünmeyeceğiz. Artık bu teknolojiyi yakalayan ülke konumuna geliyoruz.

yol haritasına dâhil etti. Bu yol haritasında savunma sanayisi ihtiyaçlarını esas alan kritik alt sistem/bileşen/ teknoloji ihtiyaçlarının bir yol haritası bütünlüğü içerisinde ele alınması; söz konusu ihtiyaçların proje tanımlamalarının konusunda uzman kurum ve kuruluşlarla birlikte yapılması; bu faaliyetlerin mevcut altyapı ve yetenekler baz alınarak iş birliği ve bilgi paylaşımı temelli olarak planlı bir kaynak tahsisi ile gerçekleştirilmesini benimsedi.

Bu yol haritasında öncelikli alanlar; Sistem Entegrasyonu; kara, deniz ve hava platformlarında yurt dışından temin edilen kritik alt sistemler, Network, Bilgi, Uydu, Sensör Sistemleri, Elektronik Harp, Füze, Güdüm ve Kontrol oldu. Sektörün millileştirme sürecinde yapılanları şu şekilde sıralayabiliriz;

1. Tamamen kendi aviyonikleri ve yazılımları ile görev sistemlerini icra eden, ağırlıklı olarak millî silahlarla görev alan ATAK Helikopterini geliştirdi, üretildi ve envantere teslim edildi.

2. Hava Kuvvetlerimizin kullanmış olduğu konvansiyonel mühimmatlar güdümlü hale getirilerek bunların uçaklardan atılabilmesi sağlandı.

3. Alçak ve Orta İrtifa gözetleme yapabilen insansız sistemlerin geliştirilmesi üretilmesi ve bunların harekât ortamına entegrasyonu gerçekleştirildi. Bununla yetinmeyip kendisinin imha edebileceği boyuttaki hedefler imha edilerek hava kuvvetleri uçaklarının iş yükü büyük ölçüde rahatlatıldı.

4. Sahip olduğu sistem sayesinde mevzi koordinatları ve rakımını yüksek doğrulukla



Uluslararası rekabeti birçok alanda etkileyen teknoloji, askerî sahada da önemli bir güç odağı hâline geldi

tespit edebilen, atış kontrol sistemleri ile otomatik namlu yönlendirme sistemini yönlendirip hedefi nokta hassasiyeti ile imha edebilen fırtına OBÜS'leri geliştirilip envantere teslim edildi. Bunların dışında; Kara Kuvvetlerimizin harekât kabiliyetini arttırmak için; Zırhlı Taktik Aracı Cobra, Ejder Yalçın, Mayına Karşı Korunmalı Taktik Tekerlekli Araç ve Kirpi araçları geliştirildi, envantere teslim edildi. Ayrıca Ana Muhabere Tankı ALTAY projesinin

geliştirme safhası tamamlandı ve üretim sürecine girdi.

Deniz kuvvetlerinin harekât kabiliyetini arttıran;
• Gelişmiş ve ileri muhabere, elektronik ve komuta kontrol imkânlarıyla harekât ve lojistik görevlerine katkı sağlayan, doğal afet yardım görevlerini yerine getirecek imkân ve kabiliyetlere sahip AMFİBİ Gemisi LST,
• Sektörün ilk defa korvet tipi bir askerî geminin tasarımının milli olarak gerçekleştirdiği Milli

Ülkemizde savunma sanayi, kritik teknolojilerin çoğunu belirledi ve yerli olarak ürünlerin geliştirilmesini yol haritasına dâhil etti



Gemi MİLGEM,

- Ağır deniz şartlarında arama kurtarma görevlerinin icra edilmesi için geliştirilen Sahil Güvenlik Arama Kurtarma Gemisi,
- Boğazlarda üs, liman yaklaşma suları ve sahillere yakın bölgelerde keşif, gözetleme, karakol ve deniz savunma harbi görev fonksiyonlarını karşılayan Yeni Tip Karakol Botları geliştirildi ve envantere teslim edildi.

Siber güvenlik ve elektronik harp alanında ise:

- KARA SOJ Projesi: Hv.K.K.İğının hedef ülke erken ihbar ve hava savunma radar sistemlerinin harekât bölgesindeki tespit, teşhis ve takip yeteneğinde zafiyet yaratmak; bu sayede

düşmanın komuta kontrol ve hava savunma zafiyetinden istifade ederek Hv.K.K.İğının hava platformundaki taarruz, savunma ve destek unsurlarının görevlerini azaltılmış risk ortamında başarı ile tamamlamalarına destek oluşturuldu.

- TSK Siber Savunma Merkezi: TSK'ya ait bilgi sistemlerinin siber güvenliğini sağlayacak yazılımların millî olarak geliştirilmesi ve TSK bünyesinde gerçekleştirilen siber savunma faaliyetlerinin tek bir yerden koordine edilmesi sağlandı.
- Sınır Fiziki Güvenlik Sistemi kuruldu.
- Elektronik Harp Suiti: TSK envanterindeki sabit ve döner kanatlı hava platformlarını kızılötesi, lazer ve radyo frekansı güdümlü füze tehditlerinden korumak için Füze İkaz Sistemi, Radar İkaz Alıcısı Sistemi, Lazer İkaz Alıcısı Sistemi, Radyo Frekans Karıştırıcı Sistemi, Karşı Tedbir Atma Sisteminden oluşan entegre bir Elektronik Harp Kendini Koruma Sistemini geliştirip TSK envanterindeki pek çok platforma entegre edildi.

5. Hava savunma ve silah sistemleri alanında;

- Alçak ve Orta irtifa Hava Savunma Projeleri başlatıldı
- Uzun ve Orta Menzilli Tanksavar Füze Sistemi geliştirildi
- Lazer Güdümlü Füze Silahları geliştirildi.

- Lazer, Hassas ve Kanatlı Güdüm Kitleri ile konvansiyonel bombaları akıllı hâle getirerek Hava Kuvvetlerinin başarı oranları üst noktalara taşındı.
- Seyir Füzesi geliştirildi.
- Kara ve deniz platformları için geliştirilmiş uzaktan kumandalı stabilize bir top/silah sistemi STAMP geliştirildi
- Millî Piyade Tüfeği geliştirildi.

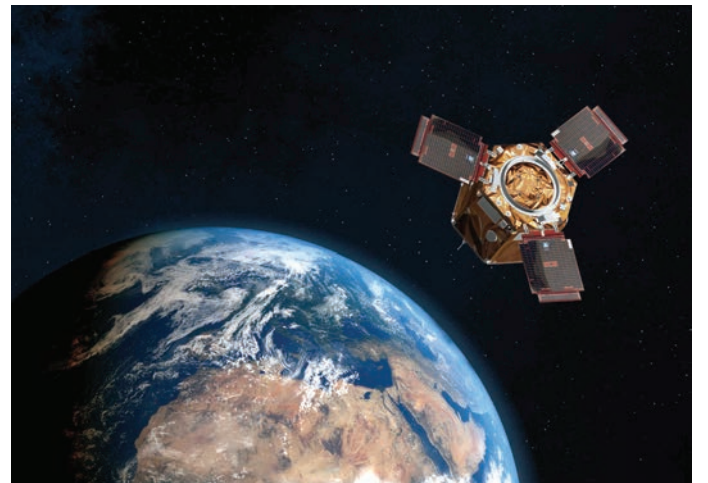
6. Uzay alanında;

- GÖKTÜRK Projesi ile dünya üzerinde herhangi bir bölgeden askerî istihbarat amaçlı yüksek çözünürlüklü görüntü elde edilmesine imkân taniyacak aynı zamanda orman alanlarının kontrolü, kaçak yapılaşmanın takibi, doğal afet sonrası en kısa sürede hasar tespiti, ürün rekolte tespiti, coğrafi harita verilerinin üretilmesi gibi pek çok sivil faaliyet alanında da görüntü ihtiyacını karşılayacak bir uydu sisteminin ortak geliştirme prensipleri doğrultusunda tedarik edilmesini gerçekleştirildi.



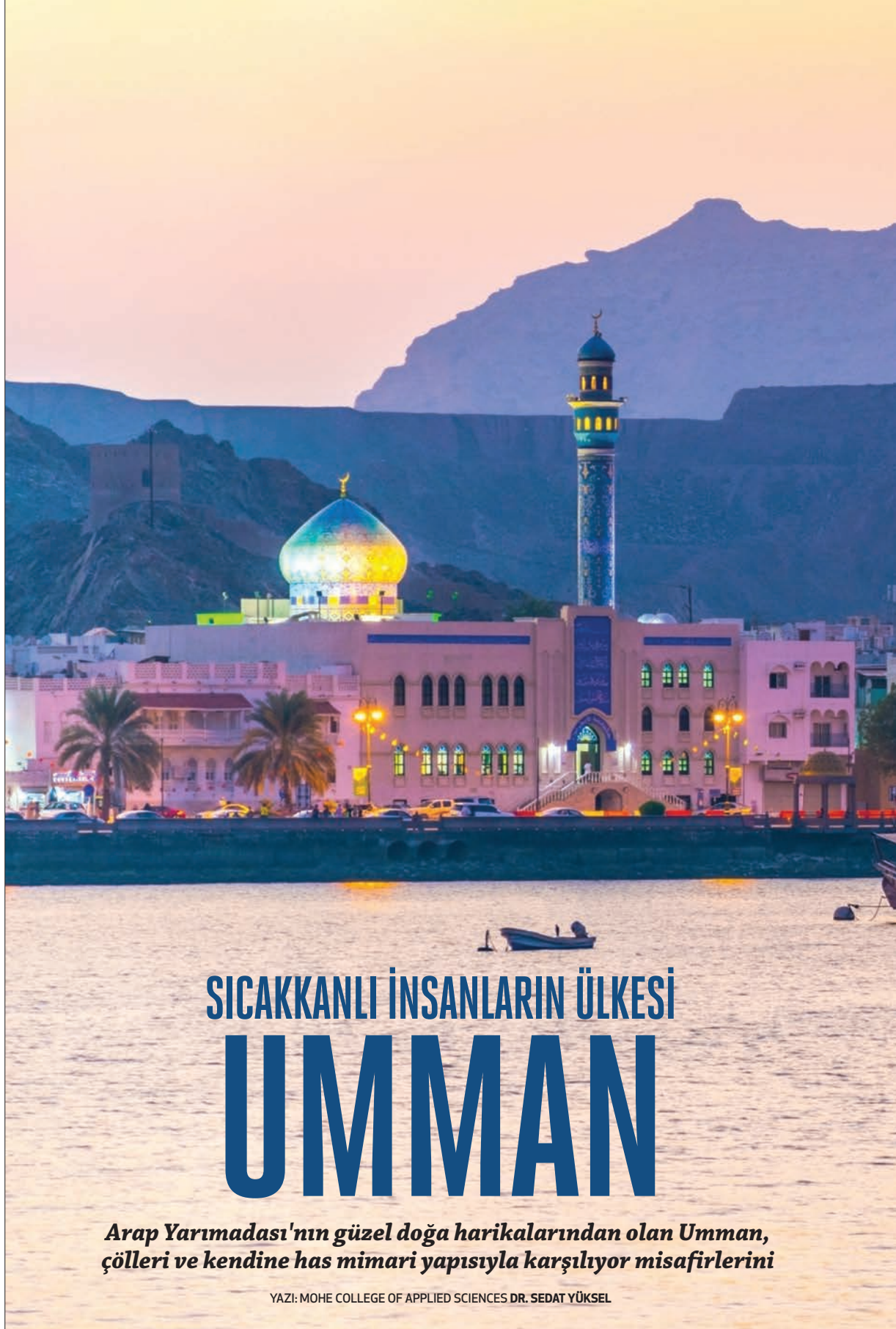
SAVUNMADA HEDEF; 10 MİLYAR DOLAR İHRACAT

Savunma alanında dışa bağımlılığı büyük ölçüde bitiren Türkiye, ihracatta da çığır yükseltti. 2017 yılında 7 milyar dolarlık ihracata imza atan Türkiye'nin 2021 hedefi ise 10 milyar dolar.



**UMMAN**

Arap Yarımadası'nın güneydoğu kıyısında yer alan Umman Sultanlığı; Kuzeybatıda Birleşik Arap Emirlikleri, batıda Suudi Arabistan, güneybatıda ise Yemen ile sınır komşusudur. Güneyde ve doğuda Hint Okyanusu, kuzeydoğuda ise Basra Körfezi ile çevrilidir.



SICAKKANLI İNSANLARIN ÜLKESİ UMMAN

Arap Yarımadası'nın güzel doğa harikalarından olan Umman, çölleri ve kendine has mimari yapısıyla karşılıyor misafirlerini

YAZI: MOHE COLLEGE OF APPLIED SCIENCES DR. SEDAT YÜKSEL



Umman, tarih boyunca Arap Körfezi ve dünya tarihinde stratejik öneme haiz bir ülke olarak karşımıza çıkıyor. Başkenti Maskat şehri olan Umman, Basra Körfezi'nin tam girişinde yer alıyor. Arap Yarımadası'nın güneydoğusu kıyısındaki Umman'ın, kuzeybatıda Birleşik Arap Emirlikleri, batıda Suudi Arabistan, güneybatıda ise Yemen'le sınırı bulunuyor. Stratejik olarak önemli bir konumda bulunması dolayısıyla Maskat, bu saha ile ilgilenen hemen hemen tüm güçlü devletlerin ilgisini çekmeyi başarmış bir şehirdir. 143 yıl Portekiz, 200 yıl İngiliz sömürgesi altında kalan

Umman, Araplar içinde bir ilk olarak ABD'ye deniz yoluyla, büyükelçisini göndererek diplomatik ilişki başlattığında tarihler 1833'ü gösteriyordu. Sonrasında meşhur Hariciyeci Henry Kissinger, dönemin ABD Başkanı Ford'a, Umman'ın öneminden bahsederek "Dünya petrolünün 2/3 ü Umman'ın karasularından geçiyor." diyecekti. Umman'ın resmî dili Arapça olmakla birlikte ülkede yabancı çalışanların olması nedeniyle İngilizce de yaygın bir şekilde kullanılmaktadır. Adını denizden alan Umman'ın denizcilik tarihi her ne kadar çok bilinmese de, Sindbad'ın ünlü Kanton yolculuğuna Umman'ın bir limanı olan Suhar'dan



Umman'da Türk firmaların faaliyet göstermesi, ticari ilişkileri geliştirmekle birlikte Türkiye'ye karşı ilgiyi de arttırdı

başladığı söylenmektedir. Umman'da şu ana kadar açıklanmış en eski insan izlerine Buzul Çağı'nın sonlarında yani yıllar öncesinde ülkenin güneyinde Dhofar bölgesinde rastlanmaktadır. Bu arada Umman'ın güneyinde yer alan Dhofar bölgesinde Hz. Ali İmran (as) ve Hz. Eyüp'e (as) ait olduğu öne sürülen kabirler yer alıyor. Daha yenilere geldikimizde Umman adının ilk olarak bölgeye 2000 yıl önce Yemen'in Uman bölgesinden göçen Ezd kabilesi tarafından kullanıldığı tahmin edilmektedir. Umman bölgesindeki Arap topluluklarının 6. Yüzyılda İslamiyet'i kabul ettikleri 7. Yüzyıla kadar Perslerin ve Sasani Krallığının hükmü ve kontrolü altında olduklarını görüyoruz. Monarşi ile yönetilen Umman Sultanlığı'nda Devlet Başkanlığı görevini Sultan Qaboos bin Said al-Said yürütmektedir. 1970'den bu yana tahtta olan Sultan Qaboos bin Said'in, mutlak monarşi yapıda bir değişikliğe gitmemekle birlikte, ekonomik, sosyal, kültürel alanlarda ülkeyi yeni bir yörüngeye oturttuğu inkâr edilemez. Sultan Qaboos'un



seleflerinden farklı en büyük avantajı ise 1964’de bulunup, 1967’de işlenmeye başlanan ve ekonomik hayata dâhil olan petrol gibi bir kaynağa sahip olmasıydı. Siyasi yapıya baktığımızda bazı farklılıkların göze çarptığı Umman, uluslararası siyasette diğer Arap ve Körfez ülkelerinden farklı ve bağımsız bir tutum izliyor. Petrol üretiyor ama OPEC üyesi değil. İran’la oldukça iyi ilişkileri olan Umman, komşularıyla mesafeli bir ilişkiyi tercih ediyor. Dış politika hem resmen, hem de fikren bizzat Umman Sultanı tarafından yönetiliyor. Başbakanlık, savunma, maliye, içişleri ve dışişleri bakanlıkları Sultan Qaboos bin Said uhdesindedir. Ülkede birisi 84 (Meclis-i Şura), diğeri 71 üyeli (Meclis-i Devlet) iki meclis bulunuyor. Yasama gücü bulunmayan her iki meclis de sadece ülke meselelerini konuşarak bakanlar kuruluna tavsiyelerde bulunabiliyor.

Umman Ekonomisi Petrole Dayanıyor

Umman’ın ekonomisi diğer Körfez ülkelerinde olduğu gibi petrole dayanıyor. Ülkenin keşfedilmiş petrol varlığı 5,5 milyar varil olarak belirtilse de açıklanan üretim ve ihracat rakamları bunun daha fazla olduğunu ortaya koyuyor. Tahminler mevcut rezervin 2030 yılına kadar devam edebileceğini göstermekle birlikte, kaya gazı teknolojisi ile yeni umutlar da belirdi. Ekim 2000’de Dünya Ticaret Örgütü’ne kabul edilen Umman, 2010 yılında Birleşmiş Milletler Kalkınma Teşkilatı tarafından 40 yılda en çok gelişen ülke olarak açıklandı. Umman komşusu olan Körfez ülkeleri ile kıyaslandığında çok zengin petrol yataklarına sahip değildir. Umman hükümeti, temel olarak petrol dışı sektörlerin ve özel sektörün güçlendirilmesi, kamu



Umman’ın ekonomisi diğer Körfez ülkelerinde olduğu gibi petrole dayanıyor

harcamalarının disipline edilmesi, devlet gelirlerinin artırılması ve dengeli bir bütçe yapısının oluşturulmasını hedefliyor.

Umman’ın doğal gaz kaynakları petrole kıyasla daha mütevizdir. Toplam doğal gaz rezervi 850 milyar metre küptür. Doğal gaz, ağırlıklı olarak sanayi üretiminde, elektrik dönüşümünde, su

arıtmasında kullanılıyor ve ihtiyaç fazlası olan da spot piyasada satılıyor. EIU tahminlerine göre Umman’ın 2017 yılı kişi başına düşen geliri 41,890 dolar olduğu 2018 yılında ise 41,973 dolar olacağı tahmin ediliyor. Umman ekonomi yönetimi, ekonomide hidrokarbonun sektörlere bağımlılığını yüzde 40’lar düzeyine çekebilmek



UMMAN’DA
YAŞAYAN TÜRK
SAYISI

3 BİNİN
ÜZERİNDE



UMMAN'IN
KEŞFEDİLMİŞ
PETROL VARLIĞI

5,5
MİLYAR
VARİL

için ekonomiyi çeşitlendirme ve özelleştirme yöntemlerini öncelleyen bir stratejik plan üzerine odaklanmıştır. Umman'da geleneksel bankacılığın geçmişi 80 yıl öncesine kadar dayansa da, katılım bankacılığının diğer Körfez ve Arap ülkelerine kıyasla oldukça geç başladığını görüyoruz. 2011 yılı Aralık ayında yapılan bir düzenleme ile ilk Umman Katılım Bankası hizmete girdi. Bugün yerli ve yabancı 10 katılım bankası ülkede faaliyet gösteriyor.

Günlük Hayat, Dinî Günlere Göre Düzenleniyor

Umman'da günlük hayatı şekillendiren en önemli faktörlerden biri iklimdir. Ummanlılar pirinç ağırlıklı bir beslenme alışkanlığına sahiptir. Pirinç, et, tavuk ve balık günün üç öğününde tüketilmektedir. Neredeyse her ailede sabahları balık pazarına gidip, günlük taze balıklardan almak önemli

bir gerekliliktir. Dini günler ve ibadetler günlük hayatın önemli belirleyicisidir. Her türlü sosyal etkinlik namaz saatleri dikkate alınarak düzenlenir. Hafta sonu tatili, 1 Mayıs 2013'den bu yana cuma-cumartesi olarak uygulanmaktadır. Umman'da tarım ve hayvancılık ülkenin genelinde değil, ama bazı bölgelerde önemli gelişmeler elde etmiştir. Tropikal meyve ve sebzelerin de Umman'da yetiştiğini görmek mümkün. Umman'da eğitim ve sağlık hizmetleri vatandaşlara ücretsizdir. Özellikle sağlık ve mühendislik alanlarında yetişmiş kalifiye eleman sayısı hala istenilen düzeyde değildir. Umman'da görev yapan doktorların yüzde 90'ı yabancılardan oluşuyor. Bu durum sağlık hizmetleri için önemli bir eksiklik oluşturuyor. Umman'dan her yıl yüzlerce insan sağlık hizmeti alabilmek için başta Asya ülkeleri olmak üzere dünyanın değişik bölgelerine seyahat ediyor. Ülkede, nüfusun çoğunluğu Asya kökenli olan yabancı çalışanlardan oluşuyor. Umman son 10 yılda dünyanın en güvenli ülkeleri sıralamalarında hep ilk beşte yer alan, "asayiş berkemal" denilecek dünyada nadir ülkelerden biridir. Umman'ın gelecekteki en büyük zorluklarından birisi doğal su kaynaklarının yetersizliği ve yağış oranının düşük olmasıdır.

Umman'da Türk Firmalara İlgî Yüksek

Umman'da halk arasında, Türkiye'ye karşı çok sıcak ve samimi bir ilgi ve sevginin olduğu hemen fark edilecek düzeydedir. Diplomasiden bahsedecek olursak Türkiye Cumhuriyeti, Maskat'a 1985'de Büyükelçilik, 2007'de Ticaret Müşavirliği açtı. Umman'a ilk Türk inşaat firması 2000'de geldi. Bugün ise gerek dev inşaat firmaları gerekse küçük ve orta

UMMAN'IN GÜÇLÜ VE ZAYIF YÖNLERİ

GÜÇLÜ YÖNLERİ

- Üretime yönelik yatırım yapan yabancı firmalara teşvik sistemlerinin mevcut olması.
- Dünyanın en güvenli ülkeleri arasında yer alması.
- Eğitim ve sağlık hizmetlerinin ücretsiz olması.
- Petrol endüstrisinin gelişmiş olması.
- Stratejik olarak önemli bir konumda bulunması.

ZAYIF YÖNLERİ

- Dış satım gibi uluslararası ticaret kalemlerini geliştirmemiş olması.
- Gıda ihtiyacını büyük ölçüde ithalata karşılaması.
- Sağlık ve mühendislik alanlarında yetişmiş kalifiye eleman sayısının az olması.
- Doğal su kaynaklarının yetersiz ve yağış oranının düşük olması.

büyüklerdeki firmalar, Umman'da farklı sektörlerde faaliyet gösteriyor. Umman ile Türkiye arasındaki toplam ticaret hacmi 10 milyar ABD doları civarında olmakla birlikte potansiyelinin çok gerisinde. Bugün Umman'da yaşayan Türk sayısı ise 3 binin üzerindedir.



TÜRKİYE-UMMAN TİCARETİ DEVAM EDİYOR

Umman, Ekonomi Bakanlığı tarafından 2016-2017 döneminde öncelikli ülkelerinden birisi olarak belirlendi. 2016 yılında Türkiye'nin Umman'a gerçekleştirdiği ihracatta ilk sırada demir çelik çubuk ihracatı geliyor. Söz konusu ihracat 57,4 milyon dolar oldu. Umman'a 14 milyon dolarla ikinci sırada demir çelik inşaat aksamı, üçüncü sırada 12 milyon dolarla mobilya ihracatı yer alıyor. Umman'dan ithalat ise genel olarak bazı petro-kimya sanayi ürünleri ile bazı hammaddelerden oluşuyor. İthalatın büyük bir bölümünü işlenememiş alüminyum oluşturuyor. Ülkemizde 11 adet Umman sermayesine sahip şirket faaliyet gösteriyor.

Bolluk bereket bu hesapta!

*Bolluđuyla bereketiyle
sevindiren hesap;*



BOL KEPÇE Hesap

*Siz de bir Türkiye Finans şubesine
uğrayıp Bol Kepçe Hesap açtırın,
kazancınız sadece bir ay değil
hep bol olsun!*

turkiyefinans.com.tr / 0850 222 22 44

[f /turkiyefinans](https://www.facebook.com/turkiyefinans) [t /turkiyefinans](https://twitter.com/turkiyefinans)

Türkiye
Finans 

Gönlünde Vatan Sevdası Olanların Hikâyesi



TRT ekranlarında yayınlanan Mehmetçik Kûtulamâre dizisi büyük bir ilgiyle izleniyor. Tanıtımı Cumhurbaşkanlığı Külliyesi'nde gerçekleşen dizi, Osmanlı'nın 1916 yılında Irak'ın Kut şehrinde İngilizlere karşı kazandığı büyük zaferin hikâyesini anlatıyor.

Mehmetçik Kûtulamâre dizisi, Birinci Cihan Harbi'ne hazırlanan Osmanlı Devleti'nde, tek hayalleri devletin yeniden dirilişi ve kurtuluşu olan, gönlünde vatan sevdasından başka bir şey bulunmayan Mehmet ve arkadaşlarının destansı hikâyesini konu alıyor. Darülfünun talebesi olan Mehmet, vatani için her türlü fedakârlığı ve çabayı göstermekten geri durmaz. Bu amaçla başında Süleyman Askeri Bey'in bulunduğu ve en kabiliyetli askerlerin seçildiği Osmancık Taburu'na katılıp cepheye gitmek için büyük bir mücadele gösterir. İhtişamlı bir devletin varislerine bıraktığı son destan olan Kûtulamâre Zaferi'ni konu alan dizi, her hafta Mehmet karakterini merkezine alarak her anı heyecan, aksiyon ve derin duygularla yoğrulmuş hikâyesiyle seyircisinin



**Mehmetçik
Kûtulamâre dizisi,
kendilerini vatana
adamış Mehmet
ve arkadaşlarının
destansı hikâyesini
konu alıyor**

karşısına çıkıyor. Bunun yanında Mehmet'in vatan için canını ortaya koyarken karşısına çıkacak Zeynep ile yaşadıkları sevdâ ise çöle yazılan bir aşk destanı niteliğinde. Mehmet'in savaşta aldığı vazifeler, bu süreçte karşılaştığı zorluklar ve Zeynep'e olan sevgisi üçgeninde hikâye devam ediyor. Mehmet, başında Süleyman Askeri Bey'in bulunduğu Osmancık Taburu'yla birlikte Arap coğrafyasında büyük bir mücadele gösteriyor. Bölgede yaptıklarıyla Osmancık Taburu içinde büyük bir kahramanlığına İngilizlerin oyunlarını bozacak ve Kûtulamâre destanının mimarı olacaktır. Dizide, Osmanlı Devleti'nin, İngilizleri Kûtulamâre'de kuşatıp teslim almasında canını ortaya koyacak olan Mehmet ile birlikte Osmancık Taburu'nun diğer kahraman askerleri tanıtılıyor.

Vakıf Katılım'da
bir **katılım hesabı**
açtırırsınız, hiç
hesapta olmayan
mutluluklara
ortak olursunuz.
Desteklerde
katkınız,
kârda **payınız,**
ülke ekonomisinde
adınız olur.



FAİZSİZ EKONOMİDE ORTAKLIK SİSTEMİ

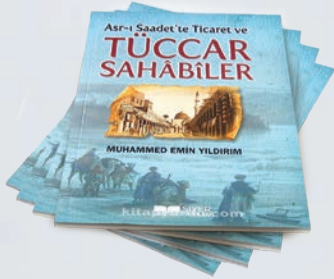


Bünyamin Demir, MEDHAL Yayınları, 72 Sayfa

Bu kitapta, faizli sistemin sorunları ve bunun karşısında yeni kurumlara ihtiyacın olduğu anlatılıyor. Sermaye tekeline dayalı faizli sistem sorunları çözemiyor. Yapılması gereken mevcut dünyayı yıkmak değildir. Yeni düzen, II. Kuran uygarlığı kurulacaktır. Yeni uygarlık eski kurumlara kurulamaz, yeni kurumlara ihtiyaç vardır. Ancak

devlet zoru ile tarım dönemi kurumları tasfiye edilirse başarılammış demektir. Zorla yahut sübvansle ile kurulan modeller desteğe bağı olduğı için başarısızlıkla neticelenir. Çözüm tedricen ve denemeler yaparak faizsiz ekonomiye serbest rekabet içinde kendiliğinden geçilmesidir.

ASR-I SAADETTE TİCARET VE TÜCCAR SAHABİLER



Muhammed Emin Yıldırım, Siyer Yayınları, 231 Sayfa

Ticaretin içerisinde olmak, para kazanmak, sahada sürekli başkaları ile rekabet hâlinde olmak ve bunca şeye rağmen kalbi, gönü selim bir şekilde muhafaza etmek, korumak çok kolay bir şey değildir. Bir tüccarın bunu sağlayabilmesi için şu hususlara kesinlikle dikkat etmesi gerekir. Mekke ve Medine'de ticari gelişmeler hakkında

bilgiler veren bu kitap; ticari hukukun derinlemesine öğrenilmesi, sadık ve salih dostların edinilmesi ve yapılan ticarete ortaklık konularına ışık tutuyor. Kısacası kitapta, Müslüman bir tüccarda olması gereken ahlaki esaslar ve ilkeler anlatılıyor.

FIKHİ AÇIDAN FİNANS VE ALTIN İŞLEMLERİ



Huzeyfe Çeker, İsav Kitaplığı, 535 Sayfa

Bu kitapta, İslâmî İlimler Araştırma Vakfı (İSAV) ile Necmettin Erbakan Üniversitesi İlahiyat Fakültesinin müştereken organize ettiği Fikhî Açıdan Finans ve Altın İşlemleri adlı tartışmalı ilmi toplantının detayları anlatılıyor. Konevî Kültür Merkezi 27-28 Nisan

2012 tarihlerinde gerçekleştirilen ilmi toplantıda; Türkiye'nin ilahiyat, hukuk, ticaret, iktisat, alanlarında söz sahibi akademisyenleri bir araya geldi. Kitap; finans kurumlarının, faizli işlemlerin, finansın ve altının dini boyutlarının tartışıldığı sempozyumun detaylarını okuyuculara sunuyor.

FİNANSAL KİRALAMA ÇÖZÜMLERİMİZLE İŞLETMENİZİN YANINDAYIZ



İşletmenizin makine ve benzeri ihtiyaçları için aradığınız finansal kiralama çözümleri Ziraat Katılım'da. Siz de Şubelerimize gelin, nakit akışınız bozulmadan size özel esnek ödemeli seçeneklerimizden faydalanın.

 **Ziraat Katılım**

Paylaştıkça daha fazlası



**Müşteri İletişim
Merkezi**

www.ziraatkatilim.com.tr

 /ziraatkatilim

Birikimlerine
bereket katan
Kârlı Hesap
Albaraka'da

HELAAAL

kârlı
hesap



444 5 666

0850 222 5 666

albaraka.com.tr

alBaraka 
değerlerinize değer katıyoruz